

ОБАВЕЗЕ СТИЦАОЦА ТЕХНОЛОГИЈЕ

doi: 10.7251/GPF163838006C

Сажетак

У савременим условима привређивања технолошки развој постао је основа развоја привредних субјеката и људске заједнице у цјелини. Технолошки развој резултира стварање нових или побољшање постојећих производа, услуга и процеса. Трансфер технологије, као процес преношења технолошког знања, представља стратегијску опцију технолошког развоја коју примијењује већина привредних субјеката. То је динамичан, вишефазан, међузависан и комплексан процес. Трансфер технологије има посебно велики значај за групу мање развијених земаља, које теже бржем сопственом привредном развоју, а које немају одговарајуће ресурсе за самостални развој технологије. Под трансфером технологије подразумијева се пренос привредно примјењивих технолошких рјешења и техничких знања и искустава са једног привредног субјекта-даваоца технологије и титулара права, на другом привредног субјекта-стицаоца технологије, уз плаћање одговарајуће накнаде.

Циљ рада је представити обавезе стицаоца технологије с аспекта извршења уговора о трансферу технологије. У првом

¹ Мр Милица Ј. Чизмовић, стручни сарадник за правне послове у адвокатској канцеларији адвоката Јована С. Чизмовића у Бањој Луци, e-mail: cizmovic@teol.net

дијелу презентован је појам и значај виших облика привредне сарадње, мотиви даваоца, односно стицаоца технологије, поступак прибављања и уступања права индустријске својине кроз трансфер технологије, предности и мане овог процеса, као и извори правног регулисања права индустријске својине. У централном дијелу рада детаљно су описане обавезе стицаоца (корисника) технологије. Највише пажње посвећено је двјема основним обавезама стицаоца технологије и то обавези искориштавања предмета уговора и обавези плаћања накнаде за уступљену технологију. Поред ових, значајна пажња посвећена је и другим обавезама стицаоца технологије као што су: обавеза плаћања накнаде за услуге и техничку помоћ, обавеза подношења извјештаја, обавеза коришћења накнадних усавршавања, обавеза чувања уступљене технологије у тајности и обавеза истог квалитета производа или услуге код лиценце жига.

Кључне ријечи: трансфер технологије, технолошки развој, виши облици привредне сарадње, know-how, давалац технологије, стицалац технологије.

УВОД

У савременим условима привређивања развој науке и технологије постао је основа привредног развоја сваке земље, њених привредних субјеката и друштвене заједнице у цјелини. Циљ и сврха технолошког развоја јесте да омогући брже, потпуније и квалитетније задовољење људских потреба. Произвођачи константно усавршавају поступке производње у циљу добијања што савршенијих производа, односно ради одржања своје конкурентске способности. Један дио резултата проналазачког рада добија правну заштиту у облику патента, док други, много већи, остаје као фактички монопол оних који га посједују. Они учесници у привредном животу, који не располажу одговарајућим истражи-

вачким капацитетима, који не желе да улажу средства у истраживање или који желе да добију на времену, настоје да прибаве потребно знање и искуство од оних који га већ имају.

Технолошки развој не може се издвојити изван контекста економског развоја, па је предузеће као основни субјект тржишног привређивања уједно и основни субјект развоја технологије. Основни циљ технолошког развоја предузећа јесте повећање профитабилности. Остваривање овог основног циља подразумева: повећање продуктивности, снижавање трошкова, побољшање конкурентске позиције на тржишту, развој кадрова. Реализација датог основног циља такође захтијева унапређење метода рада, повећање флексибилности производње, унапређење особина производа и механизма контроле, увећање фонда знања и вјештина, унапређење метода организације и сл., што се постиже унапређењем технолошких перформанси пословања. Приликом избора стратегије технолошког развоја пред предузећем се јављају опције самосталног технолошког развоја, куповине готових технолошких рјешења од других субјеката путем трансфера или комбинација ова два метода. Свака од наведених стратегијских опција има предности и недостатке које треба свестрано размотрити и процјенити прије доношења коначне одлуке.

1. ВИШИ ОБЛИЦИ ПРИВРЕДНЕ САРАДЊЕ

1.1. Појам и значај виших облика привредне сарадње

Послови привредне сарадње између домаћих и страних партнера дугорочног карактера и вишег квалитета међусобних односа у међународној пословној пракси називају се виши облици привредне сарадње. Основна карактеристика ових привредних послова је већа упућеност партнера и заједнички интерес у остваривању зараде од

кога зависи успјех посла. Функционална зависност чинидби, озбиљност и комплексност сарадње доприносе квалитету, али и комплексности самог односа. Земље у транзицији и земље у развоју свој концепт привредног развоја заснивају управо на облицима више привредне сарадње, јер им омогућавају прибављање технологије из индустријски развијених земаља. Трансфер савременог технолошког знања и опреме из индустријски развијених земаља у земље у транзицији и земље у развоју се углавном обавља кроз ове облике привредне сарадње. Либерализација правних прописа који регулишу више облике привредне сарадње у земљама у транзицији отворила је нове могућности за партнере из развијених земаља. Страни инвеститори постају све заинтересованији за улагања у пропульзивне привредне гране које имају наглашену развојну компоненту.²

1.2. Прибављање и уступање права индустријске својине – трансфер технологије

Трансфер технологије је основа виших облика привредне сарадње. То је динамичан, вишефазан, међузависан и комплексан процес. Трансфер технологије омогућава прибавиоцу из земље у транзицији или развоју непосредни приступ савременој технологији, а пренесиоцу из развијене земље контролу над пренесеним технолошким знањем.³ Због међусобне зависности и различите економске развијености у савременим међународним економским односима, трансфер технологије је нужна карактеристика привредног развоја сваке земље.

У односу на традиционалне облике привредних односа трансфер технологије омогућује:

² Инес Бесаровић, Пословно право, (Београд, 2004). 184-185.

³ Миодраг Јањић, Уговор о трансферу технологије, (Београд, 1981). 10.

- даваоцу технологије да резултате свог истраживачког рада привредно експлоатише и путем трећих особа и на тај начин постигне знатне финансијске учинке,
- стицаоцу технологије да без ангажовања властитих финансијских средстава и истраживачких потенцијала за развој нових технолошких рјешења, стиче већ готова технолошка рјешења чијим усвајањем развија свој производни програм, што доводи до повећања пословног успјеха и конкурентности на тржишту.⁴

Мотиви даваоца су освајање профита са већ амортизованом опремом у технолошком смислу и освајање нових тржишта, док мотиви стицаоца су освајање савремених средстава производње и технолошких знања са којима не располаже и нема могућности да их набави у својој земљи.

Трансфер технологије је присутан код углавном свих уговора о вишим облицима привредне сарадње. Постоје разлике између врсте и квалитета знања које се преноси, али се технолошко знање увијек појављује у неком облику. Сви облици привредне сарадње између привредних субјеката заснивају се на преносу технолошког знања у неком облику који омогућавају да се реализује сарадња и партнери остваре уговорне циљеве.⁵

Трансфер технологије је реализован када је стицалац у позицији да стварно примијени технологију коју му је добављач уступио. Број елемената који се преносе у датим околностима зависи од фактора као што су: искуство и квалификација стицаоца, средства која су на располагању, карактеристике пренесене технологије и услови под којима се материјални и нематеријални елементи могу комбиновати да би се остварили производни циљеви. Очекује се да ће број елемената који се преносе бити већи што је већа разлика између нове технологије која се набавља од постојеће технологије

⁴ Петар Караникић, Облици трансфера технологије, (Сплит, 2006). 5.

⁵ Инес Бесаровић, Пословно право, (Београд, 2004). 191.

којом располаже купац (стицалац). Трансфер је једноставан када се тражи само једна категорија елемената (информација, вјештина, радне и капиталне претпоставке). Комбинација елемената пренесене технологије зависи од степена комплементарности или супституције између различитих технолошких елемената.⁶

Механизам трансфера технологије може да користи више метода, као што су: колегијална размјена, конференције, публикације, консалтинг, размјена стручњака и информација, заједничко истраживање и споразуми о развоју склопљени између владе и стране уговорнице, кориштење експерименталних и научних постројења, споразум конзорцијума у области истраживања и развоја, споразуми о заједничком улагању итд.⁷ У процесу уступања и прибављања технологије јавља се цијели низ стратешких проблема како са становишта преносиоца тако и са становишта стипендијанта технологије. Сви се ови проблеми могу свести на питање: *како, коме и када* уступити технологију?

1.3. Уговор о трансферу технологије

Традиционално коришћен термин за означавање трансфера технологије био је *уговор о лиценци* који је прије свега означавао уступање патентираних проналазака. У пракси, данас пренос непатентиране технологије добија све више на значају, те се за означавање посла трансфера технологије напушта *уговор о лиценци* и све више уступа мјесто термину *уговор о трансферу технологије*.⁸

Под уговором о трансферу технологије подразумијева се уговор којим давалац технологије уступа право привредног искориш-

⁶ Петар Караникић, Облици трансфера технологије, (Сплит, 2006). 5.

⁷ Миодраг Марковић, Општи увод у право интелектуалне својине, (Београд, 2007). 11.

⁸ Мирко Васиљевић, Трговинско право, (Београд, 2006). 256.

тавања заштићених и незаштићених права индустријске својине, заједно са опремом и одговарајућим поступцима производње, уз потребну техничку помоћ, а стицалац се обавезује да за то плати одређену накнаду.⁹

По обиму права која се преносе, уговори о трансферу технологије могу да буду уговори о цесији права и уговори о лиценци (праву искориштавања).

У оквиру законских прописа који регулишу прибављање и уступање права индустријске својине уговорне стране имају право да договоре све релевантне чињенице за уговор о трансферу технологије.¹⁰ С друге стране законски прописи ограничавају слободу уговарања у извјесној мјери јер утврђују извјесне обавезе, односно забрањују рестриктивне клаузуле, којима се ограничава економска слобода стицаоца технологије и смањује њихова конкурентска способност.¹¹

Рестриктивне клаузуле у уговорима о трансферу технологије имају директно и индиректно штетно дејство на стицаоца технологије и националну привреду. Економски јача страна намеће обавезе у циљу повећања профита, бољег положаја на тржишту и ради освајања нових тржишта. Смисао рестриктивних клаузула у овим уговорима је да се успоставе трајни односи зависности између стицаоца и даваоца технологије. Број рестриктивних клаузула зависи од технолошког диспаритета уговорних страна. Што је економски диспаритет већи, већи је и број рестриктивних клаузула. Међутим, постоје и рестриктивне клаузуле које се могу сматрати под одређеним условима дозвољеним и уобичајеним у међуна-

⁹ Весна Бесаровић, Дерегулација виших облика привредне сарадње са иностранством, (Београд, 1990). 50.

¹⁰ Миодраг Јањић, Уговор о трансферу технологије, (Београд, 1981). 10.

¹¹ Инес Бесаровић, Пословно право, (Београд, 2004). 191.

родној уговорној пракси. Таква ограничења се условно називају дозвољеним рестрикцијама.¹²

2. ОБАВЕЗЕ СТИЦАОЦА (КОРИСНИКА) ТЕХНОЛОГИЈЕ

Обавезе стикаоца (корисника) технологије су:

- обавеза искориштавања предмета уговора,
- обавеза плаћања накнаде за уступљену технологију,
- обавеза плаћања накнаде за услуге и техничку помоћ,
- обавеза подношења извјештаја,
- обавеза кориштења накнадних усавршавања,
- обавеза чувања уступљене технологије у тајности,
- обавеза истог квалитета производа или услуге код лиценце жига.

2.1. Обавеза искориштавања предмета уговора

Најважније право стикаоца технологије је право коришћења предмета уговора.¹³ Право коришћења се мора вршити у садржинским, предметним, територијалним и временским оквирима који су у правилу постављени и регулисани самим уговором о трансферу технологије. Њихово прекорачење од стране стикаоца технологије је не само повреда уговорних обавеза, већ је истовремено и повреда субјективног права даваоца.¹⁴

¹² Весна Бесаровић, Интелектуална својина, (Београд, 2000). 187.

¹³ Весна Бесаровић, Интелектуална својина: индустријска својина и ауторско право, (Београд, 2000).196.

¹⁴ Слободан Марковић, Право интелектуалне својине, (Источно Сарајево, 2007). 234.

Уколико су уговорне стране пропустиле да одреде начин и обим коришћења, сматра се да стицалац технологије има право да користи предмет уговора на уобичајен начин, по правилима струке, поштујући начело поштења и савјесности. Уколико уговором није одређена територија на којој ће корисник искориштавати предмет уговора, сматра се да она није ограничена, односно да корисник није територијално ограничен у своме праву. Ако уговором није регулисано вријеме коришћења, односно ако је уговор закључен на неодређено вријеме, стицалац има право коришћења све вријеме трајања уговора.¹⁵

Користећи се својим правом, стицалац технологије може да прекорачи границе постављене уговором (уколико је то питање регулисано уговором). У случају да прекорачи те границе у погледу начина, обима, територије или времена коришћења, ставља се у положај трећих лица која неовлаштено искориштавају туђе заштићено право.¹⁶ Давалац технологије има право да раскине уговор и да тражи накнаду штете.

Право стицаоца да искориштава предмет уговора произилази из самог уговорног односа и не може бити спорно, независно од тога да ли је изричито предвиђено уговором или није. Међутим, поставља се питање да ли стицалац технологије, поред права да користи предмет уговора, има и обавезу искориштавања уколико она није предвиђена уговором о трансферу технологије. Судска пракса и правна теорија у упоредном праву не дају јединствен одговор на ово питање.

Један дио теорије и судска пракса (њемачки судови) сматрају да је стицалац технологије дужан да користи предмет уговора само уколико је таква обавеза изричито предвиђена уговором или произилази из садржине осталих уговорних одредби. Овдје се прије свега мисли на случај када је плаћање накнаде за коришћење

¹⁵ Alois Troller, *Internationale Lizenzverträge*, (Basel, 1952). 11.

¹⁶ Миодраг Јањић, *Уговори о лиценци (посебно међународни уговори о лиценци)*, (Београд, 1967). 46.

условљено претходним коришћењем технологије. На примјер, када је предвиђено да ће се накнада обрачунати по јединици произведеног или продатог производа или у проценту од постигнуте зараде, јасно је да корисник има обавезу искориштавања предмета уговора јер од тога управо зависи реализација основне обавезе стицаоца – плаћање накнаде даваоцу технологије. Начин уговарања накнаде *по комаду* говори о намјери странака да се предмет уговора искориштава иако обавеза коришћења није изричито предвиђена уговором. Обавеза постоји независно од тога да ли је ријеч о простом или искључивом трансферу технологије, јер је основ обавезе намјера странака која произилази из уговореног начина плаћања. Обавеза постоји независно од тога да ли је ријеч о искључивом или неискључивом (простом) трансферу технологије, јер је основ обавезе намјера странака која произилази из уговореног начина плаћања. Може се рећи да је свуда у свијету прихваћено становиште да стицалац технологије има обавезу искориштавања предмета уговора, јер од искориштавања зависи реализација основне обавезе корисника – плаћање накнаде даваоцу технологије. С друге стране, по схватању овог дијела теорије и праксе, ако је предвиђен други начин плаћања у паушалном једнократном износу који не упућује на претходно искориштавање, стицалац није обавезан да користи предмет уговора.

Други дио теорије и праксе тражећи одговор на питање да ли је стицалац технологије обавезан или није да искориштава предмет уговора полази од чињенице да ли је одређени уговор искључивог или неискључивог карактера, односно да ли је ријеч о искључивом или простом трансферу.¹⁷ Уколико се ради о искључивом трансферу, стицалац је дужан да користи предмет уговора иако таква обавеза није предвиђена уговором. Основ његове обавезе лежи у чињеници да је давалац технологије уступио искључиво право искориштавања стицаоцу технологије, одричући се и личног права

¹⁷ Josef Kohler, *Das Recht des Markenschutz*, (Wirtsbourg, 1984). 508.

коришћења, очекујући да ће га стицалац користити. У супротном намјера даваоца је негирана као и смисао уговора о искључивом трансферу технологије као праву и обавези искључивог искориштавања.¹⁸

Остаје, међутим, питање да ли је стицалац неискључивог трансфера дужан да користи предмет уговора када то није предвиђено уговором, а не произилази из уговореног начина плаћања или неке друге уговорне одредбе.¹⁹ Савремена теорија француског права даје позитиван одговор на ово питање, сматрајући да је стицалац технологије увијек дужан да користи предмет уговора, јер је у интересу техничког развоја да се предмет уговора искориштава, независно од тога да ли је ријеч о искључивом или неискључивом (простом) трансферу технологије и да ли је таква обавеза корисника предвиђена или није.²⁰

Закон о облигационим односима донекле рјешава ову дилему у нашем праву, предвиђајући да је стицалац технологије дужан искориштавати предмет уговора на уговорени начин, у уговореном обиму и у уговореним границама.²¹ У циљу отклањања нејасноће, законодавац би требао овај члан закона подијелити на два става; први став, који би садржио обавезу искориштавања, и други став, који би поставио границе искориштавања. На тај начин, не би била доведена у сумњу обавеза стицаоца (корисника) технологије да искориштава предмет уговора и онда када та обавеза није изричито предвиђена уговором о трансферу технологије. Према томе, можемо закључити да у нашем праву стицалац технологије има право и обавезу искориштавања предмета уговора и онда када та обавеза

¹⁸ Искључиви трансфер технологије мора се изричито уговорити јер се претпоставља да се ради о неискључивом преносу технологије.

¹⁹ Весна Бесаровић, Интелектуална својина: индустријска својина и ауторско право, (Београд, 2000). 198.

²⁰ Paul Roubier, *Le droit de la propriété industrielle*, (Paris, t. II, 1954). 281.

²¹ Закон о облигационим односима („Службени лист СФРЈ“, бр. 29/78, 39/85, 45/89, 57/89 и „Службени лист СРЈ“, бр. 31/93; даље у фуснотама ЗОО), чл. 696.

није изричито предвиђена уговором. Санкције за неизвршење ове уговорне обавезе биле би право на раскид уговора и право на накнаду штете.

Извршавање обавезе стицаоца технологије може доћи у питање и усљед настанка околности које чине кориштење предмета уговора немогућим или претјерано тешким за стицаоца технологије. Те околности могу бити разноврсне: технолошка превазиђеност проналаска која чини његово коришћење нерентабилним, промјена економских или технолошких услова привређивања која чини коришћење предмета уговора економски неоправданим, доношењем прописа на нивоу државе којима се забрањује производња (нпр. због еколошких разлога) итд. Наведене и сличне околности морају се рјешавати на основу правила о раскидању или измјени уговора због промјењених околности.²²

2.2. Обавеза плаћања накнаде за уступљену технологију

Стицалац технологије дужан је исплатити даваоцу технологије уговорену накнаду у вријеме и на начин како је то одређено уговором.²³ Плаћање накнаде за уступљену технологију је битан елемент сваког уговора о трансферу технологије. Обавеза плаћања накнаде на страни стицаоца одговара обавези предаје предмета уговора на страни даваоца технологије.²⁴

Уговор о трансферу технологије је у закону дефинисан као теретни уговор, што не значи да се уговорне стране не могу споразумјети и другачије. Теоријски гледано, у случају да није уговорена обавеза плаћања накнаде, тај уговор се не би могао сматрати уговором о трансферу технологије, већ би имао карактер

²² Слободан Марковић, *Право интелектуалне својине*, (Источно Сарајево, 2007). 234.

²³ З ОО, чл. 701.

²⁴ Весна Бесаровић, *Интелектуална својина: индустријска својина и ауторско право*, (Београд, 2000). 198.

неименованог уговора који је регулисан општим правилима облигационог права. У случају, пак, да је неспорно да је конкретан уговор теретан, али стране нису постигле сагласност о износу накнаде, сматра се да тај уговор о трансферу технологије није ни закључен, јер нема сагласности воља странака о битном елементу уговора.²⁵

Висина накнаде се по правилу одређује споразумно.²⁶ Државе које су донјеле специјалне прописе о трансферу технологије (земље у развоју) настоје да ограниче аутономију воље уговарача у погледу висине и трајања права на накнаду, желећи да заштите домаћег уговарача од претјеране експлоатације од стране преносиоца технологије.

Наведени прописи веома детаљно регулишу начин и мјесто плаћања накнаде. Прије исплаћивања накнаде иностраном даваоцу технологије многа законодавства предвиђају ригорозан поступак контроле и одобравања, при чему стране уговорнице морају уз захтјев државном органу да доставе и одређену документацију из које се могу утврдити подаци о самим уговарачима, мјесту плаћања, уговореним роковима у којима треба да буду извршена плаћања, начин на који ће бити одређен девизни курс, као и валута плаћања.²⁷ Ако у уговору о трансферу технологије није одређено вријеме у коме треба да се исплати уговорена накнада, тада се претпоставља да давалац технологије стиче право на уговорену накнаду у тренутку када је извршио своје уговорне обавезе – предају предмета уговора са техничком документацијом, гаранцију за техничка својства предмета уговора и правну гаранцију у погледу предмета уговора.²⁸

²⁵ Слободан Марковић, *Право интелектуалне својине*, (Источно Сарајево, 2007). 236.

²⁶ Весна Бесаровић, *Интелектуална својина: индустријска својина и ауторско право*, (Београд, 2000). 198.

²⁷ Милан Павић, „Накнада код уговора о трансферу технологије“, *Анали Правног факултета у Београду*, бр. 6/1992. 571-582.

²⁸ Синиша Варга, *Велики привредни системи и трансфер технологије*, (Нови Сад, 2006). 64.

Висина накнаде зависи од низа фактора као што су обим и квалитет уступљених права, тајност и технолошка вриједност производног поступка, обим искориштавања, зарада која се очекује итд. Ови фактори могу се сврстати у три групе:

- фактори производње,
- фактори тржишта, и
- фактори монопола.²⁹

Сви они заједно одређују привредну вриједност уступљене технологије, а привредна вриједност уступљене технологије директно утиче на висину накнаде.³⁰

Постоји више модалитета обавезе плаћања уговорене накнаде. Накнада се може плаћати у новцу (што је најчешћи случај), али и у новчаном облику. Новчана накнада може имати облик непосредне или посредне накнаде.

Непосредна новчана накнада се најчешће одређује као:

- унапријед израчуната паушална свота која се плаћа одједном или у ратама,
- сразмјерна (процентуална) накнада тј. накнада која се израчунава у сразмјери према физичком обиму коришћења предмета уговора, или према економском ефекту коришћења, а плаћа се периодично и трајно,
- комбинација паушалне своте и сразмјерне накнаде.³¹

Паушално утврђивање уговорене накнаде се односи на уговарање плаћања апсолутно одређеног, фиксног, новчаног износа, одједном или у ратама. Обично се један дио накнаде (50%) плаћа

²⁹ Watkins Lüdecke, Lizenzverträge, (Weinheim, 1957). 137.

³⁰ Весна Бесаровић, Интелектуална својина: индустријска својина и ауторско право, (Београд, 2000). 198.

³¹ Слободан Марковић, Право интелектуалне својине, (Источно Сарајево, 2007). 236.

по закључењу уговора, а остатак у једнаким ратама за сваку годину важења уговора о трансферу технологије.

Недостатак паушалног начина плаћања је што давалац технологије није заинтересован за резултате које ће постићи стицалац примјеном, те може да му уступи застарјелу технологију или да му не пружи потребну техничку помоћ.

Овакав начин плаћања накнаде обично више одговара даваоцу технологије, јер га ослобађа ризика од резултата пословања стицаоца технологије. Паушално плаћање може уговорити и стицалац технологије када *не жели да давалац технологије има увид у његово пословање у вези са пренесеном технологијом*. С друге стране, код оваквог начина плаћања обавезе стицаоца према даваоцу су мање. На примјер, стицалац технологије није дужан да полаже рачун даваоцу о своме пословању и заради коју остварује примјеном технологије.³²

Накнаду у паушалном износу уговарају обично даваоци технологије са предузећима која не уживају већи углед у пословном свијету, са малим предузећима и са предузећима из земаља које не пружају довољну сигурност да би накнада уговорена на други начин била исплаћена.³³ Плаћање накнаде у паушалном износу се данас све мање користи, јер лишава даваоца технологије добити коју остварује стицалац, а стицаоцу не пружа потребне гаранције.

Други начин плаћања накнаде за уступљену технологију зависи од обима искориштавања. Накнада се може уговорити према броју произведених или продатих комада производа. Тада се обично узима одређен проценат нето фактурисане цијене (проценти се обично крећу до 5%). Овај начин плаћања накнаде се користи код стандардизоване робе широке потрошње. Он има предности за даваоца, јер му олакшава начин контролисања (само број произве-

³² Весна Бесаровић, Интелектуална својина: индустријска својина и ауторско право, (Београд, 2000). 199.

³³ Миодраг Јањић, Уговори о лиценци (посебно међународни уговори о лиценци), (Београд, 1967). 52.

дених или продатих јединица), а стицаоца стимулише на повећање производње и продаје.

Накнада се може уговорити и према промету који оствари стичалац технологије искориштавајући предмет уговора. Обрачун се врши према фактурисаној цијени, нето или бруто уз одбитак трошкова амбалаже, царинских и пореских дажбина, трошкова превоза и осигурања. Процент се креће од 5% до 10% од оствареног промета. Овај начин плаћања се обично уговара за не-стандардизоване производе као и између партнера који већ дуже времена заједно послују те постоји однос узајамног повјерења.

Накнада у проценту од оствареног промета најчешћи је начин одређивања накнаде за уступљену технологију. У пракси, она се своди на плаћање одређеног процента од нето фактурисане цијене, јер се она узима као основ оствареног промета.³⁴

Висина уговорене накнаде према оствареној добити стицаоца технологије се најрјеђе уговара, јер је условљена високим степеном повјерења између уговорних страна па се обично предвиђа приликом закључења уговора о дугорочној кооперацији, пословно-техничкој сарадњи или заједничком улагању. При обрачуну накнаде обично се узима нето добит коју оствари стичалац после одбитка свих трошкова.

У случају да се уговорена накнада обрачунава према резултатима постигнутим искориштавањем предмета уговора, могуће је уговорити минимални (ради заштите интереса даваоца технологије) или максимални (ради заштите интереса стицаоца технологије) износ накнаде.

Да би се избјегли недостаци претходно појашњених начина обрачуна висине уговорене накнаде, све чешће се примјењује ткз. комбиновани или мјешовити начин обрачуна висине уговорене накнаде. Један дио накнаде (око 50%) уговара се у унапријед одређеном (паушалном) износу и тај дио се обично плаћа по закључењу

³⁴ Весна Бесаровић, *Интелектуална својина: индустријска својина и ауторско право*, (Београд, 2000). 199.

уговора, док се други дио уговорене накнаде везује за обим коришћења предмета уговора.³⁵

Посредна новчана накнада се уговара у случају сложенијих облика пословне сарадње, гдје је уговор о трансферу технологије само један од елемената те сарадње. Она може бити одређена као:

- приход од других пословних трансакција које су повезане са уступањем технологије (нпр. провизија од продаје стицаоачеве робе кроз дистрибутивне канале преносиоца; профит од продаје сопствене робе стицаоцу, а која је неопходна за уредно извршење уговора – сировине, полупроизводи и сл.),
- дивиденда од заједничког подухвата у којем се улог састоји од уступљене технологије,
- аранжман о пребацивању одређених трошкова или подјели истих (нпр. стицалац преузима обавезу плаћања такси за одржавање права у важности).

Неновчана накнада може се састојати у:

- обавези стицаоца да даваоцу испоручи уговором утврђену количину робе произведене у процесу реализације уговора о трансферу технологије,
- обавези саопштавања повратних техничких и других информација (нпр. стицалац се обавезе да ће преносиоцу саопштавати своја искуства у примјени предмета уговора).
- Неновчана накнада може да буде и усавршавање технологије, које је стицалац технологије дужан бесплатно да уступи даваоцу технологије. Основ обавезе проистиче из саме природе уговора о трансферу технологије, као строго формалног правног посла (*ad solemnitatem*), у којем имаоци права и обавеза (давалац и стицалац технологије), у односу на та права и обавезе имају право диспозиције.

³⁵ *Ibid.*, 160.

Током извршења уговора о трансферу технологије може доћи до промјене околности која води очигледној несразмјери између уговорене накнаде и прихода који стицалац остварује коришћењем предмета уговора. Ова несразмјера се може испољити на два начина:

- да је приход стицаоца технологије несразмјерно мали у односу на уговорену накнаду,
- да је приход стицаоца технологије несразмјерно велик у односу на уговорену накнаду.

У првом случају, несразмјера иде на терет стицаоца технологије; у другом случају, она иде на терет даваоца технологије. Ова несразмјера се, у одређеним случајевима, може рјешавати на основу општих правила о ревизији или раскиду уговора због промјењених околности. То су случајеви кад је несразмјера толика да неправедно отежава извршење уговорних обавеза или онемогућава остварење сврхе уговора за једну страну. У пракси то је најчешће случај велике несразмјере на терет стицаоца технологије.³⁶

Законодавац је, међутим, предвидио специјално правило по којем очигледна несразмјера (без обзира на чији је терет) представља основ за уговорну страну која је њоме погођена да се позове на клаузулу *rebus sic stantibus* и да захтијева ревизију уговорних одредби о уговореној накнади.³⁷ Овом одредбом законодавац је испољио настојање да појача гаранције за одржање еквивалентности узајамних чинидби у уговору о трансферу технологије, односно да смањи утицај евидентних алеаторних елемената у овом уговору.

³⁶ Слободан Марковић, Право интелектуалне својине, (Источно Сарајево, 2007). 236-237.

³⁷ ЗОО, чл. 703.

2.3. Обавеза плаћања накнаде за услуге и техничку помоћ

Одредбе које се односе на техничко знање и искуство (енг. *know-how*) могу да буду саставни или одвојени дио уговора о трансферу технологије. У случају када се знање и искуство односе на патентирани проналазак, регистровани жиг или индустријски дизајн, те одредбе су најчешће и саставни дио уговора о трансферу технологије. Када се одредбе које се односе на знање и искуство појављују у посебном или издвојеном писаном документу, то писмено се назива *уговором о техничком знању и искуству*.

Техничко знање и искуство је резултат истраживачких или развојних активности и искуства стеченог примјењивањем индустријских или пословних техника у пословању предузећа-даваоца. Техничко знање и искуство може да буде саопштено у материјалном облику у виду докумената, фотографија, цртежа, техничких планова, CD-ROM-ова, микрофилмова и др. Примјери техничког знања и искуства који се преносе у оваквом облику су: архитектонски планови за фабричка постројења, дијаграми пројекта фабрике, цртежи или техничке скице машина, приручници или упутства за руковање машинама, упутства за паковање и складиштење, извјештаји о стабилности и еколошким аспектима, описи послова за технички и професионални персонал итд. Такво техничко знање и искуство у материјалном облику се понекад назива *техничким информацијама или подацима* односно *технички know-how*.

Техничко знање и искуство могу да буду саопштени и у нематеријалном облику. Пренос у нематеријалном облику подразумева услуге образовања кадрова које могу имати више нивоа – комплетна обука (за почетнике) и додатна обука (за оне који већ имају искуство у струци). Техничко знање и искуство у нематеријалном облику који се односи на обуку кадрова назива се *техничка помоћ*, док давање стварних упутстава за производњу или друге поступке као што су планирање, финансијско и персонално

управљање или пак маркетинг, се дефинишу као *услуге управљања* односно *увођења у посао*.³⁸

Један од начина плаћања накнаде је ткз. паушална накнада која представља унапријед одређену паушалну своту која се плаћа једнократно или у ратама. Плаћа се, по правилу, до тренутка склапања уговора. Паушална накнада са собом носи нерјешено питање економске основе и, посредно, правне природе таквог давања.

Други начин плаћања је сразмјерна (процентуална) накнада. Овај вид накнаде обично се уговара у одређеном проценту и може да буде варијабилна (промјенљива) или дијелом фиксна. Плаћа се искључиво за вријеме трајања уговора.³⁹

2.4. Обавеза подношења извјештаја

Ако је плаћање накнаде за уступљену технологију везано за обим искориштавања, стичалац технологије дужан је да уредно води пословне књиге, да омогући даваоцу увид у исте, да редовно подноси извјештај о обиму искориштавања и да изврши обрачун накнаде.⁴⁰ Ова обавеза стицаоца постоји и у случају када није предвиђена уговором о трансферу технологије. Правни основ обавезе произилази из обавезе обрачунавања и плаћања накнаде коју има стичалац технологије.

Годишњи извјештај о пословању поред финансијског извјештаја (израђеног по рачуноводственим стандардима), по потреби може да садржи и анализу усклађености, квалитет пружених услуга, рачуноводствено раздвајање лиценциране од других дјелатности, као и све друге податке од значаја за процјену рада стицаоца техно-

³⁸ Миодраг Марковић, Општи увод у право интелектуалне својине, (Београд, 2007). 17.

³⁹ Мирко Васиљевић, Трговинско право, (Београд, 2006). 270.

⁴⁰ ЗОО, чл. 702.

логије.⁴¹ Уколико уговором није одређен рок за подношење извјештаја даваоцу технологије, стицалац је обавезан да врши обрачун једанпут годишње, за вријеме трајања уговорног односа (обично крајем пословне године).⁴²

2.5. Обавеза коришћења накнадних усавршавања

У уговорима о трансферу технологије срећемо и неке обавезе које су заједничког карактера, и за даваоца и за стицаоца технологије. Ради се о обавези узајамног обавјештавања о усавршавањима која су постигнута на предмету уговора од закључења уговора до престанка уговора о трансферу технологије.⁴³ Ова обавеза може да буде и једнострана, на страни даваоца или само на страни стицаоца технологије.

Обично давалац технологије, који је технолошки и привредно јача уговорна страна, настоји да обавезе стицаоца да му уступа побољшања и усавршавања до којих дође на предмету уговора, док он задржава за себе постигнута усавршавања. Уколико уговор о трансферу технологије не садржи одредбу о једностраном или обостраном уступању усавршавања на предмету уговора, сматра се да таква обавеза и не постоји. То је став упоредног права,⁴⁴ а такво рјешење је предвиђено и Законом о облигационим односима од 1978. године. Закон о облигационим односима искључује овлашћење стицаоца технологије да искориштава накнадна усавршавања уступљене технологије, осим ако посебним законом или уговором није другачије одређено.⁴⁵

⁴¹ Watkins Lüdecke, *Lizenzverträge*, (Weinheim, 1957). 189.

⁴² Весна Бесаровић, *Интелектуална својина: индустријска својина и ауторско право*, (Београд, 2000). 199-200.

⁴³ Група аутора, *Inventions et droit anterieurs*, (Lyon, 1978). 53.

⁴⁴ Philippe Brun, *Droit et pratique des brenets d'inventions*, (Paris, 1977). M5

⁴⁵ ЗОО, чл. 697.

2.6. Обавеза чувања уступљене технологије у тајности

Ако је предмет уговора незаштићени проналазак или тајно техничко знање и искуство (*know-how*), корисник таквог предмета овога уговора је дужан да исти држи у тајности,⁴⁶ јер његова вриједност на тржишту технологије лежи управо у њој. Пословна тајна је битан фактор тржишног положаја привредних субјеката, и као таква има вриједност која, није мања од оне коју имају правно заштићена нематеријална добра.

Пословну тајну представљају подаци или документи који су законом, другим прописом или одлуком надлежног органа проглашени пословном тајном и чије би саопштавање неовлаштенем лицу имало или могло имати штетне посљедице за предузеће или друго правно лице. Она је од значаја за привређивање и конкурентски положај онога који је користи. Односи се на широк спектар питања од технолошких, преко организационо-финансијских и маркетиншких, па до персоналних. Корисност информације је суштински разлог за њено чување у тајности, као и жеља других да је сазнају.

У контексту пословне тајне, не може се увијек говорити о апсолутној тајности. Често исту тајну информацију зна више међусобно независних лица, односно информација је такве природе да би заинтересовани субјект могао сопственим истраживачко-сазнајним напорима да је открије. У пракси се питање *степен тајности* скоро и не поставља зато што сама чињеница да се заинтересовано лице обраћа имаоцу тајне информације ради њеног прибављања, даје основ за закључак да је та информација довољно недоступна. У супротном, то лице би нашло други (јефтинији и рационалнији) начин да дође до ње.

Ималац тајне информације предузима одговарајуће правне и фактичке мјере у циљу чувања тајности, односно онемогућавања других лица да се упознају са тајном. Ефикасност ових мјера је од

⁴⁶ ЗОО, чл. 698.

виталног значаја за пословну тајну, јер објављивање тајне је истовремено и њен нестанак.⁴⁷

Правна пракса многих држава, поготово англоамеричког правног круга, говори о честој употреби уговора о тајности података, односно ткз. Non-Disclosure Agreements (NDA) који за странке доносе врло ригорозне финансијске казне у случају одавања тајни. Такви се уговори често примјењују и током преговора прије закључења неке пословне трансакције, поготово ако уговорне стране не дођу до споразума.

Околности и разлози због којих долази до губитка тајне могу бити од значаја за одређене правне посљедице као што су дисциплинска, кривична и грађанска одговорност, укључујући и накнаду штете, али све то нема никаквог утицаја на чињеницу да је контрола над коришћењем дотичне информације заувјек изгубљена. Из изложеног је евидентно да ималац пословне тајне нема никакво искључиво право на њој.

Пословна тајна се може односити само на информацију чије привредно коришћење не доводи до губитка тајности. Од свих интелектуалних добара која се могу штитити неким од искључивих права интелектуалне својине, једино проналасци долазе у обзир као потенцијални предмет пословне тајне. При том није ријеч о свим проналасцима, већ само о онима који се односе на техничка рјешења која нису видљива на производу који се добија примјеном тог проналаска.

2.7. Обавеза истог квалитета производа или услуге код лиценце жига

Примарна функција жига је да омогући купцима идентификацију произвођача, односно, носиоца услужне привредне дјелат-

⁴⁷ Слободан Марковић, Право интелектуалне својине, (Источно Сарајево, 2007). 307-309.

ности. Идентификација произвођача је нарочито важна за потрошаче, који имају могућност поновног одређивања за производ одређеног произвођача у случају да су њиме задовољни или могућност рекламације у случају незадовољавајућег квалитета.⁴⁸

На основу чињенице да један те исти субјект означава одређену врсту својих производа одређеном ознаком, може се оправдано претпоставити да су сви тако означени производи истог и константног квалитета. Приликом избора робе потрошачи се свјесно или несвјесно ослањају на гарантну функцију ознаке. Производ који смо већ пробали и који нам се свидео, жељећемо да купимо опет. Приликом те поновљене куповине бираћемо истоврсни производ који је обиљежен истом ознаком као што је био онај први, вјерујући у стабилност квалитета тог производа.

Гарантна функција ознаке нема правну заштиту. Варирање у квалитету производа, који су означени истом ознаком, санкционише тржиште на фактички начин – производ са том ознаком излази на лош глас и потрошачи почињу да га избјегавају.⁴⁹

Владајући концепт слободног промета жига подразумијева и дозвољеност његовог лиценцирања. Када је предмет уговора уступање лиценце за жиг, онда стицалац лиценце има обавезу да својим производима (или услугама) обезбиједи исти квалитет као што је квалитет даваоца лиценце. Стицалац лиценце може да ставља робу у промет, обиљежену жигом који је предмет лиценце, само ако обезбиједи исти квалитет као што је квалитет даваоца лиценце.⁵⁰ Сваки споразум између странака којим би се предвиђало нешто друго, неће имати правно дејство.⁵¹

⁴⁸ Весна Бесаровић, *Интелектуална својина: индустријска својина и ауторско право*, (Београд, 2000). 151.

⁴⁹ Слободан Марковић, *Право интелектуалне својине*, (Источно Сарајево, 2007). 141.

⁵⁰ ЗОО, чл. 699., ст. 1.

⁵¹ ЗОО, чл. 699., ст. 2.

Правило у међународној уговорној пракси је да сваки уговор о лиценци жига садржи одредбе о квалитету производа који је стицалац лиценце дужан да обезбиједи како би имао право да своје производе обиљежава жигом даваоца лиценце и да их ставља у промет.⁵² Одредбе о контроли квалитета предвиђају да стицалац прими, на повјерљивој основи, све спецификације, техничке податке и know-how даваоца лиценце како би се остварио прописани стандард квалитета. Такве клаузуле обично су праћене захтјевом да стицалац шаље узорке производа даваоцу лиценце и допусти инспекцију своје фабрике или складишта, метода производње, као и коришћених материјала, складиштења и паковања завршних производа.

Голо лиценцирање тј. лиценца жига без адекватне контроле природе и квалитета робе или услуга стицаоца је забрањено зато што би неконтролисано давање лиценци жига могло да доведе јавност у заблуду.⁵³

Поред обавезе истог квалитета производа или услуге код лиценце жига, стицалац лиценце жига дужан је да произведену робу (и услуге) на видан начин обиљежи ознаком да се ради о производњи (и услугама) по лиценци.⁵⁴ Давалац лиценце може овакво овлашћење стицаоца лиценце жига искључити ако није ријеч о производима (и услугама) који су истог квалитета као и исти производи даваоца лиценце.⁵⁵

⁵² Весна Бесаровић, *Интелектуална својина: индустријска својина и ауторско право*, (Београд, 2000). 200.

⁵³ Миодраг Марковић, *Општи увод у право интелектуалне својине*, (Источно Сарајево, 2007). 16.

⁵⁴ ЗОО, чл. 700.

⁵⁵ Мирко Васиљевић, *Трговинско право*, (Београд, 2006). 261.

ЗАКЉУЧАК

Преношење и уступање технологије, радних искустава и знања је неминовна посљедица савременог производног развоја и постојеће међународне подјеле рада. Положај сваке земље, у међународној подјели рада, одређен је управо њеним привредним могућностима. Познато је да нема земље у свијету чија се привреда може аутархично развијати, већ се тај процес одвија у условима трајног међународног тржишног окружења. Ни једна национална привреда не може бити сама себи довољна и обезбиједити да се структура и обим њеног укупног друштвеног производа, материјалних добара и услуге изједначи са могућностима и потребама домаћег тржишта и тиме створе услови за нови циклус репродукције.

Развој науке и технологије сваке земље је чинилац од највећег утицаја за остваривање циљева њеног привредног и укупног друштвеног развоја. Наука, техника и технологија све више постају чиниоци од одлучујућег утицаја на брзину и степен привредног развоја сваке земље, а тиме и њених привредних субјеката. У технолошком смислу успјешније је оно друштво које има развијенији систем трансфера технологије, путем којег је у стању остварити технолошку предност у односу на конкурентско тржиште.

У ограниченим властитим истраживачким ресурсима, прибављање технологије из иностранства има изузетно велико значење. При томе се мора водити рачуна да успјешност примјене технологије не зависи само о технологији већ и о избору облика трансфера технологије и начина њене имплементације.

Трансфер технологије омогућава даваоцу технологије да резултате свог истраживачког рада привредно експлоатише и на тај начин постигне знатне финансијске учинке, а стицаоцу (кориснику) технологије да стиче већ готова технолошка рјешења чијим усвајањем развија свој производни програм и тиме доводи до повећања пословног успјеха и конкурентности на тржишту. У циљу

остваривања вишег технолошког нивоа стичалац технологије бира лакше и повољније средство (технологију која је доказана у пракси), јер оријентација на развој сопствене технологије значила би улажење у подухвате који не морају увијек да дају извјесне и жељене резултате.

Међутим, трансфер технологије, као метода технолошког развоја привредних субјеката, омогући ће остваривање његових развојних циљева само уколико се одвија под одређеним условима. Дати услови подразумевају минимум развијености технолошке и истраживачко - развојне основе примаоца технологије, као и адекватно управљање овим процесом. Под оправданим трансфером технологије може се сматрати само онај процес који, дугорочно посматрано, води ка што већем технолошком осамостаљивању привредних субјеката. У супротном, трансфер технологије неће омогућити остваривање дугорочних развојних циљева него ће довести до трајне технолошке зависности као и до блокирања даљег развоја привредних субјеката.

M. Sc. Milica J. Cizmovic

TECHNOLOGY ACQUIRER OBLIGATIONS

Summary

Technological development in a contemporary condtions became the basis for the development both of business entities and the human community as a whole. It results in the creation of new or improving existing products, services and processes. Technology transfer, as a process of transferring technological knowledge, represents a strategic option of technological development applied

by most business entities. It is a dynamic, multiphase, interdependent and complex process. Technology transfer has especially great significance for the group of less developed countries, which tend to own rapid economic development, which do not have adequate resources for independent development of technology. Technology transfer involves the transfer of economically applicable technology solutions and technical knowledge and experience from one business entity-technology providers and rightholders, to another business entity-acquirer of technology, in exchange for adequate payment. The aim of the paper is to introduce obligations of the acquirer of technology in terms of performance of the contract on the transfer of technology. The first part comprising the concept and importance of higher forms of economic cooperation, the motives of the donor or the acquirer's technology, the process of acquisition and transfer of industrial property rights through the transfer of technology, the advantages and disadvantages of this process, as well as sources of legal regulation of industrial property rights. The central part of the paper describes in detail the obligations of the technology acquirer (beneficiary). Most attention is devoted to two fundamental obligations of the acquirer of technology and exploitation cases to the obligation of contracts and payment of compensation for ceded technology. Besides, significant attention has been paid to the other obligations of the acquirer's technology, such as the obligation to pay fees for services and technical assistance, reporting obligations, the obligation of using the subsequent training, obligation to keep the transferred technology in secret and the obligation of the same quality of products or services of the trademark license .

Keywords: technology transfer, technology development, higher forms of economic cooperation, know-how, a provider of technology, acquirer of technology.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бесаровић, Весна. *Дерегулација виших облика привредне сарадње са иностранством*, Београд, 1990.
2. Бесаровић, Весна. *Интелектуална својина*, Београд, 2000.
3. Бесаровић, Весна. *Интелектуална својина: индустријска својина и ауторско право*, Београд, 2000.
4. Бесаровић, Инес. *Пословно право*, Београд, 2004.
5. Богдановић, М., *Економски аспект неминовности трансфера технологије*, Лесковац, 1998.
6. Brun, Ph., *Droit et pratique des brevets d'inventions*, Paris, 1977.
7. Варга, Сениша. *Велики привредни системи и трансфер технологије*, Нови Сад, 2006.
8. Васиљевић, Мирко. *Трговинско право*, Београд, 2006.
9. Јањић, Миодраг. *Уговори о лиценци (посебно међународни уговори о лиценци)*, Београд, 1967.
10. Јањић, Миодраг. *Уговор о трансферу технологије*, Београд, 1981.
11. Караникић, Петар. *Облици трансфера технологије*, Сплит, 2006.
12. Кокеза, Г., *Трансфер технологије као стратегијска опција развоја предузећа*, Београд, 2005.
13. Kohler, J., *Das Recht des Markenschutz*, Wirtsbourg, 1984.
14. Lüdecke, W., *Lizenzverträge*, Weinheim, 1957.
15. Марковић, Миодраг. *Општи увод у право интелектуалне својине*, Београд, 2007.
16. Марковић, Слободан. *Право интелектуалне својине*, Источно Сарајево, 2007.
17. Милошевић, Д., *Виши облици привредне сарадње између организација удруженог рада и страних лица*, Београд, 1984.

18. Павић, Милан. „Накнада код уговора о трансферу технологије“, *Анали Правног факултета у Београду*, бр. 6, Београд, 1992.
19. Roubier, P., *Le droit de la propriété industrielle*, Paris, t. II, 1954.
20. Troller, A., *Internationale Lizenzverträge*, Basel, 1952.
21. Centre Paul Roubier (група аутора), *Inventions et droit antérieurs*, Lyon, 1978.