

КАК ПОВЫСИТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЕВРАЗИЙСКОГО ПАТЕНТА?

Точка зрения



Предлагаемая вниманию читателей статья подготовлена российским и евразийским патентным поверенным, проект-менеджером АО «Байер» (Россия) В.А.РИДЕРОМ. В ее основе – реферат, написанный автором в рамках процедуры переаттестации евразийских патентных поверенных.

Жизнеспособность и устойчивость любой патентной системы определяется тем, сколь эффективно она защищает права и интересы патентовладельцев, не только вверивших ей безопасность монополии своего продукта, но и оплачивающих ее существование. Философия выходящей на мировой рынок новой системы, выступающей в роли продавца исключительных прав на использование объектов промышленной собственности,

должна базироваться на одном из постулатов рыночной экономики: удовлетворять потребности покупателей своего товара. Представляется, что их потребность в эффективной защите своих экономических ин-

тересов на международном рынке товаров и услуг не может быть удовлетворена лишь формальным обеспечением статуса и статуса исключительных прав. Необходимо эффективно действующий механизм претворения этих прав в повседневной хозяйственной деятельности.

Механизм самофинансирования Евразийской патентной организации (ЕАПО) подразумевает (ст.5 Евразийской патентной конвенции (ЕАПК)), что Евразийское патентное ведомство (ЕАПВ) должно выдавать и поддерживать в силе как можно больше патентов, действующих в как можно большем числе договаривающихся государств*. Согласно п. (1) ст.18 ЕАПК *«Пошлины, относящиеся к евразийской заявке или евразийскому патенту, а также все платежи за услуги, предоставляемые Евразийскому ведомством, уплачиваются Евразийскому ведомству и, с учетом положения пункта (2) настоящей статьи, принадлежат Организации»*. В свою очередь, п.(2) указывает, что *«...не менее одной пятой от размера пошлины, полученной за каждое указанное патенто владельцем Договаривающегося государства, принадлежит Организации; оставшаяся часть этой пошлины переводится национальному ведомству указанного Договаривающегося государства»*. При этом согласно п.(3) той же статьи: *«Раз-*

* Текст Евразийской патентной конвенции // Патенты и лицензии. 1994. № 5-6. С.21-26.





меры пошлин за поддержание евразийского патента в силе в отношении каждого Договаривающегося государства устанавливаются этим государством».

Получается, что приняв и разделив (по своему усмотрению) между собой деньги, уплаченные заявителями и патентовладельцами за предоставление и охрану исключительных прав, ЕАПО и договаривающиеся государства (т.е. продавцы) несут, на мой взгляд, перед плательщиками пошлин (т.е. покупателями их товара) солидарную ответственность за обеспечение этих прав. К сожалению, это не сказано прямо в тексте Евразийской патентной конвенции, но следует из смысла п.(1) ее ст.13. Предусмотрено, что национальные суды или другие компетентные органы каждого из договаривающихся государств, руководствуясь ЕАПК и Патентной инструкцией, обеспечивают на своей территории соблюдение исключительных прав обладателя евразийского патента, также как и обладателя национального патента. Иными словами, товар, продаваемый ЕАПО, обеспечивается каждым членом организации в сущности самостоятельно.

Вышеизложенное подтверждает, что ЕАПВ и национальные ведомства договаривающихся государств совместно заинтересованы в утверждении сильной патентной системы, которая сможет обеспечить не только устойчивый рост числа новых заявок, выданных и поддерживаемых в силе патентов, но и эффективную систему обеспечения прав патентовладельцев. Само же ЕАПВ, желая получить предельно широкую базу для устойчивого самофинансирования, заинтересовано, кроме того, в увеличении числа присоединившихся к Конвенции государств.

А заинтересованы ли сегодня в приобретении того товара, который продает ЕАПВ, его покупатели? Способна ли эта новая международная патентная система обеспечить в полной мере эффективную защиту монопольных интересов патентовладельцев на территории каждого из договаривающихся государств? Предоставлены ли договаривающимися государствами ЕАПО своим национальным судам или другим компетентным органам практические возможности для достижения этой цели? Думается, что, не имея ясного ответа на эти непростые вопросы, сложно обеспечить жизнеспособность и устойчивость новой патентной системы. Попробуем ответить на эти вопросы,

проанализировав ситуацию на примере весьма специфичных фармацевтических рынков. С точки зрения интересов ЕАПО (ЕАПВ) и патентных ведомств договаривающихся государств, заявки ведущих фармацевтических и биотехнологических компаний представляют значительную ценность. Во-первых, эти фирмы, работая (или стремясь работать) во всем мире, желают защитить себя от недобросовестной конкуренции на каждом из рынков. Во-вторых, фармацевтические заявки достаточно объемны (дополнительные пошлины за объем предусмотрены Положением о пошлинах Евразийской патентной организации*) и часто содержат не одно изобретение (за это также предусмотрена дополнительная оплата). Следовательно, такие заявки выгодны продавцам прав. В-третьих, у ведущих фармацевтических компаний стремление получить надежную защиту от недобросовестной конкуренции очень велико. Оно обосновано тем, что суммарные расходы на создание нового препарата составляют в среднем 1,2 – 1,3 млрд.долл. в течение 12 – 14 лет. Покрыть их можно лишь за счет монопольных продаж препарата по всему миру в следующие 10 – 12 лет.

Не секрет, что в мире насчитывается огромное число фармацевтических и биотехнологических фирм – производителей лекарственных препаратов (в одной лишь Германии – более 1000), и их число постоянно возрастает. В странах же, подписавших ЕАПК, имеется лишь около 150 собственных производителей фармацевтической продукции и сотни научных организаций-разработчиков, а с учетом зарегистрированных иностранных – около тысячи. Но если в промышленно развитых странах около 80 – 90% фармацевтического рынка приходится на долю оригинальных препаратов, то в странах – членах ЕАПО пока преобладают дженерики (около 90%), т.е. препараты, воспроизводимые по патентам с истекшим сроком действия**. Вместе с тем практически все крупнейшие фармацевтические производители мира действуют на рынках стран ЕАПО. Наряду с ними оригинальные препараты производят и некоторые отечественные фармацевтические

* Патенты и лицензии. 1996. № 2. С.25-31.

** Подробнее см.: Пыжев Н.С. Товарные знаки в здравоохранении//Патенты и лицензии. 1997. № 9. С. 13.



предприятия этих стран.

Таким образом, фармацевтические заявки, патенты и лицензии могли бы стать существенным источником дохода для ЕАПО. Но для этого необходимо доказать производителям силу евразийского патента и международного евразийского договора, стать надежным помощником патентообладателей в борьбе с недобросовестной конкуренцией и иными нарушениями их прав.

Сложность – в преодолении сложившегося в странах ЕАПО разрыва между двумя системами регистрации фармацевтических продуктов и их субстанций. В каждом государстве они регистрируются по крайней мере дважды. Во-первых, в рамках патентного права как изобретение или товарный знак, что не является обязательным. Во-вторых, в рамках медико-фармацевтического права (к сожалению, во многих странах ЕАПО оно пока существует в виде ведомственных нормативных актов) как лекарственное средство (или субстанция), что является обязательным. Именно медико-фармацевтическая регистрация является пропуском на рынок, гарантом законности присутствия препарата на рынке данной страны. В ходе медико-фармацевтической регистрации осуществляются собственные экспериментальные проверки (клинические испытания для оригинальных препаратов и биоэквивалентные для дженериков) заявленного на регистрацию препарата или субстанции.

В странах европейского и англо-американского права существует естественная взаимосвязь обеих систем регистрации. Вот почему мы не найдем, к примеру, в западноевропейских фармацевтических справочниках* сведений о том, что оригинальный препарат «XYZ», запатентованный фирмой «ABC», производится и предлагается к продаже иной западноевропейской или американской фирмой (за исключением лицензионных ситуаций). Причина очевидна – не только юридический приоритет общего патентного права перед частным медико-фармацевтическим, но и соблюдение этого принципа национальными и наднациональными органами. Более того, как известно, в стадии становления и/или дискуссий находятся национальные и европейская системы продления срока действия патентов

в области фармацевтики. Это связано с проблемой окупаемости оригинального препарата за оставшиеся после его введения на рынок лишь несколько лет действия патентных прав.

А теперь обратимся к краткому анализу характерной для стран ЕАПО практики (преимущественно на российском примере) и ее связи с концепцией ЕАПК.

Невозможность получения исключительных прав на лекарственное вещество в СССР привела к тому, что созданные в 70 – 80 гг. оригинальные препараты, занимающие сегодня все большее место в арсенале медиков стран ЕАПО, имеют в них лишь косвенную охрану (в тех случаях, когда фирмы получали патенты СССР на способ производства фармацевтической продукции)*. Побочный эффект прежней системы проявляется в том, что ответственные работники здравоохранения и поныне, как правило, не представляют себе сущности патентного права и его значимости как инструмента рыночной экономики.

Следствием же общей нецивилизованности становления рыночных отношений в странах ЕАПО стал чисто потребительский характер медицинской регистрации: чем больше будет за нее уплачено, тем лучше. Так, на самый большой фармацевтический рынок этих стран – российский – Минздравмедпромом РФ в 1992 – 1996 гг. было выпущено 4208 импортных и 488 отечественных лекарственных препаратов**. Цена регистрации иностранного дженерика – 2000 долл., а оригинального препарата – 10000 долл. Порядок регистрации и требования к документации устанавливает само министерство обычным приказом***. В результате недостаточной правовой грамотности министерских чиновников в заявке на регистрацию слова «патент» и «лицензия» упоминаются лишь один раз, да и то весьма неуклюже. А патентно-лицензионная документация вообще не входит в представляемый на экспертизу комплект. В связи с этим установить истинного владельца прав на использование воплощенных в регистрируемом лекарственном препарате изо-

* Корчагин А.Д., Джермакян В.Ю., Сабода Л.В. и др. Охрана химических и лечебных веществ как объектов изобретения в России. М.: Искона II, 1994.

** Журнал «Фармасервис». 1997. № 1.

*** Журнал «Здравоохранение». 1996. № 6.

* Rote Liste. Arzneimittelverzeichnis, BPI, Fr./M., 1996.



бретений и других объектов промышленной собственности невозможно.

Впрочем, никто и не стремится этого делать, ибо наличие специалистов в области патентно-лицензионной работы в Минздраве РФ не ощущается. Да и кто стал бы их слушать, когда речь идет об огромных деньгах? Кроме упомянутых регистрационных сборов с производителей не только лекарственных средств и субстанций, но и диагностических препаратов, средств гигиены полости рта, биологически активных добавок к пище, парфюмерно-косметических изделий и медицинской техники, Минздрав также взимает ощутимые сборы за выдачу субъектам рынка (а их в России четыре тысячи) лицензий на ввоз каждой партии лекарственных препаратов по тому же принципу: чем больше ввезут, тем лучше. Неплохой, естественно, принцип для планирования роста объемов продаж, в том числе и в упомянутых смежных отраслях. Устраивает он и производителей, стимулируя потребность в товаре, предлагаемом патентными ведомствами. То, что этот принцип не устраивает местную фармацевтическую промышленность, никого не волнует.

Патентное законодательство оказалось как бы противоречащим, мешающим регистрационно-лицензионной деятельности в рамках подзаконных ведомственных актов. В связи с этим его требования просто не учитываются. Сходная картина, отличающаяся лишь в деталях и конкретных цифрах, наблюдается практически во всех договаривающихся государствах. Так, в Украине с 1.01.1997 г. регистрационные сборы подняты с 2000 до 7000 долл. за любой оригинальный иностранный препарат или дженерик. В результате узковедомственного подхода в странах ЕАПО к медико-фармацевтической регистрации в отношении ряда наиболее популярных и эффективных оригинальных препаратов, имеющих лишь косвенную патентную охрану, сложилась следующая специфическая конкурентная ситуация.

Как правило, у таких препаратов имеются десятки конкурентов из стран Азии и Юго-Восточной Европы, а в ряде случаев и из России. Естественно, что цена скопированных препаратов намного ниже, чем оригинальных, и продаются они лучше, невзирая на качество. Все препараты зарегистрированы минздравами своих стран в полном соответствии с на-

циональными законодательствами, законным путем введены в хозяйственный оборот. Но тем самым фактически нарушенными оказались права патентообладателей. Однако им, пострадавшим от такой своеобразной формы недобросовестной конкуренции, не к кому предъявлять претензии, поскольку известно, что национальными патентно-правовыми системами государств ЕАПО не предусмотрена ответственность за соучастие в нарушении патента*. То есть минздравы не отвечают за упомянутые выше действия, а все субъекты фармацевтического рынка (в том числе и фирмы-конкуренты) считают, что ввели свои препараты в хозяйственный оборот законным путем – через медико-фармацевтическую регистрацию.

При изменении в будущем правовой ситуации в более благоприятном для патентообладателей направлении общепринятые принципы ограничения срока исковой давности и неприменимости обратного действия вновь принимаемых законов не позволят пострадавшим фирмам избрать правовой путь для возмещения убытков. К примеру, вряд ли сегодня возможно за нарушения прав патентообладателей, начатые при соучастии Минздрава РФ в начале 90-х гг., предъявить иск Минздраву по ст. 1069 ГК РФ или возбудить дело против производителей «пиратских» копий препаратов по ст. 147 УК РФ.

Можно спросить: какое же отношение изложенное имеет к патенту ЕАПО, коль скоро это другой патент, другая система и т.п.? На мой взгляд, самое непосредственное. Как отмечено выше, в соответствии с п.(1) ст.13 ЕАПК: *«Любой спор, касающийся... нарушения евразийского патента в конкретном Договаривающемся государстве, разрешается национальными судами или другими компетентными органами этого государства на основании настоящей Конвенции и Патентной инструкции»*. Здесь сконцентрирована сущность концепции ЕАПО. Являясь наднациональным объединением государств, уполномоченный орган которого устанавливает, регистрирует и провозглашает наличие монопольных прав у субъектов рынка – покупателей ее товара, организация не располагает механизмом судебного, арбитражного или иного, но обяза-

* Григорьев А.Н., Еременко В.И., Качанов Ю.В. и др. Законодательство государств СНГ в области промышленной собственности. М.: ВНИИПИ, 1996.

тельного для всех договаривающихся государств осуществления этих прав. Не предусмотрены и иные наднациональные, например процедурные, механизмы защиты прав патентовладельцев от недобросовестной конкуренции. Все отдано под национальную юрисдикцию.

В этом случае все слабости и недостатки национальных судов или других компетентных органов автоматически переходят на ЕАПО и производимые ЕАПВ от имени организации юридически значимые действия, ослабляя тем самым силу евразийского патента. При этом кажущаяся некоторым аналогия с принципами Европейской патентной конвенции здесь вряд ли уместна, поскольку страны – участники ЕПК известны вековыми традициями культуры юриспруденции, патентного дела, законопослушания и пр. Не секрет, что в реальной жизни евразийская правовая культура зачастую противоположна западноевропейской. Отсутствие в рамках ЕАПК верховного международного арбитра – очевидная слабость международной системы, гарантирующей своим клиентам международные монопольные права. С позиции маркетинга, это обстоятельство должно снижать привлекательность товара ЕАПО в глазах его потенциальных покупателей.

Не желая критиковать молодую международную организацию, прилагающую большие усилия для развития патентного дела, хочу лишь подчеркнуть, что такое положение – не вина ее, а беда. Ибо она зарождалась в условиях эйфории национально-государственной децентрализации, когда представители суверенных государств и слышать не хотели о каких-то наднациональных органах с правом обязательного и безусловного для всех участников решения. Позиция, например, Украины в отношении ратификации ЕАПК показывает, что преодолеть национальные подходы до сих пор непросто.

Уровень же национальных судебных систем, на откуп которым ЕАПО отдала защиту интересов своих пользователей, весьма откровенно оценен в аналитическом исследовании 16 стран с переходной экономикой*. Развитие правовых систем упомянутых в нем государств, подписавших ЕАПК, оценено лишь в 1 – 2 балла из 10 возможных. При этом экономика

России, заняв 8 место из 16, в целом получила 6,14 балла, а Белоруссии за последнее 16 место – 4,14 балла. Иными словами, правовые системы крупнейших стран ЕАПК признаны немецкими экспертами ниже всякой критики.

Таким образом, выступая на мировом рынке предоставления исключительных прав в качестве естественного конкурента каждой из национальных патентных систем стран – членов ЕАПК, евразийская патентная система восприняла основную слабость каждой из них – недостаточный уровень обеспечения прав своих пользователей. Сочетание этого фактора с более высоким уровнем затрат на услуги ЕАПВ* способно лишь усилить и без того настороженное отношение крупных мировых фармацевтических концернов к способности стран ЕАПО обеспечить условия для честной рыночной конкуренции.

Заглянем, однако, лет на десять вперед. Предположим, что статус-кво в целом сохранился, концепции и правила игры ни в ЕАПО, ни в национальных ведомствах, ни на фармацевтических рынках существенно не изменились. Разве что так называемая защита национального производителя таможенными пошлинами, сертификатами, лицензиями и иными поборами вытеснила с рынков мелкие фирмы, оставив только крупных участников – международные фармацевтические концерны, крупные индийские, китайские и турецкие предприятия, не тратящиеся на патентную защиту (поскольку они специализируются преимущественно на копировании препаратов) и способные успешно конкурировать с первыми при помощи ценовой политики, а также ряд отечественных предприятий, пытающихся освоить что-то новое и имеющих, как и международные концерны, евразийские патенты.

Предположим также, что существует некий оригинальный препарат, успешно продающийся во всем мире и принадлежащий крупной компании, имеющей на него евразийский патент, поддерживаемый в каждом из государств ЕАПО. Благодаря особенностям индийского патентного законодательства** он успешно воспроизведен одной индийской фир-

* Григорьев А.Н., Мазнев С.Ф., Киреева Ф.А. Выгодна ли евразийская система патентования?//Патенты и лицензии. 1997. № 4. С.3 – 21.

** Remedium. 1997. № 6.

* OST – Europa Perspektiven. Jahrbuch 1996/97. FAZ Frankfurt, 1997.



мой. Пользуясь отсутствием требования – предоставлять при медико-фармацевтической регистрации достоверную патентно-лицензионную документацию, – фирма быстро регистрирует этот препарат, допустим, в Минздраве Таджикистана*, где компания-производитель уже зарегистрировала свой оригинальный препарат, уровень продаж которого пока мал из-за высокой цены. Фирма, скопировавшая препарат, предлагает на порядок более низкую цену и успешно выводит свою копию на таджикский фармацевтический рынок. В соответствии со ст. 13 ЕАПК компания-производитель обращается к системе национального решения патентных споров (например, через национальные суды или другие компетентные органы Таджикистана) и выигрывает иск. По нему ответчик должен, руководствуясь правилом 18 Патентной инструкции**, возместить убытки и компенсировать моральный ущерб истцу.

Ответчик, в свою очередь, возбуждает гражданско-правовой иск о признании факта введения им препарата в хозяйственный оборот в Таджикистане законным путем. В суде будет доказано, что индийская сторона не нарушила установленного в Таджикистане порядка регистрации лекарственных препаратов, который никоим образом не связан с наличием или отсутствием евразийских патентов. Относительно международного договора будет установлено, что Таджикистан не является членом международных фармацевтических конвенций, а ЕАПК регулирует иные правоотношения, не связанные с процедурой медицинской регистрации лекарственных препаратов.

Таким образом, национальным судом или другим компетентным органом будет установлено, что в соответствии с правилом 19 Патентной инструкции евразийские патенты компании-производителя не нарушены, ибо охраняемый ими продукт введен в хозяйственный оборот Таджикистана законным путем. Оспорить это решение пострадавшей стороне будет негде. В ЕАПК это не предусмотрено. В свою очередь, в соответствии с абзацем 6 правила 19, а именно: «при введении в хозяйственный оборот законным путем хотя бы в одном из Договаривающихся государств, в которых действует евразий-

ский патент, продукта, изготовленного с применением запатентованного изобретения» – становится возможным законное использование этого изобретения индийской фирмой в других странах ЕАПО, так как оно «не будет признаваться нарушением евразийского патента». Классическое же представление о том, что правило исчерпания прав касается действия самого патентовладельца или осуществленных третьими лицами с его согласия, предположим, не будет принято национальными органами правосудия во внимание.

Этим не преминет воспользоваться индийская фирма, быстро регистрируя свой продукт во всех странах ЕАПО и заваливая своим контрафактным товаром фармацевтические рынки. Компания-производитель на свои иски в каждой из стран получает либо аналогичные таджикскому решения, либо сталкивается с тем, что в Молдавии и Туркмении, например, национальные правила об исчерпании прав вообще отсутствуют, а абзац 6 правила 19 трактуется национальными органами правосудия вольно, в меру понимания проблемы.

Таким образом, общепринятый в патентном мире принцип исчерпания прав, распространенный по принципу «домино» на правоотношения в рамках ЕАПК, базирующийся на приоритете национального права, в специфичных условиях конкурентной борьбы на фармацевтических рынках стран ЕАПО может привести к совершенно парадоксальным последствиям. Умело используя несогласованность национальных правил медицинской регистрации лекарственных препаратов с международными и национальными патентно-правовыми актами, а также открытую слабость национальных судов или других компетентных органов в этой сфере, можно относительно недорого «обходить» охрану, предоставляемую евразийским патентом, и как бы законно выводить контрафактные в сущности продукты на фармацевтические рынки стран ЕАПО.

Отмечу при этом, что наднациональный принцип абзаца 6 правила 19 Патентной инструкции не соответствует национальной концепции ЕАПК. Кошь скоро принципы, в частности, лицензирования (п. 4) правила 13 инструкции), поддержания евразийского патента в силе и разрешения связанных с этим споров, отка- за от евразийского патента (правило 55)

* Пример условный, приведен только для иллюстрации ситуации.

** Патенты и лицензии. 1996. № 3. С. 14 – 37.



и признания его недействительным (правило 54) основаны на концепции национальной юрисдикции, то наднациональный принцип определения исчерпания прав патентообладателя в корне противоречит национальной концепции ЕАПК.

Что же в итоге остается на долю патентовладельца, польстившегося на относительно простую и мнимую дешевизну процедуры получения патентов ЕАПВ? На мой взгляд, только одно: в связи с невозможностью решить вопрос в свою пользу в арбитражной наднациональной инстанции следует прекратить тратить деньги на поддержание патентов ЕАПВ в силе и больше не подавать заявки по этой процедуре. Именно так многие крупные фармацевтические фирмы поступали в отношении слабой патентной системы СССР и поступают сегодня в отношении откровенно слабых национальных патентных систем ряда стран СНГ, в том числе и России*.

Повысить привлекательность евразийского патента для ведущих фармацевтических фирм можно было бы как минимум двумя путями.

Первый путь в сущности зависит лишь от доброй воли ЕАПО и компетентности представляющих в ней договаривающиеся государства лиц. Следовало бы ввести уточнение абзаца 6 правила 19 Патентной инструкции для сужения территориального критерия и исключения принципа «домино» при определении факта исчерпания прав. А именно: *«при введении в хозяйственный оборот на территории Договаривающегося государства, в котором действует евразийский патент, продукта, изготовленного с применением запатентованного изобретения самим патентообладателем или с его согласия»*. Этот же путь доброй воли применим для установления (по примеру Германии) упомянутого выше дополнительного срока действия евразийского патента в области фармацевтики. Тем более что логика рыночной экономики и гармонизация патентных систем рано или поздно приведет к этому. Для этого следовало бы в ст. 11 Евразийской патентной конвенции ввести вторую фразу: *«Для изобретений в области фармацевтики допускается продление срока действия патента на 10 лет по заявлению патентообладателя и при условии уплаты соот-*

ветствующей пошлины». Для принятия упомянутых уточнений важно, что в процедурном отношении п.(2) ст.23 ЕАПК предоставляет Административному совету право самому решить все детали, связанные с таким дополнением. Ратификация же в парламентах договаривающихся государств не предусмотрена. Сделав этот прогрессивный шаг, ЕАПО не только показала бы себя как понимающая природу рыночной экономики международная организация, но и значительно повысила бы привлекательность своих услуг.

Второй путь достаточно сложен и связан как с увязкой патентного и медико-фармацевтического права между собой, так и с их гармонизацией в странах, входящих в ЕАПО. Представляется, что если ЕАПО не подключится к процессу гармонизации этих законодательств, то не исключены всякие «случайности». Например, в российском проекте Закона о лекарствах упоминается только патент Российской Федерации, что впоследствии создаст для недобросовестных конкурентов, а также бюрократов от фармацевтики, таможни и пр. прекрасный повод просто не замечать существования евразийского патента и связанных с ним нарушений прав пользователей услугами ЕАПО.

Есть, конечно, и **третий**, так сказать, классический **путь**, проторенный еще Госкомизобретений СССР. Когда поток недоуменных вопросов с мест захлестывал это почтенное ведомство, оно выпускало разъяснение. Можно было бы и в рамках полномочий ЕАПВ попробовать разъяснить, что такое, например, законный путь введения в хозяйственный оборот. Однако в глазах серьезных пользователей это вряд ли усилит привлекательность евразийского патента, ибо не добавит ему необходимой в рыночных условиях силы. Что же касается наиболее сложного вопроса – наднациональных арбитражных или иных органов для разрешения споров, – видимо, лишь проблемы, регулярно возникающие у патентовладельцев с органами национального правосудия, смогут доказать членам ЕАПО необходимость пересмотра национальной концепции и соответственно повышения жизнеспособности и устойчивости евразийской патентной системы.

* Remedium. 1997. № 6.