

мр Милан Павић,
адвокат у Београду

НАКНАДА КОД УГОВОРА О ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГИЈЕ

Накнада код уговора о трансферу технологије је један од битних елемената уговора, а уједно и основна обавеза стицаоца технологије, којој одговара обавеза предаје предмета на страни преносиоца технологије. Плаћање накнаде може се вршити у новчаном и у натуралном облику (у виду испоруке робе произведене по прибављеној технологији). Новчани облик има више модалитета: а) накнада у паушалном износу, б) периодична накнада, која зависи од уговорених параметара и, в) "мешовита" накнада. Државе које су донеле специјалне прописе о трансферу технологије (земље у развоју) настоје да ограниче аутономију воље уговарача у погледу висине и трајања права на накнаду, желећи да заштите домаћег уговорника од претеране експлоатације од стране преносиоца технологије. Осим тога, наведени прописи веома детаљно регулишу начин и место плаћања накнаде. Пре исплаћивања накнаде иностраном преносиоцу технологије многа законодавства предвиђају ригорозан поступак контроле и одобравања, при чему уговорници морају уз захтев државном органу да доставе и одређену документацију из које се може утврдити подаци о самим уговарачима, месту плаћања, уговореним роковима у којима треба да буду извршења плаћања, начин на који ће бити одређен девизни курс, као и валута плаћања.

Поред обавезе плаћања накнада за пренету технологију на страни стицаоца технологије је и обавеза да плаћа и накнаду на име пружених услуга и техничке помоћи од стране преносиоца. Техничка помоћ преносиоца технологије се може састојати у обучавању кадрова стицаоца, слању инструктора у погоне стицаоца итд.

У тесној вези са обавезом плаћања накнаде је и обавеза извештавања и полагања рачуна. Наиме, у случају да се уговори накнада која зависи од обима искоришћавања пренете технологије, стицалац ће бити у обавези да преносиоца извештава о свим релевантним чиниоцима од које зависи висина накнаде.

Кључне речи: *Индустријска својина - Технологија - Накнада*

1. Уговор о трансферу технологије је двострано обавезан, теретан, мешовити и трајан уговор, којим преносилац уступа заштићена и езаштићена технолошка знања на привредно искоришћавање, одређена у облику заштићених и незаштићених права индустријске својине, а стицалац се, с друге стране, обавезује да уступљену технологију искоришћава унутар уговорених одредница (начин, време, место), као

и да плаћа накнаду ("royalty") за њено коришћење (1). То је један од уговора из читаве лепезе правних инструмената којима се на дитектан начин преноси технологија као што је, нпр., уговор о заједничком улагању (*joint venture*), уговор о инжењерингу, уговор о дугорочно-производној кооперацији, уговор о лизингу, уговор о франшизингу, итд.

Плаћање накнаде за прибављену технологију је основна обавеза стицаоца, којој одговара обавеза предаје предмета уговора на страни преносиоци. Накнада ("royalty") у највећем броју случајева основни је мотив даваоца да пренесе технолошко знање. Међутим, постоје случајеви у којима се као мотив закључења уговора на страни даваоца јављају и други разлози. Аутор L. Schmidt је извршио анализу мотива закључења уговора о трансферу технологије са елементом иностраности од стране америчких фирми и дошао до закључка да се поред накнаде, као основног мотива, јављају, у немалом броју, и следећи мотиви: а) велики број фирми закључује уговоре о трансферу технологије са својим филијалама у иностранству; б) уговори се закључују и због избегавања принудних лиценци; в) с обзиром на то да је по праву САД забрањено уговарање рестриктивних клаузула, многе фирме радије закључују уговоре о преносу технологије у земљама које то допуштају; г) како су САД изгубиле примат у технологији, њен пренос се јавља у форми размене идеја, права и техничке помоћи и сарадње, првенствено са јапанским корпорацијама; д) уговор о преносу технологије се често јавља као својеврсна "сондажа" датог тржишта, како би се оно претходно испитало пре него што се приступи директном извозу роба и услуга, као и оснивања филијала и мешовитих предузећа (2).

2. Плаћање накнаде може бити у различитим облицима. Накнада може бити новчана, што је и најчешћи случај, али и натурална, у виду испоруке робе произведене по прибављеној технологији, или у виду обавезе саопштавања и преноса технологије које поседује стицалац, итд.

Новчани облик накнаде такође има више модалитета. Разликују се накнада у паушалном износу и периодична накнада, која зависи од обима искоришћавања, тј. од уговорених параметара, као и тзв. "мешовита" накнада, која укључује оба наведена вида.

Обавеза плаћања накнаде у паушалном износу исцрпљује се плаћањем једног тачно одређеног износа. Плаћање се може вршити одједном или у више рата. У пословној пракси је уобичајено да се 50% накнаде исплати одмах по закључењу уговора, а остатак у ратама. Висина паушалне накнаде се утврђује на тај начин што се предвиди обим производње у одређеном временском периоду, па се на овако добијену основицу примени одређена стопа накнаде по параметру коју су уговорници договорили (нпр. накнада по комаду, накнада од оствареног промета, добити, итд.). Добијени износ се затим умањује за одређени проценат сразмерно могућем ризику, с обзиром на то да преносилац не гарантује за постизање резултата. У случају да се паушална накнада

(1) Уп.: М. Јањић, *Уговор о трансферу технологије*, Београд, 1981, стр. 10; В. Бесаровић, *Право индустријске својине и ауторско право*, Београд, 1984, стр. 127.

(2) V: L. Schmidt: *Licensing Know-how, Patents and Trademarks Abroad*, "Legal Problems of International Trade", University of Illinois, 1959, стр. 248 и сл.

ислађује одједном у целини, поједини аутори су мишљења да се њен износ треба дисконтовати по одређеној каматној стопи (3).

Којем уговорнику погодује стипулисање ове накнаде? На први поглед, чини се искључиво преносиоцу технологије, с обзиром на то да одмах добија накнаду, при чему не гарантује за резултат. Преносиоци често инсистирају на уговарању паушалне накнаде у случају да нису сигурни у углед фирме којој се технологија уступа, или у земљу даваоца да ће накнаде исплатити. Међутим, овако утврђена накнада може погодовати и стицаоцу, јер се исплатом накнаде ослобађа сваке контроле од стране стицаоца (4). Мишљења смо да стицаоци, ипак, не би требало да пристану на ову накнаду, с обзиром на то да у том случају преносилац неће бити довољно заинтересован за сарадњу, нити за резултате експлоатације технологије. Паушална накнада се и иначе ретко среће у пословној пракси, а веома радо је уговарају, што је потпуно и разумљиво, јапанске и америчке корпорације (5).

Обавеза плаћања периодичне накнаде може зависити од више параметара које странке могу уговорити. Наиме, стицалац технологије може плаћати накнаду у зависности од броја произведених или продатих комада, према оствареном промету, или према оствареној добити.

Накнада према броју произведених или продатих комада обрачунава се и исплађује у капитализираном облику по сваком комаду, односно јединици производа, или за одређену запремину, као и за одређену количину произведене енергије. Њена висина зависи директно од обима експлоатације прибављене технологије. У пословној пракси се ретко среће, изузев када је реч о роби широке потрошње, која је стандардизована. Уговарање ове накнаде крије у себи одређене опасности по стицаоца. Наиме, обавеза исплате не зависи од чињенице да ли ће се роба уопште продати и када ће се продати. Затим, могуће је да се у висину накнаде обрачунају и делови производа који нису настали искоришћавањем пренете технологије.

Накнада према оствареном промету уговара се за производе који нису стандардизовани, као и у случају када технологију прибавља солидна, реномирана фирма у коју давалац има велико поверење. Њен обрачун и исплата се свде на одговарајући проценат од продајне цене производа који потиче од прибављене технологије. Цена која служи као основица за обрачун може бити фактурисана или наплаћена, с тим што се чешће јавља ова прва. У пословној пракси се може јавити проблем по којој цени треба вршити обрачун: по броју бруто или нето-цени. Предност обрачуна по бруто-цени је та што се веома лако утврђује, али је у суштини неправична, јер у себе укључује и друге компоненте који нису повезане са прибављеном технологијом. Водич ОМПИ извршио је таксативно набрајање свих трошкова које треба одбити од бруто-цене. То су трошкови амбалаже, царинске дажбине, трошкови превоза, премије осигурања робе, порез на промет, итд. (6). Због тога би требало као основицу

(3) В. детаљније: Р. Прица, *Уговор о know-how*, Београд, 1981, стр. 156.

(4) В: М. Јањић, *op. cit.*, стр. 57.

(5) Овај податак истичу Ivanov-Sergeev: *Patenti i licenzii v meždunarodnih ekonomičeskikh otnošenijah*, Москва, 1966, стр. 117.

(6) *Guide sur les licences pour les pays en development*, ОМПИ, Geneve, 1977, стр. 104.

користити нето цену. У случају да преносилац технологије продаје производе по ценама које су знатно испод тржишних, односно по несразмерно ниским ценама, из само њему знаних разлога, преносиоцу за заштиту његових интереса може користити обрачун накнаде по тзв. разумним ценама. Водич ОМПИ предвиђа три начина за утврђивање тзв. разумне цене: а) да неутрално лице одреди разумну цену; б) да се накнада одреди према цени по којој купац ту робу препродаје и, в) према цени производње увећаној за одређени постотак, који треба да представља добит стицаоца технологије (7). Треба истаћи и чињеницу да се у обрачун накнаде према оствареном промету укључује и износ остварен продајом резервних делова. Иначе, ова накнада се најчешће среће у пословној пракси (8).

Накнада према оствареној добити најређе се уговара (9). Захтева висок степен поверења између уговорних страна. Обично се предвиђа код закључених уговора о дугорочној сарадњи или уговора о заједничком улагању. Њен износ се утврђује у одређеном проценту од остварене добити од промета производа израђених од прибављене технологије. Која остварена добит треба да се узме као основица обрачуна? Требало би да је то нето-добит која је "очишћена" од свих трошкова производње, трошкова амбалаже, транспорта, царина и других такса, премија осигурања, трошкова реклама, маркетинга, итд. (10).

Мешовита накнада представља комбинацију паушалне и неког од облика периодичне накнаде, при чему исплата дела мешовите накнаде у паушалном износу представља средство обезбеђења преносиоца. Овом врстом накнаде нивелишу се негативности оба претходна начина плаћања. Често се среће у домаћој пословној пракси (11).

Требало би истаћи и уговарање тзв. минимума и максимума накнаде. Наведени облици се стипулишу само у оним случајевима кад обавеза плаћања зависи од резултата постигнутих искоришћавањем технологије. Уговарањем минимума накнаде (*minimum royalties*, *Mindensgarantie*) преносилац жели да обезбеди бар минимални износ у случају да изостану очекивани и планирани резултати. Стицалац је у обавези да је исплати одмах након закључења уговора. Обично се утврђује у једном апсолутном износу од вредности планиране накнаде за поједину годину трајања уговора, и то на основу предвиђеног успеха искоришћавања технологије. Њена висина износи отприлике између 50% и 70% од вредности планиране и стипулисане накнаде. У случају да је стицалац не плати, преносилац има право на раскид уговора (12). С друге стране, уговарањем максимума накнаде утврђује се да износ накнаде не може прећи одређени износ у току године. Чим се достигне тај износ, обавеза стицаоца престаје. Овај вид обрачуна накнаде не би требало мешати са

(7) *Ibid.*

(8) За америчку псловну праксу в: L. Ekstrom, *Licensing in domestic and foreign operations*, Essex, 1964, стр. 351 и сл.; за немачку в: Lüdecke-Fischer, *Lizenzverträge*, Weinheim, 1957, стр. 525.

(9) То је случај у мађарској пракси; в: E. Dom: *Internationale Lizenzverträge*, Weinheim, 1958, стр. 461.

(10) В: М. Јањић, *op. cit.*, стр. 57.

(11) Податак узет од: Љ. Круљ, *Pravna zaštita "know-how-a"*, Београд, 1986, стр. 34.

(12) Водич ОМПИ, *loc. mesto.*

тзв. "максималном стопом накнаде", о којој ће бити речи у каснијем излагању.

Уговорне стране могу утврдити плаћање и по дегресивној стопи, код које долази до постепеног смањивања накнаде са повећањем обима производње или продаје производа који потичу од прибављене технологије. Ова накнада би требало да погодује стицаоцу. Међутим, у појединим случајевима треба бити опрезан приликом њеног уговарања: нпр., у случајевима када пласман производа зависи искључиво или у знатној мери од преносиоца (13).

3. Накнада у већини законодавстава представља битан елемент уговора. Југословенски Закон о дугорочној производној кооперацији, пословно-техничкој сарадњи и прибављању и уступању материјалног права на технологију између организација удруженог рада и страних лица (14), прописивао је да накнада мора бити одређена или бар одредива, одн. "уговором морају бити специфицирани сви елементи за њено одређивање" (15). Слично је и у земљама које су донеле посебне прописе о трансферу технологије.

Висина накнаде зависи од више чинилаца. Lüdecke i Fischer истичу три групе главних фактора. Први су у сфери производње: организација продукције, технички ниво пренете технологије, цена коштања, итд.; други представљају факторе тржишта: закон понуде и тражње, питање рентабилитета, конкурентност производа, итд.; трећи су у области монопола: јачина и обим монополског положаја, врста лиценце, итд (16).

Аутономија воље уговорника је у земљама које су донеле посебне прописе знатно сужена. Наиме, ова права прописују шта накнада може да обухвати, а шта не сме, затим ограничава се њена висина, итд. Тако право Бразила одређује да ће накнада бити заснована на врсти производа и, посебно, искоришћавањем пренете технологије, а да ће директно зависити од продаје производа који потичу од ње. Износ накнаде ће се утврђивати или у одговарајућем проценту или као фиксни износ по јединици производа. У оба случаја ће бити у сразмери са чистом продајном ценом, или са оствареном добити. При том се као основица узима нето-цена, "која представља обрачунату вредност на основу остварене продаје, после одбитка царине, пореза, сировина и компонената увезених било од даваоца, било од неког добављача директно или индиректно повезаних са њим, провизије, потраживања за враћену робу, возарине, осигурања и амбалаже, укључујући још и сваки други одбитак уговорен међу уговорним странама" (17). Закон о прибављању технологије је

(13) В: М. Јањић, *op. cit.*, стр. 63.

(14) Ступио на снагу 17. јуна 1983; дерогиран доношењем Закона о спољнотрговинском пословању ("Службени лист СФРЈ", 63/89, 11/91, 22/92); (у даљем тексту: Закон о прибављању технологије).

(15) Чл. 25, ст. 1.

(16) *Op. cit.*, стр. 525.

(17) В: чл. 2.2, 3.2. и 4.2. *Прописа 015* који установљава основна начела и правила за регистровање уговора који се односе на пренос технологије и пратеће споразуме од 11. септембра 1975; Извор: *Committee on Transfer of Technology*, UNCTAD, *Компилација правних прописа који се тичу трансфера и развоја технологије*, објављ. TD/C, 6/81 од 4. августа 1982, (у даљем тексту: *Компилација*).

збрањивао да износ накнаде обухвата: а) плаћање компонената, делова производа или услуга за које није употребљена пренета технологија; б) кумулативно плаћање делова и целог производа; в) повећање накнаде по јединици производа, ако се повећава број јединица производа изнад уговорених количина и, г) плаћање додатних износа за извоз у одређене земље (18).

Као што смо већ истакли, поједина законодавства ограничавају висину накнаде. Циљ ове мере је да се спречи претерана експлоатација прибавиоца технологије. При том се у упоредном праву разликују два система. По првом, прописом се изричито прописује максимална висина накнаде, док по другом надлежни државни орган има овлашћење да у сваком конкретном случају цени сразмерност накнаде у односу на вредност пренете технологије. Првом систему припадају права Аргентине, Пакистана, Перуа. Аргентинско право ограничава висину накнаде на 5% од нето-продајне вредности произведених добара, или пружених услуга применом пренете технологије (19). Право Пакистана прописује да уговарање плаћања тантијема није дозвољено када је реч о роби широке потрошње намењене домаћем тржишту; и у случајевима у којима више од 50% деоница држе власници заштићене технологије (20). У осталим случајевима тантијема је дозвољена, али њена висина не сме прећи износ од 2% ек-фабричке цене умањене за порез на промет, уколико постоји, за домаће тржиште и на основу f.o.b. цена за извоз, уколико се ради о роби широке потрошње произведене за извоз (21). При том, укупан износ тантијема (накнада коју плаћа стичалац за употребу пренете технологије) и тзв. "техничке накнаде" (накнада коју плаћа стичалац преносиоцу у погледу техничких услуга, укључујући помоћ при производном процесу, тестирању и контроли квалитета, помоћ у омогућавању доступности прибављене заштићене и незаштићене технологије, као и техничке обуке локалног особља) не може прећи износ од 5% (22). Перуанско право ограничава износ тантијема на 1% за заштитне знакове и 4% за друге облике индустријске својине. Напротив, према филипинском праву, Савет (23) прописаће максималне износе накнаде за одређену технологију, или индустријско право које ће се преносити (24). Други систем одређивања максимума накнаде срећемо у правима Мексика(25) и Нигерије.(26)

(18) В: чл. 25, ст. 3.

(19) В: чл. 3. Одлуке бр. 580/81 од 25. марта 1981, а у вези са одељком 5. Закона бр. 22426 о преносу технологије од 12. марта 1981; Извор: *Компилација*

(20) В: чл. I 1 (а) и (б) *Смерница за одређивање износа тантијема и техничких накнада* од 31. јула 1977; *ibid.*

(21) В: чл. 2 (б) и чл. 3.

(22) В: чл. III.

(23) Државни орган надлежан за одобрење и регистрацију уговора о трансферу технологије.

(24) В: чл. 13. Правила и одредаба ради увођења у живот циљева и одредаба чл. 5 П.Д. 1520 о оснивању Савета за пренос технологије при Министарству за индустрију од 10. октобра 1978. (у даљем тексту: *Филипинска правила*); *ibid.*

(25) В: чл. 1 (б) правила V Закона о контроли и регистрацији преноса технологије, о употреби и искоришћавању патената и заштићених знакова од 11. јануара 1982; *ibid.*

(26) В: чл. 16. II, Одлуке бр. 70 од 24. септембра 1979.

У вези са обавезом плаћања накнаде јесте и питање начина и места плаћања, као и питање обезбеђења плаћања. С обзиром на то да се уговори о трансферу технологије углавном закључују са елементом иностраности, уговорници морају да воде рачуна првенствено о девизно-правним прописима земаља уговорника, који по својој правној природи спадају у домен јавног (административног) права, посебно приликом уговарања различитих заштитних клаузула (27). Наиме, у великом броју националних законодавстава ограничава се уговарање ових клаузула, посебно златних (28). Осим тога, велики број држава је прописао ригорозну девизну контролу плаћања у иностраној валути, као и њеног трансфера у иностранству (29).

Периодична плаћања се врше најчешће путем дознака. Прописи из ове области детаљно предвиђају поступак исплате, као и механизам њене контроле. Поједина права предвиђају да ће се исплата искључиво вршити преко централних националних банака (30). Иначе, уобичајено је да се плаћања врше преко банака које воде целокупно пословање стицаоца, под условом да уговором није предвиђено да овај посао обавља нека друга банка. Што се тиче валуте исплате, то може бити валута даваоца, валута стицаоца или валута неке треће земље. Давалац ће, по правилу, инсистирати да плаћање буде у некој конвертибилној валути. Може се десити да се валута исплате разликује од валуте обрачуна.

Пре него што се изврши исплата накнаде, многа законодавства предвиђају поступак њене контроле и одобравања. Право Аргентине прописује да ће по одобрењу уговора Национални институт за индустријску технологију, између осталог, предати сваком партнеру и уверење о одобрењу ради приказивања Централној банци, које ће садржавати податке о уговарачима, месту плаћања, уговореним роковима у којима треба да буду извршена плаћања, начин на који ће и време у коме ће бити одређен девизни курс ако је утврђен у уговору, као и валуту плаћања (31). Колумбијско право предвиђа да неће бити регистрован сваки онај уговор који не садржи одредбе које регулишу поступак плаћања (32). Истоветни захтев поставља и перуанско право (33).

(27) "Правни инструменти којима се ублажавају нееквивалентност узајамних новчаних престајања уговорних страна изазваних услед енормног пада вредности односног новца, као одређене националне валуте". В. Круљ, *Правна дејства монетраних промена и међународних плаћања*, Београд, 1963, стр. 37.

(28) Тако су, нпр., САД 1933 донеле познату *Joint Resolution*, којом су укинуте као противне јавном поретку све златне клаузуле код новчаних обавеза изражених у монети. И остале развијене капиталистичке државе донеле су сличне прописе којима се или забрањује уговарање заштитних клаузула, или се ограничава њихов домашај; В. Круљ, *op. cit.*, стр. 45.

(29) Опширније о девизној контроли в. В. Круљ, *Утицај административних (девизних) одобрења и дозвола за закључене и испуњене уговоре*, "Збирка радова из права спољне трговине", Београд, 1965, стр. 47-55.

(30) Плаћање преко централних банака, нпр. предвиђа право Доминиканске Републике (поглавље X Закона бр. 861 о страним улагањима и преносу технологије од 19. јула 1978; Извор: *Компилација*

(31) В. чл. 11. III, Одлуке бр. 580/81.

(32) В. чл. 4. Декрета бр. 1234 који се односи на садржину уговора о преносу технологије и установљење мерила за одобравање таквих уговора од 18. јула 1972; *ibid.*

Осим тога, да би преносилац могао да тантијеме трансферише у иностранство, неопходно је да презентује одређене документе банци која врши посао наплате и трансфера тантијема. Императивне норме захтевају презентацију следећих докумената: а) захтев за исплату заједно са планом вршења одговарајућих исплата, који приказује бруто-тантијеме, порезе и нето-тантијеме које се исплаћују; б) примерак одлуке о одбору уговора; в) доказ о плаћеном порезу, или изјаву дату под заклетвом о придржају истих; г) детаљан приказ нето-продаја, са производима продатим у одговарајућем периоду плаћања и д) прималац тантијеме мора дати изјаву под заклетвом да не постоји између уговорника однос претходник-следбеник, или да су следбеници исте фирме-претходника (34). Наведени документи које треба приложити, третирају се као изјаве дате под заклетвом, које ће потписати правни заступник и шеф рачуноводства. Потписници ће бити лично одговорни за истинитост података, као и веродостојност докумената. Након њихове презентације, банка ће почети продају уговорене стране валуте. Она је при том обавезна да достави државном органу документацију и копију ваучера о продаји стране валуте у року од 30 дана по извршеној продаји. Иначе, продаја стране валуте треба да буде усклађена са девизним одлукама Централне банке резерви. CONITE (35) потврђује тачност и истинитост поднете документације. У случају да се установи извесна повреда права, обавестиће се Централна банка резерви, али без штете за репатријацију тантијеме (36). Слично је и у шпанском праву (37).

Закон о прибављању технологије прописивао је да се закључени уговор о преносу технолошког знања неће одобрити ако домаћи партнер не достави доказ и о томе да су сва плаћања ино-партнеру за све време важења уговора евидентирана код надлежне самоуправне интересне заједнице за економске односе са иностранством (38). Такође, као услов за регистрацију уговора било је потребно доставити и економско-техничко-технолошки елаборат, као и мишљење надлежног органа о подобности домаћег уговорника да извршава обавезе из закљученог уговора (39). Елаборат је морао садржавати, између осталог, податке о изворима средстава потребних за извршавање уговора, као и ефекте закљученог уговора на платнобилансни положај односе федералне је-

(33) В. чл. 17 (е) Правила за установљење прецизних права и обавеза преносилаца и прималаца стране технологије, заштитних знакова или патената од 23. октобра 1981 (у даљем тексту: *перуанска правила*); *ibid.*

(34) Између правних лица која се налазе у наведеним односима не може се уговарати плаћање тантијема за пренету технологију; в. чл. 24 *перуанских правила*

(35) Надлежан орган за регистрацију уговора о трансферу технологије у Перуу.

(36) В. одељак IV *перуанских правила*: "Преноси".

(37) В. чл. 6. Декрета бр. 2343 од 21. септембра 1973, који уређује пренос технологије. Наведени члан прописује да уписивање уговора о преносу технологије у регистар Министарства индустрије представља основни предуслов за добијање одобрења за пренос стране валуте у иностранство. Дозволу за трансферисање стране валуте у иностранству издаје Општа управа за пословне односе са иностранством, а контролу издатих дозвола у погледу исправности и испуњавања законом предвиђених услова врши Министарство трговине; *ibid.*

(38) В. ст. 3, чл. 35.

(39) В. чл. 3, ст. 1, т. 2. и 3.

динице (40). Позитивно право више не захтева прилагање ових података. Међутим, контрола спољнотрговинског пословања се и даље обавља преко државних органа - Народне банке Југославије и народних банака република, савезних органа управе надлежних за инспекцијске послове, као и других надлежних органа. Наведени органи су обавезни да о извршеној контроли редовно достављају извештаје савезном органу управе надлежном за послове економских односа са иностранством (41).

Што се тиче обезбеђења плаћања, преносиоци технологије најчешће инсистирају на гаранцијама реномираних банака из земље прибавиоца. Слажемо се са ауторима који сматрају да се и прибавилац треба осигурати путем гаранције за добро извршење посла, а за случај да изостану уговорени резултати (42).

Коначно, поставља се и питање мењања висине накнаде. Висина се може мењати споразумно, а може једнострано, према правилима грађанског права, позивањем на клаузулу *rebus sic stantibus*.

4. *Обавеза плаћања накнаде на име пружених услуга и техничке помоћи од стране преносиоца ("service-fees")*. Поред обавезе плаћања накнаде ("*royalty*") за уступљену технологију, стицалац мора да плати и накнаду на име пружених услуга и техничке помоћи од стране преносиоца ("*service-fees*"). Обавеза се у теорији назива и "плаћање хонорара" (43).

Иначе, техничка помоћ преносиоца може се састојати у обучавању кадрова стицаоца и слању инструктора и стручњака у погоне стицаоца. У њу спадају и послови везани за увођење стицаоца у искоришћавању технологије, итд.

Водич ОМРП прописује да обавезе плаћања свих трошкова везаних за поменуте облике техничке помоћи падају на терет стицаоца и то: издаци за плате, смештај, путне трошкове, дневнице, трошкове пресељења, итд (44).

Накнада за пружену техничку помоћ може бити плаћена у једнократном, паушалном износу, али се у пословној пракси чешће уговара у виду хонорара и трошкова. Накнада за ангажовање стручњака се уобичајено уговара по дану, при чему се узима у обзир и време проведено на путу од седишта преносиоца технологије до места обуке, као и нерадни дани. Такође, стицалац има обавезу и да плати трошкове превоза тих лица, затим трошкове исхране и смештаја. Та се накнада обрачунава према "вредности рада стручњака, не према његовој плати, већ према вредности који његов рад има за његовог послодавца" (45). То ће значити да ће у висину хонорара бити урачуната у одређеним случајевима и нека врста обештећења за време у коме је односни стручњак био ангажован код стицаоца.

Поједина национална законодавства детаљно регулишу ову обавезу. Бразилско право прописује да ће укупан износ накнаде за ангажоване

(40) В. чл. 36, ст. 1, т. 6. и 10.

(41) В. чл. 115. Закона о спољнотрговинском пословању.

(42) В: Р. Прица, *op. cit.*, стр. 166.

(43) Тако: Р. Прица, *op. cit.*, стр. 160.

(44) В. параграфе: 467, 469. и 472.

(45) В: Р. Прица, *op. cit.*, *loc. cit.*

стручњаке, плативе у иностраној валути, бити израчунат на следећој основи: а) према броју стручњака; б) појединачних дневних плаћања, искључујући нужне трошкове у складу са уобичајеним мерилима и стандардима, а укључујући и оне у земљи порекла, која су одређена у границама посебног знања и квалификације сваког стручњака и природом услуге; и в) процене дужине времена које се сматра довољним за прибављање техничке помоћи и испуњење програма обучавања особља. При том ће цена боравка страних стручњака у Бразилу (дневна плата, дневнице, итд.) бити појединачно процењивана и плаћана у локалној валути, тј. крузеирсима директно сваком стручњаку (46). Право Пакистана ограничава исплату ове накнаде (коју назива тзв. "техничком") на 2% за производе који не укључују основну производњу; на 5% за такву основну производњу која захтева сложу технологију. При том, као што је већ речено, укупан износ техничке накнаде и тантијема не сме прећи 5% за домаће тржиште. Максимално дозвољен рок плаћања техничке накнаде износи 5 година (47).

5. *Обавеза извештавања и полагања рачуна* Обавеза извештавања и полагања рачуна преносиоцу постојеће само у случају да накнада зависи од обима искоришћавања, тј. од остварене производње, или продаје, односно остварене добити. Под овом обавезом претпоставља се уредно вођење пословних књига од стране стицаоца.

Приликом стипулисања ове одредбе у уговору, треба имати у виду да преносилац може имати право увида само у оне податке који су релевантни за плаћање накнаде. Такође, преносилац не би имао право да у свако доба захтева да му се омогући увид у пословне књиге стицаоца. Због тога би требало уговорити да ће треће, неутрално лице вршити контролу пословних књига стицаоца, како би се спречила могућност да преносилац сазна одређене податке о пословању, као и друге податке о стицаоцу који нису у директној вези за пренетом технологијом. Јањић предлаже да лице које врши увид у пословне књиге мора јамчити тајност сазнатих података (48). Такође, уговором би требало предвидети у ком временском интервалу би требало вршити контролу. У пракси се обично контрола врши квартално, полугодишње или годишње.

У упоредном праву је неподељено мишљење да у случају уговарања накнаде која ће зависити од постигнутих резултата, преносилац има право да контролише пословање стицаоца и увидом у његове пословне књиге, независно од чињенице да ли је то утврђено уговором или није. Тако је по немачком праву стицалац обавезан да омогући контролу његових пословних књига на захтев преносиоца (49). Истоветан став заузима и аустријско право (50). Енглеска судска пракса заузима став да се ово право преносиоца претпоставља по самој природи ствари (51).

(46) В. чл. 2.2.5. и 2.2.6; Извор: *Компилација*

(47) В. Одељак III, *ibid.*

(48) *Op. cit.*, стр. 66.

(49) В: G. M. Pollzein: *Licensing in Germany*, "Internationale License Agreements", New York, 1965, стр. 34.

(50) В: W. Hermann: *Licensing in Austria*, "Internationale License Agreements", New York, 1965, стр. 34.

(51) В: Anglo American Asphalt Co. V. Crown Russel & Co. (1945) 2 All E. R. 657.

У случају да стицалац не извршава своју обавезу, наступају правне последице као и код неизвршавања уговора.

Интересантно је приметити да поједине земље које су донеле посебне прописе, захтевају од прибавиоца технологије да редовно обавештава надлежне државне органе о извршавању уговора. Закон о прибављању технологије је прописивао да је стицалац дужан да доставља годишње извештаје о извршавању уговора и то органу одобрења.⁵² Привредној комори Југославије и народној банци оне федералне јединице на чијем се подручју налазило седиште стицаоца. Извештај је требало да садржи податке о извршавању уговора, о дуговањима и потраживањима која су настала из тог уговора, о финансијским и пословним резултатима, оцену извршења уговора у протеклој години и друге важније податке. Извештај се морао доставити најкасније до 31. марта текуће године за претходну годину (53). Сличне одредбе налазимо и у правима Филипина (54) и Перуа (55).

(Примљено 10. III 1992)

*Mr. Milan Pavić,
Practicing Lawyer, Belgrade*

COMPENSATION IN TRANSFER OF TECHNOLOGY CONTRACTS

Summary

Compensation in transfer of technology contracts is one of the essential elements of contract, and at the same time a basic obligation of the one acquiring the technology, whose counterpart is the obligation of handing over the object by the party granting the technology. Payment of compensation may be effected both in monetary and natural forme (ie. delivery of goods manufactured by applying the acquired technology). Monetary form may be effected in various ways: (I) lump sum payment; (II) periodical payment, which depends on terms and conditions in the contract, and (III) in a mixed way.

Countries enacting special regulations on the transfer of technology (developing countries) tend to restrict the autonomy of contracting in terms of the amount and duration of the right to compensation, in order to protect domestic partner against excessive exploitation by the one transferring the technology. In addition, such regulations are full of details regarding the way and place of payment of compensation. There is also a rigorous procedure of control and permits vis-a-vis foreign partner for the purpose of obtaining insight into terms and conditions of payment, foreign currency exchange rate, and the like.

The party acquiring the technology is also obliged to pay a compensation for services and technical assistance rendered. Technical assistance may consist of training the personnel of the receiving party, sending instructors to the factories of the domestic partner, etc.

(52) У време важења Закона орган одобрења је био Савезни секретаријат за индустрију и енергетику.

(53) В. чл. 43.

(54) В. правило VIII филипинских правила; извор: *Компилација*

(55) В. чл. 30 перуанских правила, *ibid.*

Closely connected to payment of compensation is a duty of informing and accounting. Namely, if the compensation is made dependent by contract of the scope of use of the technology transferred, the acquiring party has to report to the transferring one relevant facts serving as criteria for the amount of compensation.

Key words: *Industrial property. – Transfer of technology. – Compensation.*

*Milan Pavić,
avocat de Belgrade*

LA RÉMUNÉRATION CHEZ LES CONTRATS SUR LE TRANSFERT DE LA TECHNOLOGIE

Résumé

La rémunération chez les contrats sur le transfert de la technologie est un des éléments essentiels du contrat, et en même temps l'obligation élémentaire de l'acquéreur à laquelle correspond la remise de l'objet chez la partie qui transfère la technologie. La rémunération peut se faire sous forme pécuniaire et en nature (sous forme de livraison des marchandises produites à partir de la technologie acquise). La forme pécuniaire a plusieurs modalités: a) la rémunération sous forme d'une somme forfaitaire, b) la rémunération périodique que dépend des paramètres convenus, et c) la rémunération "mixte". Les Etats qui adoptent les règlements spéciaux sur le transfert de la technologie (les pays en développement) essaient de limiter l'autonomie de la volonté des parties contractuelles en ce qui concerne le montant et la durée du droit à la rémunération, dans le désir de protéger la partie contractuelle nationale contre l'exploitation exagérée par la partie qui transfère la technologie. En outre, ces règlements règlent de manière très détaillée les modalités et le lieu du versement de la rémunération. De nombreuses législations prévoient, avant le versement de la rémunération au partenaire étranger qui transfère la technologie, une procédure rigoureuse de contrôle et d'autorisation, qui oblige les parties contractuelles à joindre à leur demande à l'organe de l'Etat une documentation permettant d'établir les données sur les parties contractuelles, sur le lieu du versement, sur les délais convenus des versements, sur les modalités de la fixation du cours en devises et sur la monnaie dans laquelle les versements seront effectués.

Outre l'obligation de verser la rémunération pour la technologie transférée, l'acquéreur de la technologie a aussi l'obligation de verser la rémunération pour les services prolongés et l'aide technique de la part de la partie qui transfère la technologie. L'aide technique de la partie qui transfère la technologie peut consister en la formation des cadres de l'acquéreur, en l'envoi des instructeurs dans les ateliers de l'acquéreur etc.

Etroitement liée à l'obligation du versement de la rémunération existe aussi l'obligation d'informer et de soumettre des comptes rendus. En fait, au cas où il serait convenu que la rémunération dépendrait du volume de l'utilisation de la technologie transférée, l'acquéreur aura l'obligation d'informer la partie qui a transféré la technologie de tous les facteurs pertinents dont dépend le montant de la rémunération.

Mots cle: *Propriété industrielle. – Transfert technologies. – Rémunération.*