

G'oyalarni tijoratlash

Startaplar uchun intellektual mulk bo'yicha qo'llanma



“Biznes uchun intellektual mulk”
seriyasi 6-son

“Biznes uchun intellektual mulk” seriyasi nashrlari:

1. Belgini yaratish

“Kichik va oʻrta korxonalar uchun tovar belgilari va brendlar” mavzusiga kirish.

BIMT nashri 900.1-son

2. Mukammallikka intilish

“Kichik va oʻrta korxonalar uchun sanoat namunalari” mavzusiga kirish

BIMT nashri 498.1-son

3. Kelajakni ixtiro qilish

“Kichik va oʻrta korxonalar uchun patentlar” mavzusiga kirish

BIMT nashri 917.1-son

4. Ijodiy ifoda

“Kichik va oʻrta korxonalar uchun mualliflik huquqi va turdosh huquqlar” mavzusiga kirish

BIMT nashri 918-son

5. Yaxshi kompaniyada

Franchayzingda intellektual mulk masalalari

BIMT nashri 1035-son

6. Gʻoyalarni tijoratlashtirish

Startaplar uchun intellektual mulk boʻyicha Qoʻllanma

BIMT nashri 961-son

Barcha nashrlarni veb-saytdan bepul yuklab olish mumkin

www.wipo.int/publications

G'oyalarni tijoratashtirish

Startaplar uchun intellektual mulk bo'yicha qo'llanma

“Biznes uchun intellektual mulk”
seriyasi 6-son

Foydalanuvchi mazkur nashr kontentini aniq ifodalangan roziliksiz, axborot manbai sifatida BIMTga havola berish va kontent originali o'zgarganligini aniq ko'rsatish sharti bilan takrorlashi, tarqatishi, soddalashtirishi, tarjima qilishi, shu jumladan, tijorat maqsadida omma oldida ijro etishi mumkin.

Havolaning taklif qilinadigan shakli: G'oyalarni tijoratlashtirish: Startaplar uchun intellektual mulk bo'yicha Qo'llanma. Jeneva: Butunjahon intellektual mulk tashkiloti.

Soddalashtirilgan, tarjima qilingan, hosila asarlarda agar tashkilot tomonidan ushbu hujjatlar tasdiqlangan va ishonchliligi tekshirilgan bo'lmasa, BIMTning rasmiy emblemasi va logotipini qo'yish ta'qiqlanadi.

Har qanday hosila materialda quyidagi huquqiy pisanda bo'lishi kerak: "BIMT kotibiyati kontentni original tarjimasini va qayta ishlanganligi uchun hech qanday javobgarlikni olmaydi".

Agar nashr etilayotgan BIMT kontenti masalan, tasvir, diagrammalar, tovar belgilari yoki logotiplar uchinchi shaxslarga tegishli bo'lsa, ushbu kontentga

nisbatan huquq egasidan ruxsat olish majburiyati foydalanuvchi zimmasida bo'ladi.

Ushbu litsenziya nusxasi quyidagi manzilda mavjud:

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.

Ushbu nashrdagi materialda foydalanilgan belgilar va ifodalar BIMT tomonidan mamlakatning huquqiy maqomi, hududi, shahar yoki tumani yoki ularning hukumati, yoxud ular chegarasining delimitatsiyasiga doir biron-bir fikrini ifodalamaydi.

Mazkur nashr BIMT kotibiyati yoki a'zo davlatlarning nuqtai nazarini ifodalashga mo'ljallanmagan.

U yoki bu kompaniya yoxud muayyan ishlab chiqaruvchilar tomonidan tayyorlangan mahsulotga doir eslatmalar BIMT tomonidan ularni qo'llab-quvvatlashini, ularni tavsiya etishini yoki nashrda ko'rsatilmagan boshqa o'xshash kompaniya yoki mahsulotga nisbatan ustuvorlikka egaligini anglatmaydi.

© WIPO, 2021

Birinchi nashr 2021 yilda chop etilgan.

Butunjahon intellektual mulk tashkiloti
34, chemin des Colombettes
P.O. Box 18
CH-1211 Geneva 20
Switzerland

ISBN: 978-92-805-3282-1

DOI: 10.34667/tind.44185

4.0

(CC BY 4.0) mualliflikni ko'rsatgan holda

Muqovadagi tasvir Getty Images / metamorworks,
Taste Nawarat va teekid

Shveysariyada nashr etilgan

Moslashtirilgan © O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi, 2024



Atributsiya 4.0 Xalqaro (CC BY 4.0)

Original ingliz tilida © Butunjahon Intellektual Mulk Tashkiloti (WIPO)
© WIPO, 2021

WIPO

Ushbu nashr Butunjahon Intellektual Mulk Tashkiloti (WIPO) tomonidan avval ishlab chiqilgan va Creative Commons litsenziyasi ostida taqdim etilgan qo‘llanmaning moslashtirilgan versiyasidir. Ushbu litsenziya nusxasi bilan tanishish uchun, iltimos, quyidagi veb-saytga murojaat qiling:

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

WIPO Kotibiyati original kontentning transformatsiyasi yoki tarjimasi bo‘yicha hech qanday mas‘uliyat yoki javobgarlikni o‘z zimmasiga olmaydi.

Dizayn va maketni tayyorlovchi: Amir Kanyazov

Tarjimon va moslashtiruvchi: Qambariddin Mehmonov

Muqova rasmi: [Guillaume Meurice, Furkan Güneş, Vinicius "amnx" Amano]

O‘zbekistonda nashr etilgan.

G'ÓYALARNI TIJORATLASHTIRISH

STARTAPLAR UCHUN INTELLEKTUAL MULK BO'YICHA QO'LLANMA

Mundarija

Minnatdorchilik.....	5
Qisqartmalar.....	6
Kirish	7
Qo'llanmada ko'riladigan masalalar doirasi.....	8
“Intellektual mulk” nima?.....	9
Intellektual mulkni ishlab chiqaruvchi startap, intellektual mulkni iste'mol qiluvchi startapga qarshi.....	12
Texnologiyaning tayyorlik darajasi haqida tasavvur (TTD).....	12
Biznes modeli va biznes-reja nisbati.....	14
Yangiliklaringizni himoya qiling	16
Patent huquqlarini olish.....	17
Tijorat siri muhofazasini ta'minlash.....	20
Mualliflik huquqini himoya qilish.....	21
Bozorda o'z mahsulotingiz qanday farqlanishi kerak	22
Tovar belgisiga nisbatan huquqlarni olish.....	23
Domen nomlari.....	25
Sanoat namunasiga nisbatan huquqlarni olish.....	27
Xalqaro darajaga chiqish	29
Boshqa mamlakatlarda patent huquqlarini olish uchun talabnoma berish.....	32
Boshqa mamlakatlarda tovar belgisiga talabnoma berish.....	33
Boshqa mamlakatlarda sanoat namunasiga huquqlarni olish uchun talabnoma berish.....	37
Intellektual mulkdan foydalanishning boshqa strategik usullari	40
Litsenziyalash.....	41
Huquqni boshqa shaxsga o'tkazish.....	46
Moliyaviy mablag'lardan foydalanish.....	46
Startaplar qiymatini oshirish.....	51
Hamkor va hamfikrlarni jalb qilish	53
Xavf-xatarlarni boshqarish	55
Mulk huquqi va foydalanish huquqi kimga tegishliligini aniqlash.....	56
Sud nizolarini oldini olish.....	58
Vaqt va resurslarni isrof qilishga yo'l qo'ymaslik.....	60
Intellektual mulk ma'lumotlar bazasidan foydalanish	62
Patent ma'lumotlar bazasi.....	63
Tovar belgilari va sanoat namunalari bo'yicha ma'lumotlar bazasi.....	65
Mualliflik huquqi.....	65
Domen nomlari.....	65
Intellektual mulk auditi	67
1-ilova. Xizmatlarni ko'rsatuvchilar.....	71
2-ilova. Manbalar.....	74

Minnatdorchilik

Ushbu qo'llanmaning birinchi loyihasini TLS.IP Istanbul, Turkiya kompaniyasining boshqaruvchi hamkori Omer Xiziroglu tomonidan tayyorlangan. BIMTning quyidagi xodimlari matnni ko'rib chiqib, yozma e'tirozlar taqdim qilishdi: Tetyana Badud, katta yurist, Madrid tizimining yuridik bo'limi; Brayen Bekxem, boshliq, Internetdagi nizolarni hal qilish seksiyasi, BIMT arbitraj va vositachilik markazi; Metyu Brayen, direktor, Patent kooperatsiyasi to'g'risida shartnoma (RCT) foydalanuvchilari bilan huquqiy masalalar va aloqalar bo'limi, RST xalqaro huquqiy departamenti; Endryu Chaykovski, direktor, Texnologiya va innovatsiyalarni qo'llab-quvvatlash bo'limi; Ayrin Kitsara, intellektual mulkni axborot bilan ta'minlash bo'yicha xodim, Texnologiya va innovatsiyalarni qo'llab-quvvatlash bo'limi; Alison Meydjis, boshliq, intellektual mulkni tijoratlashtirish seksiyasi, Biznes uchun intellektual mulk masalalari bo'limi; Xiroshi Okutomi, boshliq, Gaaga tizimining huquqiy masalalar Seksiyasi, Gaaga registri; Mari Pol Rizo, boshliq, Siyosat va yuridik masalalar bo'yicha maslahat xizmati seksiyasi, Tovar belgilari, sanoat namunalari va geografik ko'rsatkichlar Departamenti; Mishel Vuds, direktor, Mualliflik huquqi bo'limi.

Matnni bir martalik tahririni amalga oshirganlar: Sidni Yang i Nataniyel Lipkus, Osler Business yuridik kompaniyasi, Kanada va Amerika

qo'shma shtatlari (www.osler.com); Andrea Basso, bosh texnolog, MITO kompaniyasi texnologiyalar bo'limi, Milan, Italiya; Aliks Dyub, patent vakili, yevropa va shveysariya patentlari bo'yicha mutaxassis, ADIPSE Sàrl, Intellectual Property Solutions, Shveysariya.

Tamara Nanayakkara, maslahatchi, Biznes uchun intellektual mulk masalalari bo'limi, ushbu Qo'llanmaning konsepsiyasini ishlab chiqdi, materiallarni taqdim etish jarayonini muvofiqlashtirdi va nazorat qildi, matnning bir qismini o'zi taqdim etdi va qo'llanmani muvaffaqiyatli chiqishini ta'minladi.

Ushbu nashrni tayyorlashning boshlanishi intellektual mulkni rivojlantirish bo'yicha BIMT qo'mitasi tomonidan 2018-yilning may oyidagi kun tartibida "Innovatsiya va tadbirkorlik faoliyatida ayollar rolini oshirish: rivojlanayotgan mamlakatlarda ayollar tomonidan intellektual mulk tizimidan foydalanishni rag'batlantirish" loyihaning tasdiqlanishi bilan bog'liq. Startaplar uchun ushbu qo'llanmani tayyorlashda biz ushbu loyiha materiallaridan unumli foydalandik, turli mamlakatlardagi ayol-tadbirkorlarning faoliyatidan ko'plab misollar oldik; ushbu misollar ularning o'z bizneslarini amalga oshirishda intellektual mulk tizimidan samarali foydalanayotganligidan dalolat beradi.

Qisqartmala

ASPI – Ixtisoslashtirilgan patent axborotidan foydalanishni ta'minlovchi dastur

B2B – "Bi-tu-bi"

ccTLD – yuqori darajadagi milliy domen

gTLD – yuqori darajadagi umumiy domen

ICANN – nom va nomer beruvchi Internet-korporatsiya

OEM – OYeM-kompaniyalar

PCT – Patent kooperatsiyasi to'g'risida shartnoma

TLD – yuqori daraja domeni

AIMT – Afrika intellektual mulk tashkiloti

AMIMT – Afrika mintaqaviy intellektual mulk tashkiloti

BIMI – Benilyuks intellektual mulk idorasi

YeIIMI – Yevropa ittifoqi intellektual mulk idorasi

BIMT – Butunjahon intellektual mulk tashkiloti

VF – venchur fondi

DOA – "do'stlar, oila va ahmoqlar"

NXYAS – domen nomlari sohasida nizolarni hal qilishning yagona siyosati

IM – intellektual mulk

XPK – xalqaro patent klassifikatsiyasi

NASA – Aeronavtika va kosmik kenglikni o'rganish milliy boshqarmasi

ITTKT – ilmiy-tekshirish, tajriba-konstruktorlik va texnologiya ishlari

QPK – qo'shma patent klassifikatsiyasi

TO'X – texnologiyalarni o'tkazish xizmati

TTD – texnologiyalarni tayyorlik darajasi

TIQM – texnika va innovatsiyalarni qo'llab-quvvatlash markazi

Kirish

Qo'llanmada ko'riladigan masalalar doirasi

Birgina yaxshi fikr ko'pincha, muvaffaqiyatli kompaniya yaratishni boshlashi mumkin. Ehtimol, bu g'oya laboratoriyadan bozorgacha bo'lgan uzoq va qiyin yo'lni bosib o'tgan va hayotiylikni saqlab qolgan, boshqa yaxshi g'oyalar esa, shunga o'xshash mahsulotlar allaqachon mavjud bo'lganligi, bozor jozibadorligiga ega bo'lmaganligi yoki ularning maqbul bozor narxidan qimmatroq bo'lganligi sababli rad etilgan. Ushbu yo'lni bosib o'tishda intellektual mulk (IM) tizimi muhim rol o'ynaydi¹. Shuning uchun kompaniyaga tegishli IM uning biznes strategiyasiga to'liq qo'shilishi va ushbu strategiyani qo'llab-quvvatlashi kerak.

IM tizimi ixtirochilarga o'z ixtirolari taqdiri ustidan nazoratni amalga oshirishga imkon beradi. IM huquqi qalbakilashtirishdan himoya qilishga yordam beradi va kompaniyalarga bozorda mahkam o'rnashishlari uchun o'z nomlarini yaratishga imkon beradi. IMni boshqarishning to'g'ri usullari korxonaning butun hayoti davomida muhimligini saqlab qoladi: u yaratilganda, kengayganida, investorlarni qidirganida, hamkor va hamfikrlar bilan o'zaro aloqada bo'ladi va xodimlarni yollaydi. IM startaplar boshqa kompaniyalar tomonidan sotib olinganida ham, yoki bankrot bo'lgan paytlarda ham muhim rol o'ynaydi. Bundan tashqari, IM tizimi kompaniyaning butun ish faoliyati davomida ongli qarorlar qabul qilishda nihoyatda muhim rol o'ynaydigan hayotiy texnik va tijorat axborotining manbayi bo'lib hisoblanadi.

Startaplar IM tizimi faqatgina ularning raqobatbardoshligini oshiribgina qolmay, balki xavflarni boshqarishda ham yordam berishini tushunishlari kerak. IMni e'tiborsiz qoldiradigan startap boshqalarning IMga bo'lgan huquqlarini buzishi, boshqalar tomonidan egallangan sohalarga kirishida ta'qiqqa uchrashi yoki himoya olish uchun birinchi bo'lib talabnoma bergan boshqa kompaniyalarga o'z aktivlarini berishga majbur bo'lishi mumkin. Bunday xatolar halokatli bo'lishi mumkin.

Ushbu nashr startaplarning IM tizimidan foydalangan holda raqobatbardoshlikni saqlab qolishi va unga beparvo munosabatda bo'lishning xatarli oqibatlarini tushunishga doir tavsiyalarni o'zida mujassamlaydi. Bunda asosiy e'tibor bozorga yangi texnologik yechim olib kirishga harakat qilayotgan startaplarga qaratilsada, umumiy tamoyillar yuqori texnologiyalar toifasiga kirmaydigan, lekin yangi marketing g'oyalariga ega bo'lgan, tor doiradagi bozorga mo'ljallangan yoki innovasion xizmatlar ko'rsatuvchi startaplar uchun ham foydali bo'lishi mumkin. IM tizimi garchi ba'zilar boshqalariga qaraganda ko'proq foyda ko'rsada, barcha startaplarga foydani ta'minlaydi.

“Intellectual mulk” nima?

Keng ma'noda qaraydigan bo'lsak, IM aqliy faoliyat mahsuli ekanligini ko'ramiz. Ushbu aqliy faoliyat mahsuli qonun hujjatlarida nazarda tutilgan talablarga rioya qilingan taqdirda, uni yaratgan shaxsga tegishli va unga egalik qilinishi mumkin bo'lgan mulk (mustasno huquq – exclusive rights) sifatida tan olinadi. Mamlakatlar xalqaro shartnomalar orqali, garchi ular tegishli huquqlarni boshqacha talqin qilsalar va qo'llasalar ham, bunday talablar nimalardan iborat bo'lishiga doir umumiy kelishuvga erishgan.

Intellectual faoliyat mahsuli haqida gapirganda, biz yangi mahsulot ishlab chiqarish g'oyalari, ashyolarni tayyorlashning yangi usullarini, jozibali dizaynni, o'ziga xos biznes belgilarni va musiqiy kompozitsiya, qo'shiqlar, san'at va haykaltaroshlik asari kabi badiiy ijod namunalari nazarda tutamiz. Tabiatan ular nomoddiy bo'lib, biz ularni qo'limizda ushlab turishimiz imkonsiz yoki g'oyani ko'ra olmaymiz. Biroq, biz ularning moddiy mujassamini ushlab turishimiz, qo'l tekizishimiz mumkin. Bunday mulkning odatdagi ashyo kabi his qilinmasligi bir vaqtning o'zida yutuq va kamchiliklarni ham ko'rsatadi. G'oyalar nomoddiy bo'lgani uchun, boshqa odamlarning ularni o'zlashtirishi va takrorlashiga yo'l qo'yimaslik qiyin; shu bilan birga, ko'pchilik odamlar bir vaqtning o'zida bunday g'oyalardan uni yo'q qilib yubormagan holda yoki sifatini pasaytirmasdan foydalanishlari mumkin. Masalan, qo'shiqni olib qarashimiz mumkin. Garchi ko'p odamlar bir vaqtning o'zida undan zavq olishsada men yozgan qo'shiqni boshqa odam nusxa olishiga to'sqinlik qilishim qiyin bo'ladi. IMka doir qonunlar g'oyalarga aniqlik kiritish orqali huquqiy himoya berish, ma'lum huquqiy mezonlarga rioya qilingan taqdirda o'zlarining yangi

g'oyalari va ijodiy faoliyat natijalariga mulk huquqi (mustasno huquq) olishlariga imkon beradi.

G'oya tijorat qiymatiga ega bo'lgan mahsulot yoki xizmatning asosi bo'lishi mumkin bo'lgan bosqichga yetganida, IM ularning bozorga chiqishiga qanday yordam berishi mumkinligi haqida darhol o'ylash kerak bo'ladi. IM tizimi tegishli vositalarining qisqacha tavsifi quyida keltirilgan.

Patentlar

Patent yangi, ixtirochilik darajasiga ega va sanoatda qo'llanilishi mumkin bo'lgan ixtiroga davlat tomonidan berilgan mustasno huquqdir. U o'z egasiga tegishli mahsulot yoki buyumni ruxsatsiz tayyorlash, qo'llash, import qilish, sotishga taklif etish, sotish, fuqarolik muomalasiga boshqa yo'sinda kiritish yoki shu maqsadda saqlab turish, shuningdek ixtiro patenti bilan muhofaza qilinayotgan usulni qo'llash yoxud ixtiro patenti bilan muhofaza qilinayotgan usulda bevosita tayyorlangan mahsulotni fuqarolik muomalasiga kiritish yoki shu maqsadda saqlab turishni ta'qiqlash huquqini beradi.

Patent mamlakatning milliy patent idorasi yoki bir qator mamlakatlar guruhidan iborat bo'lgan mintaqaviy patent idorasi tomonidan beriladi. U cheklangan muddat davomida amal qiladi va odatda, patent egasi tomonidan patent kuchda bo'lishi uchun patent bojlari o'z vaqtida to'langan taqdirda patentga talabnoma berilgan kundan boshlab 20 yil muddat davomida amal qiladi. Patent muayyan hududda amal qiladigan huquq bo'lib, tegishli mamlakat yoki mintaqaning geografik chegaralari bilan cheklanadi. Patent asosida berilgan huquq evaziga talabgor o'z ixtirosini batafsil, aniq va to'liq yozma tavsifini taqdim etishi shart². Patent hujjatlari (Patent talabnomalari

va/yoki berilgan patentlar) butun dunyoda mavjud bo'lgan Patent idoralari tomonidan nashr etiladi va patent ma'lumotlarining asosiy manbasi bo'lib xizmat qiladi. Patent materiallari va tijorat patent ma'lumotlar bazalarining ommaga oshkor bo'lgan to'plamlari muhim va nihoyatda noyob texnik ma'lumot manbasi hisoblanadi, chunki ko'plab tegishli ixtirolar ilmiy adabiyotlarda nashr etilmaydi.

Tijorat siri

Tijorat siri – bu biznes uchun tijorat qiymatiga ega bo'lgan har qanday axborot bo'lib, maxfiylik xususiyatiga ega bo'ladi. Keng ma'noda har qanday axborot – texnik nou-xou va mijozlar ro'yxatidan tortib to moliyaviy axborot, marketing strategiyasi va h.k.lar tijorat siri bo'lishi mumkin. Tijorat siri ba'zan aysbergga tenglashtiriladi, bunda faqat uning ko'rinadigan qismi patent bo'ladi. Startup katta maxfiy axborot massiviga ega bo'lishi mumkin, uning ayrim qismi patentga layoqatli bo'lishi mumkin. Bunda barcha axborot agar uning maxfiyligi ta'minlansa, tijorat siri sifatida tan olinishi va huquqiy muhofaza qilinishi kerak. Startup strategik sabablar tufayli o'zining patentga layoqatli axborotini sir saqlanishi haqida qaror qabul qilishi mumkin, chunki patent olish haqida talabnoma bergan taqdirda u ushbu maxfiy axborotni oshkor qilishi zarur bo'ladi. Patentga talabnoma berishda yoki boshqa sabablarga ko'ra oshkor etilgan axborot tijorat siri bo'lmay qoladi.

Mualliflik huquqi

Mualliflik huquqi yozuvchilar, bastakorlar, kompyuter dasturchilari, veb-sayt dizaynerlari va

boshqa ijodkorlarga odatda, “asarlar” deb nomlanuvchi adabiy, badiiy, dramatik va boshqa turdagi ijod mahsullariga huquqiy muhofazani ta'minlaydi. Mualliflik huquqi turli original (o'ziga xos) ko'plab asarlarni, shu jumladan kitoblar, jurnallar, gazetalar, musiqiy kompozitsiyalar, rasmlar, fotosuratlar, haykallar, me'moriy loyihalar, filmlar, kompyuter dasturlari, video o'yinlar va original (o'ziga xos) ma'lumotlar bazalarini himoya qilishni ta'minlaydi. Biroq, u faqat g'oyani ifodasini himoya qiladi; u asarning asosiy g'oyasini yoki konsepsiyasini himoya qilmaydi. Bu muhim farqlovchi xususiyat hisoblanadi. Agar g'oya boshqacha tarzda ifodalangan bo'lsa, ijodkorning mualliflik huquqi buzilgan deb hisoblash dargumon. Mualliflik huquqi asar muallifiga yoki yaratuvchisiga milliy qonunlarda nazarda tutilgan muddatga keng doirada mustasno huquqlarni beradi. Ko'pgina mamlakatlarda mualliflik huquqi muallifning butun umri davomida va yana 50 yil davomida himoyalangan; ba'zi mamlakatlarda, shu jumladan AQSH va Yevropa mamlakatlarida himoya uzoqroq muddat amal qiladi. Ushbu huquqlar muallifga o'z asaridan iqtisodiy foydalanishni turli yo'llar bilan nazorat qilish va mualliflik haqini olish imkoniyatini beradi. Mualliflik huquqi, shuningdek, muallifning obro'si va qadr-qimmatini himoya qilish imkonini beradigan “shaxsiy nomulkiy huquqlarni” ham beradi. Qoida tariqasida, muallif ushbu huquqlarni boshqa shaxsga o'tkaza olmaydi³.

Tovar belgilari

Tovar yoki xizmatlarni ajratib turadigan har qanday belgilar (shu jumladan so'zlar, ismlar, harflar, raqamlar, chizmalar, rasmlar, shakllar, ranglar, emblemalar yoki ularning kombinatsiyasi)dan tovar belgisi sifatida foydalanish mumkin. Ko'pgina mamlakatlarda yorliqlar, reklama shiorlari va

nomlar ham tovar belgisi sifatida tan olinishi mumkin. Tovar belgisini huquqiy muhofazasi uni ro'yxatdan o'tkazish orqali ta'minlanadi va ba'zi mamlakatlarda undan foydalanish ham ushbu huquqni beradi. Tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazish uchun birinchi navbatda milliy yoki mintaqaviy tovar belgisi idorasida tegishli ro'yxatdan o'tkazish shaklini to'ldirish kerak. O'z navbatida ro'yxatdan o'tkazish organi arizani amaldagi qonunchilikka muvofiq ko'rib chiqadi va tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazadi yoki uni ro'yxatdan o'tkazishni rad etadi. Himoya muddati turlicha bo'lishi mumkin, ko'plab mamlakatlarda himoya muddati 10 yilni tashkil qiladi. Ro'yxatdan o'tkazilgan muddat tugagunga qadar davlat bojini to'lash sharti bilan cheksiz marotaba (qoida tariqasida, har safar 10 yilga) yangilash mumkin⁴.

Sanoat namunalari

“Sanoat namunalari” atamasi buyumning badiiy yoki estetik jihatlarini o'zida ifodalaydi. Buyum sanoat namunasi sifatida ma'lum shartlar bajarilgan taqdirda muhofaza qilinishi mumkin. Huquqiy muhofaza buyumning faqat texnik vazifasi bilan bog'liq bo'lgan jihatlarga tatbiq etilmaydi. Sanoat namunasini ro'yxatdan o'tkazish uchun tegishli milliy yoki mintaqaviy IM idorasiga milliy yoki mintaqaviy arizani topshirish kerak. Sanoat namunasiga nisbatan huquqiy muhofaza muddati mamlakatga qarab farqlanadi va 10 yildan kam bo'lmagan muddatni tashkil qiladi⁵ (O'zbekistonda ham 10 yil).

Boshqa intellektual mulk huquqlari⁶

- “Qisqa muddatli patentlar”, “kichik patentlar” yoki “innovation patentlar” deb ham ataladigan foydali modellar. Ko'pgina mamlakatlarda ayrim turdagi ixtirolar, shu jumladan mavjud mahsulotni kichik o'zgartirish orqali foydali model sifatida muhofaza qilinishi mumkin.
- O'simliklarning yangi navlari. Ko'pgina mamlakatlarda yangi o'simlik navlarini ko'paytirish bilan shug'ullanadigan seleksionerlar “seleksionerlar huquqi” asosida muhofaza olishlari mumkin.
- Integral mikrosxemalarning topologiyalari. Integral mikrosxema elementlarining va ular o'rtasidagi bog'lanishlar majmuining moddiy jismda qayd etilgan fazoviy-geometrik joylashuvi huquqiy muhofaza olishi mumkin.

IM huquqi bu o'rinda mustasno huquq sifatida tavsiflangan bo'lsa-da, amalda ular tovarlarni himoya qilish va bozorda sotishni ta'minlash uchun birgalikda qo'llaniladi. Misol tariqasida smartfonni olish mumkin. Patentlar uning ishlashini himoya qilishni ta'minlaydi – ma'lumotlarni qayta ishlashdan tortib uni aks ettirish texnologiyasigacha; tovar belgilari uning firma nomi va o'ziga xosligini himoya qiladi; sanoat namunalari uning shakli va umumiy tashqi ko'rinishini himoya qiladi; mualliflik huquqi kompyuter dasturida qo'llangan boshlang'ich matnni (kodni) himoya qiladi; tijorat siri qurilmani jahon bozorida tijorat maqsadlarida sotish uchun foydalaniladigan marketing strategiyasini himoya qiladi.

Intellectual mulkni ishlab chiqaruvchi startap, intellektual mulkni iste'mol qiluvchi startapga qarshi

Ushbu qo'llanma doirasida IM ishlab chiqaradigan startap va IM iste'mol qiladigan startapni farqlash foydali bo'ladi. "IMni iste'mol qiladigan startap" - bu o'z biznes g'oyasini hayotga tatbiq etish uchun texnologiyaga muhtoj startapdir. "IMni ishlab chiqaruvchi startap" esa, o'z biznes g'oyasini muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun IM obyektiga asoslanadi.

Qoida tariqasida, IMni iste'mol qiladigan startap tadqiqot va ilmiy ishlanmalar bilan shug'ullanmaydi, mualliflik huquqi bilan himoyalangan materiallar yoki kompyuter dasturlarini yaratmaydi. Bunday kompaniyalar odatda, Internet-startaplar, dasturiy ta'minot ishlab chiqaruvchi kompaniyalar yoki onlayn savdo platformalari hisoblanadi. Bunday kompaniyalarga Airbnb yoki Uber misol bo'la oladi. Aksincha, IMni ishlab chiqaruvchi startap o'z biznes g'oyasini IM huquqi bilan himoyalangan texnik yechimga asoslanadi. Masalan, startapning o'zi olgan yoki oliy ta'lim muassasasi yoki tadqiqot muassasasidan litsenziya asosida olingan patent bilan himoyalangan texnik ishlanma.

Amaliyotda innovasion startaplarni qat'iy ajratib bo'lmaydi. Ko'pgina innovasion startaplar ma'lum bir diapazonda bo'ladi: IMni iste'mol qiladigan startap ma'lum darajada IMni ishlab chiqaradi va IMni ishlab chiqaradigan startap muayyan miqdorda IMni iste'mol qiladi. O'z biznes g'oyasini amalga oshirishdan oldin IMni iste'mol qiluvchi ko'plab startaplar litsenziyalash bilan shug'ullanadi yoki IM huquqi bilan himoyalangan va uchinchi shaxslarga tegishli texnologiyalarni sotib oladi. Bundan tashqari, ularning aksariyati o'zlarining

biznes modellarini amalga oshirish uchun zarur bo'lgan yechimlarni ishlab chiqish uchun uchinchi shaxslar bilan shartnomalar tuzadilar. Muayyan muvaffaqiyatga erishgandan so'ng, ular o'zlarini yechimlarni faol ravishda ishlab chiqishni va potensial ravishda IM huquqini yaratishni boshlaydi. Bunday huquqlar toifasiga birinchi navbatda tovar belgilari, ba'zi hollarda ma'lum bir algoritmlar, foydalanuvchi interfeyslariga nisbatan mualliflik huquqi va boshqalar kiradi. Muvaffaqiyatli faoliyat rivojlanib borishi bilan ular litsenziya asosida sotib olgan dasturiy ta'minotni takomillashtirish orqali yangi IM yaratishlari, o'zlarining yangi dasturiy mahsulotlarini yaratishlari yoki taklif qilayotgan mahsulotlariga yangi funksiyalarni qo'shishlari mumkin. Vaqt o'tishi bilan ular maxfiy tijorat axborotini ham to'plashadi. IMni iste'mol qiluvchi muvaffaqiyatli startaplar masalan, Airbnb, Uber va Alibaba tobora ko'proq IMni ishlab chiqarmoqda va o'zlarining raqobatbardosh ustunliklarini saqlab qolish maqsadida uchinchi shaxslarga tegishli IM va keng doiradagi patent portfellarini sotib olishni boshlaydi. IMni ishlab chiqaradigan to'g'ri moliyalashtiriladigan startaplar, o'z faoliyatini boshlanganidan so'ng, qoida tariqasida, tadqiqot va ilmiy ishlanmalar hamda yangi IM yaratishga sarmoya kiritishni davom ettiradi.

Texnologiyaning tayyorlik darajasi haqida tasavvur (TTD)

Texnologiyaning tayyorlik darajasi – bu texnologiya yoki mahsulotni tijoratlashtirish bosqichiga yaqinligini baholashga imkon beradigan xususiyatdir (1-rasmga qarang). U AQSHda Aeronavtika va kosmik kenglikni o'rganish milliy boshqarmasi (NASA) tomonidan kosmik

texnologiyalarning yetuklik darajasini baholash uchun ishlab chiqilgan metodologiyaga asoslanadi va garchi ba'zi ekspertlar ushbu vosita barcha turdagi texnologiyaga mos emasligini ta'kidlashsada hozirda turli sohalarda barcha turdagi texnologiyalar uchun keng qo'llaniladi. Yevropa komissiyasi va Buyuk Britaniyaning davlat sektori TTD modelini o'zlariga moslashtirgan kam sonli subyektlar qatoriga kiradi. Har bir texnik loyiha ma'lum bir mezonlar asosida baholanadi va TTD shkalasi bo'yicha tasniflanadi. To'qqizta bahoni o'z ichiga olgan o'lchovni hisobga olgan holda, mahsulotga qo'yilgan TTD-1 baho eng past va TTD-9 baho olgan mahsulot esa, to'laqonli darajaga ega mahsulot hisoblanadi⁷.

G'oyalarni tovar belgisi sifatida tijoratlashtirish

CLICK kompaniyasi



IM asosiy portfeli

O'zbekistonda tovar belgisi sifatida CLICK, CLICK Evolution, CLICK START, CLICK PASS kabi nomlar bilan 21 ta ob'ektni Intellektual mulk agentligidan ro'yxatdan o'tkazgan

Kompaniya dasturiy ta'minotga tijorat sirlariga nisbatan mutlaq huquqlar egasi

Veb-sayt: <https://click.uz>

Kompaniya intellektual mulk huquqlarini samarali muhofaza qilishga katta e'tibor qaratgan holda yutuqlarga erishgan va o'z biznes strategiyasini muvaffaqiyatli amalga oshirishda muhim qadamlar tashladi. Dastlab 2011 yilda tashkil etilgan kompaniya insonlar o'rtasidagi moliyaviy munosabatlarni iloji boricha sodda, himoyalangan va ishonchli qilish maqsadida tuzilgan. Kompaniya kommunal to'lovlar, internet, mobil aloqa va boshqa ko'plab xizmatlarni smartfondan foydalangan holda bitta tugmani bosish orqali to'lay olish imkonini taqdim etadi. Bu innovatsion yondashuv moliyaviy operatsiyalarni osonlashtirib, ommalashishga ulgurdi.

Kompaniya o'zining mobil banking tizimi orqali moliyaviy operatsiyalarni yengillashtirishga e'tibor qaratgan. U mobil telefon orqali uyali aloqa operatorlari, internet-provayderlar va boshqa kompaniyalarning xizmatlarini to'lash, an'anaviy va internet-do'konlarda tovarlarni to'lash, kartadan kartaga pul o'tkazish va boshqa ko'plab xizmatlarni amalga oshirish imkonini beradi. Kompaniya o'zining intellektual mulk huquqlarini muhofaza qilishga katta e'tibor qaratib, ularni tijorat muomalasiga kiritishi natijasida mijozlar soni bo'yicha bozorda yetakchi o'rinni egalladi. Hozirgi kunda kompaniya 16 000 000 ro'yxatdan o'tgan foydalanuvchiga ega.

Intellektual mulk huquqlarini muhofaza qilish kompaniyaning biznes strategiyasining muhim qismidir. Mahsulotlari va xizmatlari uchun ro'yxatdan o'tkazilgan tovar belgilarining mavjudligi kompaniyaning bozordagi raqobatbardoshligini ta'minlashga yordam beradi. Biznes g'oya va strategiyalarini intellektual mulk sifatida muhofaza qilish orqali kompaniya o'zining innovatsion yechimlari va xizmatlarini himoya qiladi, bu esa mijozlar orasida ishonchlilik va obro'sini oshiradi.

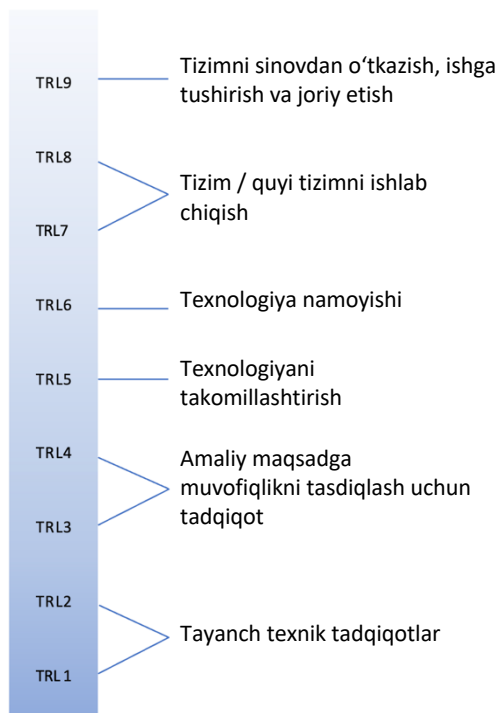
Kompaniyaning faoliyati asosan kredit va debet kartochkalariga xizmat ko'rsatish, elektron

to'lovlar tizimi orqali pul mablag'larini o'tkazish, masofaviy bank xizmatlarini ko'rsatish va veb saytlar orqali moliyaviy axborotlarni taqdim etishni o'z ichiga oladi. Intellektual mulk huquqlarini muhofaza qilishga qaratilgan sa'y-harakatlar kompaniyaning uzoq muddatli muvaffaqiyatini ta'minlashga yordam beradi.

Intellektual mulkka bo'lgan e'tibor kompaniyaning rivojlanishida va bozordagi raqobatbardoshligini saqlab qolishda muhim ahamiyat kasb etadi. Kompaniya intellektual mulk huquqlarini samarali muhofaza qilgan holda o'zining innovatsion yechimlari va xizmatlarini rivojlantirishda davom etmoqda, bu esa uning bozordagi yetakchi o'rinni saqlab qolishga va kelgusidagi muvaffaqiyatini ta'minlashga yordam beradi.

Texnologiya yoki loyihaga TTD bahosini berish kompaniyani innovasion zanjirga joylashtirish imkonini beradi. Qoida tariqasida, eng past TTD olgan loyiha bozorga chiqishidan oldin sezilarli darajada takomillashtirishni talab qiladi. Bu tadbirkorlarga rivojlanish uchun qo'shimcha mablag' ajratish oldidan ushbu omilni hisobga olish imkonini beradi. Texnologiyalarni litsenziyalash bilan bog'liq imkoniyatlarni moliyalashtirish uchun mablag' ajratish TTD ko'rsatkichiga bog'liq bo'ladi. TTDning bahosi faqat mo'ljal vazifasini bajaradi. Bu kompaniyalarga moliyalashtirish va boshqa qarorlarni qabul qilishda yordam berishi mumkin, biroq texnologiyani bozorga chiqarish uchun zarur bo'lgan vaqt bir qator omillar bilan bog'liq bo'ladi.

1-rasm. Texnologiyaning tayyorlik darajasi



Manba: Amerika qo'shma shtatlarining Aeronavtika va kosmik kenglikni o'rganish milliy boshqarmasi

Biznes modeli va biznes-reja nisbati

Muvaffaqiyatli tadbirkor iste'molchilarga ular yoqtirgan mahsulot yoki xizmatni ta'minlaydi. Startup o'zining biznes modelida iste'molchilarning nimani qadrlashini aniqlash, yaratish va taqdim etish vaqtini belgilaydi, daromad olishi haqidagi taxminlarini ifodalaydi va uning hozirgi va prognoz qilinadigan raqobatbardoshlik darajasini, xaridorlarning potensial doirasi va boshqalarni tavsiflaydi. Tadbirkor biznes-rejada operasion va

moliyaviy jihatlarni hisobga olgan holda o'z biznes modelini qanday qilib amalga oshirishi haqida batafsil ma'lumot beradi. Biznes-reja o'zida yangi korxonani kelajagi rejalashtirilgan juda muhim strategik hujjatni ifodalagani sababli, keng qamrovli biznes-rejani tayyorlash tadbirkordan batafsil prognozlar berishni talab qiladi. Biznesni yaratishning dastlabki bosqichida bo'lgan tadbirkorlarning aksariyatida biznes-rejada aks ettirilishi kerak bo'lgan, muhim elementlarni o'zida aks ettiruvchi eng muhim ma'lumotlar bo'lmaydi. Shu boisdan, startapni yaratishning dastlabki bosqichlarida, startap (yaratilgandan keyin) uning qiymatini aniqlash imkonini beruvchi barqaror biznes modeldan foydalanish maqsadga muvofiq. Shunga qaramay, tadbirkorlar oqilona reja tuzishga imkon beruvchi biznes-modelning asosiy elementlari va startap bozor ma'lumotlarini yetarlicha to'plaganidan keyin biznes-rejani ishlab chiqish uchun vaqt ajratishlari kerak bo'ladi. IMka nisbatan kompaniyaning strategiyasi biznes-rejaga kiritilishi va unda IM biznes modelini muvaffaqiyatli amalga oshirishga qanday hissa qo'shishi ko'rsatilishi kerak.

Eslatmalar

- 1 "Intellektual mulk tizimi" atamasi intellektual mulk huquqi, uni taqdim etish jarayoni, bunday huquqlarni ko'rib chiqish, taqdim etish va ro'yxatdan o'tkazish uchun mavjud bo'lgan milliy, mintaqaviy va xalqaro tizimlar, shuningdek intellektual mulk to'g'risidagi ma'lumotlarni o'z ichiga olgan ma'lumotlar bazalarini qamrab oladi.
- 2 Qarang BIMT (2018 yil). Kelajakni ixtiro qilish-"kichik va o'rta korxonalar uchun patentlar" mavzusiga kirish. "Biznes uchun intellektual mulk" seriyasi, 3-son. www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_917_1.pdf.
- 3 Qarang BIMT (2006 yil). Ijodiy ifoda-"kichik va o'rta korxonalar uchun mualliflik huquqi va turdosh huquqlar. www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/sme/918/wipo_pub_918.pdf.
- 4 Qarang BIMT (2017 yil). Belgini yaratish – "Kichik va o'rta korxonalar uchun tovar belgilari" mavzusiga kirish. "Biznes uchun intellektual mulk" seriyasi, 1-son. www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_900_1.pdf.
- 5 Qarang BIMT (2019 yil). Mukammallikka intilish "Kichik va o'rta korxonalar uchun sanoat namunalari" mavzusiga kirish. "Biznes uchun intellektual mulk" seriyasi, 2-son. www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_498_1.pdf.
- 6 BIMT (2018 yil). Kelajakni ixtiro qilish, 13-b. www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_917_1.pdf.
- 7 Qarang <https://web.archive.org/web/20051206035043/http://as.nasa.gov/aboutus/trl-introduction.html>.
- 8 Qarang https://en.wikipedia.org/wiki/Turkish_coffee.
- 9 Biznes modelni biznes model kanvasidan foydalanib yaratilishi mumkin. Unda mahsulot yoki kompaniyaning taklif qilingan qiymatini aniqlash uchun zarur bo'lgan elementlar aniq aks ettirilgan. Qarang, masalan strategyzer.com/canvas/business-model-canvas.

**Yangilikla
ringizni
himoya
qiling**

Startap tomonidan yaratilgan innovatsion mahsulot yoki jarayon bozorda yangilik bo'lishi, mavjud mahsulot yoki xizmatni yaxshilashi yoxud ishlab chiqarish bilan bog'liq vaqt va xarajatlarni tejashi mumkin. Barcha holatlarda startap imkon qadar tezroq uning biznes-rejasiga mos keladigan va uni qo'llab-quvvatlaydigan tegishli IMka nisbatan strategiyasini ishlab chiqishi kerak. IMka nisbatan portfelini to'g'ri shakllantirgan startap o'zining raqobatbardoshlik qobiliyatini saqlab qoladi va bu bilan o'zining raqobatchilarining paydo bo'lishini kechiktiradi va o'zini bozorda mahkam o'rnatishga yordam beradi.

Patent huquqlarini olish

Muammoning texnik yechimini ishlab chiqqan startap ushbu yechimga nisbatan patent huquqlarini olish masalasini ko'rib chiqishi mumkin. Ushbu yechimga patent berilishi uchun u yangi, ixtirochilik darajasiga ega va amalda foydali bo'lishi kerak. Agar boshqalar allaqachon aynan shunday yoki shunga o'xshash yechim uchun patent olish uchun murojaat qilgan bo'lsa, startap tomonidan ishlab chiqilgan g'oya yoki mahsulot yangi deb tan olinmasligi mumkin va bu holat patent muhofazasini olish imkoniyatini istisno qiladi. Shu boisdan, o'xshash yechimlar allaqachon ishlab chiqilganligini aniqlash uchun mavjud patent ma'lumotlar bazalarini qidirish muhim.

Bundan tashqari, startap o'z harakatlari bilan patent olish imkoniyatidan mahrum bo'lishi mumkin. Patent talabnomasini topshirishdan oldin oshkor qilingan ixtiro yangi hisoblanmaydi va talabnoma yangilikka doir qo'yiladigan talabga javob bermaydi. Ixtironi tasodifiy oshkor qilish, masalan, ko'rgazmalarda, sohaga doir jurnallarda chop etilgan maqolalarda yoki uchinchi shaxslar bilan har qanday norasmiy muhokamalar paytida

sodir bo'lishi mumkin. Shuning uchun ixtirolarni patentga talabnoma berilgan paytgacha sir saqlash juda muhimdir. Agar oshkor qilish, masalan, yetkazib beruvchilar va potensial iste'molchilar bilan biznes qilish zarurati bilan bog'liq bo'lsa, u holda oshkor qilmaslik va maxfiylik to'g'risidagi shartnoma asosida amalga oshirilishi kerak.

Patentga talabnoma berishni rejalashtirgan startap uni imkon qadar tezroq berishi kerak. Bu jarayon startap texnik muammoning texnik yechimini tushungan, ya'ni biron-bir narsa ixtiro qilinib, ushbu ixtironing samaradorligi aniqlangan vaqtdanoq darhol amalga oshirilishi kerak. Barcha ixtirolar va mahsulotning hamma funksiyalarini yetarlicha muhofaza qilishni ta'minlash uchun bir nechta patent talabnomalari berilishi mumkin.

Ayrim startaplar patentga talabnoma berishdan oldin mahsulotning yakuniy shaklini yaratishni kutishni afzal ko'rishadi. Bu tavakkalchilikka asoslangan strategiya hisoblanadi. Kompaniyalar mahsulotni himoya qilishni zaruriy sharti sifatida uni bozorga chiqarilishini ta'minlashlari shart emas. Aksincha, agar mahsulotni tijoratlashtirishning yakuniy bosqichi kutiladigan bo'lsa, u holda huquqiy himoyani olish imkoniyati yo'qotilishi mumkin. Raqobatchilar yoki boshqa uchinchi shaxslar bu vaqtda shunday yoki unga o'xshash texnik yechimni topishga yaqin kelib qolish ehtimoli yuzaga kelishi mumkin.

Patentga talabnoma to'g'ri rasmiylashtirilgan bo'lishi va formula (unda himoya doirasi aniqlangan bo'ladi) ixtironing barcha muhim elementlarini qamrab olgan bo'lishini ta'minlash zarur. Talabnomani tuzishda startap yangi texnologiyadan qanday foydalanishi, shuningdek, potensial raqobatchilar undan qanday foydalanishi haqida o'ylashi kerak. Patent himoyasini olish maqsadida talabnoma berishda startap shuningdek, ixtiro qilingan mahsulotni ishlab chiqarish yoki undan foydalanishning turli usullarini ham ko'rib chiqishi kerak. Patent

talabnomasida axborotlarning keng doirada oshkor etilishi bozordagi o'zgarishlarni hisobga olgan holda turli yondashuvlar bo'lishi imkoniyatini yaratishi mumkin. Patentga berilgan talabnoma ko'rib chiqilayotgan vaqtda mahsulotni yaxshilash yoki dastlabki oshkor qilingan axborot doirasini kengaytiruvchi yangi funksiyalarni qo'shish mumkin. Biroq, dastlabki talabnomada berilgan axborotni oshkor qilish doirasining o'rnini ayrim ayrim qismlarining sir saqlanishi orqali qoplanishi kerak. Har ikki yondashuv ham tijorat nuqtai nazaridan o'zining afzalliklariga ega.

Patentga talabnoma tegishli milliy yoki mintaqaviy patent idorasiga taqdim etilishi kerak. Startap IMka nisbatan texnik muammoning yechimi va samarali strategiyani ishlab chiqish uchun tegishli talabnomani tuzish va patent berilishigacha bo'lgan tegishli tuzilmalar orqali o'tishining butun jarayonini ta'minlaydigan patent vakilini yollash ustida o'ylashi zarur.

Patent talabnomasi bir necha qismdan iborat. Bularga ixtironing tavsifi, chizmalar va ryeferat kiradi. Biroq, himoyaning doirasi ixtiro formulasi deb ataladigan qismiga bog'liq. Quyida talabnomani ko'rib chiqish jarayonining qisqacha tavsifi keltirilgan; ta'kidlash kerakki, turli mamlakatlar ushbu jarayonni turlicha tashkil qilishadi.

1. Rasmiy ekspertiza. Patent idorasi arizani ma'muriy talablar yoki rasmiyatchiliklarga muvofiqligini tekshiradi. (Masalan, talabnomaga barcha tegishli hujjatlar ilova qilinganmi? Davlat boji to'langanmi?)

2. Qidirish. Ko'pgina mamlakatlarda patent idorasi tomonidan ixtiroda yangilik sharti bor-yo'qligini aniqlash uchun qidiruv o'tkaziladi. Talabnomaning mohiyati bo'yicha ekspertiza o'tkazishda (quyiga qarang) patent idorasi qidiruv vaqtida aniqlangan patentlar, patent talabnomalari va boshqa ommaviy tarzda oshkor etilgan axborot materiallariga asoslanadi.

3. Mohiyat bo'yicha ekspertiza. Patent idorasi topshirilgan talabnomaning patent uchun belgilangan mezonlarga mos kelishini aniqlaydi. Patent idoralarning barchasi ham mohiyat bo'yicha ekspertizani o'tkazmaydi va ularning ayrimlari belgilangan muddatlarda tegishli so'rov olingan taqdirdagina uni o'tkazadilar; bunday so'rov bo'lmagan taqdirda talabnomani ko'rib chiqish tugatilishi mumkin. Ekspertiza natijalari talabnomani beruvchiga yoki uning vakiliga yozma ravishda yuboriladi. Ko'plab mamlakatlarda talabnoma beruvchiga ekspertiza jarayonida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan e'tirozlarga javob berish yoki talabnomani o'zgartirish imkoniyati beriladi. Bu ko'pincha patent talabnomasi doirasining torayishiga olib keladi.

4. Ixtiro haqidagi talabnoma to'g'risidagi ma'lumotlarni e'lon qilish. Ko'pgina mamlakatlarda talabnoma to'g'risidagi ma'lumotlar ko'rib chiqish uchun qabul qilingan talabnoma topshirilgan sanadan e'tiboran 18 oy o'tganidan keyin e'lon qilinadi.

5. Berish. Agar ekspertiza jarayoni talabnoma beruvchiga qulay bo'lgan xulosaga olib kelgan bo'lsa, patent idorasi patent va patent berilganligi to'g'risida ma'lumotnoma beradi. Shu bilan birga, patent idorasi odatda patentni e'lon qiladi.

6. E'tiroz. Ko'pgina patent idoralari uchinchi shaxslarning patent berishga masalan, da'vo qilingan ixtiro yangi emasligi sababli e'tiroz bildirishlari mumkin bo'lgan davrni nazarda tutadi. Yurisdiksiyalarga qarab, e'tiroz patent berilishidan oldin yoki keyin ko'rib chiqilishi mumkin. E'tiroz berish uchun belgilangan muddat tugagandan so'ng, uchinchi shaxslar patentni chaqirib olish haqida iltimosnoma berish imkoniyatini saqlab qoladilar.

G'oyalarni sanoat namunasi sifatida tijoratlashtirish

"CRAFERS" MAS'ULIYATI CHEKLANGAN JAMIYATI



Asosiy IM portfeli

bir nechta sanoat namunasi
100 dan ortiq tovar belgisiga
berilgan talabnomalar

Veb-sayt: <https://www.crafers.uz/uz/>

Mahsulot

Crafers kompaniyasi intellektual mulk huquqlarini samarali muhofaza qilgan holda yutuqlarga erishish va biznes strategiyasini muvaffaqiyatli amalga oshirishda muhim qadamlar tashladi. Crafers, O'zbekistonning yirik sneklar va qandolat mahsulotlari ishlab chiqaruvchisi sifatida, 35 000 m² maydonga ega bo'lgan zamonaviy qandolat fabrikasida faoliyat olib boradi. Yevropa uskunalar bilan jihozlangan bu fabrikada 800 nafar xodim mehnat qiladi. 2016 yilda asos solingan bo'lib, fabrika mahalliy va xorijiy mutaxassislardan iborat jamoa tomonidan qayta qurildi. Crafers xalqaro sifat standartlariga javob beradigan sertifikatlariga,

jumladan, "Halol" sertifikatiga ega bo'lib, mahsulotlari dunyoning 20 dan ortiq mamlakatga eksport qilinadi.

Crafers kompaniyasining asosiy yutuqlaridan biri bu mahsulotlarining yuqori sifati va turliligidir. Bir soatda 80 kilogrammdan 1 tonnagacha karamel va 8-10 tona marmelad tayyorlash imkoniyati mavjud. Kompaniya 130 dan ortiq mahsulot turini ishlab chiqaradi, va bu mahsulotlar zamonaviy texnologiyalar va Yevropa mutaxassislari ko'magida ishlab chiqariladi. Mahsulotlar uchun import xomashyolardan foydalaniladi, masalan, kakao kukuni Gannadan, boshqa qo'shimchalar va nachinkalar Yevropa, Braziliya va Malayziyadan keltiriladi.

Intellektual mulk huquqlarini muhofaza qilish Crafers kompaniyasining biznes strategiyasining muhim qismidir. Misol uchun, "qandolat mahsulotlari uchun qadoq"ning badiiy va dizayn yechimi yuqori badiiy va axborot ekspressivligi bilan tavsiflanadi. Bunday mahsulotlar standart uskunalar va zamonaviy texnologik jarayonlar yordamida ommaviy ishlab chiqarilishi mumkin. 2023 yilda kompaniya o'z mahsulotlarini Xitoy, Tojikiston, Koreya, Gruziya, Iordaniya, Rossiya va Qozog'iston kabi mamlakatlarga eksport qildi.

Crafers kompaniyasining intellektual mulk huquqlarini muhofaza qilishga qaratilgan sa'y-harakatlari mahsulotlarining bozordagi raqobatbardoshligini oshirishga yordam beradi. Masalan, "Shokolad mahsuloti"ning badiiy va dizayn yechimi yuqori texnik va funksional talablarga javob beradi. Shokolad mahsulotlari bayramlar uchun sovg'a sifatida ham ishlatiladi, bu esa ularning bozordagi o'rnini yanada mustahkamlaydi.

Kompaniyaning innovatsion yondashuvi va yuqori sifatli mahsulotlarini yaratishdagi sa'y-harakatlari, Crafers kompaniyasini mahalliy va xalqaro bozorlarda yetakchi o'ringa qo'ydi. Avtomatlashgan ombor tizimi va tezkor yetkazib berish imkoniyatlari

mahsulotlarni tez va samarali yetkazib berishni ta'minlaydi. Crafers kompaniyasining intellektual mulk huquqlarini muhofaza qilishga qaratilgan sa'y-harakatlari, ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirish va mahsulotlarning yuqori sifati bilan uyg'unlashgan holda, kompaniyaning kelgusi yutuqlarini ta'minlamoqda.

IM himoyasini olish uchun talabnoma berishda birgalikda hamkorlik qilishga alohida e'tibor berilishi kerak. Biroq, huquq egalari aksariyat hollarda IM qoida tariqasida teng ulushga bo'linadi deb o'ylashadi. Amalda esa, huquq egalari har biriga IMka egalik qilish bo'yicha to'liq huquq taqdim etiladi³. IMka kim egalik qilishi borasida taraflar o'zaro kelisha olmaganda, birgalikda talabnoma berish eng oddiy yechim bo'lib tuyuladi. Amaliyotda birgalikda egalik qilinadigan IMni boshqarish va ulardan foydalanish ayniqsa patentlarga nisbatan qiyin bo'lishi mumkin. Shuning uchun har bir tomonning huquqlari alohida birgalikda egalik qilish haqidagi shartnomada nazarda tutilishi kerak. Agar huquq egalari birgalikda egalik qilish to'g'risida aniq kelishuvga erisha olmasalar, ular shartnomani buzilganligi haqidagi da'volarga olib kelishi mumkin bo'lgan manfaatlar to'qnashuviga duch kelishlari mumkin. IMni himoya qilish uchun birgalikda talabnoma topshirishdan oldin IM sohasidagi yurist bilan maslahatlashish kerak bo'ladi.

Tijorat siri muhofazasini ta'minlash

Maxfiy axborotlar, shu jumladan bozorga kirish strategiyalari, ishlab chiqarish usullari va mijozlarning ro'yxati, ayniqsa, dastlabki bosqichlarda startapning eng qimmat aktivi bo'lishi mumkin. Shu sababli, muvaffaqiyatni ta'minlash

uchun ushbu aktivlarni tijorat siri sifatida muhofaza qilish⁴ juda muhim ahamiyatga ega. Startap imkon qadar tezroq tijorat sirini aniqlash va uni himoyasini ta'minlash usullarini topishi kerak.

Tijorat sirlarini himoya qilishni ta'minlash uchun rasmiy ro'yxatdan o'tish jarayoni mavjud emas. Biroq, huquqiy muhofazani olish uchun oqilona choralar ko'rilishi kerak. Bunday choralarga quyidagilar kiradi:

- "bilish kerak" bo'lgan shaxslardan tashqaridagi shaxslarni axborotdan xabardor bo'lish imkoniyatini cheklash;
- uchinchi shaxslarni axborotdan erkin foydalanishiga doir jismoniy imkoniyatini cheklash. Masalan, kompaniyaning binolari va laboratoriya kabi muhim sohalarga kirishni nazorat qilish;
- ish joylaridan muhim axborotlarning chiqib ketishini oldini olish ayniqsa, axborot osongina raqamli muhitda uzatilishi imkoniyatidan kelib chiqib muayyan tartibotlarni joriy etish;
- kompyuter fayllari va serverlariga kirishni nazorat qilish, xavfsizlik maqsadida parollar va xavfsizlik tizimlaridan foydalanish;
- xodimlar, yetkazib beruvchilar va hamkorlar bilan tijorat sirini oshkor qilmaslik to'g'risida shartnomalar tuzish;
- maxfiy axborotni olgan shaxslarga uni oshkor qilish yoki ruxsatsiz foydalanishlariga qarshi ta'qiqini joriy etish;
- xodimlarni tijorat sirini muhofaza qilish siyosati bilan tanishtirish va korporativ tijorat sirini himoya qilishni ta'minlash bo'yicha amaliy choralarni ko'rish.

Shuni yodda tutish kerakki, tijorat sirini muhofaza qilishni ta'minlash siyosati mamlakatlarga qarab sezilarli darajada farq qiladi va bu muhofaza qilish obyektiga ham, huquqni qo'llash choralarga ham taalluqli bo'ladi.

Mualliflik huquqini muhofaza qilish

Tovar belgisi, sanoat namunasiga nisbatan huquq va patentdan farqli ravishda, mualliflik huquqi ro'yxatdan o'tish jarayonini amalga oshirishni va mualliflar tomonidan himoyani olish uchun biron-bir rasmiyatchiliklarga rioya qilishni talab qilmaydi. Mualliflik huquqi asar yaratilishi natijasida vujudga keladi. Shunga qaramay, mualliflik huquqi himoyasi ostida bo'luvchi asosiy elementlarni bunday imkoniyatni nazarda tutuvchi milliy mualliflik huquqi idorasida (masalan, AQSHda) ro'yxatdan o'tkazib qo'yish tavsiya etiladi. Ro'yxatdan o'tkazishda asar yaratilgan sana belgilanadi va mualliflik huquqi mustahkamlanadi, bu esa asarni yaratuvchisiga mualliflik huquqiga rioya qilinishini ta'minlaydi va ushbu huquqlarning buzilishiga doir ayblovlardan himoya qilishga yordam beradi. Startaplar o'zlarining barcha mahsulotlari va hujjatlariga mualliflik huquqining mavjudligi va agar haq to'lash nazarda tutilgan bo'lsa uni amalga oshirish mumkin bo'lishi uchun mualliflik huquqi belgisini © qo'yishi yoki boshqa tegishli ma'lumotlarni ko'rsatishi kerak. Raqamli formatdagi asarlarga kelsak, mualliflik huquqi (va turdosh huquqlar) to'g'risidagi ma'lumotlarni metama'lumotlarga kiritish, shuningdek, mualliflik haqi yoki boshqacha shakldagi to'lovlar tushishini osonlashtirish maqsadida sohaviy standart formatlaridan va identifikatsiya vositalaridan (agar mavjud bo'lsa) foydalanish (masalan, onlayn platforma orqali oldi-sotdi qilish) maqsadga muvofiq.

Eslatmalar

- 1 Qarang BIMT (2018 yil). Kelajakni ixtiro qilish, 27 va 28-betlar.
www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_917_1.pdf.
- 2 "texnika taraqqiyoti darajasi" atamasi ixtironi potensial patentga layoqatliligi masalasi bilan bog'liq.
- 3 Qarang Kim, S., V. Lipton (2012). "Joint Ownership of IP Around the World." In LES Nouvelles. Licensing Executives Society International.
- 4 "Nou-xou" tijorat siri toifasiga kirishi ham yoki kirmasligi ham mumkin. Ushbu atama, qoida tariqasida, agar tijorat siriga nisbatan qo'yiladigan talablarga mos kelsa, tijorat siri sifatida tan olinadigan ichki korporativ bilim va ko'niklarning keng hajmini anglatadi.

**Bozorda o‘z
mahsulotingiz
qanday
farqlanishi
kerak**

Muammoni hal qilish imkonini beruvchi mahsulot yoki xizmatni yaratish yoki mavjud yechimni takomillashtirish va IM huquqi vositasida uni himoya qilishning o'zi yetarli emas. Startap shuningdek, iste'molchilarni ham jalb qilishi va bozorda raqobatbardosh o'ringa ega bo'lishni ta'minlashi kerak. Iste'molchilar kerakli mahsulotlarni osongina topishni va ularga nisbatan ishonch bo'lishini xohlashadi. Ular bunday mahsulotlarni topib, yoqtirib qolganlaridan keyin muayyan bog'liqlik yuzaga keladi va buning natijasida ular qayta-qayta sotib olishlari mumkin. Shuning uchun, startap o'z mahsulotining aniq farqini iloji boricha tezroq qanday ta'minlash haqida o'ylashi muhimdir. Buning uchun u iste'molchilarga mahsulotni aniqlash va uni osongina eslab qolish imkonini beruvchi nom, mos tushadigan logotip yoki boshqa belgini tanlashi kerak. U shuningdek, o'z mahsulotiga o'ziga xos ko'rinish yoki o'ziga xos shakl berib, mahsulotini xaridorga jozibador qilishi mumkin. Samarali marketing uchun muhim bo'lgan ushbu elementlar tovar belgisi, sanoat namunasiga nisbatan huquq va mualliflik huquqi bilan himoya qilinishi mumkin. Jarangdor nomni tanlash yoki jozibali dizaynni yaratishdan oldin, startap boshqalar shunga o'xshash mahsulotni yoki nomni ro'yxatdan o'tkazmaganligiga yoxud o'xshash dizaynni ro'yxatdan o'tkazish uchun ariza bermaganligiga ishonch hosil qilishi kerak. Bepul ma'lumotlar bazasi startaplarga bir xil yoki o'xshash tovar belgilari yoki sanoat namunalari ro'yxatdan o'tganligini tekshirishga imkon beradi. Bunday tekshirish tufayli startaplar foydalanib bo'lmaydigan nom yoki dizaynga asoslangan marketing strategiyasini ishlab chiqishga ortiqcha vaqt sarflamaydilar. Bundan tashqari, bu ularni uchinchi shaxslar startapning o'zlari tanlagan nom yoki dizayndan foydalanishiga yo'l qo'ymaslik uchun choralar ko'rish xavfidan himoya qiladi va ular nusxa ko'chirilganligini bildiradi. Xatolar

qimmatga tushishi mumkin. Startap o'z mahsulotining dizaynini o'zgartirishi yoki yangi marketing strategiyasini ishlab chiqishga majbur bo'lishi mumkin va bu hatto tovar belgisi yoki sanoat dizayni ro'yxatdan o'tmagan, faqat bozorda ishlatilgan hollarda ham sodir bo'lishi mumkin. Shuning uchun, dastlabki bosqichdayoq onlayn qidiruvni amalga oshirish tavsiya etiladi. Shu bilan birga, startap nafaqat o'z mahsulotini olib kelmoqchi bo'lgan mahalliy, balki tashqi bozorlarni ham qamrab olish kerak. Dastlabki qidiruvni BMT milliy ma'lumotlar bazalarida amalga oshirish mumkin¹; yanada aniqroq ma'lumotni xususiy tuzilmalardan olish mumkin. (74-betdagi IM ma'lumotlar bazalaridan foydalanish bo'limiga qarang.)

Tovar belgisiga nisbatan huquqlarni olish

Tovar belgisiga nisbatan huquqlarni uni ro'yxatdan o'tkazish uchun tegishli talabnoma berish orqali olish mumkin. Ba'zi mamlakatlarda shunchaki tijorat faoliyatida foydalaniladigan ro'yxatdan o'tmagan tovar belgisiga muhofaza olish mumkin. Biroq, tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazish o'zi brendi imidjini yaratish, iste'molchilar o'rtasida ishonchni mustahkamlash va o'z obro'sini mustahkamlashni ta'minlaydi.

Startap, qoida tariqasida, mahsulotni bozorga chiqarishdan oldin tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazish haqidagi talabnoma qanoatlantirilmagan taqdirda rebrending bilan bog'liq xarajatlarni kamaytirish maqsadida o'zining milliy IM idorasiga tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazish haqida talabnoma berishi zarur. Quyida tabiiy ravishda mamlakatlarga qarab² farq qilishi mumkin tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazish jarayonining asosiy

sharhi keltirilgan. Startap talabnoma berish va ro'yxatdan o'tish jarayonini qo'llab-quvvatlash maqsadida tovar belgilariga ixtisoslashgan vakilni yollashi mumkin.

1. Talabnoma blanki. Tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazish uchun birinchi navbatda talabnoma beruvchi tegishli tartibda to'ldirilgan arizani taqdim etishi kerak. Unda tijorat subyekting aloqa ma'lumotlari, talabnomada ko'rsatilgan belgining tasviri (format to'g'risida maxsus talablar belgilanishi mumkin) va tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazish so'ralayotgan tovar va xizmatlarning ro'yxati. (Mahsulotlar odatda tovar va xizmatlar xalqaro tasnifga muvofiq guruhlanadi.) Shuningdek, kerakli davlat boji ham to'lanishi kerak. Tegishli shakldagi blanklarni tovar belgisi bo'yicha idoradan yoki Internetda topish mumkin; ko'pgina mamlakatlarda talabnoma berishga doir barcha jarayonlar onlayn tarzda amalga oshirilishi mumkin. Ayrim idoralar shuningdek, tovar belgisidan foydalanilganligini yoki undan foydalanish niyati borligi to'g'risidagi arizani talab qilishi mumkin.

2. Rasmiy ekspertiza. Idora talabnomani ma'muriy talablarga muvofiq kelishini tekshiradi. (Masalan, talabnoma blanki to'g'ri to'ldirilganmi? Davlat boji to'langanmi?)

3. Mohiyat bo'yicha ekspertiza. Ba'zi mamlakatlarda tovar belgisiga mas'ul idora taklif etilayotgan tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazishni rad etish uchun mutlaq asoslar mavjudligini tekshirganda mohiyat bo'yicha qisman ekspertiza o'tkazadi. ("Mutlaq asoslar" atamasi talabnoma berilgan mamlakatda tovar belgisi to'g'risidagi qonun talabiga muvofiq ro'yxatdan o'tkazilmaydigan belgi toifalarini anglatadi.) Mohiyat bo'yicha to'liq ekspertiza doirasida shuningdek, taklif qilinayotgan tovar belgisi va

tegishli sinfda (tegishli sinflar) allaqachon ro'yxatga olingan tovar belgisi o'rtasida hech qanday ziddiyat mavjud emasligi asoslari ham ko'rib chiqiladi.

4. Nashr etish va e'tirozlar bildirish. Ko'pgina mamlakatlarda taklif qilingan tovar belgisi jurnalda e'lon qilinadi va unga qarshi chiquvchilar belgilangan muddatda taklif qilingan belgini ro'yxatdan o'tkazishga e'tiroz bildirish imkoniyatiga ega. Boshqa mamlakatlarda yangi tovar belgilari ro'yxatdan o'tgandan keyin e'lon qilinadi va qarshi chiquvchilarga ro'yxatdan o'tkazishni bekor qilish to'g'risida iltimosnoma berish uchun vaqt beriladi.

5. Ro'yxatdan o'tkazish. Agar tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazishni rad etish uchun asos mavjud bo'lmasa, u ro'yxatga olinadi. Talabgor tovar belgisi ro'yxatdan o'tkazilganligi to'g'risida guvoynoma oladi va uning amal qilish muddati odatda, 10 yilni tashkil qiladi.

6. Amal qilish muddatini uzaytirish. Tovar belgisining amal qilish muddati belgilangan davlat bojini to'lash sharti bilan cheklanmagan miqdorda uzaytirilishi mumkin; biroq tovar belgisidan muayyan muddat davomida (tovar belgisi to'g'risidagi qonun hujjatlarida nazarda tutilgan hollarda) foydalanilmayotgan bo'lsa, ro'yxatdan o'tkazish tovar yoki xizmatlarga nisbatan to'liq yoki qisman bekor qilinishi mumkin.

Startapga iloji boricha ertaroq tovar belgisini himoya qilish uchun murojaat qilish tavsiya etiladi. Ular shuni tushunishlari kerakki, ko'plab yurisdiksiyalarda "tijoratda foydalanish" uchun talab qo'llaniladi. Ushbu talab kompaniyalarni o'z tovar belgisidan u tegishli bo'lgan sinf doirasida talabnoma berilgan kundan e'tiboran ma'lum vaqt ichida foydalanishni boshlashga majbur qiladi. Agar kompaniya belgilangan muddatda tovar belgisidan "foydalanishni boshlamasa" yoki undan

foydalanishni to'xtatsa, tovar belgisidan foydalanilmaganligi sababli tovar belgisiga nisbatan muhofazani yo'qotishi mumkin. Tovar belgisining egasi o'z faoliyatini xalqaro miqyosda kengaytirishga umid qilayotgan vaziyatda "tijoratda foydalanish" talabini bajarish ayniqsa qiyin kechadi: agar kompaniya xalqaro talabnomani juda erta topshirgan bo'lsa va "tijoratda foydalanish"ga doir talabni bajarish muddatida taxmin qilingan bozorga chiqa olmasa muhofazani yo'qotishi mumkin.

Tovar belgisidan lozim darajada foydalanish uchun quyidagi qoidalarni yodda tuting³.

Zarur:

- Ro'yxatdan o'tgan tovar belgisi uchun ® belgisidan foydalanish.
- Tovar belgisini katta harflar, qalin shrift yoki kursiv yordamida matnning qolgan qismidan ajratib ko'rsatish yoki tovar belgisini qo'shtirnoq ichiga olish.
- Tovar belgisidan uzluksiz foydalanish. Agar ro'yxatdan o'tkazish paytida ma'lum bir matn, tasvir, rang yoki shrift ishlatilgan bo'lsa, har doim ro'yxatdan o'tgan shaklda foydalanilayotganligiga ishonch hosil qiling.
- Tovar belgisidan foydalanish bo'yicha aniq va asoslangan usullar hamda rahbariy prinsiplarni joriy etish. Litsenziatlar, xodimlar, talabalar, mahsulot yetkazib beruvchilar, distribyutorlar va iste'molchilarni undan foydalanishga o'rgatish. Barcha tegishli subyektlarning belgilangan siyosiy va rahbariy prinsiplarga izchil rioya qilishlarini ta'minlash.

Mumkin emas:

- Tovar belgisiga o'zgartirishlar kiritish. Defis, kombinatsiya va qisqartmalardan foydalanishdan saqlaning (masalan, "MONTBLANC ® fountain pen" shrifti o'rniga "Mont Blanc" variantidan foydalanmang).

- Tovar belgisini umumiy nom (ot) sifatida ishlatilgan; undan faqat o'zingizniki sifatida foydalaning. ("LEGO® toy blocks" foydalaning va "Legos" tarzida foydalanmang.)
- Tovar belgisini fe'l sifatida ishlatilgan. "modified by ADOBE® PHOTOSHOP® software" variantidan foydalaning va "photoshopped" tarzida foydalanmang.)
- Tovar belgisidan ko'plikda foydalaning. ("TIC TAC ® candies" ko'rinishida yozing va "tic tacs." tarzida mumkin emas)

Ushbu qoidalarning aksariyati tovar belgisining saqlanishini ta'minlaydi va uning o'ziga xos xususiyatlarini yo'qotishiga yoki umumiy tushunchaga aylanishiga yo'l qo'ymaydi.

Domen nomlari

Zamonaviy o'zaro bog'liq dunyoda tijorat korxonalarini moddiy yoki raqamli mahsulot bilan savdo qilishidan qat'iy nazar o'zlarini onlayn mavjudligini ta'minlashga majbur. Tijorat korxonasining veb-saytinini ifodalovchi domen nomlari o'z-o'zidan tijorat korxonalarining muhim o'ziga xosligini ko'rsatuvchi identifikatorlardan biriga aylandi, chunki iste'molchilar ulardan bunday korxonalar va ularning mahsulotlarini Internetda qidirishda va kerakli o'rganishlarni amalga oshirish uchun foydalanadilar. Shuning uchun startaplar o'zining onlayn mavjud bo'lishiga va domen nomini tanlashga alohida e'tibor berishlari kerak.

Domen nomlari tizimini texnik boshqarish uchun Nom va nomer beruvchi internet korporatsiya (ICANN) mas'ul hisoblanadi. Domen nomini ro'yxatdan o'tkazish haqidagi ma'lumotlarni uning veb-saytidan topish mumkin⁴.

Tovar belgisidan tijorat korxonasi identifikatori sifatida foydalanish domen nomlaridan foydalanishdan yuzlab yillar oldin boshlangan. Bizga ma'lumki, milliy qonun va xalqaro shartnomalarga muvofiq, tovar belgisi IMni himoyasiga doir muhim huquqni ta'minlaydi. Domen nomlari, aksincha, nisbatan yangi hodisa bo'lib, uning kelib chiqishi Internetda uni identifikatsiyalashni ta'minlash zarurati bilan bog'liq va ularni ro'yxatdan o'tkazish biron-bir huquqiy tizim tomonidan tartibga solinmagan. Quyida domen nomlarini insofsiz ro'yxatdan o'tkazish va foydalanishni oldini olish maqsadida BIMT tomonidan ishlab chiqilgan domen nomlari sohasida nizolarni hal qilishning yagona siyosati (NXYAS) to'g'risida so'z boradi. Tovar belgilari ular ro'yxatdan o'tgan mamlakatlar yoki mintaqalarda amal qilsa-da, domen nomlari hech qanday chegara yoki hududiy chegaralarni tan olmaydi, chunki Internetda bunday chegarani o'zi mavjud emas. Demak, tovar belgisi egalari internetda o'z tovar belgilariga o'xshash yoki bir xil bo'lgan domen nomlarini topishlari mumkin. Eng yomoni, ulardan foydalanuvchi biznes tuzilmalar u bilan bir xil yoki unga o'xshash mahsulotlarni, shuningdek kontrafaktlarni sotishi mumkin. Domen nomidan foydalanilmayotgan bo'lsa ham, tovar belgisining egasi ushbu domen nomidan foydalana olmaydi. Shu boisdan, startaplar domen nomini iloji boricha tezroq ro'yxatdan o'tkazishlari kerak. Buning uchun ular birinchi qadam sifatida yuqori darajadagi domenni (TLD) tanlashlari kerak. TLD domen nomidagi nuqtaning o'ng tomonida joylashgan qismni bildiradi (masalan, www.wipo.int nomidagi ".int"). Yuqori darajali umumiy domenlarga (gTLDs) ".com" ".org" va ".net" kabilar kiradi. Nisbatan yangi gTLD o'z ichiga ".online", ".life" va ".app" qamrab oladi. Yuqori darajali milliy domenlar (ccTLDs) mamlakatlarni ifodalaydi: masalan, ".ch" harfi Shveysariyani, ".us" harfi esa, Amerika Qo'shma Shtatlarini anglatadi.

Nuqtadan oldingi qism ikkinchi darajali domen deb ataladi. U biznes tuzilmani aniqlaydi va qulay bo'lishi kerak bo'ladi, shunda iste'molchilar tegishli veb-saytni osongina eslab qolishlari mumkin. Ehtimol, shu boisdan har qanday kompaniya bu borada o'z mahsuloti nomiga zarur darajada ustunlik berishi mumkin. Biroq, ushbu nom allaqachon boshqalar tomonidan foydalanilayotgan bo'lishi mumkin; shuning uchun unga ba'zi o'zgarishlarni kiritish kerak bo'lishi mumkin. (Masalan, Delta nomiga ega bo'lgan suv o'tkazgich kranni ishlab chiqaradigan kompaniya "delta.com" domen nomi allaqachon ro'yxatdan o'tganligini guvohi bo'ldi. Shu boisdan, uning o'rniga "deltafaucet.com" nomi bilan yoki, agar TLDga nisbatan tegishli mezonlarga mos bo'lsa, "delta.ch" yoki "delta.online" tarzida ro'yxatdan o'tkazishi mumkin⁵.

Agar startap tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazmagan bo'lsa, u holda domen nomi sifatida ham ro'yxatdan o'tishi mumkin bo'lgan (aynan bir xil shaklda yoki maqbul variantda) belgini tanlash va bir vaqtning o'zida ham tovar belgisini ham domen nomini ro'yxatdan o'tkazish maqsadga muvofiq.

"Kiberskvotting" tovar belgisi yoki uni o'z ichiga olgan domen nomini ro'yxatdan o'tkazish amaliyoti bo'lib, tovar belgisi egasi tomonidan foydalanishni ta'qiqlash, tovar belgisi egasidan pul undirish yoki brendga zarar yetkazishni nazarda tutadi. Ushbu hodisaga duch kelgan startap NXYASga muvofiq muvofiq shikoyat qilishi mumkin. Agar ushbu domen nomi insofsiz maqsadda ro'yxatdan o'tganligi aniqlansa, uni bekor qilish yoki o'tkazib berish to'g'risida farmoyish berilishi mumkin. Xalqaro maydonda BIMT domen nomlaridan foydalanish bo'yicha nizolarni hal qilishga ICANN tomonidan vakolat berilgan tashkilot sifatida ishtirok etadi⁶.

Sanoat namunasiga nisbatan huquqlarni olish

Yuqorida aytib o'tilganidek, chiroyli shakl berilgan mahsulot va o'ram ko'proq jozibadorlikka ega va bozorda yaqqol ajralib turadi. O'zining funksional jihatlari bilan o'xshash ko'plab mahsulotlar tashqi ko'rinishi bilan bir-biridan farq qiladi hamda tovar belgisi va dizayning uyg'unligi ushbu brendga barqaror bog'liqlikni vujudga kelishiga asos yaratadi. Mahsulotni bozorga chiqarish arafasida startap noyob va jozibali sanoat namunasini yaratishi va uning muhofazasini ta'minlashi kerak. Sanoat namunasiga muhofaza qoida tariqasida, u yangi va original (o'ziga xos) bo'lgan taqdirda olinishi mumkin. Shuningdek, sanoat namunasi ro'yxatdan o'tish uchun talabnoma topshirilgunga qadar ommaga oshkor qilinmasligi ta'minlanishi muhim. Bu haqda muddatidan oldin ommaga oshkor qilish sanoat namunasi yangi bo'lmaganligi sababli muhofaza olish imkoniyatini istisno qilishi mumkin. Ba'zi mamlakatlarda ro'yxatdan o'tishdan oldin imtiyozli davr nazarda tutilgan bo'lib bu muddatda talabgor himoya huquqini yo'qotishdan qo'rqmasdan sanoat namunasini ommaga oshkor etishi mumkin. Biroq, talabnoma berishdan oldin ommaga oshkor qilishdan qochish xavfsizroqdir. Startaplar qoida tariqasida, sanoat namunasiga nisbatan huquqlarni qo'lga kiritish uchun quyidagi choralarni ko'rishlari kerak⁷.

- 1. Talabnoma blankini to'ldirish.** Talabnoma blankini IM milliy yoki mintaqaviy idorasida topish mumkin. Talabgor o'z nomini va aloqa ma'lumotlarini hamda vakili haqidagi ma'lumotlarni (zarur bo'lgan hollarda) ko'rsatishi zarur. Ko'pgina mamlakatlarda arizachi talabnomada sanoat namunasining grafik tasvirini ilova qilishi talabi mavjud;

odatda tasvirning formati va hajmi belgilab beriladi. Boshqa talablar muayyan yurisdiksiyaga bog'liq bo'ladi. Masalan, ba'zi mamlakatlar sanoat namunasining yozma tavsifini yoki uning elektron shaklda bo'lishini talab qiladi. Bir qator mamlakatlarda muallifdan talabnomaga kiritilgan ma'lumotlarning haqqoniyligi to'g'risida rasmiy ariza berish so'ralishi mumkin.

- 2. Davlat bojini to'lash.**
- 3. Vakillik qilish.** Startap uning manfaatlarini himoya qilish yoki talabnoma berishda yordamlashish va ro'yxatdan o'tkazishni muvaffaqiyatli amalga oshirishni ta'minlash uchun IM masalalari bo'yicha vakil tayinlashi mumkin. Ba'zi mamlakatlar IM masalalari bo'yicha vakil tayinlashni talab qiladi. Bunday hollarda, vakil tayinlanishi munosabati bilan ishonchnoma beriladi.
- 4. Ekspertiza.** IM idorasi odatda, talabnomaga oid rasmiy talablar (sanoat namunasining sifatli tasvirining mavjudligi yoki to'lovlarni to'lash fakti) bajarilishini tekshiradi. Ko'pgina IM idoralari shuningdek, sanoat namunasining tegishli himoya talablariga javob berishini aniqlash uchun ekspertiza o'tkazadi.
- 5. Ro'yxatdan o'tkazish yoki himoya taqdim qilish.** Qoida tariqasida, himoya olish uchun sanoat namunasi tegishli talablarga javob berishi kerak. Aynan ushbu talablar mohiyat bo'yicha ekspertizani o'tkazishda diqqat markazida bo'ladi. Sanoat namunasi nafaqat amaldagi qonunlarda nazarda tutilgan tushunchaga mos kelishi, shuningdek yangi yoki original (o'ziga xos)likka ham ega bo'lishi kerak.

6. **Amal qilish muddatini uzaytirish.** Sanoat namunalarini himoya qilish muddati turli mamlakatlarda turlicha, lekin kamida 10 yilni tashkil qiladi. Ko'pgina mamlakatlarda himoya davri ketma-ket uzaytirish davrlariga bo'linadi.

Eslatmalar

- 1 Qarang. <https://ipportal.wipo.int>.
- 2 BIMT (2017 yil). Belgini yaratish, 54 va 55-b. http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_900_1.pdf
- 3 O'sha joyda, 76-b.
- 4 Qarang. www.icann.org. Umumiy sharh uchun manzilga qarang. www.icann.org/en/system/files/files/domain-names-beginners-guide-06dec10-en.pdf.
- 5 "Delta" – bu suv o'tkazgichlar ishlab chiqaruvchi va aviakompaniya tovar belgisi. Nazariy jihatdan, har ikkala kompaniya ham <delta.com> domen nomiga da'vogarlik qilishi mumkin. Ushbu domen nomi aviakompaniya tomonidan foydalanilayotganligi sababli, boshqa kompaniya tijorat faoliyatida <deltafaucet.com> domen nomidan foydalanadi.
- 6 Batafsil ma'lumotni sahifada topishingiz mumkin. www.wipo.int/amc/en/domains/index.html.
- 7 BIMT (2019 yil). Mukammallikka intilish, 16 va 17-b. www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_498_1.pdf.

Xalqaro darajaga chiqish

Xalqaro bozorga chiqishga muvaffaq bo'lgan startaplar haqiqiy muvaffaqiyatga erishadi. Ba'zi milliy bozorlar ichki bozorga to'liq yo'naltirilgan startaplarga talabini qondirish uchun yetarlicha kengdir. Biroq, mahalliy bozor kompaniyaning o'sishini ta'minlash uchun juda kichik bo'lgan holatlarda, u xalqaro bozorga imkon qadar erta chiqish haqida o'ylashi kerak.

Mahalliy bozorda muvaffaqiyat qozongan biznes model xalqaro darajada ham muvaffaqiyatli bo'ladi degan noto'g'ri fikr keng tarqalgan. Ba'zi biznes modellari, mahsulotlar yoki xizmatlar ba'zi bozorlarga mos kelsa, boshqalariga umuman mos kelmaydi. Har qanday startap o'zi uchun avvalo bozorga chiqish arziydimi yoki u o'z takliflarini potensial bozor talablariga yaxshiroq javob beradigan tarzda o'zgartirishga qodirligini hal qilishi kerak. Shuningdek, u global o'sish strategiyasini amalga oshirish uchun o'zini yetarlicha moliyalashtirishni ta'minlash choralarini ko'rish kerak.

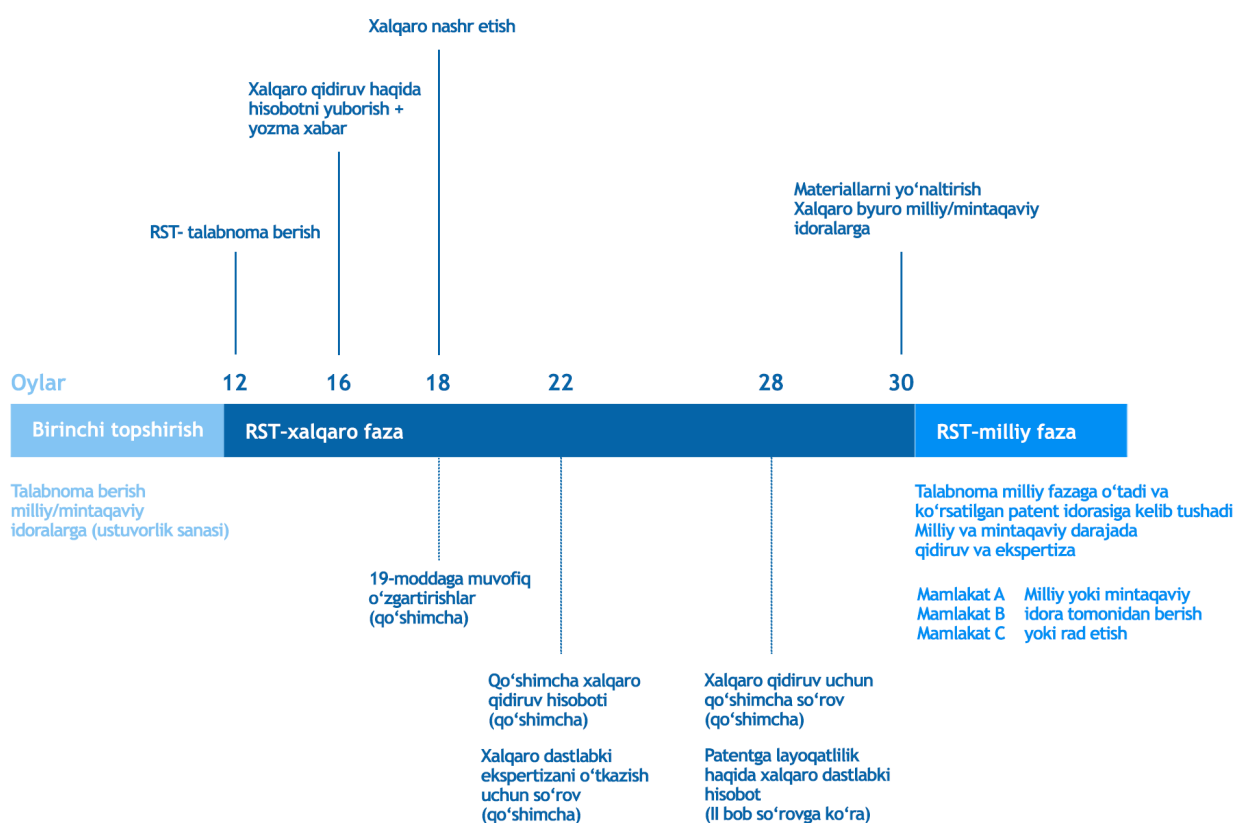
Mohiyatan, yangi bozorga chiqish startapni yaratishga o'xshaydi: kompaniya bozor imkoniyatlarini baholashi, o'ziga xos biznes modelini ishlab chiqishi va to'g'ri moliyaviy prognozlarni tuza olishi kerak. Yangi bozorlarga chiqayotganda, u mahalliy kompaniyalarning qarshiliklariga duch kelishi va mahalliy darajada innovatsion faoliyatni rag'batlantirishi ehtimoldan yiroq emas. Shu sababli, IMni himoya qilish maqsadli bozorda muvaffaqiyatga erishishning muhim omili bo'lishi mumkin.

Kompaniyalar shuni unutmashliklari kerakki, IM huquqi hududiy xarakterga ega va faqat u taqdim qilingan hududda (mamlakat yoki mintaqada) amal qiladi. Bundan kelib chiqadiki, startap tomonidan bir mamlakatda yoki mintaqada olingan IM huquqi u o'z faoliyatini kengaytirmoqchi bo'lgan yurisdiksiyada amal qilmasligi mumkin.

Startap o'z faoliyatini kengaytirmoqchi bo'lgan mamlakatda amal qiluvchi IM to'g'risidagi qonun startapning vatanida amalda bo'lgan qonundan farq qilishi mumkin. U IM himoyasini ta'minlaydigan huquqiy mexanizmlarni aniqlash uchun o'z faoliyatini boshlamoqchi bo'lgan, eksport yoki import operatsiyalarini amalga oshirishni istagan mamlakatlar doirasini iloji boricha tezroq va sinchkovlik bilan o'rganishi kerak¹.

Parij Konvensiyasi bir necha mamlakatlarda patentlar, tovar belgilari va sanoat namunalari uchun talabnoma berishning muhim vositasi hisoblanadi². Ushbu konvensiyaga ko'ra, ma'lum bir mamlakat yoki mintaqada birinchi talabnoma berilgan sana ustuvorlikka ega bo'ladi. Boshqa mamlakatlarda shu talabnoma beruvchi tomonidan va aynan shu ixtiro uchun tegishli belgilangan sanada (ustuvorlik sanasida) taqdim etilgan barcha keyingi talabnomalar ustuvorlik sanasida taqdim etilgan texnika taraqqiyoti darajasini aniqlash maqsadida ko'rib chiqiladi. Patentlar uchun ustuvorlik sanasi 12 oy va tovar belgilari va sanoat namunalari uchun olti oyni tashkil qiladi.

2-rasm. Patent kooperatsiyasi to'g'risida shartnoma bo'yicha tartib



Foydalar

- RST barcha ishtirokchi davlatlarda yuridik kuchga ega bo'lgan RST birgina arizasini yuborish
- Yagona rasmiy talablar
- Strategik qarorlar qabul qilish uchun zarur bo'lgan patentga layoqatlilik to'g'risida ma'lumot olish
- Arizani milliy qayta ishlash bilan bog'liq katta miqdordagi to'lovni 18 oyga kechiktirish

Boshqa mamlakatlarda patent huquqlarini olish uchun talabnoma berish

Startup odatda, o'z mamlakatida milliy patentga talabnoma beradi. Agar xalqaro darajaga chiqmoqchi bo'lgan startup Parij Konvensiyasi tomonidan taqdim etilgan imtiyozlardan foydalanishni xohlasa, u o'zini qiziqtirgan boshqa mamlakatlarda 12 oy ichida (ustuvorlik sanasi) talabnoma topshirishi kerak. BIMT ma'muriy funksiyalarni amalga oshiradigan Patent kooperatsiyasi to'g'risida shartnoma (RST) kompaniyalarga bir necha mamlakatlarda patent himoyasini olishning samarali, arzon va amaliy usulini taqdim etadi³.

RCT shartnomasi turli yurisdiksiyalarda yoki mintaqalarda alohida talabnomalarni topshirish o'rniga bitta "xalqaro" patentga talabnoma berish orqali bir vaqtning o'zida bir nechta mamlakatlarda ixtirolarga nisbatan patent himoyasini olish imkonini beradi. Milliy va mintaqaviy patent organlari "milliy bosqich" deb nomlangan bosqichda patent berish uchun mas'uliyatni o'z zimmlarida saqlab qoladilar.

RCT jarayoni bo'yicha talabnomani murojaat etgan vaqtdayoq xalqaro talabnoma sifatida berish yoki dastlabki milliy patent talabnomasi berilganidan so'ng 12 oy ichida topshirilishi ham mumkin.

RCT jarayoni (2-rasmga qarang):

1. Xalqaro talabnoma darhol topshiriladi; misol sifatida, kompaniya milliy yoki mintaqaviy talabnoma topshirganidan keyin 12 oy ichida xalqaro talabnoma berishi mumkin.
2. Talabnoma to'g'risidagi ma'lumotlar agar ariza beruvchi uni ilgari nashr etishni talab

qilmasa, ustuvorlik sanasidan 18 oy o'tgach nashr etiladi. E'lon qilishda ixtiro haqidagi ma'lumotlar oshkor etilishi tufayli ushbu muddat ustuvorlik sanasidan boshlab 18 oy davomida talabnomani sir saqlashni nazarda tutadi.

3. Talabgor ustuvorlik sanasidan boshlab 30 oy mobaynida o'zi patent himoyasini olishni xohlagan RST ishtirokchisi bo'lgan mamlakatlarni tanlashi zarur, chunki shundan so'nggina ushbu mamlakatlarda talabnoma "milliy bosqich"ga o'tadi. Startup o'z biznesi uchun muhim bo'lgan mamlakatlarni qat'iy aniqlashi va ularda muhofaza olish choralarini ko'rish kerak, zero uning tijoratdagi muvaffaqiyati ushbu bozorlarda o'z ixtirosiga nisbatan muhofazani ta'minlanishi bilan bog'liq bo'lishi mumkin. Boshqa tarafdin olib qaraganda, ushbu bosqich startup uchun muayyan xarajatlarni talab qiladi va muhofazani ta'minlash mamlakatlar soniga mutanosib ravishda oshadi. Har bir mamlakatda kompaniya muayyan patent idorasi tomonidan belgilangan to'lovlarni, bojlarni to'lashi, shuningdek tarjima, mahalliy yuristlarni yollash va hokazolar bilan bog'liq xarajatlarni qoplashi kerak.
4. RCT tizimi – patent talabnomalarini topshirish va qayta ishlash uchun mo'ljallangan tizimdir. Butun dunyo bo'ylab amal qiluvchi patentlar ham, PCT patentlari ham mavjud emas. Har bir milliy yoki mintaqaviy patent talab qilinadi va individual asosda taqdim etiladi. Har bir yurisdiksiya, milliy qonunlarga asoslanib, patent berish-bermaslikni o'zi hal qiladi.
5. RCT tizimi kompaniyalarga Parij Konvensiyasiga asoslangan an'anaviy patent tizimiga qaraganda ko'proq vaqt va ko'proq ma'lumotlarni beradi.

Startap Parij jarayoniga ko'ra, o'z mamlakatida talabnoma berishi va keyinchalik (ustuvorlik sanasi davrida) boshqa mamlakatlarda ham talabnoma berishi mumkin.

RCT jarayoniga muvofiq, startap o'z faoliyatini amalga oshirmoqchi bo'lgan har bir mamlakatda talabnoma topshirish o'rniga, RCTda nazarda tutilgan yagona xalqaro talabnomani beradi. Startapga xalqaro qidiruv hisoboti, shuningdek, xalqaro dastlabki ekspertiza va qo'shimcha xalqaro qidiruvni talab qilish imkoniyati taqdim etiladi.

RCT jarayoni kompaniyalarga milliy yoki mintaqaviy jarayonni va tegishli xarajatlarni qoplash uchun 30 oygacha kechiktirish imkonini beradi⁵.

Startap o'zining texnik yangiliklari uchun patent muhofazasini olish uchun xalqaro patent talabnomalarini topshirishda bozorlarda o'z tovar belgisi va sanoat namunasiga bo'lgan huquqlarini himoya qilinishini ta'minlash haqida ham g'amxo'rlik qilishi kerak.

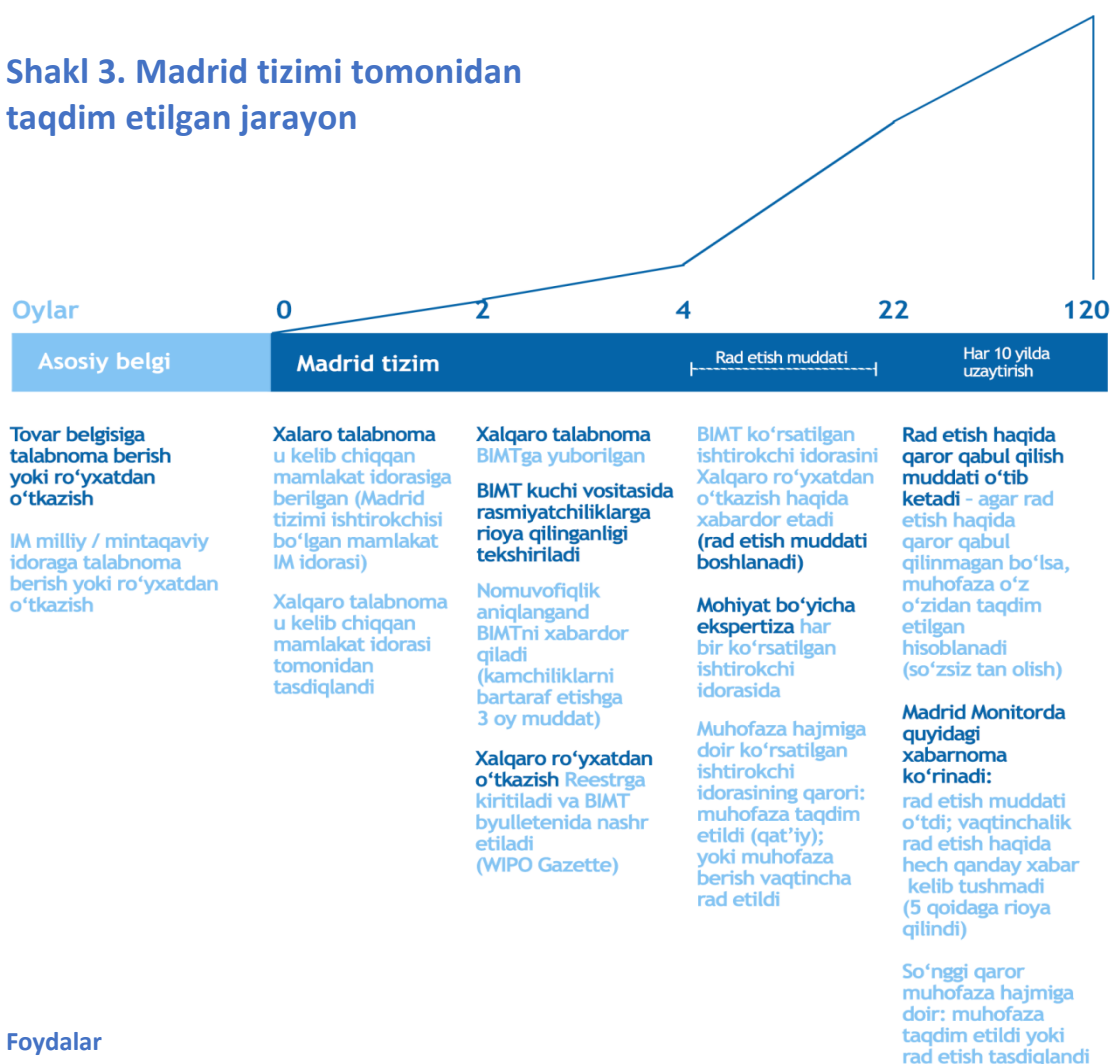
Boshqa mamlakatlarda tovar belgisiga talabnoma berish

Startap chet elda tovar belgisini himoya qilishni ta'minlash uchun o'zining global maqsadlari va mavjud moddiy imkoniyatiga qarab talabnoma berishda uch xil strategiyadan foydalanishi mumkin:

- Milliy variant. U startap muhofaza olmoqchi bo'lgan har bir mamlakatda tovar belgisi bo'yicha milliy idoraga alohida talabnoma berishni taklif qiladi;

- Mintaqaviy variant. U mintaqaviy tovar belgisini ro'yxatdan o'tkazish tizimi doirasida muhofaza olishni taklif qiladi va bunda huquqiy muhofaza tizim ishtirokchisi bo'lgan barcha davlatlarda ta'minlanadi. Bunday tizimlarga Afrika intellektual mulk tashkiloti (AIMT), Afrika mintaqaviy intellektual mulk tashkiloti (AMIMT), Benilyuks intellektual mulk idorasi (BIMI) va Yevropa Ittifoqining intellektual mulk idorasi (YIIMI) kiradi;

Shakl 3. Madrid tizimi tomonidan taqdim etilgan jarayon



Foydalar

- Talabnoma ko'plab mamlakatlarda ro'yxatdan o'tish uchun faqat bir marta va bitta tilda taqdim etiladi (116 tagacha)
- Bitta valyutada bir to'plamdagi bojlarni to'lash
- Yagona markazlashtirilgan tizim doirasida uzaytirish va o'zgartirishlar kiritishni ta'minlash
- Tovar belgilarining amal qilishi ushbu mamlakatlarni ko'rsatish yo'li bilan ta'minlanadi

- Xalqaro variant. Talabnoma Madrid tizimi orqali beriladi.

BIMT tomonidan ma'muriy funksiyalar bajariladigan Madrid tizimi tovar belgilarini global miqyosda ro'yxatdan o'tkazish va boshqarish uchun qulay va arzon usulni taqdim etadi (3-rasmga qarang). Tovar belgisining egasi bitta talabnomani bitta tilda topshirish va bitta bojni to'lash orqali bir nechta bozorlarda himoyani olishni so'rab murojaat qilishi mumkin. Madrid tizimi, shuningdek, yagona markazlashtirilgan tizim orqali tovar belgisi global portfelini amal qilish muddatini uzaytirish yoki kengaytirish imkonini beradi. Madrid tizimiga ko'ra, xalqaro talabnoma milliy yoki mintaqaviy talabnomaga yoki tayanch belgi sifatida ro'yxatdan o'tishga asoslangan bo'lishi kerak. Tayanch belgi talabgorning korxonasi, yashash joyi yoki fuqaroligi bo'lgan Madrid tizimi ishtirokchisi hisoblangan davlat hududida ro'yxatdan o'tgan yoki ro'yxatdan o'tish jarayonida bo'lishi kerak.

Xalqaro talabnoma birinchi navbatda u kelib chiqqan mamlakat idorasiga (asosiy belgi ro'yxatga olingan yoki ko'rib chiqilayotgan tovar belgisi idorasiga) topshirilishi kerak. BIMT talabnoma berilganligi faktini tasdiqlagan holda, uni BIMTga yuboradi. Talabnomani rasmiy talablarga muvofiqligini tekshirib chiqqandan so'ng BIMT uni Xalqaro reestrda kiritadi va BIMT Byulletenida (WIPO Gazette) e'lon qiladi. Tovar belgisiga muhofaza talab qilinadigan mamlakatlarga xabarnoma yuboriladi. Mamlakatlar ushbu belgini tan olish yoki rad etish to'g'risida qaror qabul qiladi. Agar startap milliy yoki mintaqaviy tovar belgisi idorasiga tovar belgisi uchun talabnoma topshirilgan kundan boshlab olti oy ichida Madrid tizimi bo'yicha xalqaro talabnoma topshirsa, u dastlabki talabnoma topshirilgan sana ustuvorlik sanasi deb hisoblanishini talab qilishi mumkin. Bu shuni

anglatadiki, agar raqobatchi ushbu ustuvor sanadan keyin aynan bir xil yoki shunga o'xshash tovar belgisiga startapni qiziqtirgan bozorda foydalanish uchun talabnoma topshirsa, startap dastlabki talabnoma topshirilgan sanani ko'rsatgan holda o'zining talabnomasi raqobatchining talabnomasidan oldinroq taqdim etilganligini e'lon qilishi mumkin.

Agar startap ushbu olti oylik muddatda ulgurmasa, u xalqaro talabnoma ustuvorligini talab qilish imkoniyatidan mahrum bo'ladi va talabnomasini xalqaro ro'yxatdan o'tgan kunga asoslanishiga to'g'ri keladi. Bunday vaziyatda startap tomonidan xalqaro ro'yxatdan o'tkazishdan oldin talabnomani topshirgan raqobatchi (lekin startap tomonidan dastlabki milliy yoki mintaqaviy talabnoma topshirish sanasidan keyin) talabnomani startapdan oldin topshirgan deb hisoblanadi va natijada startap o'zi so'rayotgan huquqlarni qo'lga kiritmasligi mumkin.

4-rasm. Gaaga tizimi

Oylar 0	¼	6 yoki 12	30	36 yoki 42	60
Asosiy belgi	Madrid tizim				Uzaytirish. Besh yilga, kamida ikki marotaba
	Nashr etishning dastlabki eng so'nggi muddati	Rad etishning dastlabki eng so'nggi muddati	Nashr etishning oxirgi eng so'nggi muddati	Rad etishning oxirgi eng so'nggi muddati	
Xalqaro talabnoma BIMTga yoki mahalliy IM idorasi orqali berilgan	Nashr etish Talabgor tanloviga ko'ra: -tezkor (¼ oy); -standart (6 oy); -kechiktirilgan (muayyan shartlarda 30 oygacha)	Rad etish IM idorasiga bog'liq holda rad etish muddati nashr etilgandan boshlanadi va 6 yoki 12 oyni tashkil etadi			
BIMT kuchlari vositasida rasmiyatchiliklarga rioya qilinganligini tekshirish	Mohiyat bo'yicha ekspertiza	Agar rad etish haqida qaror qabul qilinmagan bo'lsa, muhofaza o'z o'zidan taqdim etilgan hisoblanadi (so'zsiz tan olish)			
Nomuvofiqlik aniqlanganda BIMTni xabardor qiladi (kamchiliklarni bartaraf etishga 3 oy muddat)	Ko'rsatilgan har bir ishtirokchi davlat idorasi tomonidan o'tkaziladi (agar qo'llansa)				
Xalqaro ro'yxatdan o'tkazish reestriga yozuv kiritiladi va BIMT veb saytida xalqaro sanoat namunalari Byulletenida (International Designs Bulletin) nashr etiladi	Ko'rsatilgan ishtirokchi idoraning qarori muhofaza hajmiga doir: muhofaza taqdim etildi yoki muhofaza berish vaqtincha rad etildi				

Foydalar

- Talabnoma bir marta va bitta tilda taqdim etiladi va bir nechta yurisdiksiyalarda bir sinfga tegishli mahsulotlar uchun 100 tagacha sanoat namunalari ro'yxatdan o'tkazishga imkon beradi
- Bitta valyutada bir to'plamdagi bojlarni to'lash
- Ro'yxatdan o'tkazish xabarnomasini nashr etishni Sizning biznes strategiyangizga mos keladigan vaqtga moslash
- Yagona markazlashtirilgan tizim doirasida ro'yxatdan o'tkazishni uzaytirish va o'zgartirish jarayonlarini boshqarish

Boshqa mamlakatlarda sanoat namunasiga huquqlarni olish uchun talabnoma berish

Startup sanoat namunasini xorijda himoya qilishni ta'minlash maqsadida o'zining global maqsadlari va moddiy imkoniyatlaridan kelib chiqib uch xil strategiyadan foydalanishi mumkin:

- milliy variant. U startup himoya olmoqchi bo'lgan har bir mamlakatning milliy IM idorasiga sanoat namunasini uchun alohida talabnoma berishni nazarda tutadi;
- mintaqaviy variant. U sanoat namunalari ro'yxatga olishning mintaqaviy tizimi doirasida himoya olishni nazarda tutadi va ushbu huquqiy himoya barcha ishtirokchi davlatlarda ta'minlanadi. Bunday tizimlarga Afrika intellektual mulk tashkiloti (AIMT), Benilyuks intellektual mulk idorasi (BIMI) va Yevropa Ittifoqining intellektual mulk idorasi (YIIMI) kiradi;
- Xalqaro variant. Xalqaro talabnoma Gaaga tizimi orqali taqdim etiladi.

BIMT ma'muriy funksiyalarni bajaradigan Gaaga tizimi startaplarga sanoat namunalari nisbatan huquqlarni olish va saqlab qolish hamda ularni dunyoning turli bozorlarida boshqarish imkonini beradi. Buning uchun BIMTga bitta tilda bitta xalqaro talabnoma berish va bir to'plam boj to'lovini to'lash talab qilinadi.

Markazlashtirilgan tizimga asoslangan Gaaga tizimi xalqaro ro'yxatdan o'tkazishni keyingi boshqarishni ham ancha soddalashtiradi (4-rasmga qarang).

Talabnoma berish huquqiga ega bo'lish uchun talabnoma beruvchi Ahdlashuvchi tomon (Gaaga Ittifoqiga a'zo bo'lgan mamlakat yoki hukumatlararo tashkilot) bo'lgan davlatning

fuqarosi bo'lishi yoki doimiy yashashi yoki korxonaga ega bo'lishi yoxud Ahdlashuvchi tomonning hududida odatiy yashash joyiga ega bo'lishi kerak. Madrid tizimidan farqli o'laroq, Gaaga tizimi oldindan milliy yoki mintaqaviy talabnomani topshirishni yoki ro'yxatdan o'tkazishni talab qilmaydi.

Xalqaro talabnoma bevosita BIMTga taqdim etiladi. Uni olgandan so'ng BIMT rasmiy talablarga muvofiqlikni tekshiradi. Agar tekshiruv ijobiy natija bersa, BIMT xalqaro reestrda talabnoma yuboradi va uni nashr qiladi. Belgilangan muddatda talabnomada ko'rsatilgan Ahdlashuvchi tomonlar o'z qonunlarining asosiy talablaridan kelib chiqib, sanoat namunasini tan olish yoki uni rad etish to'g'risida qaror qabul qiladi.

Yuqorida ta'kidlanganidek, sanoat namunalari uchun ustuvorlik sanasi olti oyni tashkil etadi. Agar startup bitta davlat yoki mintaqada talabnoma bergan bo'lsa va talab qilayotgan muhofazasini boshqa mamlakatlar yoki mintaqalarda ham amal qilishini xohlasa, u birinchi talabnoma topshirilgandan keyin olti oy ichida Gaaga tizimi bo'yicha xalqaro talabnomani berishi va dastlabki talabnoma berilgan sanadan ustuvorlik sanasini belgilashni so'rashi mumkin. Ustuvorlik sanasi davrida talabnoma beruvchi aynan shunday yoki unga o'xshash talabnomani undan so'ng bergan har qanday shaxsga nisbatan ustunlikka ega. Patentlarda bo'lgani kabi, ustuvorlik sanasi davri tugashi va birinchi talabnoma e'lon qilinishi bilan, sanoat namunasini "yangi" deb hisoblanmaydi va boshqa hududlarda muhofaza olish huquqidan mahrum bo'lishi mumkin.

EVOS kompaniyasi



IM asosiy portfel

Huquq egasi: "MAK FOOD SERVIS" mas'uliyati cheklangan jamiyati.

Kompaniya dasturiy ta'minot tovar belgilari tijorat sirlariga nisbatan mutlaq huquqlar egasi

Veb-sayt: <https://evos.uz>

EVOS kompaniyasi intellektual mulk huquqlarini samarali muhofaza qilgan holda yutuqlarga erishish va biznes strategiyasini muvaffaqiyatli amalga oshirishda muhim qadamlar tashladi. 2006 yilda avtobus bekatidagi kichik ovqatlanish joyi sifatida ochilgan kompaniya 15 yil ichida O'zbekiston bo'ylab 65 dan ortiq restoranlar tarmog'iga aylandi. Bugungi kunda EVOS o'zining eng tezkor yetkazib berish xizmati, zamonaviy IT-infratuzilmasi va 3000 dan ortiq xodimlariga ega. Birinchi filial – hozirgi kunda EVOS Yunusobod restorani – bugungi kunga qadar muvaffaqiyatli faoliyat yuritmoqda.

Kompaniya oziq-ovqat mahsulotlari va ichimliklar bilan ta'minlash bo'yicha xizmatlar ko'rsatuvchi sifatida jami 13 ta ro'yxatdan o'tgan tovar belgisiga

ega. Xususan, EVOS, EVOS R Birinchi milliy fast fud tarmog'i, Lavashmi?, Lavashmi?, Lavashmi? Rahmat Pitsa O'zimizni pitseriya, Jaydar R kabi tovar belgilari kompaniyaning bozordagi raqobatbardoshligini ta'minlashga xizmat qiladi. Intellektual mulk huquqlarining muhofaza qilinishi kompaniyaning o'zini yagona va o'ziga xos qilib ko'rsatishga yordam beradi, bu esa mijozlar orasida brendning obro'sini oshiradi.

Kompaniya tarixi uning asoschisi, Qayumov Xusamiddin boshlanadi. 2006 yilda Xusamiddin va uning sheriklari "Burger" kompaniyasini tashkil qildilar. Birinchi savdo nuqtasi avtobus bekatida ochilgan bo'lib, u yerda lavash, burger va boshqa tez tayyorlanadigan mahsulotlar sotilgan. Intellektual mulkka bo'lgan e'tibor va yangicha g'oyalar EVOS kompaniyasining rivojlanishida muhim rol o'ynadi. Mahsulotlar assortimenti doimiy ravishda kengayib bordi, xaridorlar soni ortib bordi va ko'proq odamlar sifatli taomlarni baholay oldilar.

2011 yilda kompaniya o'z nomini o'zgartirib, EVOS deb atala boshladi. Bu nom innovatsiya va evolyusiyaga global maqsadini ifodalaydi – yangi taomlar assortimenti va sifati, xizmat ko'rsatish sifatiga bo'lgan talablarning doimiy o'sishi va xodimlar malakasiga qo'yiladigan talablarni qamrab oladi. EVOS kompaniyasi intellektual mulk huquqlarini muhofaza qilishga qaratilgan sa'y-harakatlari, ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirish va mahsulotlarning yuqori sifati bilan uyg'unlashgan holda, kompaniyaning kelgusi yutuqlarini ta'minlaydi.

EVOS kompaniyasi o'zining yutuqlari va rivojlanishini intellektual mulk huquqlarini samarali muhofaza qilish va biznes strategiyasini muvaffaqiyatli amalga oshirish bilan bog'liq holda ta'minlaydi. Innovatsion yondashuv va sifatli xizmat ko'rsatish kompaniyani mahalliy va xalqaro bozorlarda yetakchi o'ringa qo'ydi. Intellektual mulkka bo'lgan e'tibor EVOS kompaniyasining

raqobatbardoshligini oshirishga va mijozlar bazasini kengaytirishga xizmat qilmoqda.

Eslatmalar

1 Milliy IM idoralari haqidagi aloqa ma'lumotlarini ushbu sahifada topishingiz mumkin.

wipo.int/directory/en/urls.jsp.

2 BIMT ma'muriy funksiyalarni bajaradigan 1883 yilgi Parij Konvensiyasi sanoat mulki huquqini, shu jumladan patentlarni muhofaza qilish bo'yicha birinchi yirik xalqaro kelishuv hisoblanadi.

3 RCT xalqaro shartnoma bo'lib, 150 dan ortiq ishtirokchi davlatlar mavjud.

4 Istisnolar mavjud. Muhimi shundaki, Yevropa patent idorasi va Koreya intellektual mulk idorasi 31 oy muddatni nazarda tutadi.

5 Bir qator chegirmalar mavjud. "Ko'p beriladigan savollar" bo'limiga qarang "Are there fee reductions available under the PCT?"

www.wipo.int/pct/en/faqs/faqs.html.

6 Adabiy va badiiy asarlarni muhofaza qilish to'g'risidagi Bern Konvensiyasi. Qarang

www.wipo.int/treaties/en/ip/berne.

IMdan foydalanishning boshqa strategik usullari

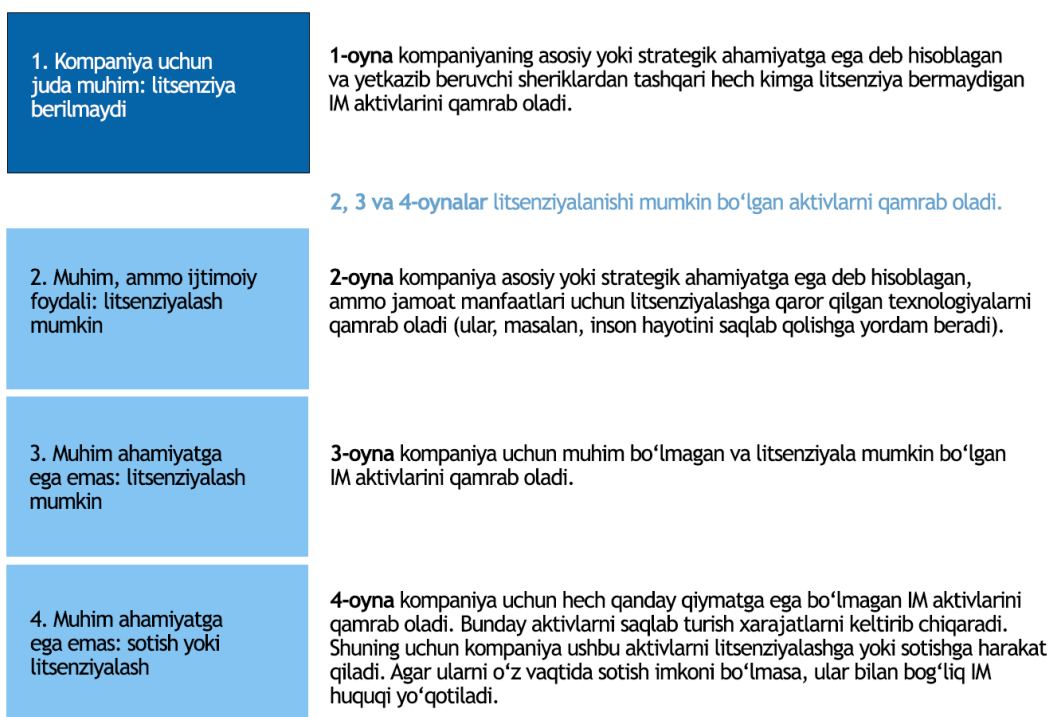
Startap IMka nisbatan bir yoki bir nechta huquqlarni olish orqali o'z biznesida strategik foydalanishi mumkin bo'lgan aktivlarga ega bo'ladi. U buni IMni o'z mahsulotlari va xizmatlarini ishlab chiqarish yoki marketingga to'g'ridan-to'g'ri integratsiya qilish hamda bu bilan raqobatbardoshlikni oshirishi mumkin. Bundan tashqari, u IMdan qo'shimcha daromad manbalarini yaratish, moliyalashtirishni ta'minlash, sherik va hamkorlarni jalb qilish, xodimlarni yollash va kompaniya qiymatini oshirish uchun foydalanishi mumkin. Bu imkoniyatlar quyida ko'rib chiqiladi.

Litsenziyalash

IMdan o'z asosiy biznesida foydalanish bilan bir vaqtda yoki bunday foydalanish

o'rniga startap o'zining IM obyektlarini o'zga maqsadda qo'llashi va ulardan foydalanish huquqini boshqalarga berishi mumkin. IM nomoddiy aktiv bo'lib, moddiy obyektlardan farqli o'laroq, u o'ziga xos ustunlikka – elastiklik xususiyatiga ega. Undan bir vaqtning o'zida ko'plab iste'molchilar foydalanishi mumkin va bunday foydalanish uning xususiyatini ham, sifatini ham o'zgartirmaydi. Asosiy huquqlarni o'zida saqlab qolgan holda, boshqalarga IMdan foydalanish huquqini berish litsenziyalash deb ataladi. Shartnoma tuziladi (majburiyatlarni olish to'g'risidagi kelishuv) va unga ko'ra bir tomon (litsenziar) o'ziga tegishli IMdan foydalanish huquqini boshqa tomon (litsenziat)ga beradi va buning evaziga muntazam ravishda pul to'lovlari (royalti) oladi¹.

5-rasm. IM portfelining oddiy tuzilishi



Ushbu mexanizm IM huquqiga ega bo'lgan startapga IM aktivlarining bir qismini uchinchi shaxslarga litsenziya sotish orqali o'tkazish yo'li bilan qo'shimcha daromad manbalarini yaratishga imkon beradi (5-rasmga qarang). U litsenziatlarni o'zi joylashgan geografik hududda topishi ham, shuningdek o'zining IMdan foydalanish huquqini berishi uning raqobatbardoshligiga zarar bermaydigan boshqa joydan ham topishi mumkin. Startap hattoki o'zining to'g'ridan-to'g'ri raqobatchisi bo'lgan shaxslarga litsenziyani sotishdan ham foyda ko'rishi mumkin, chunki bu foydalanish doirasini toraytiradi yoki agar startap raqobatchining IM portfeliga kira olsa, o'zaro litsenziyalashni ta'minlaydi. Keng IM portfeliga ega bo'lgan aksariyat kompaniyalar litsenziya asosida sotishga tayyor bo'lgan IM aktivlarini strategik ahamiyati tufayli litsenziyalashga tayyor bo'lmagan aktivlaridan ajratib turadigan tarzda tashkil qilishadi.

IM litsenziyalari turlicha bo'lishi mumkin. Masalan, litsenziyani faqat bir shaxsga o'tkazish mumkin va bu litsenziya mustasno (mutlaq) litsenziya deb nomlanadi. Ko'plab mustasno (mutlaq) litsenziyalar IM egasida ma'lum huquqlarni, masalan, IMdan tijorat takliflarida foydalanish huquqini saqlab qolishni nazarda tutadi.

Bir IM obyektiga nisbatan huquqlarni bir nechta shaxslarga o'tkazish ham mumkin; bunday litsenziya mustasno (mutlaq) bo'lmagan litsenziya deb ataladi. Litsenziya shartnomasi litsenziat o'z huquqlarini boshqalar bilan bo'lishish imkoniyatiga ega bo'ladigan tarzda ishlab chiqilishi mumkin; bu sublitsenziya deyiladi. Ko'pincha litsenziyalar hududiy prinsip yoki faoliyat turi bo'yicha cheklovlarni ham nazarda tutadi.

Litsenziya shartnomasi tomonlarning ehtiyojlariga moslashtirilishi mumkin. Shunga qaramay, ko'p hollarda litsenziyalash shartnomasini to'g'ri tuzish qiyin vazifa hisoblanadi va bu litsenziyalash maqsadi hamda predmetiga bog'liq bo'ladi. Bunday hollarda professionallardan yordam olish kerak. Garchi litsenziya shartnomalari bir-biridan juda katta farq qilsa-da, ularni birlashtiradigan jihatlarni ajratib ko'rsatish mumkin:

- Ko'pgina yurisdiksiyalarda litsenziya shartnomasining yozma shaklda tuzilishiga doir talab mavjud.
- Ko'plab mamlakatlarda litsenziya shartnomasi vakolatli davlat idorasida, masalan, patent idorasida ro'yxatdan o'tkazilishi kerak.
- Litsenziya shartnomasining asosiy jihati bo'lib taqdim etiladigan huquqlarning doirasi va litsenziya to'lovlari to'lash hisoblanadi².
- Huquqlarni o'tkazish to'g'risidagi bandeda o'tkaziladigan IM huquqi va mumkin bo'lgan cheklovlar ko'rsatiladi. Litsenziya to'lovlari to'g'risidagi bandeda esa, litsenziya berish evaziga litsenziarning nima olishi nazarda tutiladi.
- Litsenziya shartnomasining amal qilish muddati litsenziyalanadigan IM huquqining amal qilish muddatidan hech qachon oshmasligi kerak.
- Agar litsenziya shartnomasi bir nechta yurisdiksiyalarni qamrab olsa, ular o'tkaziladigan huquqlarga doir bandeda ko'rsatilishi kerak yoki alohida tuziladigan shartnomaning predmeti bo'lishi ham mumkin. Ko'rinib turibdiki, litsenziya shartnomasining predmeti bo'lgan barcha IM huquqlari oldindan muayyan mamlakatlarda qo'lga kiritilgan bo'lishi kerak.
- Agar litsenziya shartnomasining predmeti tovar belgisi bo'lsa, u holda litsenziar litsenziyalanadigan tovar belgisi taalluqli bo'lgan ushbu mahsulot iste'molchilarning

talablariga mos bo'lishini ta'minlash uchun litsenziyalangan tovar belgisi va mahsulot sifatini tekshirish uchun aniq qoidalarni nazarda tutishi shart.

- Litsenziat uchinchi shaxslarga IMka litsenziarning huquqlaridan foydalanishga ruxsat berishi kerak bo'lgan hollarda, litsenziat litsenziya shartnomasida sublitsenziya berish huquqini ko'rsatishi kerak va bunda litsenziat sublitsenziatga nisbatan litsenziar bo'lib qoladi.

Shuni ta'kidlash kerakki, tomonlarning bir-biriga nisbatan ba'zi majburiyatlari litsenziya shartnomasi muddati tugaganidan keyin ham amal qilishda davom etadi. Shartnomaning amal qilish muddatidan keyin ham saqlanib qolgan huquqlar litsenziyalash obyektiga va shartnoma mazmuniga qarab farqlanadi. Biroq, to'g'ri tuzilgan shartnomada quyidagilar mavjud bo'ladi: litsenziarga unga tegishli to'lovlarni olishga imkon berishi, litsenziatga unda qolgan litsenziyalangan mahsulotlarni sotish imkoniyatini berishi, tomonlarga o'zaro ishonch va maxfiylikka doir majburiyatlarini bajarishga imkon berishi, shartnoma muddati tugaganidan keyin cheklangan audit o'tkazish imkonini berishi va hokazo. IMka nisbatan birgalikda egalik huquqi mavjud bo'lganda, litsenziyalash huquqi yurisdiksiya va tomonlar o'rtasidagi kelishuvlarga bog'liq bo'lishi mumkin. Bir litsenziarning o'zi uchinchi shaxslarga litsenziya berishi mumkinligini o'rganish zarur. Ko'pgina hollarda u bunday huquqlarni taqdim etish uchun boshqalarni xabardor qilishi yoki sheriklarning roziligi bilan amalga oshirishi mumkin. Ko'pincha birgalikda egalik qiluvchi shaxsning raqobatchilariga litsenziya berish tegishli shartnoma asosida cheklanishi mumkin.

Paxta seleksiyasi, urug'chiligi va yetishtirish agrotexnologiyalari ilmiy tadqiqot instituti tomonidan qo'llanilgan litsenziya strategiyasi

Paxta seleksiyasi, urug'chiligi va yetishtirish agrotexnologiyalari ilmiy-tadqiqot instituti tomonidan 100 dan ortiq amaldagi patentlar mavjud bo'lib, ular qishloq xo'jaligidagi innovatsiyalarning samaradorligini oshirishga xizmat qilmoqda. So'nggi yillarda institut S-8290, O'zPITI-203, Sulton, SSB-Klaster-1, Kamolot-79, Surxan-18 va Zarafshon kabi seleksiya yutuqlariga patent olgan. Bu patentlar turli qishloq xo'jaligi klasterlari hamda fermer xo'jaliklariga litsenziya shartnomalari asosida taqdim etilib, tijoratlashtirish orqali yuqori daromad keltirmoqda. Institut intellektual mulk muhofazasiga katta e'tibor qaratib, o'zining seleksiya yutuqlarini patentlash orqali himoya qiladi.

O'zbekistondagi muhim ilmiy muassasalardan biri hisoblanadi. Uning asosiy maqsadi paxta yetishtirish sohasidagi ilmiy tadqiqot va innovatsiyalar orqali yuqori hosildorlikka ega, iqlim sharoitlariga chidamli, kasallik va zararkunandalarga bardoshli yangi paxta navlarini yaratishdir. Institut urug'chilik va agrotexnologiyalar sohasida ilg'or usullarni qo'llab, paxta yetishtirish samaradorligini oshirishga qaratilgan tadqiqotlar o'tkazadi. Natijada seleksiya yutuqlariga patent olinib, qishloq xo'jaligida yangi imkoniyatlar uchun qo'llanilmoqda.

O'zbekistonning barcha hududlarida, viloyatlaridagi qishloq xo'jaligi klasterlari va fermer xo'jaliklari bilan g'o'za navlari bo'yicha litsenziya shartnomalari tuzilgan va adliya vazirligida ro'yxatdan o'tkazilgan. Bu litsenziyalar orqali innovatsiyalar samarali qo'llanishi ta'minlanmoqda. Litsenziyalash jarayonida institut o'zining ilmiy ishlanmalarini aniq

taqsimlab, ularning samarali tijoratlashtirishga qodir bo'lgan potensial litsenziyatlar bilan hamkorlik qilish imkoniyatlarini topgan.

Litsenziyalash orqali institut o'z ilmiy yutuqlarini kengroq tarqatish va ulardan samarali foydalanish imkoniyatini yaratadi. Bu jarayon iqtisodiyotning barqaror rivojlanishiga hissa qo'shadi, yangi ish o'rinlari yaratilishiga va sohaning yanada rivojlanishiga turtki beradi. Shuningdek, litsenziyalash litsenziyatlar uchun ham katta imkoniyatlar yaratib, ularning raqobatbardoshligini oshiradi.

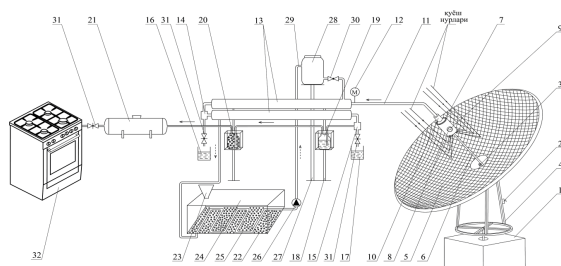
Institutning intellektual mulk muhofazasiga qaratilgan chora-tadbirlari paxtachilik sohasidagi innovatsiyalarning samaradorligini oshirishga xizmat qilmoqda. Ushbu patentlar va litsenziyalar qishloq xo'jaligi klasterlari va fermerlar tomonidan samarali foydalanilmoqda, bu esa jahon bozorida raqobatbardoshlikni oshirishga yordam beradi. Natijada, paxta yetishtirish sohasidagi yutuqlar milliy iqtisodiyotning barqaror rivojlanishiga hissa qo'shmoqda.

Agar startap biznes modelining asosiy elementi litsenziyalash bo'lsa va litsenziyalarni sotish uning asosiy daromad manbasi hisoblansa, u mahsulot yoki xizmatlarni sotish bilan emas, balki litsenziya shartnomalari asosida texnologiyalardan foydalanishni ta'minlash bilan shug'ullanishi mumkin. Litsenziyalashga asoslangan biznes modeldan foydalanadigan kompaniyalarga Bluetooth va Dolby kompaniyasini misol qilib ko'rsatish mumkin. Dolby kompaniyasi keng iste'mol tovarlarini ishlab chiqarishga mo'ljallangan litsenziyalangan texnologiyalardan foydalanadigan qurilmalar ishlab chiqaruvchi (OEM-kompaniya)larga litsenziyalar taqdim etadi. Aynan shunday holatni mualliflik huquqlarini tasarruf etish orqali daromad topish uchun uchinchi shaxslarga dasturiy ta'minotni

litsenziyalaydigan startaplarda ham ko'rish mumkin. Faoliyatining asosi litsenziyalash hisoblangan startap o'zining biznes modeli, IM va faoliyat sohasidan kelib chiqib, juda faol (kuniga bir nechta kichik litsenziyalarni qayta ishlaydi) yoki faol bo'lmagan (yiliga bitta juda katta litsenziyani sotadi) bo'lishi mumkin; u o'z faoliyat turini hisobga olgan holda biznesni rivojlantirish uchun litsenziyalash jarayonini tayyorlash, muhokamalar o'tkazish va naqd pul oqimlarini boshqarish, shuningdek tegishli litsenziyalash strategiyasini va shartnomalarning standart shakllarini ishlab chiqishi kerak.

G'oyalarni foydali model sifatida tijoratlashtirish

Quyosh konsentratorli geliopiroliz uchun qurilmaga № FAP 2427 patent olingan.



Quyosh konsentratorli geliopiroliz qurilmasining texnologik sxemasi

Asosiy IM portfeli

bir nechta foydali modelga berilgan talabnomalar

Veb-sayt: <https://www.qmii.uz/ru>

Mahsulot

Qarshi muhandislik iqtisodiyot instituti davlat muassasasi tomonidan "Quyosh konsentratorli geliopiroliz uchun qurilma"ga patent olinishi intellektual mulkni muhofaza qilishga e'tibor qaratish natijasida yuzaga kelgan yutuqlarning yorqin namunasidir. Qurilma mualliflari – Almardanov Hamidilla Abdig'aniyevich, Uzakov Gulom Norboyevich, Safarov Alisher Bekmurodovich va Mamedov Rasul akif-og'li – o'zlarining ilmiy va texnik salohiyatini innovatsion texnologiyalar yaratishga qaratdilar. Bu patent innovatsion mahsulotlarning intellektual mulk sifatida muhofaza qilinishi orqali ularning

bozordagi raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qiladi.

O'zbekistonda quyoshli kunlar sonining ko'pligi va bozor iqtisodiyotining rivojlanayotganligi natijasida energiyaga bo'lgan talab ortib bormoqda. Bu sharoitda quyosh energiyasidan samarali foydalanish muhim ahamiyat kasb etadi. Qurilma qo'llanish sohasi bo'yicha quyosh energetikasiga tegishli bo'lib, xususan, kombinatsiyalashgan quyosh konsentratori yordamida biomassadan muqobil yoqilg'ilar (biogaz, suyuq va qattiq yoqilg'i) olish uchun mo'ljallangan. Qurilma energiya samaradorligi va uzluksizlikni ta'minlash maqsadida ishlab chiqilgan.

Qurilmaning texnologik afzalliklari uning yuqori energiya samaradorligida namoyon bo'ladi. Parabolik quyosh konsentratori va geliopiroliz reaktori yordamida quyosh energiyasini samarali foydalanish orqali biomassa qayta ishlanadi. Bu jarayonda biogaz, suyuq yoqilg'i va qattiq yoqilg'i kabi mukobil yoqilg'ilar olinadi, bu esa uzluksiz energiya manbai sifatida foydalanish imkoniyatini beradi.

Qurilmani kichik ixtiro sifatida huquqiy muhofaza qilinishi uning bozordagi raqobatbardoshligini oshiradi, uning texnologiyasi va nou-xausini himoya qiladi. Bu esa yangicha texnologiyalar va mahsulotlarni yaratishga bo'lgan qiziqishni oshiradi hamda ilm-fan va texnika sohasida yangi yutuqlarga erishishga yo'l ochadi.

Qurilmaning ro'yxatdan o'tkazilishi uning kelgusi rivojlanishini va bozordagi muvaffaqiyatini ta'minlashga yordam beradi. Innovatsion texnologiyalarning intellektual mulk sifatida muhofaza qilinishi tashkilotning o'z mahsulotlarini rivojlantirish va ularni muvaffaqiyatli tijorat muomalasiga kiritish imkoniyatini oshiradi. Intellektual mulkka bo'lgan e'tibor va muhofaza qilish kelgusi yutuqlar va innovatsiyalarning muvaffaqiyatini ta'minlaydi.

Startap shuningdek, o'z biznesini yuritish uchun zarur bo'lgan IMni topish va uni olish zaruratiga duch kelishi mumkin. Quyida ayrim vaziyatlarni misol tariqasida ko'rib chiqamiz.

- Universitetda IM obyektini mavjud. Universitetdan startap chiqib ketishi va kengayishi hamda IM obyektini bozorda sotish bilan shug'ullanishi zarur. Mukammal holatda, IM ushbu startapga tegishli bo'lishi kerak, biroq universitet buni xohlamaydi yoki huquqlarini o'zgalarga o'tkazib bera olmaydi. Shuning uchun startap litsenziya olishi kerak bo'ladi.
- Harakat erkinligini ta'minlash⁴. Ushbu holatda startap o'z mahsulotlari yoki xizmatlarini ishlab chiqarish va tijoratlashtirish uchun uchinchi shaxslarning IMdan foydalanish huquqini qo'lga kiritishi kerak. Harakat erkinligini litsenziya olish orqali eng oson ta'minlash mumkin. Litsenziyani olishda uning rivojlanish bosqichida yoki boshqa subyektga sotilishida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan kompaniyaning kelajakdagi ehtiyojlarini astoydil tahlil qilish kerak. Agar startap yuz berishi mumkin bo'lgan favqulodda vaziyatlarni oldindan o'rganmasa, u litsenziya berish shartlarini qayta ko'rib chiqish zaruratiga duch kelishi mumkin. Bu esa, yana katta xarajatlarga olib kelishi yoki imkonsiz ishga aylanishi mumkin.

Huquqni boshqa shaxsga o'tkazish

Huquqni boshqa shaxsga o'tkazish IM obyektini sotishni anglatadi. Sedent IM obyektiga nisbatan mulk huquqini sessionariyga odatda, biron narsa evaziga o'tkazadi. (Huquqni o'tkazish mumkin bo'lgan joylarda, biron bir ramziy to'lov evaziga amalga oshiriladi). Huquqni o'tkazish jarayoni

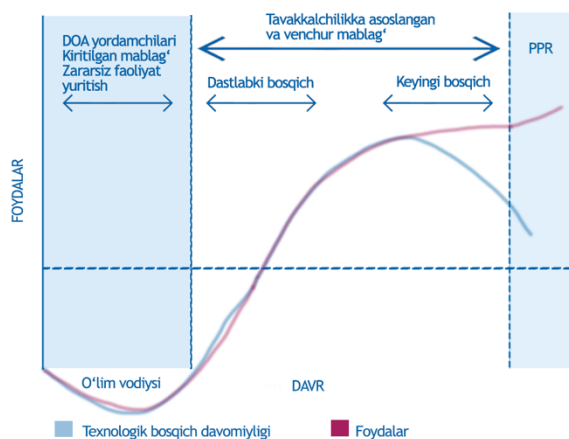
tugagandan so'ng, sessionariy IM obyektiga nisbatan barcha huquqlarni qo'lga kiritadi. Huquqni o'tkazish turli mamlakatlarda turli qoidalar bilan tartibga solinadi va uchinchi shaxslardan himoya qilish maqsadida milliy reestrda ro'yxatdan o'tkazishni talab qilishi mumkin. Agar huquqni o'tkazish ko'plab yurisdiksiyalardagi IM huquqi oilasiga tegishli bo'lsa, taraflar IM huquqlarining milliy xususiyatini va obyektini sotish ushbu yurisdiksiyalarning har birida ularning amaldagi qonunlariga muvofiqligini ta'minlash zarur. Shuni ta'kidlash kerakki, aralash yondashuv ham bo'lishi mumkin va bunda bir vaqtning o'zida ham huquqni o'tkazish, ham litsenziyalash mavjud bo'ladi. Masalan, ikki mamlakatda bir xil texnologiya uchun ikkita alohida patent berilgan deylik. Startap A. mamlakatda huquqni o'tkazish asosida va V. mamlakatda esa, litsenziya shartnomasi asosida patent olishi mumkin.

Moliyaviy mablag'lardan foydalanish

Startap o'zining barqaror faoliyati uchun zarur bo'lgan daromad hajmini ta'minlamaguncha, u moliyalashtirilishi kerak. Har qanday yangi tashkil etilgan kompaniya daromad olishidan oldin pul sarflaydi. Bu o'rinda startapning o'tishi lozim bo'lgan "o'lim vodiysi" deb nomlangan bosqich haqida so'z boradi. Startap tashkil etilgan dastlabki davrda kerakli moliyaviy resurslarga ega bo'lmasligi sababli, uning moliyaviy mustaqilligini ta'minlashdan oldin joriy operatsion xarajatlarni qoplash uchun yetarli bo'lgan mablag' kerak bo'ladi. Ba'zi hollarda startap kompaniya ta'sisчилari tomonidan moliyalashtiriladi. Biroq, ko'pchilik startaplar kerakli miqdorda moliyaviy resurslarga muhtojlik sezadi. Shu sababli,

ko'plab startaplar yangi tashkil etilayotgan bosqichda yoki rivojlanish jarayonida foydalanadigan bir nechta moliyalashtirish manbalarini topishga harakat qiladi. Bunday sharoitlarda, startap odatda, kreditorlarni IM landschaftini o'rganayotganligiga va o'zining IMini himoya qilish uchun zarur choralarni ko'rayotganiga ishonirishi kerak. Ayrim moliyalashtirish manbalari quyida qisqacha tavsiflangan, moliyalashtirish bosqichlari esa, 6-rasmda keltirilgan.

6-rasm. Moliyalashtirish bosqichlari



Moliyalashtirish manbasiga oid ushbu umumiy jadval startaplarga sarmoya kiritishning uzoq yillik ekotizimlarini aks ettiradi. Amaliyotda, moliyalashtirish sxemalari mamlakatlarga qarab farq qiladi.

Ta'kidlash joizki, daromad olishdan oldingi bosqichda ("o'lim vodiysi"dan o'tish paytida) mablag'lar odatda, "do'stlar, oila va ahmoqlar" (DOA)dan, biznes yordamchilaridan va, ehtimol, davlat dotatsiyasi tarzida keladi.

Aksariyat ventchur fondlari (VF) allaqachon pul oqimi kelishini ta'minlay olgan (ularning daromadi xarajatlardan ko'p) kompaniyalarga sarmoya

kiritishni afzal ko'rishadi (ularning daromadi xarajatlardan oshadi). Ba'zi ventchur fondlari (qoida tariqasida, yuqori texnologiyali sohalarda ishlaydigan) daromad olishdan oldingi bosqichda ham mablag' kiritishi mumkin.

Odatda, startap moliyalashtirishning bir necha – yordamchi investitsiyalardan boshlab, toki ventchur fondlaridan mablag' olishgacha bo'lgan bosqichlardan o'tadi. Har bir bosqichda investitsiyalarning hajmi oldingi bosqichda investitsiya qilingan mablag'lar miqdoridan sezilarli darajada oshadi.

Shuni ta'kidlash kerakki, dastlabki davrida daromad o'sishining egri chizig'i (oranj rang) texnologik bosqichning davomiyligini ko'rsatadigan egri chiziq (ko'k rang) bilan mos kelishi mumkin. Bundan oddiy saboq olish mumkin: agar startap innovatsion faoliyatni amalga oshirmasa va faqat dastlab ishlab chiqarilgan texnologiyaga tayanib qolsa, u holda texnologiya eskirib borgan sari uning daromadi ham kamayib boradi.

Davlat subsidiyalari

TTD4 yoki undan past deb tasniflangan texnologiyalar uchun an'anaviy investorlardan mablag' olish ehtimoldan yiroq, chunki bunday texnologiyalar yirik texnik va tadbirkorlik xavflari bilan bog'liq bo'ladi. Bundan tashqari, mablag' olishga vakolatli yuridik shaxs bo'lmashligi mumkin. Texnologiya ko'pincha universitet kabi keng tuzilma doirasida rivojlanish bosqichida bo'lishi ham mumkin. Ushbu bosqichda TTD oshirish uchun zarur bo'lgan mablag'lar odatda, universitet tomonidan tadqiqot maqsadida taqdim etiladigan budjet yoki davlat hisobidan beriladi.

Ushbu umumiy qoidadan istisnolar mavjud. Ayrim mamlakatlar tadbirkorlik faoliyatini rag'batlantirish uchun mikroinvestitsiya mexanizmlari yaratilgan bo'lib, ular startaplarga o'z texnologiyalarini

mustaqil ravishda yaratish va ularning foydaliligini ko'rsatishi yoki biznes modellarini hayotga tatbiq etishi uchun dotatsiya yoki uzoq muddatli qarzlarni berishi mumkin. ITTKT amalga oshirish va foydaliligini tasdiqlash uchun oz miqdorda mablag' berishga tayyor bo'lgan biznes yordamchilari kamroq bo'lsada, mavjud.

Rasmiy tadqiqot grantlari katta ehtimol bilan investitsiyalar tufayli yaratilgan har qanday IM obyektiga egalik qilish va undan foydalanish uchun sharoit yaratadi ("shartnomaviy IM"). Shu sababli, tadqiqot olib boriladigan davlat muassasasi yoki universitet shartnomaviy IMka talabgorlik qilishi mumkin, bu esa tadbirkorga startap doirasida undan erkin foydalanish huquqini cheklash ehtimolini keltirib chiqaradi. Universitet resurslari (laboratoriyalar, materiallar, inson resurslari) ishlatilgan yoki tadbirkor universitet bilan mehnat shartnomasini tuzgan hollarda, universitet yoki tadqiqotni moliyalashtirgan boshqa shaxslar ushbu tadqiqotlar natijasida yaratilgan IM obyektiga qisman yoki to'liq huquqlarni talab qilishi mumkin. Bu universitet amal qiladigan mahalliy qonunlar va siyosatga bog'liq⁵; shuning uchun startap asoschilari mahalliy qonunlarni diqqat bilan o'rganishlari va universitetning IMga nisbatan olib borayotgan siyosatidan xabardor bo'lishlari kerak. Qo'shma loyihalar, konsorsiumlar va xalqaro tadqiqot dasturlarini moliyalashtirish turli shart-sharoitlar bilan, shuningdek, shartnomaviy IMdan foydalanish va taqsimlanishga bog'liq bo'lishi mumkin. Bundan tashqari, loyiha doirasida uning ishtirokchilaridan loyiha sheriklariga o'z IMlarini ("boshlang'ich IM") taqdim qilish talab qilinishi mumkin. Agar startap tomonidan qo'llaniladigan biznes model uchinchi shaxsning boshlang'ich IMiga bog'liq bo'lishi mumkin bo'lgan shartnomaviy IMdan foydalanishni o'z ichiga olsa, tadbirkor harakat erkinligini ta'minlash bilan bog'liq masalalarni hal qilishi kerak.

Startaplar innovatsiyalarni qo'llab-quvvatlashga mo'ljallangan boshqa davlat mexanizmlaridan ham foydalanishlari mumkin. Masalan, ba'zi soliq tizimlari kompaniyalarga ilmiy-tadqiqot xarajatlarini soliq deklaratsiyasidan olib tashlashga imkon beradi, bu esa kompaniyalar tomonidan qilingan xarajatlar miqdorini kamaytirish imkonini beradi. Bundan tashqari, "patent qutisi" (Patent Box) kabi sxemalar ham mavjud bo'lib, ular kompaniyaga IM huquqi tufayli olgan daromadlari uchun soliq imtiyozlarini taqdim etadi.

TTD4 yoki undan past deb tasniflangan texnologiyalar uchun an'anaviy investorlardan mablag' olish ehtimoldan yiroq, chunki bunday texnologiyalar yirik texnik va tadbirkorlik xavflari bilan bog'liq bo'ladi. Bundan tashqari, mablag' olishga vakolatli yuridik shaxs bo'lmasligi mumkin. Texnologiya ko'pincha universitet kabi keng tuzilma doirasida rivojlanish bosqichida bo'lishi ham mumkin. Ushbu bosqichda TTD oshirish uchun zarur bo'lgan mablag'lar odatda, universitet tomonidan tadqiqot maqsadida taqdim etiladigan byudjet yoki davlat hisobidan beriladi.

Ushbu umumiy qoidadan istisnolar mavjud. Ayrim mamlakatlar tadbirkorlik faoliyatini rag'batlantirish uchun mikroinvestitsiya mexanizmlari yaratilgan bo'lib, ular startaplarga o'z texnologiyalarini mustaqil ravishda yaratish va ularning foydaliligini ko'rsatishi yoki biznes modellarini hayotga tatbiq etishi uchun dotatsiya yoki uzoq muddatli qarzlarni berishi mumkin. ITTKT amalga oshirish va foydaliligini tasdiqlash uchun oz miqdorda mablag' berishga tayyor bo'lgan biznes yordamchilari kamroq bo'lsada, mavjud.

Rasmiy tadqiqot grantlari katta ehtimol bilan investitsiyalar tufayli yaratilgan har qanday IM obyektiga egalik qilish va undan foydalanish uchun sharoit yaratadi ("shartnomaviy IM"). Shu sababli, tadqiqot olib boriladigan davlat muassasasi yoki

universitet shartnomaviy IMka talabgorlik qilishi mumkin, bu esa tadbirkorga startap doirasida undan erkin foydalanish huquqini cheklash ehtimolini keltirib chiqaradi. Universitet resurslari (laboratoriyalar, materiallar, inson resurslari) ishlatilgan yoki tadbirkor universitet bilan mehnat shartnomasini tuzgan hollarda, universitet yoki tadqiqotni moliyalashtirgan boshqa shaxslar ushbu tadqiqotlar natijasida yaratilgan IM obyektiga qisman yoki to'liq huquqlarni talab qilishi mumkin. Bu universitet amal qiladigan mahalliy qonunlar va siyosatga bog'liq⁵; shuning uchun startap asoschilari mahalliy qonunlarni diqqat bilan o'rganishlari va universitetning IMga nisbatan olib borayotgan siyosatidan xabardor bo'lishlari kerak. Qo'shma loyihalar, konsorsiumlar va xalqaro tadqiqot dasturlarini moliyalashtirish turli shart-sharoitlar bilan, shuningdek, shartnomaviy IMdan foydalanish va taqsimlanishga bog'liq bo'lishi mumkin. Bundan tashqari, loyiha doirasida uning ishtirokchilaridan loyiha sheriklariga o'z IMlarini ("boshlang'ich IM") taqdim qilish talab qilinishi mumkin. Agar startap tomonidan qo'llaniladigan biznes model uchinchi shaxsning boshlang'ich IMiga bog'liq bo'lishi mumkin bo'lgan shartnomaviy IMdan foydalanishni o'z ichiga olsa, tadbirkor harakat erkinligini ta'minlash bilan bog'liq masalalarni hal qilishi kerak.

Startaplar innovatsiyalarni qo'llab-quvvatlashga mo'ljallangan boshqa davlat mexanizmlaridan ham foydalanishlari mumkin. Masalan, ba'zi soliq tizimlari kompaniyalarga ilmiy-tadqiqot xarajatlarini soliq deklaratsiyasidan olib tashlashga imkon beradi, bu esa kompaniyalar tomonidan qilingan xarajatlar miqdorini kamaytirish imkonini beradi. Bundan tashqari, "patent qutisi" (Patent Box) kabi sxemalar ham mavjud bo'lib, ular kompaniyaga IM huquqi tufayli olgan daromadlari uchun soliq imtiyozlarini taqdim etadi.

Do'stlar, oila va ahmoqlar (DOA)

Startap har qanday bosqichda norasmiy manbalardan mablag', masalan, do'stlar yoki oila tomonidan ko'rsatilgan moddiy yordam olish imkoniyatiga ega bo'lishi mumkin. Ushbu mablag'lar odatda, katta miqdorda bo'lmagan qarz hisoblanadi; bu esa qoida tariqasida rasmiy shartnoma tuzishni nazarda tutmaydi va startapning buxgalteriya hisobotida aks ettirilmasligi mumkin. Agar startap bunday mablag'larni qabul qilishga rozi bo'lsa, kelajakda yuzaga kelishi mumkin bo'lgan huquqiy yoki soliq muammolarini oldini olish uchun ularni hujjatlashtirishi kerak bo'ladi.

Startapning yaratilishi va uning rivojlanishining dastlabki bosqichlari o'z-o'zini moliyalashtirish fonida sodir bo'lishi sababli, startapning muassislari bir nechta bo'lsa IMka nisbatan huquq borasida muammo yuzaga kelishi mumkin. Hamkorlar IMka nisbatan huquqlarni taqsimlanishi masalasini imkon qadar tez hal qilishlari zarur. Odatda, bu masala muassislar o'rtasida shartnoma tuzish yo'li bilan hal qilinadi (aksiyadorlik kelishuvi). Masalan, bir muassis startapni moliyalashtirish uchun mablag' ajratsa, boshqasi yangi IMni yaratish imkoniyat beruvchi o'z IMini yoki texnik bilimini berishi mumkin. IMni muhofaza qilishga doir barcha huquqlarni startapga o'tkazish va yangi talabnomalarni alohida tadbirkorlar nomidan emas, balki startap nomidan berish maqsadga muvofiq.

Biznes yordamchilar

Yordamchi investorlar bu – o'z mablag'larini investitsiya qiladigan xususiy shaxslardir; bu bilan ular uchinchi shaxslarga tegishli mablag'larni boshqaradigan venchur fondlaridan farq qiladi. Yordamchi investorlar, qoida tariqasida, professional tajribaga bo'lgan yoki muayyan qiziqishi bo'lgan sohalarga sarmoya kiritadi. Ular

odatda, venchur fondlariga qaraganda kamroq miqdorda sarmoya kiritishadi, biroq ular buni nisbatan avvalroq amalga oshirishadi. Yaxshi biznes yordamchilar nafaqat moliyaviy mablag'larni taqdim etishadi, balki o'z tajribalari bilan ham o'rtoqlashadi, shuningdek, startap mahsulotini qo'llab-quvvatlaydi va biznesni kengaytirishga hissa qo'shadi, startapning keyingi faoliyatida mablag' yig'ish va boshqarish bilan bog'liq muammolarni hal qilishda yordam beradi. Venchur fondlari kabi yordamchi investorlar odatda, investitsiya qilingan mablag'lar evaziga startapning aksiyalari (ulushi)ni olishadi. Shuning uchun, garchi startapda mavjud yoki yaratiladigan IM uchun shart bo'lmasada, o'zlari qo'llab-quvvatlaydigan kompaniyaga nisbatan moddiy qiziqish uyg'onadi. Biznes yordamchilar kamdan-kam hollarda IMka nisbatan huquqlarni berishni so'rashadi, biroq bunday so'rov bo'lganida unga tadbirkor juda katta e'tibor berishi zarur. Aksincha, institusional investorlar startapdan yangi kompaniyaga tegishli bo'lgan IM huquqlarini masalan, bunday huquqlar universitetga yoki tadbirkorga tegishli bo'lsa odatda, uni o'ziga o'tkazishni talab qiladi.

Venchur fondlari

Venchur fondlari (VF) biznes yordamchilariga qaraganda ancha aniq institusional xarakterga ega. Ular odatda, o'zi bilan birga mablag' kiritgan boshqa investorlar yoki juda badavlat shaxslarning mablag'larni boshqaradi. VFga sarmoya kiritgan investorlar birgalikda "kommandit ishtirokchi" ("limited partners") deb nomlanadi. Aksariyat VFlar investitsiya sohasida o'zlarining ustuvor yo'nalishlariga ega va mablag'lar ular tomonidan ma'lum bosqichlarda investitsiya qilinadi. Investitsiyalar hajmi ("tiket o'lchamlari" deb ataladigan) fondga qarab o'zgaradi. Venchur

fondlari biznes yordamchilar toifasidagi investorlardan farqli ravishda institusional tuzilma bo'lganligi va o'z investorlari – kommandit ishtirokchilari oldida fidutsiar majburiyatlarga egaligi sababli, potensial mijozlarni tekshirish va mablag' ajratish to'g'risida qaror qabul qilishi uchun ko'proq vaqt talab qilinadi.

Tadbirkorlar VFga murojaat qilishni rejalashtirishda startapning faoliyat yo'nalishi va so'raladigan miqdordagi mablag' VFning investitsiya mezonlariga mos tushishiga aniq ishonch hosil qilishi kerak. Biologiya fanlarini rivojlantirishga sarmoya kiritishni afzal ko'radigan va 2 million AQSH dollaridan kam sarmoya kiritmaydigan venchur fondining mobil ilovani yaratayotgan va 500 ming AQSH dollari olishni istagan startapni moliyalashtirishi dargumon.

Tadbirkorlar agar o'zlarining loyihalari hali daromad keltirmayotgan bo'lsa, tabiiyki boshlang'ich mablag'ni izlashlari kerak bo'ladi; biroq, foyda ko'rayotgan startap o'z faoliyatini kengaytirishi, yangi bozorlarni egallash yoki bozorga yangi mahsulotlarni chiqarish uchun uchun investitsiya talab qilinishi (buning uchun o'z aksiyalarining bir qismini sotishi) mumkin. Asosiy maqsad – yangi kompaniyaning qiymatini oshirish hisoblanadi. Odatda, moliyalashtirishni turli bosqichlaridan startapning o'tishida, uning ta'sischilariga tegishli ulush sezilarli darajada kamayadi. Buning asosiy jihati shundaki: kompaniyaning qiymati oshgani sayin, har bir aksiyaning qiymati ham oshadi. Agar kompaniya yaxshi natijalarni ko'rsatsa va uning umumiy qiymati o'sib borayotgan bo'lsa, nisbatan kam bo'lgan aksiyalar paketi ko'proq qiymatga ega bo'ladi.

Masalan, tasavvur qilaylik 1 million AQSH dollariga baholanadigan startapda tadbirkor 80 foiz aksiyaga ega. Ushbu tadbirkorning aksiyalari paketining qiymati 800 ming AQSH dollarini tashkil etadi. Bir necha turdagi investitsiya kiritilganidan so'ng startapning qiymati 500 million dollargacha oshadi,

ammo bu vaqt ichida tadbirkorga tegishli aksiyalar ulushi 10 foizgacha kamaydi. Biroq, tadbirkorga tegishli bo'lgan ulushning qiymati bir necha marotaba oshdi va endi 50 million dollarga baholanadi.

Startapning qiymatini oshirish

Yuqorida ta'kidlab o'tilganidek, IM muayyan bahoga ega bo'lgan aktivdir. Ushbu qiymat aktiv bilan bog'liq savdo bitimlarini amalga oshirishni osonlashtiradi va kompaniya qiymatini oshirish uchun asos yaratadi. Bilimga asoslangan zamonaviy iqtisodiyotda har qanday kompaniyaning umumiy qiymatidagi his etilmaydigan aktivlarning ulushi oshadi va moddiy aktivlarning ulushi esa kamayadi. Bu ayniqsa, bir yangilik – bir his etilmaydigan aktiv va moddiy aktivlarga ega bo'lmagan startaplarga xos holat hisoblanadi. Bunday startaplarning bahosi asosan ular ishlab chiqqan yangiliklar va uning yaratuvchilariga tegishli bo'lgan bilimlarning qiymatidan iborat bo'ladi.

Startap bilan bog'liq qiymatni baholash murakkab va ko'pincha qiyin⁶ vazifa hisoblanadi chunki, unga tegishli IM hali takomilga yetmagan yoki ITTKT jarayonida yoki ro'yxatdan o'tish bosqichida bo'ladi. Bundan tashqari, IM bahosi barqaror bo'lmaydi. Vaqt o'tishi bilan u ko'plab, jumladan patentni ro'yxatdan o'tkazish, texnologiya qiymatini baholash, litsenziyalash bo'yicha ehtimoliy sheriklarning qiziqishi, ushbu texnologiyaga talabning mavjud bo'lish istiqbollari, uni boshqa texnologiyalar bilan almashtirish ehtimoli va boshqa omillar ta'siri natijasida o'zgaradi. Qolaversa, patent talabnomasini rad etish, turli da'volarning qo'zg'atilishi, raqobatbardosh mahsulotning paydo bo'lishi yoki yangi tartibga solish muammosining paydo bo'lishi IM bahosini kamaytirishi mumkin.

Shunga qaramay qiymatni baholash imkon qadar tezroq amalga oshirilishi kerak. Birinchidan, startap tijoratlashtirmoqchi bo'lgan IM obyektining potensial qiymati va yirik korporatsiyaga litsenziya asosida beriladigan IM obyektining qiymati o'rtasidagi farqni esdan chiqarmaslik zarur. Dastlabki holatda birinchi obyektning potensial bahosi ancha past bo'ladi va bu startapning ishlab keta olish imkoniyati bog'liq xavflar bilan izohlanadi. Biroq, agar startap o'sish bosqichlaridan muvaffaqiyatli o'tsa va o'z biznes modelining samaradorligi tan olinishiga erishsa, unga tegishli IM obyektining qiymati oshadi va litsenziyalash jarayoni taqdim etishi mumkin bo'lgan qiymatdan pul ko'rinishida ancha oshishi mumkin.

Shuni hisobga olgan holda, IM qiymatini dastlabki bosqichda bir qator sabablarga ko'ra baholash foydali bo'ladi, shu jumladan:

- Startapga IM obyektini kiritgan (pul mablag'ini kiritgandan farqli) tarafning aksiya kapitalidagi ulushini hisoblash. Tasavvur qilaylik, masalan, patentga talabnoma 100 ming AQSH dollariga baholanadi va boshqa tomon ham xuddi shu miqdordagi pul mablag'ini startap uchun sarflashga tayyor. Bunday holda agar boshqa jihatlar inobatga olinmasa, sheriklarning har biriga startap kapitalining 50 foizi tegishli bo'ladi;
- Investirlarni jalb qilish. Pul mablag'larini qidirayotgan startap potensial investorlar investitsiya qilgan mablag'lari evaziga qancha aksiya olishlari haqida aniq tasavvurga ega bo'lishlari uchun uning miqdorini aniqlash kerak. Startapga tegishli bo'lgan IMning pul qiymatini baholash uning umumiy qiymatini oshirishi mumkin va bu uning muassislariga muayyan investitsiya qiymati evaziga aksiyalar paketini kamaytirishga imkon beradi. Tasavvur qilaylik, masalan, investor startapga dastlabki bosqichda 100 ming AQSH dollari miqdorida sarmoya kiritishga tayyor. Agar startap 500 ming

1-jadval. IM qiymatini o'zgartiradigan omillar

Tasniqlash	Harajatlarni o'zgartiruvchi omil
Jarayon	IM obyektini litsenziyalash; IM obyektini litsenziyalash; IM obyektini sotish yoki sotib olish Qo'shib olish yoki qo'shib yuborish; mulkni begonalashtirish; aktivlarni ajratish Qo'shma korxonaga yoki strategik ittifoq tuzish IM obyektini tekin boshqa shaxsga o'tkazish
IMka nisbatan huquqlarga rioya qilinishini ta'minlash	IMka yetkazilgan zararni baholash
Ichki foydalanish	ITTKT investisiya kiritish IM obyektlarini ichki boshqarish Strategik moliyalashtirish va /yoki mablag'lar / kapital jalb etish Investorlar bilan o'zaro munosabat
Boshqa maqsadlar	Moliyaviy hisobdorlik Bankrotlik/tugatish Soliqlarni optimallashtirish IM obyektini sug'urtalash

Qarang: WIPO. IP PANORAMA. Module 11 on IP valuation.

www.wipo.int/export/sites/www/sme/en/documents/pdf/ip_panorama_11_learning_points.pdf.

AQSH dollariga baholansa, investor aksiyalarning 20 foizini oladi. Biroq, agar o'sha startapning asoschilari startapga tegishli bo'lgan IMni baholash asosida uning bahosini 1 million dollargacha oshirishga muvaffaq bo'lsalar, ular o'z ulushini oshirishlari mumkin va investor shuncha hajmdagi investitsiya evaziga aksiyalarning 10 foizini oladi;

- Startap uchinchi shaxs masalan, universitetga tegishli IM obyektini litsenziya asosida sotib olish istagini bildirishi mumkin. Litsenziya asosida sotib olinishi kerak bo'lgan IM obyektining bahosi startapni yaratish bilan

bog'liq xarajatlarga o'z ta'sirini ko'rsatadi. Biroq, startap boshqa muqobil variant haqida kelishishi (IM obyektiga litsenziyani keyinroq olishi), investorlardan mablag' olishga harakat qilishi (IM obyektiga litsenziya olish imkoniyatiga ega bo'lish uchun) yoki IM egasi bilan royalti to'lovlarini kechiktirish to'g'risida kelishib olishi mumkin (bu holda royalti miqdori ortadi, lekin startap qoida tariqasida foyda olishigacha uni to'lashni kechiktiradi);

- IM obyektini, shuningdek, uni sotish, litsenziya asosida berish, IMni tijoratlashtirish evaziga soliq imtiyozlarini (soliq imtiyozlari mavjud mamlakatlarda) olish maqsadida garov

ta'minoti sifatida foydalanishda baholashni talab qiladi. Shuningdek, kompaniya IM portfelining umumiy qiymatini baholashi va kompaniyani baholash maqsadida bu qiymatni kompaniyaning buxgalteriya hisoblarida aktivlar sifatida aks ettirishi mumkin.

IMni baholashning bir nechta usullari mavjud⁷. Quyida eng ko'p tarqalgan usullar keltirilgan.

Xarajat yondashuvi

Bitta IM obyektining narxini baholashga imkon beradigan xarajatlar yondashuvi o'zi tomonidan yoki boshqalarning shunga o'xshash (yoki aynan bir xil) IM obyektini yaratish bilan bog'liq xarajatlar miqdorini aniqlashni talab qiladi. Tegishli to'g'ridan-to'g'ri xarajatlar va muqobil xarajatlar umumlashtiriladi hamda axloqiy eskirish hisobga olinadi. IM obyektining yakuniy bahosi, masalan, ishlab chiqish jarayonida sarflangan xarajatlarni hisoblash, inflyasiyani inobatga olish yo'li bilan aniqlanadi, bu esa o'z navbatida axloqiy eskirishni to'g'irlagan holda joriy bahosini hisoblash imkonini beradi. IMning axloqiy eskirganligini hisoblashda funksional, texnik va iqtisodiy jihatlar inobatga olinadi.

Funksional ma'naviy eskirish hozirda mavjud bo'lgan nisbatan takomillashtirilgan muqobil variantlarni mavjudligi bilan emas, balki ushbu IM obyektidan foydalanishda yuzaga keladigan ortiqcha joriy xarajatlarni aniqlash yo'li bilan hisoblanadi. Texnik ma'naviy eskirish texnologik taraqqiyot natijasida IM obyektini o'z foydaliligini yo'qotishida sodir bo'ladi. Masalan, qattiq disklar uchun keyingi avlod kompyuterlarining patenti foydasiz bo'lib ko'rinadi, chunki texnik jihatdan nisbatan yaxshi rivojlangan muqobil variantlar allaqachon mavjud. Iqtisodiy ma'naviy eskirish IM obyektini nisbatan takomillashgan va yaxshilangan

shaklini investitsiyalarni yetarlicha raqobatdoshligini ta'minlay olmaganida ko'rinadi. Xarajat yondashuvining ikkita varianti mavjud. Qayta tiklanish usuli IM obyektining aynan shunday nusxasini yaratish bilan bog'liq xarajatlarni baholashni nazarda tutadi. Qoplash xarajatlari usuli shunga o'xshash funksiyani bajaradigan intellektual mulk obyektini yaratish bilan bog'liq xarajatlarni baholashni taqazo etadi.

Daromad yondashuvi

Daromad yondashuvi IM obyektini qiymatini hozirgi vaqtdagi bahosini aniqlash imkonini beradigan, uning kelgusida qancha iqtisodiy manfaat keltirishini baholashni nazarda tutadi. IM obyektini baholashning ushbu yondashuvi nisbatan keng qo'llaniladi.

Ushbu yondashuvdan foydalanishda IM obyektini yaroqlilik muddati davomida olinishi mumkin bo'lgan kelgusidagi daromadlar hajmini (yoki iqtisod qilishni) taxmin qila olish, ushbu obyektlar bilan bog'liq daromadlarga tuzatish kiritish, tavakkalchilikni baholash, va tegishli baholash ko'rsatkichlariga tuzatishlar kiritish yoki daromadni kapitalashtirish usulini qo'llagan holda hozirgi vaqtdagi daromadni aniqlash zarur.

Hamkor va hamfikrlarni jalb qilish

IM portfelini to'g'ri boshqarish startapning o'z IMga jiddiy qarashini, uni juda qadrlashini va uni himoyasini ta'minlash uchun zarur choralar ko'rishini anglatadi. Bu o'z navbatida potentsial sheriklarning ishonchini uyg'otadi. Shartlarning qulay bo'lishi, ixtiroga nisbatan huquqlar

buzilmasligi va loyihaning muvaffaqiyatli bo'lishi taxmin qilinadi.

IMka nisbatan hamkorlik masalasi so'nggi vaqtlarda "ochiq innovatsiyalar" tufayli yanada ko'proq e'tiborni tortmoqda. Ochiq innovatsiyalar tamoyiliga amal qilgan kompaniyalar o'zlarining tijorat takliflarini ilgari surish, kompaniyadan tashqarida yangi g'oyalarni izlash uchun tashqi sheriklarni faol jalb qilmoqda. Ilgari innovatsion faoliyat odatda, tashqaridan deyarli hissa qo'shmagan holda ichki kuchlar vositasida yopiq eshiklar ortida amalga oshirilgan.

Hozirda tijorat tashkilotlari tobora ko'proq tashqi sheriklarni jalb qilmoqda. Kichik kompaniyalar tobora ko'proq o'zlarining IM byektlarini samarali boshqarish hamda yirik kompaniyalar uchun o'zining biznes jozibadorligini oshirish maqsadida yirik loyihalarda ishtirok etish va o'zlarining ixtirochilik va ijodiy salohiyatini boshqalarga namoyish etish istagini bildirmoqda. Garchi ochiq innovatsiyalar tamoyiliga asoslangan modellar startaplar uchun juda keng imkoniyatlar ochishi mumkin bo'lsa-da, ular IM egalari va tuzilishi hamkorlikning shartlaridan biri hisoblangan litsenziya shartnomalariga nisbatan juda ehtiyotkorona yondashishlari kerak. Hamkorlikni taklif qiluvchi shaxslar ko'pincha sheriklardan IM huquqini o'ziga o'tkazishni yoki keng hajmda litsenziyalar berishni talab qiladi. Bu esa, startapning biznes modeliga yoki uning manfaatlariga mos kelmasligi mumkin.

Eslatmalar

- 1 Qarang. Xalqaro savdo markazi va BIMT (2005 yil). Qadriyatlar almashinuvi, texnologiyani litsenziyalash to'g'risida shartnomalar tuzish – o'quv qo'llanma.
www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/licensing/906/wipo_pub_906.pdf
; va BIMT (2015 yil). Successful Technology Licensing.
www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/licensing/903/wipo_pub_903.pdf
- 2 Qarang BIMT VOIS Green, Licensing Check List. www3.wipo.int/wipogreen/docs/en/wipogreen_licensingchecklist_061216.pdf.
- 3 Biroq, shuni yodda tutish kerakki, tijorat siri cheklanmagan muddat muhofaza qilinishi mumkin. Shartnomalar shuningdek, IMka nisbatan uzoqroq amal qilish muddatiga ega bo'lishi mumkin; bu ayniqsa, xizmatlarni ko'rsatish holatlariga taalluqli.
- 4 Harakat erkinligi haqida batafsil ma'lumotni "xatarlarni boshqarish" bo'limida topish mumkin.
- 5 Qo'shimcha ma'lumot BIMTning nashrida mavjud "Intellectual Property Policies for Universities." www.wipo.int/about-ip/en/universities_research/ip_policies/index.html#toolkit.
- 6 Qarang. BIMT IP PANORAMA. Module 11 on IP valuation. www.wipo.int/export/sites/www/sme/en/documents/pdf/ip_panorama_11_learning_points.pdf; and European IPR Helpdesk. "Fact sheet – Intellectual Property Valuation." https://intellectual-property-helpdesk.ec.europa.eu/ip-business_en.
- 7 O'sha yerda.

Xavf-xatarlarni boshqarish

Har qanday startapning muvaffaqiyati IM tizimi bilan bog'liq xavflarni inkor etish bilan bog'liq xavf-xatarni tushunish, shuningdek, raqobatbardoshlik darajasini oshirish uchun undan qanday foydalanish yo'llarini tushunish bilan bog'liq. Startap tayanadigan innovatsiyalarni himoya qila olmaslik yuqorida ko'rsatilgan uni o'z biznesini mustahkamlash va kengaytirishga yordam beradigan imkoniyatlardan mahrum qiladi. IM tizimining qanday ishlashini tushuna olmagan startap hujumga uchraydi va keraksiz xarajatlar qilishiga olib keladi. Startap, birinchi navbatda, IM bilan bog'liq xavf-xatarni boshqarish tizimini o'zining biznes strategiyasi bilan uyg'unlashtirishi kerak. Quyida nisbatan jiddiy xavflarning qisqacha mazmuni keltiriladi.

Mulk huquqi va foydalanish huquqi kimga tegishligini aniqlash

Dastlabki bosqichda himoyani ta'minlay olmaslik

Yuqorida ta'kidlab o'tilganidek, yuqori texnologik startap innovatsion mahsulot yoki yangi xizmatni bozorga olib chiqish maqsadida yaratiladi va ba'zida bitta mahsulot yoki bitta xizmat haqida so'z boradi. Ba'zan innovatsiya startapning yagona yoki asosiy boyligi hisoblanadi. Bunday startap uchun asosiy xavflardan biri ushbu boyligini yo'qotish va innovatsiyani himoya qila olmasligi sababli uni uchinchi tomonga o'tib ketishidir. Buning natijasida esa, uning butun biznes modeli xavf ostida qolib ketadi. Shuning uchun har bir startap o'z innovatsiyasini muhofazasini ta'minlashi va shu bilan uni uchinchi shaxslar tomonidan egallab olinishiga yo'l qo'ymasligi kerak. Ushbu xavf-xatarni bartaraf etish, xususan, quyidagi choralarni ko'rishni nazarda tutadi:

- Imkon qadar tezroq ro'yxatdan o'tish;

- Belgilangan muddat va ro'yxatga olishga oid talablarni bajarish; aylanib o'tishga yo'l qo'ymaslik uchun ixtiro formulasini to'g'ri tuzish;
- Barcha tegishli bozorlarda muhofazani olish;
- Keyingi barcha yaxshilanishlarning himoyasini ta'minlash.

IMka nisbatan hududiylik tamoyili amal qilganligi sababli, startap tomonidan IMni himoya qilishda foydalaniladigan strategiya uni qiziqtirgan barcha bozorlarni qamrab olishi kerak. O'zining IMini himoya qilishga erishgan startap barcha belgilangan to'lovlarni o'z vaqtida to'lash orqali saqlab qolishni ta'minlashi kerak.

Ketib qolishni oldini olish

Startap potensial IM obyektlarini muhofaza qilish so'ralgunga qadar uni sir saqlanishini ta'minlay olmasa ham muayyan tahdidlarga duch keladi. Ushbu qo'llanmada ta'kidlanganidek, agar startap tomonidan yaratilgan innovatsion mahsulot yoki sanoat namunasi oshkor qilinib qolsa (hatto kichik bir guruhga ham), startap uning yangilik xususiyatini talab qilish huquqidan mahrum bo'ladi va himoyaga erisha olmaydi (imtiyozli davr nazarda tutilgan vaziyatlar bundan mustasno). Agar bu sodir bo'lsa, startap bir zumda to'lovga qobiliyatsiz bo'lib qoladi. Shunga o'xshash vaziyat maxfiy biznes axborotni oshkor qilishda ham yuzaga keladi va bunda tijorat siri sifatida himoya qilish mumkin bo'lmay qoladi. Shu sababli startaplar oshkor qilmaslik to'g'risidagi va tegishli usullarga doir shartnomalarni tayyorlash va hayotga tatbiq etish, shuningdek o'z xodimlari va uchinchi shaxslar, shu jumladan yetkazib beruvchilar, hamkorlar va mijozlar tomonidan ham bunga rioya qilish choralarni ko'rishlari kerak.

Huquqlarni boshqa shaxslarga o'tkazish imkoniyatining bo'lmasligi

Xodimlar yoki mustaqil yetkazib beruvchilar yoxud pudratchilar yangiliklarni yaratish yoki uning yaratilishiga hissa qo'shishi mumkin. Startap o'z xodimlari yoki pudratchilar mehnati bilan yaratigan natijalarga nisbatan huquqlar o'ziga tegishli deb o'ylamasligi kerak. Bunday vaziyatlarda milliy qonunlarning tegishli qoidalarini diqqat bilan o'rganish kerak bo'ladi.

Ayrim mamlakatlarda qonun o'z o'zidan ish beruvchiga xodimning mehnat vazifalarini bajarish doirasida yaratilgan ixtirolarga nisbatan huquqlarni taqdim etadi. Biroq, vaqt o'tishi bilan ko'plab startaplarning oxir-oqibat turli mamlakatlar bilan hamkorlik qilishini hisobga olgan holda, butunlay boshqacha qonunlar amal qilishi mumkinligi sababli mehnat shartnomalarida IMka oid qoidalarni kiritishlari tavsiya etiladi. Shuningdek, yaqin kelajakda IMdan qanday foydalanish va undan kompaniyaning rivojlanishida qanday foydalanish mumkinligi haqidagi masalani qat'iy tahlil qilish kerak. Har doim milliy qonunlarni diqqat bilan o'rganish kerak, chunki ularda yangilikni yaratgan xodimga birinchi tanlov huquqi berilishi, ish beruvchiga bunday xodimlarga gonorar to'lash majburiyatini yuklash haqidagi va boshqa qoidalar bo'lishi mumkin.

Xuddi shu sabablarga ko'ra, startap uchinchi shaxslar bilan shartnomalar tuzganda, IMka nisbatan huquqlar bilan bog'liq masalalarni aniq ifodalashi kerak. Agar ixtirochilik yoki ijodiy faoliyat mustaqil pudratchilar tomonidan amalga oshirilgan bo'lsa, ushbu pudratchi va startap o'rtasidagi shartnomada u tashkil etgan korxonaning muvaffaqiyati uchun zarur bo'lgan barcha mehnat natijalariga nisbatan huquqlarni o'tkazish nazarda tutilishi kerak. Shartnomada bunday shart bo'lmagan taqdirda, agar ushbu huquqlar startapga o'tkazilgan bo'lmasa, mustaqil pudratchining o'z ishi natijalariga egalik qilishi to'g'risidagi (ayniqsa, kompyuter dasturini yaratish, veb-sayt dizayni va fotografiya kabi ijodiy faoliyat turlariga nisbatan)

qoida amal qiladi. Shunisi muhimki, ushbu holatda kimga qanday huquqlar tegishli bo'lishi batafsil belgilanishi va yaratilgan IMka nisbatan qanday cheklovlar yuzaga kelishi mumkinligi aniqlanishi lozim. Bular qiyin masalalar bo'lib, e'tibor va diqqat bilan o'rganilishi hamda oldindan hal qilinishi zarur. Startapning maqsadi o'zi yaratgan IMka nisbatan huquqlarni so'zsiz olish bo'lishi kerak. Agar unga nisbatan huquqlarni olishning imkoni bo'lmasa, startap ko'rsatilgan IMdan foydalanish huquqini belgilangan shartlar asosida qo'lga kiritishi zarur. Xuddi ashyoviy shakldagi mulkda bo'lgani kabi egalik huquqiga doir shubhalar butkul bartaraf etilmog'i shart.

Sud nizolarini oldini olish

Sud nizolarining qimmatligi sud nizolarini yoqtiradigan agressiv shaxslarga qarshi tura olmaydigan, muayyan mablag'lar yetishmaydigan startapning barham topishiga olib kelishi mumkin. Sud nizosi kelajagi porloq yangi startapni o'z yo'lidan olib tashlashga harakat qiladigan yirik kompaniyalar (aniqrog'i mablag'i bo'lgan har qanday raqobatchi) yoqtiradigan vosita hisoblanadi. Startaplarga shuningdek, "amaliyot o'tamaydigan shaxslar" ("patent trollari") ham xavf soladi. Bunday kompaniyalar odatda, uchinchi shaxslarga tegishli bo'lgan patentlangan texnologiyadan foydalanuvchi unchalik katta bo'lmagan kompaniyalarni topishga doir biznes modelni qo'llashadi va sud nizosini boshlash xavfi ostida ularni litsenziyani sotib olishga majbur qiladi. Uchinchi shaxslarga tegishli huquqlarni tekshirish va unga rioya qilishni ta'minlash orqali bunday turdagi xavf-xatarlarni kamaytirish yoki yo'q qilish mumkin. Barcha ro'yxatdan o'tkazilgan huquqlarni tekshirish (patent talabnomalarini odatda, u topshirilgandan 18 oy o'tgach tekshirish mumkin), bunda startap patentlangan texnologiya yoki boshqa shaxsga tegishli tovar belgilari va sanoat namunalariidan foydalanmayotganligini osongina aniqlashi va tasdiqlashi mumkin. Bundan tashqari, startaplar boshqalar tomonidan yaratilgan himoyalangan asarlarga mualliflik huquqlarini buzmasliklari va maxfiy biznes axborotidan noqonuniy foydalanmaslik uchun ehtiyot bo'lishi kerak. Noto'g'ri qadam qo'yish qimmatbaho sud nizolarini boshlanishiga, startap tomonidan qimmatli vaqtni yo'qotilishiga yoki uning ishbilarmonlik obro'siga putur yetkazilishiga olib kelishi mumkin.

Harakat erkinligi yoki patent tozaligini tekshirish

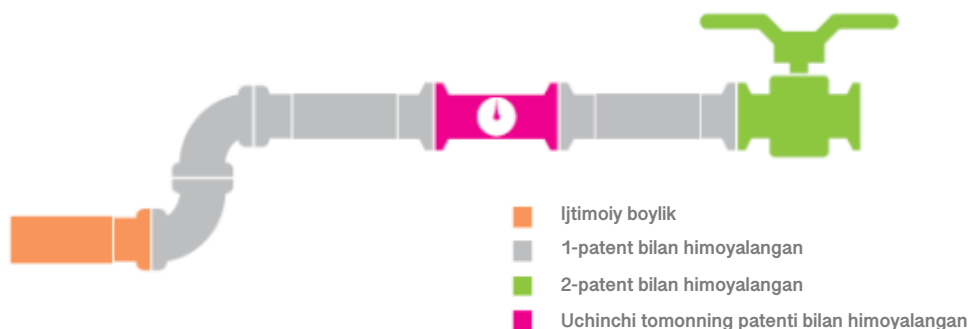
Startap o'zining innovatsion faoliyatini qamrab oladigan IM huquqlariga ega bo'lishi mumkin, biroq ushbu huquqlar mahsulotlarni bozorda tijoratlashtirish uchun yetarli bo'lmashligi mumkin. Gap shundaki, IM huquqlarining aksariyati va ayniqsa, patent huquqlari "negativ huquqlar" hisoblanadi¹. Patent egasi unga berilgan patent hujjatida e'lon qilingan ixtirodan o'z o'zidan foydalanish huquqini olmaydi. Patent faqatgina patent egasiga patentlangan ixtirodan boshqa shaxslarning foydalanishini ta'qiqlash huquqini beradi. Bundan kelib chiqadiki, startap o'z mahsulotini tijoratlashtirishi uchun boshqa shaxslarga tegishli IM huquqlaridan foydalanish zarurati yuzaga kelishi mumkin.

Tasavvur qilaylik, masalan, startap bozorga elektr samokatlarni quvvatlash uchun yangi va innovatsion qurilmani olib chiqmoqchi. Ushbu qurilma tarkibiga uzun quvvatlovchi kabel ham kiradi. Startap o'z mahsulotini ishlab chiqaradigan va sotadigan bozorda esa, boshqa kompaniyaga tegishli bo'lgan qurilmaning qismiga doir patent tizimi mavjud. Demak, startap o'zining uzun quvvatlovchi kabelli quvvatlash qurilmasini sotishi uchun ushbu kompaniyadan ruxsat talab qilinishi mumkin. Agar startap bunday ruxsatnomani olmasdan o'z mahsulotini sotishni boshlasa, tegishli qurilma qismiga patenti bo'lgan kompaniya muayyan haraktalarni amalga oshirishi tabiiy. U startapning kabeldan foydalanishni to'xtatishni yoki ruxsatsiz IMdan foydalanganlik uchun yetkazilgan zararni qoplashni talab qilishi mumkin.

Bunday vaziyatlar yuz berishini oldini olish uchun kompaniyalar o'z mahsulotlarini o'zlari qiziqqan bozorlarda sotishga to'sqinlik qilishi mumkin bo'lgan uchinchi tomonga tegishli IM obyektlarini

qidirib o'rganishi kerak. Bunday qidiruv patent tozaligi ekspertizasi nomi bilan mashhur².

7-rasm. Patent tozaligini tekshirishga misol: A mahsuloti, uning tarkibiy elementlari va har bir elementni qamrab oluvchi patentlar



- Startap A mahsulotni ishlab chiqarish va sotishni xohlaydi. U o'z mahsulotini "Jambu" nomi bilan bozorga olib chiqmoqchi.
- Mahsulot yettita alohida elementdan iborat.
- Startapning yettita elementdan beshtasini o'z ichiga qamrab olgan ikkita patent talabnomasi ko'rib chiqilmoqda (rasmda kulrang va yashil ranglarda ko'rsatilgan).
- Birlashtiruvchi element (oranj rangda ko'rsatilgan) hayotiy muhim ahamiyatga ega va ijtimoiy boylik toifasiga kiradi.
- O'lchagich tugmasiga (qizil rangda ko'rsatilgan) nisbatan uchinchi shaxsda patent mavjud.
- Taklif etilayotgan "Jambu" firma nomiga (boshqa toifadagi mahsulotga tegishli) boshqa kompaniya muhofaza olishga ulgurgan.

Agar ushbu misol olinadigan bo'lsa, startap muammoga duch keladi, chunki o'lchagich tugmasi (qizim rangda ko'rsatilgan) uchinchi

shaxs tomonidan patentlangan. Startap quyidagi variantlardan foydalanishi mumkin:

- Patent bilan muhofazalangan o'lchagich tugmasini o'z mahsulotidan olib tashlash.
- Patentlangan o'lchagichdan foydalanmaslik uchun qurilmani o'zgartirish.
- Patent egasidan patentni sotib olish yoki o'lchagichdan foydalanish uchun undan litsenziya olish.
- Patentni haqiqiyli yuzasidan nizolashish.

Mahsulot, ehtimol o'lchagichsiz ishlamasligi mumkin, shu boisdan birinchi variant imkonsiz. Agar startap muqobil o'lchagichni yarata olmasa, u o'lgichdan foydalanish uchun patentni o'ziga sotish yoki litsenziya taqdim etishini so'rab uchinchi shaxsga murojaat qilishi mumkin. Biroq, agar patent egasi patentlangan ventil uchun patentni sotishni yoki litsenziya taqdim etishni xohlamasa yoki startap biznes modeli uchun nihoyatda qimmat narx so'rasa, startap loyihadan voz

kechishga majbur bo'lishi, o'ziga nisbatan patentni buzganlikda ayblash to'g'risida sud da'vosi qo'zg'atilishi ehtimoliga duch kelishi yoki katta xarajatlarni talab qiluvchi patentni haqiqiyliги borasida nizolashishga harakat qilishi mumkin. Voqealarning bunday rivojlanishi shundoq ham o'z mahsulotini ishlab chiqish va tijoratlashtirishga ko'p vaqt va pul sarflagan startap uchun nihoyatda katta noqulaylik tug'diradi.

Harakat erkinligi masalalar ko'pincha patentlar bilan bog'liq holda ko'rib chiqilsa-da, bu muammo boshqa IM obyektlari bilan bog'liq holda ham yuzaga kelishi mumkin. Bizning misolimizda startap o'z mahsulotiga "Jambu." nomini bermoqchi edi. U bunday nom allaqachon muhofaza ostida ekanligini va boshqa mahsulotga nisbatan foydalanilayotganligini aniqladi. Bunday holda ushbu nomdan foydalanish mumkin edi, chunki bitta hududda ikkita tovar belgisi har xil turdagi mahsulotga nisbatan qo'llanilishi mumkin, bunda faqat masala "hammaga ma'lum" tovar belgisiga (chunki, muayyan cheklovlar bo'lishi mumkin) taalluqli bo'lmasligi kerak.

Boshqa misollarni ham keltirib o'tish mumkin. Startap apparat qurilma ishlab chiqarishni xohlaydi, biroq uning ishlashi yoki boshqa tizimlar bilan mosligini ta'minlash uchun dasturiy ta'minotga muhtojlik sezadi va bu dasturiy mahsulot mualliflik huquqi bilan muhofaza qilinadi. Yoki startap mobil ilovani yaratdi, ammo uchinchi shaxslarga tegishli bo'lgan amaliy dastur interfeysiga yoki dasturiy ta'minot ishlab chiqaruvchisi to'plamidan foydalanishi zarur. Mualliflik huquqi doirasida ochiq kodli dasturiy ta'minot shartnoma majburiyatlari bilan bog'liq bo'lishi mumkin, bu esa startapga tijorat maqsadlarida dasturiy ta'minotning original boshling'ich kodidan foydalanishga halaqit beradi yoki o'zi ishlab chiqqan kodni ommaga oshkor etishga to'sqinlik qiladi.

Startap o'z mahsulotini tijoratlashtirishni rejalashtirgan har bir geografik hududda patent tozaligi bo'yicha ekspertiza o'tkazishi zarur. IM huquqlari faqat u taqdim etilgan mamlakat yoki mintaqada amal qilgani sababli, patent tozaligi bo'yicha ekspertiza turli mamlakatlarda turli xil natijalarni berishi mumkin.

Ushbu sabablar bois, startaplar patent tozaligi bo'yicha ekspertizani uni qiziqtirgan barcha bozorlarga nisbatan imkon qadar erta o'tkazish tavsiya etiladi va buni mahsulotni ishlab chiqarishga katta mablag' sarflashdan oldin amalga oshirish kerak. Bunday ehtiyot choralarini ko'rmaydigan startaplar texnologiyadan foydalanish uchun ko'p mablag' sarflashi va ularga nisbatan sud jarayoni boshlanishi masalasiga duch kelishi mumkin. Barcha bozorlarda keng ko'lamli patent tozaligi bo'yicha ekspertiza o'tkazish uchun yetarlicha mablag'ga ega bo'lmagan startaplar o'zi uchun ustuvor yo'nalishlarni (bozorlar, xususiyatlar, eng katta xavf tug'diradigan patent egalari va boshqalar) belgilashiga to'g'ri keladi.

Vaqt va resurslarni isrof qilishga yo'l qo'ymaslik

Ko'pgina startaplar bunday xatoga yo'l qo'yishadi: ular o'z g'oyalariga shunchalik "oshiq bo'lishadi"ki va uni haqiqatan ham yangiligini tekshirishmaydi; ular shunchaki ushbu g'oya yoki o'xshash variantni boshqa hech kimni hayoliga kelmagan deb taxmin qilishadi. Bunday xato mahsulotni ham, startapni ham muvaffaqiyatsizlikka olib kelishi mumkin. Agar boshqalar hayoliga aynan shunday yoki shunga o'xshash g'oya kelgan bo'lsa va startapni qiziqtirgan bozorlarda uni himoya qilish choralarini ko'rgan bo'lsa, u ushbu bozorga hech qanday tarzda kira olmaydi.

Shu boisdan startaplar raqobatchilarni diqqat bilan o'rganishi kerak. Bu ularga hayotiy zarur ma'lumotlarni olishga va yoqimsiz hattoki, halokatli hodisalardan qochish imkonini beradi. Raqobatchilarni o'rganadigan startap keng imkoniyatlar ochadigan sohalarda tadqiqot va ishlanmalarga o'z e'tiborini qaratishiga, zaruratga ko'ra o'zining rivojlanish istiqbolini qayta ko'rib chiqishga, potensial hamkor va raqobatchilarni aniqlash yoki shunchaki o'z g'oyasidan voz kechishga imkon beradi.

Barcha foydalanishi mumkin bo'lgan ma'lumotlar bazalari muhim axborot manbai bo'lib xizmat qiladi va startapga to'g'ri qaror qabul qilish va xato qilmaslikka yordam beradi. Patent talabnomalari va berilgan patentlarni o'z ichiga olgan bir qator patent ma'lumotlar bazalari, shuningdek, tovar belgilari va sanoat namunalari ma'lumotlar bazalari bepul hisoblanadi. Ular o'zida juda muhim texnik, huquqiy va tijorat axborotini mujassamlaydi.

Eslatmalar

1 Nima ixtiro formulasining (patent hujjatining maxsus qismi) patent tozaligi ekspertizasi doirasida patentni huquqiy muhofaza hajmini belgilashini aniqlashtirish muhim. Ushbu ekspertizani o'tkazish uchun mazkur formulada nimalar aytilishi juda muhim o'rin egallaydi.

2 Qarang: "IP and Business: Launching a New Product: freedom to operate." BIMT jurnali, 2005 yil sentyabr soni.

www.wipo.int/wipo_magazine/en/2005/05/article_0006.html.

**Intellectual
mulk
ma'lumotlar
bazasidan
foydalanish**

Yuqorida ta’kidlab o’tilganidek, startap tomonidan tovar belgisi yoki sanoat namunasi uchun talabnoma topshirgandan so’ng, tegishli milliy yoki mintaqaviy IM idorasi IMka nisbatan huquqlar va yurisdiksiyalarga bog’liq holda muddat tugagandan keyin nashr qiladi. Internetdan foydalana oladigan har qanday inson uchun patentlar, tovar belgisi va sanoat namunalarini o’z ichiga olgan ma’lumotlar bazasi nihoyatda muhim tijorat, texnik va huquqiy ma’lumotlar manbai bo’lib hisoblanadi. Startaplar ushbu ma’lumotlar bazalaridan o’zi mavjud bo’lgan butun davr mobaynida foydali ma’lumot manbai sifatida foydalanishi va uning yordamida – IMdan foydalanishdan toki xavf-xatarlarni boshqarishgacha bo’lgan turli muammolarni hal qilishlari mumkin.

Patent ma’lumotlari bazasi

Patent olish uchun talabnoma beruvchi ixtiro to’g’risidagi axborotni oshkor qilishi kerak va ushbu axborot texnologiya sohasidagi bilimga ega mutaxassis tomonidan tushunilishi uchun yetarlicha batafsil bo’lishi kerak. Ushbu axborotlar patent ma’lumotlar bazasida saqlanadi:

- texnik yechimlar haqida batafsil ma’lumotni o’z ichiga oladi;
- ular ko’pincha boshqa joyda topilmaydigan noyob axborot manbai hisoblanadi;
- turli xil texnik va ilmiy faoliyat turlarini qamrab oladi;
- qidiruvni osonlashtirish uchun patent axborotini tasniflashning xalqaro tizimlarga muvofiq bo’lishini ta’minlaydi.

Startap o’z mamlakatining milliy idorasi¹, patent ma’lumotlar bazasi BIMT PATENTSCOPE², milliy va mintaqaviy tanlangan patent hujjatlaridan, shuningdek mintaqaviy tashkilotlarga tegishli bo’lgan masalan, Espacenet tizimidan yoki xususiy

provayderlar google patents va lens.org. kabilar tomonidan qo’llab-quvvatlanadigan tizimlardan bepul foydalanishlari mumkin. Xususiy tijorat tashkilotlari ham patent ma’lumotlar bazalarini yaratadi, biroq ulardan haq evaziga foydalaniladi va murakkab qidiruv hamda tahlil qilish imkoniyati mavjud. Bunday ma’lumotlar bazalariga Derwent Innovation, Questel Orbit, PatBase, TotalPatentOne, Ambercite, PatSeer, PatSnap, WIPS Global va East Linden kabilar kiradi. BIMT tomonidan ishlab chiqilgan maxsus patent axborotidan foydalanishni ta’minlash Dasturi (ASPI)³ mezonlariga javob beradigan mamlakatlarda joylashgan startaplar bunday ma’lumotlar bazalaridan bepul yoki chegirmali narxlarda foydalanishlari mumkin. Ba’zi startaplar qidiruvni amalga oshiradigan yoki bepul yoxud kam haq evaziga maslahat yordamini ko’rsatadigan milliy patent idoralari xizmatlaridan foydalanishlari mumkin. Va nihoyat, ba’zi joylarda startaplar BIMT tomonidan tashkil etilgan texnologiya va innovatsiyalarni qo’llab-quvvatlash markazlari xizmatidan foydalanishlari mumkin (TIQM, www.wipo.int/tisc).

Patent ma’lumotlar bazalaridagi axborotlar bilan tanishish startaplarga yordam beradi:

- Tadqiqot va ishlanmalarni amalga oshirishda sa’y-harakatlarning takrorlanishiga yo’l qo’ymaslik;
- Ixtironing patentga layoqatlilik darajasini baholash;
- Uchinchi shaxslarga tegishli patentlarni buzishdan yiroq bo’lish;
- O’z ixtirolarining raqobatbardoshlik darajasini va o’ziga xosligini baholash;
- Rad etilgan patent talabnomalari va ba’zi mamlakatlarda amal qilmaydigan yoki kuchini yo’qotgan patentlarda ifodalangan texnologiyalardan foydalanish;

- Raqobatchilarning kelgusidagi innovatsion faoliyati va ish yoʻnalishlari haqida maʼlumot olish;
- Litsenziyalash, texnologik sheriklik, shuningdek qoʻshib olish va oʻz tasarrufiga olish boʻyicha biznes qarorlarni qabul qilish jarayonini takomillashtirish.

Patent axborotidan foydalanish va patent landshafti tahlili

“Patent landshaftini topografiyalash” yoki “patent landshafti tahlili” tizimli qidiruvni va ushbu texnologiya sohasida mavjud boʻlgan patentlarni tahlil qilishni anglatadi. Topografiyalash texnologiyaning ushbu sohasidagi landshaftning holati, mavjud texnik yechim turlari, shuningdek, ushbu “maydon”dagi asosiy va yangi oʻyinchilar haqida tasavvur qilishga imkon beradi. U qidiruv soʻrovlari va kalit soʻzlar, Xalqaro patent klassifikatsiyasi (XPK) yoki Qoʻshma patent klassifikatsiyasi (QPK), shuningdek nisbatan aniq qidiruvni amalga oshiruvchi qidiruv operatorlarini yozishdan foydalangan holda texnika taraqqiyoti darajasini belgilash uchun qidiruv oʻtkazishga asoslangan. Bu koʻp bosqichli jarayon. Maʼlumotlar majmuasini tuzish boʻyicha ishlarni tugatgandan soʻng, startaplar, ilmiy-tadqiqot muassasalari va transmilliy korporatsiyalar qiyosiy, taqqoslash, miqdor va sifat xususiyatini oʻzida ifodalagan oʻta muhim axborotni olish imkonini beradigan turli xil patent sohalarni tahlil qilish va vizual koʻrib chiqish mumkin. Tahlil qilinadigan, taqdim etiladigan yoki taqqoslanadigan axborotning turi topografiyalanadigan landshaft boʻyicha har bir operatsiya maqsadiga bogʻliq (8-rasmga qarang)⁵.

Patent tahlili turli xil axborotni, shu jumladan quyidagi maʼlumotlarni olish imkonini beradi beradi:

- Qiziqilayotgan texnik sohalarda texnologiyalarni rivojlanish tendensiyalari. Bizning tez oʻzgaruvchan dunyomizda baʼzi texnologiyalar tezda ahamiyatsiz boʻlib qolmoqda, boshqalari esa sunʼiy intellekt tufayli keskin rivojlanishni boshdan kechirmoqda, va bunga katta hajmdagi maʼlumotlardan foydalanish imkoniyati yordam bermoqda. Agar kompaniyalar mazkur muayyan texnologiya egri S⁶ qaysi oraliqdaligini va qaysi yoʻnalishda rivojlanayotganligini aniqlay olishsa, ular oʻz tijoratlashtirish strategiyasini toʻgʻri tashkil etishlari va tadqiqot va ishlanmalariga aniq yondashuvni berishlari mumkin boʻladi. Bunday axborotlar, shuningdek, patent faoliyatining choʻqqilarini, yaʼni bozorlarga kirish qiyin boʻlgan gavjum joylarni (“qizil okean” atamasi bilan belgilanadi) va patent faoliyati nisbatan past boʻlgan, raqobat unchalik kuchli boʻlmagan hududlarni (“koʻk okean” atamasi bilan belgilanadi) aniqlashga yordam beradi. Startaplar uchun “oq kengliklar” deb nomlangan nisbatan kam oʻrganilgan sohalarda eng istiqbolli imkoniyatlarni topish osonroq boʻlishi mumkin. Ayrim tahlil va xizmatlarning turlari aynan shunday sohalarni aniqlashga qaratilgan;
- Ushbu “maydondagi” faol oʻyinchilarni. Patent axborotining tahlili ushbu sohadagi yetakchi va yangi kelganlarni, shuningdek potensial hamkorlar va raqobatchilarni aniqlashga va ularning patent faoliyati vaqt oʻtishi bilan qanday rivojlanganligi haqida tasavvur qilishga imkon beradi. Bu yirik ixtirochilarning idoraviy mansubligini, shu jumladan ularning turli tuzilmalar bilan ehtimoliy aloqalarini va patent hujjatlarida koʻrsatilgan hammualliflarni aniqlashga imkon beradi. Ushbu axborot sanoat

korxonalari, ilmiy doiralar, startaplar va ajralib chiqqan kompaniyalar o'rtasidagi hamkorlik sxemalarini ochib beradi. Bundan tashqari, ixtirochi haqidagi ma'lumotlar u ilgari kim bilan ishlagan va hozir kim bilan ishlayotgani, shuningdek, qo'shma tadqiqot va jamoaviy loyihalardagi ishtiroki haqida tasavvur berishi mumkin.

Tovar belgilari va sanoat namunalari bo'yicha ma'lumotlar bazasi

Startap vaqt va pul sarflash hamda uning mahsulotida ifodalangan, uning orzusidagi barcha jabhalarni qamrab oluvchi tovar belgisiga bog'lanib qolishdan oldin tovar belgisini tozalab olish deb ataladigan qidiruvni amalga oshirishi kerak. Ushbu qidiruv boshqa hech kim aynan shunday yoki unga juda o'xshash belgini ro'yxatdan o'tkazmaganligi yoki undan aynan shunday yoki unga o'xshash mahsulotlarda foydalanmayotganligiga ishonch hosil qilishni ta'minlaydi. Startap internetda o'zi o'ylab topgan nomdan boshqalar foydalanilmayotganligini aniqlash imkonini beruvchi oddiy qidiruvni amalga oshirishi mumkin. Keyin milliy va mintaqaviy idoralarga tegishli tovar belgilari, shuningdek brendlar bo'yicha BIMT global ma'lumotlar bazasida⁷ qidiruvni amalga oshirishi mumkin. Eng yaxshisi tovar belgilari bo'yicha vakilga murojaat qilingani ma'qul. Sanoat namunalari borasida ham aynan shunday yoki unga o'xshash sanoat namunasini ro'yxatdan o'tkazilmaganligini tekshirish muhim. Ushbu maqsad uchun BIMT global ma'lumotlar bazasidan foydalanish maqsadga muvofiq⁸.

Mualliflik huquqi

Mualliflik huquqi bilan himoyalangan asarlarni tekshirish qiyinroq, chunki hamma mamlakatlarda ham mualliflik huquqi ro'yxati yuritilmaydi va "asarlar"ni ro'yxatdan o'tkazish ixtiyoriy amalga oshiriladi. Biroq, IM bilan bog'liq potensial kamchiliklar va afzalliklarni, biznes g'oyalarga alohida e'tibor qaratgan holda mualliflik huquqi bilan himoyalangan asarni raqobatchilarning biznesiga aloqadorligini aniqlash uchun onlayn qidiruvni o'tkazish mumkin. Yuqorida ta'kidlab o'tilganidek, mualliflik huquqi g'oyaning o'zini emas, balki g'oyani ifoda etish shaklini himoya qiladi. Shu sababli, mualliflik huquqi bilan himoyalangan asarga nisbatan yangi bo'lgan mustaqil original asarni yaratish mumkin. Masalan, dasturiy ta'minot uchun kod kerakli natijani turli yo'llar bilan ta'minlashi mumkinligi sababli, uchinchi tomonning huquqlarini buzmaganda yangi kod yaratish mumkin. Bundan tashqari, ba'zan mavjud asarni chetlab o'tib, g'oyani ishlab chiqish uchun litsenziya olish mumkin. Agar yangi asardan foydalanish osonroq bo'lsa, u yanada amaliy yoki jozibali bo'lsa yoxud bozorga yanada samarali kirib borishni ta'minlasa, u holda raqobatdosh ustunlikka erishish mumkin bo'ladi.

Domen nomlari

Ta'kidlab o'tilganidek, startap o'zi tanlagan domen nomi mavjudligini tekshirishi kerak⁹. Agar qidiruv u allaqachon band qilinganligini ko'rsatsa, u holda boshqa domen nomini topish yoki agar egasi uni sotishga rozi bo'lsa, kerakli bo'layotgan nomni undan sotib olishga harakat qilish kerak. Shuningdek, kompaniyalar tanlagan nomlarini

o'zgartirishi yoki uni boshqa yuqori darajadagi domenlarda (gTLDs), shu jumladan yanada qulayroq bo'lgan yangi domenlarni ro'yxatdan o'tkazishga harakat qilishi yoki milliy yuqori darajadagi domenlarda (ccTLDs) ro'yxatdan o'tkazishi mumkin. (Domen nomlari haqida ko'proq ma'lumot uchun "Bozorda mahsulotingizni qanday farqlanishi mumkin" deb nomlangan bo'limga qarang.)

Eslatmalar

- 1 www.wipo.int/directory/en/urls.jsp.
- 2 www.wipo.int/patentscope.
- 3 www.wipo.int/aspi.
- 4 Ijtimoiy boylik sohasidagi axborotni aniqlash va ulardan foydalanish to'g'risidagi ma'lumotni BIMT nashrida (2020 yil) topish mumkin. Ijtimoiy boylik sohasidagi ixtironi aniqlash – Ixtirochi va tadbirkorlar uchun Qo'llanma. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_1062.pdf. Shuningdek, qarang BIMT, Ijtimoiy boylik sohasidagi ixtirodan foydalanish – Ixtirochi va tadbirkorlar uchun Qo'llanma. www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_1063.pdf.
- 5 Qarang BIMT. PATENTSCOPE. "Patent Landscape Reports." www.wipo.int/patentscope/en/programs/patent_landscapes.
- 6 Texnologik S-egri – bu texnologiyaning hayot siklidagi barcha bosqichlar – yaratish, rivojlanish, yetuklik va yetarlicha to'yinganlikning grafik tasvirini ifodalaydi.
- 7 Qarang. BIMT. Brendlar bo'yicha Global ma'lumotlar bazasi. www.wipo.int/reference/en/branddb
- 8 Qarang. BIMT. Namunalar bo'yicha Global ma'lumotlar bazasi. www.wipo.int/reference/en/designdb.
- 9 Qarang ICANN. Domain Name Registration Data Lookup. <https://lookup.icann.org/lookup>.

IM auditi

IM auditi¹ – bu kompaniya egalik qiladigan, foydalanadigan yoki sotib olgan IMni muntazam tahlil qilishdir. Audit xavf-xatarlarni baholash va ularni boshqarish, muammolarni bartaraf etish va IM obyektlarini boshqarishning eng maqbul usullarini tatbiq etish maqsadida amalga oshiriladi. Kompaniyaga tegishli IM obyektlari, unga bog'liq shartnomalar, muvofiqlik strategiyasi va talablarga rioya qilinishini ta'minlash jarayoni bo'yicha har tomonlama amalga oshiriladigan tahlil kompaniyaga yordam beradi:

- IM sohasidagi o'z aktivlarini inventarizatsiya qilish yoki yangilash;
- ushbu aktivlardan qanday foydalanilayotganligi yoki foydalanilmayotganligini tahlil qilish;
- kompaniya foydalanadigan IM obyektlariga boshqa shaxslarning egalik qilayotgan yoki qilmayotganligini aniqlash;
- kompaniya tomonidan IM obyektlaridan foydalanishi boshqa shaxslarning huquqlarini buzmasligini va boshqa shaxslarning kompaniyaning IM huquqlarini buzmasligini aniqlash.

2-jadvalda IM auditi maqsadida foydalaniladigan savollarning soddalashtirilgan ro'yxati keltirilgan. Kompaniya olingan axborotdan o'z biznes maqsadlariga erishish uchun har bir IM obyektlariga nisbatan qanday choralar kerakligini aniqlash maqsadida foydalanishi mumkin².

Kompaniya uchun IM auditi umumiy yordamchi jarayon sifatida ham, o'zining IM obyektlarining holatini aniq belgilash zarur bo'lganda ham aniq maqsadlarga erishish vositasi sifatida xizmat qilishi mumkin. Masalan, innovatsion mahsulot yoki innovatsion xizmatni yarata olgan, biroq uni hali IM obyektiga aylantirishga ulgurgan yoki hali bunday qila olmagan startap o'zining qanday imkoniyatlari borligini bilishni xohlashi mumkin. Audit startapga

IM obyektlari uning biznes strategiyasini qanday mustahkamlashi, o'zining raqobatbardoshligini baholashi va xavflarni boshqarishni ta'minlashni aniqlashga imkon beradi. Audit, shuningdek, startapga investorlar bilan muloqot qilishga tayyorgarlik ko'rishga yordam beradi. Investorlar startapning holatini IM kontekstida aniq tasavvur qilishni xohlashadi. Xuddi shu sabablarga ko'ra audit startapni sotishda ("final bosqichida") ham foydali bo'ladi.

Bundan tashqari, audit saqlab turilishi keraksiz xarajatlarni keltirib chiqaradigan va IM portfelidan chiqarib tashlanishi shart bo'lgan keraksiz aktivlar kabi, asosiy biznesga bevosita ta'sir ko'rsatmaydigan va litsenziya asosida boshqalarga berilishi yoki qo'shimcha daromad manbaini yaratish maqsadida sotilishi mumkin bo'lgan aktivlarni aniqlash imkonini beradi.

IM auditini amalga oshirishdagi birinchi qadam – bu startapga tegishli IM obyektlarini aniqlashdan boshlanadi. Bu uning barcha intellektual aktivlarini aniqlash va ularning orasidan IM obyekt sifatida muhofaza olishi mumkin bo'lganlarini ajratishni nazarda tutadi. Intellektual aktivlarning kichik toifasi sifatida IM obyektlari ulardan o'zining huquqiy tushunchasi borligi va ular ma'lum huquqlarni olishni nazarda tutganligi bois ajratilishi mumkin.

Startap avvalo, ichki korporativ jarayon doirasida o'zini raqobatchilardan ajratib turadigan va raqobatdagi ustunligini ta'minlaydigan xususiyatlarni kuzatib boradi. Masalan, startapda loyihani boshqarish bo'yicha aniq ishlab chiqilgan tartibot bormi, xavfli kimyoviy moddalarni saqlash bo'yicha bilim va tajribasi yetarlimi yoki mijozlar bazasini boshqarish tizimi mavjudmi? Xodimlarning bilimi kompaniyaning muhim intellektual aktivini tashkil qiladimi? Xodimlarning bilimini baholash qiyin bo'lishi mumkin. Usullardan biri sifatida har bir xodimning hissasini baholash uchun xodimlarning lavozim yo'riqnomasini

2-jadval. IM auditi jarayonida ko'rib chiqiladigan masalalarning soddalashtirilgan ro'yxati

- 1 **Qanday intellektual mulk obyektlari mavjud?**
 - Mahsulot yoki xizmatlarda foydalaniladigan tovar belgilari, nomlar, yorliqlar
 - Yangi g'oyalar, mahsulot ishlab chiqarishning yangi usullari, texnik yechimlar
 - Adabiy ijod natijalari, dasturiy ta'minot, musiqiy reklama roliki, videokliplar va boshqalar.
 - Jozibali qadoqlash, dizayn, original shakllar va boshqalar.
 - Ichki biznes axborotlar, masalan, hisobotlar, ma'lumotlarni tahlil qilish natijalari, marketing ma'lumotlari, ishlab chiqarish ma'lumotlari, nou-xou, shu jumladan salbiy natijali nou-xou, mijozlar ro'yxati va mijozlar to'g'risidagi ma'lumotlar, ekspluatatsiya va loyihalash bo'yicha qo'llanmalar, sanoat namunalari, chizmalar, diagrammalar va san'at asarlari, g'oyalar va rejalar, formulalar va hisob-kitoblar, namuna nusxalar (prototiplar), laboratoriya yozuvlari va eksperimental hisobotlar, sotuvchilar va mahsulot yetkazib beruvchilar haqidagi ma'lumotlar, ilmiy-tadqiqot ishlari, xarajatlar, narxlar, foyda haqida ma'lumotlar, zarar va marja, prognozlar va rejalar, reklama materiallari, moliyaviy axborotlar, byudjetlar va smeta, dasturiy ta'minot va boshlang'ich kodlar.
- 2 **Ushbu IM obyektlari tijorat siri, patentlar, tovar belgilari, domen nomlari, sanoat namunalari yoki mualliflik huquqi obyektlari sifatida muhofzaa qilinishi mumkinmi?**
- 3 **Mutlaq huquq bilan bog'liq muammolar bormi?**
 - Ushbu g'oyalar kompaniya ta'sisчилari, uning xodimlari tomonidan mehnat faoliyati davomida ishlab chiqilganmi, yoki pudratchilar yoxud mahsulot yetkazib beruvchilar, yoki mijozlar tomonidan ishlab **chiqilganmi?**
- 4 **IM bilan munosabatni belgilovchi tegishli shartnomalar mavjudmi?**
 - Ular huquqlarni boshqa shaxsga o'tkazishni nazarda tutadimi?
- 5 **Agar tuzilgan shartnomalar huquqlarni boshqa shaxslarga o'tkazishni nazarda tutmagan bo'lsa, kompaniya foydasiga huquqlarni o'tkazish yoki litsenziya asosida o'tkazish choralarini ko'rilganmi?**
- 6 **Huquq buzilishi bilan bog'liq muammolar bormi?**
 - Kompaniya uchinchi shaxslarning huquqlarini buzadimi?
 - Uchinchi shaxslar kompaniya huquqlarini buzadimi?
- 7 **Mutlaq huquq va huquq buzilishi bilan bog'liq muammolar bo'lmasa:**
 - Tovar belgilari, domen nomlari, patentlar va sanoat namunalari uchun tegishli talabnoma topshirish chorasi ko'rilganmi?
 - Ushbu talabnomalar yoki aktivlar saqlanishi tegishli zarur to'lovlarni o'z vaqtida to'lash bilan ta'minlanadimi?
- 8 **Kompaniyani qiziqtirgan barcha mamlakatlarda talabnoma topshirilganmi?**
- 9 **Biznes axborotlarni raqobatchilardan sir saqlanishi choralarini ko'rilganmi:**
 - himoya choralarini ko'rish; axborot olish imkoniyatini cheklash orqali;
 - axborot oshkor etilishi mumkin bo'lgan xodimlar va uchinchi shaxslar bilan oshkor qilmaslik to'g'risidagi shartnomalarni imzolash orqali;
 - ishdan bo'shaydigan xodimlar bilan raqobatlashishni oldini olish to'g'risida shartnoma tuzish orqali; axborotlarni kutilmagan tarzda oshkor qilinishini oldini olish uchun xodimlarni ichki korporativ jarayonlar bilan tanishtirish?
- 10 **IMning qaysi obyektlari kompaniyaning strategik biznes maqsadlariga erishishga hissa qo'shadi?**
 - Kompaniyaning asosiy faoliyati doirasida ularning barchasidan foydalaniladimi?
 - Boshqalar ulardan foydalanish huquqini olishi mumkinmi?
 - Ularning ba'zilaridan qutulish yoki xayr-ehson qilish kerakmasmi yoxud ularga boshqacha nom topish kerakmi?
 - Ulardan investorlar, hamkorlar va sheriklarni jalb qilish uchun foydalanish mumkinmi?

Elatma. Qo'shimcha ma'lumot olish uchun murojaat qilish mumkin. South-East Asia IPR SME Helpdesk. IP Audit Checklist. www.southeastasiaiprhelpdesk.eu/sites/default/files/publications/EN_Audit.pdf. Qarang. Alan R. Singleton. IP Audit Checklist (Singleton Law Firm, P.C). <https://nebula.wsimg.com/d88b0ffd498cd797d780f38d40a0a316?AccessKeyId=532DB1B257AADA6A76&disposition=0&alloworigin=1>.

tegishli talablar bilan taqqoslash mumkin. Bunga shuningdek, hisobni yuritish ham yordam beradi (laboratoriya jurnallari, ishlarning borishi to'g'risida qisqacha hisobotlar, tadqiqot hujjatlari va boshqalar), bu esa kompaniyaga intellektual aktivlarini baholash va subyektini aniqlash imkonini beradi.

Audit jarayonida IM obyekti bo'lgan yoki bo'lishi mumkin bo'lgan aktivlar ajratilganidan so'ng ularning maqomi aniqlanishi kerak. Kompaniyaning IM obyektlaridan qaysi biri unga mutlaq huquq asosida tegishli va ushbu huquqlar o'z kuchida qoladimi? Agar IMka nisbatan huquqlar bo'lmasa, ularni sotib olish yoki litsenziya shartnomasini tuzish orqali ulardan foydalanish huquqini olish chorasini ko'rilganmi?

Audit davomida to'plangan axborotlar startapga ichki jarayonlardagi zaif tomonlarni aniqlashga, xarajatlarni optimallashtirish usullarini aniqlashga, huquqlarni buzilishi xavfi haqida aniq tasavvurga ega bo'lishga va hamkorlik imkoniyatlarini aniqlashga yordam beradi. IMka tayangan holda faoliyat ko'rsatadigan ko'plab startaplar o'zlarining IM portfeli ahvolini kuzatmasdan xato qilishadi. Ushbu xato tufayli ular o'zining IM huquqlari orqali erishgan ustunligini yo'qotishlari mumkin. Faraz qilaylik, birinchi mahsulot patent ko'rinishida muhofazani oldi. Mahsulot muvaffaqiyatli bo'ldi. Startap o'zining innovatsion faoliyatini davom ettirdi va ushbu mahsulotning muhim yangi funksiyalarga ega bo'lgan yangi avlodini yaratdi. Biroq, u faqat dastlabki olingan patentga tayanib qolib, o'zi erishgan yaxshilanishlarga nisbatan muhofaza olishga yetarlicha e'tibor bermadi. Bu nisbatan yangi mahsulotlarning nusxa ko'chirish obyektiga aylanishiga olib keladi va buning natijasida raqobatchilar startapning bozordagi ustunligini zaiflashishiga erishadi. Startap tomonidan foydalaniladigan IMni boshqarish strategiyasi uning innovatsion strategiyasidagi o'zgarishlarni hisobga olgan holda takomillashib

borishi kerak. Startaplar IMning holatini aniqlash va IMning muhofazasi yetarlicha, lozim darajada ta'minlanganligi va joriy talablarga mos kelishiga ishonch hosil qilish maqsadida vaqti-vaqti bilan IM auditini o'tkazib turishi lozim.

Eslatmalar

1 IM o'zini o'zi baholashini amalga oshirish bo'yicha BIMT veb-saytiga qarang. IM diagnostika vositalari: www.wipo.int/ipdiagnostics.

2 Qarang BIMT: www.wipo.int/ipdiagnostics.

1-ilova. Xizmatlarni ko'rsatuvchilar

Startap judayam cheklangan resurslar sababli ko'p hollarda malakali tashqi xizmat ko'rsatuvchilarni yollash imkoniyatiga ega bo'lmaydi. Aksariyat startaplar o'zining tashqi yordamga muhtojligini anglab yetmaydi yoki murojaat etishga botina olishmaydi. Startap muassislari, qoida tariqasida, ushbu zaruratni e'tiborsiz qoldiradi yoki bo'shliqni o'zlari bartaraf etishga harakat qilishadi. Xususan, startaplar ikkita asosiy sohada kerakli yordamni olishmaydi: yuridik maslahat va IMka nisbatan qo'llab-quvvatlash. Afsuski, garchi ushbu muammoni hal qilishning oson yo'li bo'lmasa-da, o'zining yordamga muhtojligini bilgan startapning vaqtinchalik yechim topish ehtimoli katta. Startap muassislari mahalliy dasturlardan foydalanish imkoniyatlarini o'rganishlari, agar startap ilmiy ekotizimda yaratilgan bo'lsa, texnologiya o'tkazish xizmatlaridan (TO'X) maslahat olishlari va asosiy yordamni tekinga yoki kam haq evaziga taqdim qila oladigan boshqa xizmatlarni ko'rsatuvchilardan yordam olishga harakat qilishi kerak. Mablag' yig'ish bosqichida bo'lgan startaplar o'zining xarajatlari ro'yxatida tashqi xizmat ko'rsatuvchilarni yollash, shuningdek IM huquqini yangilash yoki saqlab qolish uchun to'lovlarni to'lash bilan bog'liq xarajatlarni nazarda tutishi lozim. Aksariyat venchur fondlari professionallar maslahatining hayotiy zaruratini tushunishganligi sababli bunday xarajatlarga e'tiroz bildirishmaydi. Startaplarga patentga talabnoma tuzish, asosiy huquqiy hujjatlarni tayyorlash yoki hatto hayotiy biznes-modelni ishlab chiqish borasida maslahatlar kerak bo'lishi mumkin. Ayrim tashkilotlar tadbirkorlarga dastlabki bosqichlarda yordam ko'rsatishadi, biroq bunday tashkilotlar hamma joyda ham topilavermaydi.

Akseleratorlar

Qoida tariqasida, tijorat tashkilotlari startaplarga o'z biznesini rivojlantirish jarayonini tezlashtirishga yordam beradigan akselerator vazifasini bajaradi. Akseleratorlar murabbiylik va salohiyatni oshirish bilan shug'ullanadi va ba'zi hollarda kichik aksiya paketi evaziga mablag' ham taqdim etadi. Eng mashhur akseleratorlar judayam tanlab ishlashadi va ularga qilingan murojaatlarni diqqat bilan o'rganadi. Akseleratorning maqsadi –startapni venchur moliyalashtirishni olishga tayyorlashdir. Bozor iqtisodiyoti shakllanayotgan mamlakatlarda akselerator vazifasini universitetlar yoki texnoparklar bajaradi; ulardan ba'zilari tor ixtisoslikka ega: biologiya fanlari, yashil texnologiyalar va boshqalar. Yaxshi akselerator ma'lum bir texnologiya, huquqiy masala yoki IM sohasida murabbiy yoki mutaxassislarni taqdim etadi, ular startapga yuqorida aytib o'tilgan turli muammolarni hal qilishda yordam bera oladi. Ba'zi akseleratorlarning boshqa mamlakatlarda bo'limlari mavjud va ular istiqbolli startaplarning xalqaro bozorlarga kirishiga yordam berishi mumkin.

Inkubatorlar

Inkubatorlar, qoida tariqasida, universitet, venchur fondi yoki kompaniya homiyligida bo'lishadi. Ular foyda olish maqsadini ko'zlamaydi, shunday bo'lsada, ularning ba'zilari startap aksiyalarini kelajakda olish huquqini shart qilib qo'yishlari

mumkin. Aksariyat inkubatorlar startapga dastlabki bosqichda, hatto ular huquqiy rasmiylashtirilgunga qadar ham yordam berishga tayyor. Bu uning ta'asischilariga o'z biznes g'oyalarini puxta ishlab chiqish va inkubator yordamida hayotiy strategiya va biznes modelini ishlab chiqish imkonini beradi. Yaxshi inkubator – yaxshi akselerator kabi – asosiy biznes modelini ishlab chiqish, IM va boshqa huquqiy masalalarni hal qilishda yordam berish, shuningdek, startap muassislarini qiziqtirgan masalalar bo'yicha foydali axborotlarni taqdim etish uchun murakbbiylik borasida (muayyan) xizmatlarni ko'rsatadi.

Texnologiyani boshqarish xizmatlari

Ushbu tizimlar texnologiyani o'tkazish xizmatlari yoki bilimlarni boshqarish xizmatlari sifatida ham ma'lum bo'lib, qoida tariqasida, universitet yoki tadqiqot markazi doirasida amal qiladi. Bunday xizmatlarning ish tartibi mamlakatlarga qarab juda katta farq qiladi. Biroq, ularning asosiy maqsadi IMni (odatda universitet tomonidan olingan patentlar shaklida) litsenziya asosida sanoat korxonalariga o'tkazilishini ta'minlash va universitet uchun qo'shimcha daromad manbasini yaratish hisoblanadi.

Nazariy jihatdan, texnologiyalarni boshqarish xizmati IMni startapga yoki universitetdan ajralib chiqqan alohida tuzilmaga o'tkazishni ham ta'minlashi mumkin, ammo bu holatda ham ushbu xizmatlarning ishlash usullari va maqsadlari keskin farq qiladi. Ba'zi texnologiyalarni boshqarish xizmatlarining vazifasi ilmiy doiralarda tadbirkorlik faoliyatini rag'batlantirish va inkubator yoki akselerator sifatida samarali xizmat qilish

hisoblanadi. Boshqa xizmatlar esa, o'zining IM portfelidan katta foyda olishga intilishadi va ajralib chiqqan tuzilmalarga alohida shartlar yoki imtiyozlar taqdim etmaydi. Umuman olganda, texnologiyani boshqarish xizmatlari xodimlari odatda, IMka taalluqli muammolarni hal qilishda muayyan tajribaga ega va bunday xizmat mohiyatan, ba'zida kichik aksiyalar paketi, aksiyalarni imtiyozli sotib olish yoki startap daromad olishni boshlaganida patent olish bilan bog'liq xarajatlarni qoplashga doir va'da evaziga patentga talabnoma berilishini ta'minlash va startapning bu bilan bog'liq xarajatlarni qoplashga tayyor bo'ladi.

Davlat, nodavlat va xalqaro qo'llab-quvvatlash dasturlari

Ko'pgina hukumatlar tadbirkorlik va innovatsiyalarni rivojlantirish uchun qiziqarli qo'llab-quvvatlash dasturlarini taklif qilishadi. Ularning ba'zilari startapni yaratish uchun kichik boshlang'ich kapitalni taqdim etishga tayyor bo'ladi. Ayrim hukumatlar patent olish bilan bog'liq xarajatlarni qoplash uchun ma'lum shartlar asosida grantlar taqdim etadi. Ko'pgina milliy patent idoralarida qo'llab-quvvatlash xizmatlari mavjud bo'lib ularning xodimlari qanday qilib IM himoyasini olish va talabnoma topshirishni tushuntirishlari mumkin. Ayrim xalqaro fondlar o'zlarini qiziqtirgan turli texnik soha yoki bozor sektorlarida inkubatsiya va akselerator xizmatlarini ko'rsatishadi. Va nihoyat, ko'plab xalqaro tashkilotlar tekin axborotlar, malakali ekspertlar tarmog'iga kirish, foydali ma'lumotlar bazalari va xalqaro ilg'or amaliyot to'g'risidagi ma'lumotlarni taqdim etadilar (2-ilova–manbalarga qarang).

2-ilova. Manbalar

Qarang BIMT (2006 yil). Ijodiy ifoda – “Kichik va oʻrta korxonalar uchun mualliflik huquqi va turdosh huquqlar mavzusiga kirish”. Biznes uchun intellektual mulk seriyasi, 4-son. www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/sme/918/wipo_pub_918.pdf

BIMT (2015 yil) Successful Technology Licensing. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/licensing/903/wipo_pub_903.pdf

BIMT (2017 yil). Belgini yaratish – “Kichik va oʻrta korxonalar uchun tovar belgilari” mavzusiga kirish. “Biznes uchun intellektual mulk” seriyasi, 1-son. www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_900_1.pdf

BIMT (2018 yil). Kelajakni ixtiro qilish – “Kichik va oʻrta korxonalar uchun patentlar” mavzusiga kirish. “Biznes uchun intellektual mulk” seriyasi, 3-son. www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_917_1.pdf

BIMT (2019 yil) Yaxshi kompaniyada: franchayzingda intellektual mulk masalalari. “Biznes uchun intellektual mulk” seriyasi, 5-son. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/sme/1035/wipo_pub_1035.pdf

BIMT (2019 yil). Mukammallikka intilish “Kichik va oʻrta korxonalar uchun sanoat namunalari” mavzusiga kirish. “Biznes uchun intellektual mulk” seriyasi, 2-son. www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_498_1.pdf

BIMT (2020 yil). Ijtimoiy boylik sohasidagi ixtironi aniqlash – Ixtirochi va tadbirkorlar uchun Qoʻllanma.

www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_1062.pdf

BIMT (2020 yil). Ijtimoiy boylik sohasidagi ixtironi aniqlash – Ixtirochi va tadbirkorlar uchun Qoʻllanma.

www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_1063.pdf

BIMT Akademiya. Masofaviy taʼlim dasturi. www.wipo.int/academy/en

BIMTning brendlar boʻyicha Global maʼlumotlar bazasi. www.wipo.int/reference/en/branddb

BIMTning namunalar boʻyicha Global maʼlumotlar bazasi. www.wipo.int/reference/en/designdb

WIPO Green Licensing Check List. www3.wipo.int/wipogreen/en/network/index.html#licensing

BIMT – Ixtirochilarga yordam koʻrsatish dasturi (IAP). www.wipo.int/ia

BIMT diagnostika vositasi. www.wipo.int/ipdiagnostics

BIMT – “Biznes uchun IM” veb-sayti. www.wipo.int/sme/en

WIPO IP PANORAMA. www.wipo.int/sme/en/multimedia

WIPO Lex Database Search. <https://wipo.lex.wipo.int/en/main/legislation>

BIMT – patent landshaftlari haqida hisobotlar. www.wipo.int/patentscope/en/programs/patent_landscapes

BIMT – PATENTSCOPE ma'lumotlar bazasi.
www.wipo.int/patentscope

BIMT – Texnologiya va innovatsiyalarni qo'llab-quvvatlash markazlari (TIQM). www.wipo.int/tisc

BIMT – Oliy o'quv yurtlari va intellektual mulk.
www.wipo.int/about-ip/en/universities_research

BIMT veb sayti: www.wipo.int

BIMT va Xalqaro savdo palatasi (2012 yil). Intellektual mulk biznes xizmatida: intellektual mulk xizmatini yaratuvchi savdo palatalari va biznes assotsiatsiyalar uchun ma'lumotnoma.
www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=295&plang=EN

BIMT va Xalqaro savdo palatasi (2003 yil). Hunarmandchilik buyumlari va tasviriy san'at asarlari marketingi: intellektual mulkning roli.
www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=281&plang=EN

BIMT (2003 yil). Intellektual mulk sirlari: Kichik va o'rta eksportchilar uchun qo'llanma.
www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=294&plang=EN

BIMT (2005 yil). Qadriyatlar almashinuvi, texnologiyani litsenziyalash to'g'risida shartnomalar tuzish – o'quv qo'llanma.
www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=291&plang=EN