



## Содержание

<b>Выражение благодарности</b> .....	5
<b>Предисловие</b> .....	7
Учиться на своих ошибках .....	8
Эйнштейн был прав .....	9
Защите свой актив № 1 .....	10
<b>Введение</b> .....	12
<b>Грустные истории об опрометчивости</b> .....	23
Грустная история № 1 .....	23
Грустная история № 2 .....	24
Грустная история № 3 .....	24
Грустная история № 4 .....	25
Грустная история № 5 .....	25
Грустная история № 6 .....	26
Грустная история № 7 .....	27
Грустная история № 8 .....	28
Грустная история № 9 .....	28
Грустная история № 10 .....	33
Грустная история № 11 .....	34
Грустная история № 12 .....	34
<b>Основные категории интеллектуальной собственности</b> .....	36
Информация, данные и ноу-хау .....	37
Изобретения .....	40
Промышленные образцы .....	40
Патенты .....	41

Полезные модели (малые патенты) .....	42
Авторские права .....	42
Защита топологии интегральных схем .....	43
Товарные знаки, репутация и нематериальные активы .....	43
Символические товарные знаки и спонсорство .....	45
Упаковка .....	45
<b>Обзор основных механизмов охраны интеллектуальной собственности .....</b>	<b>46</b>
Рассмотрим этот вопрос на конкретном примере	48
<b>Защита коммерческой тайны .....</b>	<b>89</b>
Возможности защиты коммерческой тайны ....	90
Процедура сохранения коммерческой тайны ...	92
Эксплуатация коммерческой тайны .....	96
Механизмы защиты программного обеспечения	97
Массовая продажа программного обеспечения ..	101
<b>Защита патента на изобретение .....</b>	<b>106</b>
Исключительное право .....	111
Патентоспособность изобретений в области программного обеспечения и методов ведения бизнеса .....	113
Абстрактные идеи или информация .....	114
Природные явления; предметы, естественное состояние которых остается неизменным ....	115
Законы природы .....	115
Критерии патентоспособности .....	124
Абсолютные препятствия .....	124
Приоритет общественной осведомленности ...	125
Преждевременное разглашение или продажа ...	127
Изобретение уже запатентовано .....	129
Описание или публикация .....	129

Открытое использование .....	131
Выставление на продажу .....	133
Патентные требования в большинстве зарубежных стран .....	138
Отказ от изобретения .....	140
Заявки на иностранные патенты .....	141
Фактический изобретатель .....	142
Сначала изобретите .....	145
Очевидность .....	152
Защита авторов «более раннего изобретения» в области методов ведения бизнеса .....	154
Заявка на патент .....	156
Содержание заявок .....	162
Заявление о раскрытии информации .....	169
Регистрация заявки в Патентном ведомстве ....	170
Производство по патентной заявке до регистрации в Патентном ведомстве .....	171
«Патент, находящийся на рассмотрении» .....	173
Нарушение патентных прав .....	174
Средства защиты прав при нарушении патента .....	176
Оплата пошлин после выдачи патента .....	179
Повторная экспертиза .....	180
Преимущества получения патента .....	183
Владение патентом .....	184
<b>Защита патента на промышленный образец .....</b>	<b>186</b>
<b>Защита авторского права .....</b>	<b>188</b>
Объект, охраняемый авторским правом .....	191
Требования относительно копирования .....	196
Ограничение добросовестного использования ..	197
Использование музыки в качестве фона и несценические постановки .....	199

Авторское право на программное обеспечение . . . . .	201
Право на архивные и переходные копии . . . . .	206
Доктрина «добросовестного использования» применительно к компьютерным программам . . . . .	208
Публикация . . . . .	208
Уведомление . . . . .	209
Срок действия . . . . .	210
Депонирование в Библиотеку Конгресса . . . . .	211
Регистрация . . . . .	211
Процедура регистрации . . . . .	212
Применение авторского права . . . . .	215
Возмещение за нарушение авторского права . . . . .	220
Собственность на авторское право . . . . .	221
<b>Защита товарных знаков . . . . .</b>	<b>226</b>
Получение прав . . . . .	227
Применение, основанное на «намерении использовать» . . . . .	229
Сила товарного знака . . . . .	231
Выбор товарного знака . . . . .	234
«Сходство, способное привести к смешению» . . . . .	236
«Размывание» товарного знака . . . . .	238
«Киберскваттинг» . . . . .	242
Регистрация в федеральном ведомстве . . . . .	243
Вторичное значение . . . . .	248
Одновременная регистрация . . . . .	249
Регистрация товарного знака . . . . .	249
Оспаривание регистрации: протест и процедура отмены . . . . .	255
Использование товарного знака . . . . .	257
Действия после регистрации . . . . .	259
Срок действия товарного знака . . . . .	259
Заявление прав на товарный знак . . . . .	260
Товарный знак для программного обеспечения . . . . .	260

Принудительное осуществление прав на товарный знак .....	262
Средства защиты от нарушений прав на товарный знак .....	264
<b>Защита топологии интегральных схем</b> .....	266
Объект защиты, реквизиты для охраны .....	267
Ограничения охраны .....	269
Уведомление .....	271
Срок действия и регистрация .....	272
Принуждение к исполнению и средства защиты права .....	272
Практическое осуществление .....	273
<b>Сравнение механизмов защиты</b> .....	275
<b>Интернет и ваша интеллектуальная собственность</b> .	284
Коротко об Интернете .....	292
Регистрация имени домена .....	306
«Киберскваттинг» .....	308
Сила вашего товарного знака .....	311
Комиссия по «Единой политике решения споров относительно имен доменов» при ICANN ....	312
<b>Процедуры</b> .....	315
<b>Меры по охране и поддержанию прав в области технологии</b> .....	316
Соглашение со служащими о нераскрытии сущности изобретения и возможностей его использования .....	316
Предварительные исследования уровня техники .	316
Первые шаги по сохранению исследований и разработок в статусе коммерческой тайны .....	317
Сохранение документации .....	318

Своевременное рассмотрение вопроса об охране патентных прав . . . . .	318
Процедура допуска к секретным материалам во избежание нарушений . . . . .	319
<b>Сохранение точных записей о разработках . . . . .</b>	<b>321</b>
Необходимость сохранения точных записей . . . . .	321
Порядок сохранения записей . . . . .	326
Заключение . . . . .	330
<b>Рекомендуемые процедуры для защиты и поддержания прав на товарные знаки . . . . .</b>	<b>331</b>
Выбор товарного знака . . . . .	331
Использование товарного знака как указателя источника товара . . . . .	331
Общие правила . . . . .	332
<b>Меры по предупреждению нарушений прав на интеллектуальную собственность . . . . .</b>	<b>337</b>
Как избежать нарушения прав, касающихся коммерческой тайны . . . . .	337
Как избежать нарушения патентов . . . . .	339
Как избежать нарушений авторских прав . . . . .	340
Как избежать нарушений прав на товарный знак . . . . .	342
Как избежать нарушений регистрации защиты топологии интегральных схем . . . . .	343
<b>Убедитесь, что вы владеете тем, за что заплатили . . . . .</b>	<b>345</b>
Права наемных служащих на ноу-хау . . . . .	346
Собственность на изобретение . . . . .	351
Собственность в отношении авторских прав . . . . .	354
Передача авторских прав . . . . .	356
Обладание правом на торговый знак . . . . .	357
Лучшая защита – наличие соглашений . . . . .	359
Наглядная иллюстрация (ситуация вымышленная, но при этом вполне возможная) . . . . .	360

<b>Краткий обзор и сравнение соглашений, касающихся прав на интеллектуальную собственность и связанных с ней обязательств</b> . . . . .	371
<b>Соглашения, касающиеся передачи прав</b> . . . . .	373
Передача прав . . . . .	373
Лицензионные соглашения: общее определение	374
Патентные лицензии . . . . .	377
Лицензии на товарные знаки . . . . .	377
Соглашения об исключительной уступке . . . . .	378
Соглашения о техническом обслуживании и технической помощи . . . . .	378
Гибридные лицензионные соглашения . . . . .	379
<b>Соглашения о внутренних взаимоотношениях</b> . . . .	381
Соглашения со служащими о конфиденциальности и владении интеллектуальной собственностью	381
<b>Соглашения об отказе от поступления на работу к конкурентам</b> . . . . .	383
Соглашения с третьим лицом относительно взаимоотношений в бизнесе . . . . .	383
Соглашения о конфиденциальности . . . . .	383
Соглашения о консультациях и разработках . . . .	384
Соглашения о поддержке и помощи . . . . .	386
Производственные соглашения . . . . .	387
Совместные предприятия . . . . .	387
<b>Соглашения о торговле и о маркетинге в сфере продаж</b> . . . . .	389
Соглашения о приобретении . . . . .	389
Соглашения о распределении . . . . .	390
Соглашения СВДС и ИИО . . . . .	392



---

<b>Несколько основных принципов ведения переговоров и заключения контрактов</b> .....	395
Принцип честности .....	395
Принцип определенности .....	395
Принцип полноты .....	396
<b>Периодическая проверка интеллектуальной собст- венности</b> .....	398
<b>Заключение</b> .....	401
<b>Приложение</b> .....	402
Сравнение механизмов охраны интеллектуальной собственности в США .....	402
<b>Об авторе</b> .....	404
<b>Еще способы</b> .....	406

## Предисловие

«Воображение важнее знаний».

*Эйнштейн*

«Успех приходит благодаря идеям...  
Поэтому защити свои идеи».

*Богатый папа*

В 1975 году я начал создавать первую в мире компанию по производству и продаже нейлоновых кошельков на липучках. Тогда я не послушался совета моего богатого папы — не защитил идеи своей фирмы.

В 1977 году я спроектировал «кармашек на спортивной обуви», который представлял собой крошечный нейлоновый кошелек, крепившийся к шнуркам беговых бутсов. И опять-таки я не внял совету богатого папы — не защитил свою идею.

В начале 1978 года мой маленький «кармашек на бутсах» вызвал бум на рынке спортивных товаров. Об этой, такой, казалось бы, неприметной продукции, писали в журналах «Rummer's World», «Gentleman's Quarterly» и даже в «Playboy». Заказы валом повалили со всех концов Соединенных Штатов и всего мира. Вскоре мы стали зарабатывать на этой продукции миллионы долларов.

А в конце 1978 года на ярмарке спортивных товаров в Лос-Анджелесе все мои конкуренты уже продавали мои «кармашки», а также кошельки на липучках. Они наводнили рынок моей продукцией. И в 1979 году мой

бизнес потерпел крах. Это была расплата за то, что я не послушался совета богатого папы.

В 1994 году, после того как я разработал настольную игру «Денежный поток 101», первым человеком, с которым я связался, был Майкл Лектер, автор этой книги. Прежде чем поделиться с кем бы то ни было своей задумкой, я наконец-то последовал совету моего богатого папы и сначала нашел адвоката по патентам, который мог бы защитить мои идеи.

Теперь Майкл Лектер — мой друг, юридический консультант, муж моего партнера по бизнесу и соавтора моих книг, Шэрон Лектер, а также защитник идей моей компании.

### **Учиться на своих ошибках**

Люди часто бывают шокированы, когда я говорю: «Потеря моего первого большого бизнеса была самым лучшим опытом в моей жизни». Но все дело в том, что благодаря тому поражению я узнал много о себе самом и о том, сколь многого я не знал прежде. Я часто повторяю: «Неудача — это часть успеха. Люди, которые стараются во что бы то ни стало избегать неудач, избегают также и успеха». Я многому научился, пережив первую большую неудачу... и одной из тех вещей, которые я узнал, была важность защиты моих идей.

Жизнь — интересная штука. Когда я оглядываюсь назад, на свое первое серьезное поражение, я понимаю, что мог бы его избежать, *если бы* послушался совета моего богатого папы. Тем не менее, я считаю, что потеря того бизнеса была послана мне судьбой. То, что я не прислушался к словам богатого папы, оказалось важным уроком ценности наших идей. Если бы