

## СТАТЬЯ

Свяжитесь с нами:

■ **ТОО «Болотов и Партнеры»**  
Казахстан, г. Алматы 050008  
ул. Ауэзова 60, БЦ «Almaty Residence», 6 этаж  
+7 (727) 357 23 80  
info@BolotovIP.com  
www.BolotovIP.com

Февраль 2020

### Торговые связи Казахстана расширяются



Юрий Болотов  
Управляющий  
партнер,  
Патентный  
поверенный  
РК

**Торговые связи Казахстана расширяются. Возможно, медленнее, чем хотелось бы, но наши товары присутствуют уже не только на рынках Центральной Азии и стран СНГ в целом, но и в Китае, Германии, Иране, ОАЭ, Афганистане и других странах.**

Одновременно с ростом товарооборота казахстанских производителей за рубежом растет и количество проблем – товарные знаки, используемые на товарах, регистрируются третьими лицами, или недобросовестными партнерами, или, если ввоз товаров происходит без соответствующей подготовки и нарушаются права на чужие товарные знаки, казахстанцы несут потери и от конфискаций их продукции, и от необходимости уплаты серьезных штрафов. И это не «страшилка», а реальные известные нам события.

Совсем недавно Министерством торговли и интеграции были определены пять приоритетных стран экспорта: КНР, ОАЭ, Турция, Иран, Германия (читай [здесь](#)). На их примере можно показать особенности регистрации товарных знаков на новых рынках. Разумеется, сначала идет проверка, не будут ли нарушены права третьих лиц на их уже зарегистрированные товарные знаки или очень на них похожие. Для этого используется база данных международных регистраций (Мадридский Протокол, Международное Бюро ВОИС) и национальные базы данных. ОАЭ не присоединились к Мадридскому протоколу и проверка проводится только по национальной базе регистраций. Разумеется, если для поисков по международным регистрациям можно пользоваться английским языком, в случае поисков по национальным базам других стран - это национальные языки. Не очень удобно, но с этим надо жить.

Если регистрация нужна в нескольких странах, зарегистрировать

© 2020 Bolotov & Partners. Все права защищены.

Информация, содержащаяся в настоящей Статье, общего характера и не может быть использована как юридическая консультация или рекомендация. В случае возникновения вопросов, пожалуйста, обращайтесь.

лучше и существенно дешевле по международной процедуре. Она и более предсказуема в плане сроков – 12 месяцев, но на практике, все-таки лучше рассчитывать на 13 – 14. Предсказуема и стоимость (см. [здесь](#)). Опять-таки, есть и особенности, в первую очередь, это касается арабских стран, Ирана. В ОАЭ нельзя подать заявку на несколько классов товаров и услуг (для каждого класса должна быть подана своя заявка, но можно в ней указать несколько вариантов товарного знака), нельзя зарегистрировать товарный знак для алкогольной продукции, увеселительных заведений, любых продуктов из свинины.

Здесь и более сложный набор предоставляемых документов – необходимо приложить копию Коммерческой лицензии, все документы перевести на арабский язык и легализовать. Высоки здесь и государственные пошлины и дороги услуги патентных поверенных – суммарно стоимость регистрации товарного знака (в одном классе!) составит от 2 500 до 3 500 долларов США.

В Иране к ввозимой продукции и к ее маркировке с учетом правил шариата предъявляются и иные жесткие требования. Так, помимо соблюдения стандартных требований по маркировке продукции на упаковках товаров и в товарных знаках не допускается размещение сведений и обозначений в нарушение религиозных мусульманских обычаев и правил, а также по политическим основаниям • запрещается использовать на упаковках и товарных знаках изображения женщин; • запрещается ввоз алкогольной продукции; • запрещается ввоз продукции, содержащей израильские символы.

Однако регистрация товарного знака является и своеобразной гарантией того, что вы не нарушите чужих прав и защитите свои, а это часто дорогого стоит. Следует обратить внимание и на некоторые другие, уже языковые особенности. Посмотрите на картинки ниже – аналогом может быть и товарный знак: обессиленный от жажды человек пьет колу и бодро бежит по пустыне дальше. Всё классно!



Но в арабских странах это бы читалось справа налево... В Китае откажитесь от кириллицы. И в латинице-то многие ваши знаки не поймут. Нужны иероглифы и картинки, а также ОЧЕНЬ желательно,

чтобы написание и звучание вашего знака вызывали положительные ассоциации, иначе это не поможет продвигать продукцию. Словом, в каждой стране есть, на что обратить внимание, и лучше это сделать заранее. Обращайтесь!

Юрий Болотов, февраль, 2020