



## مبادله ارزش

مذاکره موافقتنامه های لیسانس فناوری

یک راهنمای آموزشی

## رفع مسوولیت

راهنمای حاضر جایگزینی برای مشاوره حقوقی یا مشاوره لیسانس نمی باشد. توصیه می شود که قبل از ورود به گفتگو یا مذاکره برای لیسانس فناوری از خدمات مشاوره حرفه ای استفاده شود. سرعت تغییر در محیط تجارت بین المللی و همچنین در قوانین و رویه های مالکیت فکری بسیار بالاست. بنابراین، بررسی وضعیت فعلی قوانین و مقررات ملی، منطقه ای و بین المللی مالکیت فکری توصیه می شود. نظرات مندرج در این راهنما، متعلق به نویسندگان آنهاست و لزوماً منعکس کننده نظرات وایپو و آی تی سی نمی باشد. تصریح به نام شرکت ها یا سازمان ها و وب گاه های متعلق به آنها بیانگر این امر نمی باشد که وایپو و آی تی سی آنها را تایید نموده اند.

## استفاده از مطالب راهنما

وایپو و آی تی سی مروج استفاده گسترده از مطالب مندرج در این راهنما می باشند، منوط به اینکه شرایط زیر رعایت شوند:

- رونوشت برداری، تجدید چاپ، توزیع، نمایش یا ترجمه بخش ها یا برگزیده هایی از این راهنما برای استفاده در مقالات بدون اجازه قبلی امکانپذیر است. در این صورت، باید به راهنما بدین نحو ارجاع داده شود: "برگرفته شده/تجدید چاپ شده/ترجمه شده از مبادله ارزش - مذاکره لیسانس های فناوری، یک راهنمای آموزشی که مشترکاً توسط سازمان جهانی مالکیت فکری (وایپو) و مرکز تجارت جهانی (آی تی سی) منتشر شده است." مضاف بر این، باید نسخه هایی از مقالات مزبور به وایپو و آی تی سی فرستاده شود.
- معهذاً، اجازه قبلی وایپو و آی تی سی برای تکثیر و ترجمه این راهنما برای استفاده تجاری و همچنین تطبیق آن با نیازهای خاص کشورهای مختلف ضروری است.
- تغییر دادن محتوا، طرح گرافیکی، قالب، قلم چاپ و رنگ های آن در زمان تجدید چاپ یا ترجمه مجاز نمی باشد.
- در صورت تطبیق راهنما با نیاز های خاص یک کشور، تطبیق یادشده صرفاً محدود به اضافه نمودن فصلی جداگانه و دربردارنده اطلاعات مربوطه می شود.

وایپو/آی تی سی (۲۰۰۵)

به استثنای مواردی که به شرح فوق در قسمت "استفاده از مطالب راهنما" آمد، هیچ بخشی از این اثر را نمی توان بدون اجازه مکتوب و قبلی سازمان جهانی مالکیت فکری و مرکز تجارت جهانی تکثیر نمود، در سیستم های قابل بازیابی ذخیره کرد، یا به هر شکل و با استفاده از هر نوع وسیله از قبیل وسایل الکترونیکی، الکترواستاتیکی، نوار مغناطیسی، مکانیکی، رونوشت برداری بوسیله عکاسی یا موارد دیگر ارسال نمود.



## مبادله ارزش

مذاکره موافقتنامه های لیسانس فناوری

یک راهنمای آموزشی

## فهرست مطالب

.....	دییآچه	۴
.....	تقدیر و تشکر	۶
.....	درباره راهنما	۸
.....	مقدمه مترجم	۱۱
.....	۱. مقدمه - چرا ایسانس؟	۱۳
.....	چگونه شرکت ها رقابتی شده و همچنان رقابتی می مانند؟	۱۴
.....	آیا ایسانس راهبرد صحیحی است؟	۱۷
.....	فروش در مقابل ایسانس	۱۷
.....	مزایای ایسانس	۱۹
.....	معایب ایسانس	۲۰
.....	۲. آماده سازی برای ایسانس فناوری	۲۱
.....	کوشش بایسته	۲۱
.....	اطلاعات گواهینامه اختراع	۲۳
.....	اطلاعات گواهینامه اختراع چیست؟	۲۳
.....	استفاده از اطلاعات گواهینامه اختراع	۲۵
.....	محتوای اسناد گواهینامه اختراع	۲۷
.....	دسترسی به اطلاعات گواهینامه اختراع	۲۹
.....	حفظ محرمانگی	۳۰
.....	تفاهم نامه یا یادداشت تفاهم	۳۱
.....	موافقتنامه توزیع	۳۱
.....	۳. به چه میزان ارزش دارد؟	۳۲
.....	تقویم فناوری	۳۳
.....	رویکرد هزینه محور	۳۴
.....	رویکرد درآمد محور	۳۵
.....	رویکرد بازار محور	۳۶
.....	معیارهای دیگر	۳۹
.....	نتیجه گیری	۴۱

۴۲	.....	مروری بر یک موافقتنامه ليسانس
۴۴	.....	موضوع موافقتنامه
۴۶	.....	قلمرو حقوق
۴۸	.....	انحصاری، منفرد یا غیر انحصاری
۴۹	.....	ليسانس گیرنده کامله الوداد
۵۰	.....	قلمرو جغرافیایی
۵۱	.....	ليسانس فرعی
۵۲	.....	تکمیل ها
۵۴	.....	همکاری فنی
۵۴	.....	مدت
۵۴	.....	<b>ملاحظات تجاری و مالی</b>
۵۵	.....	مبلغ مقطوع (یک قلم)
۵۶	.....	حق الامتيازها
۵۸	.....	متغيرهای حق الامتياز
۶۳	.....	تورم
۶۴	.....	اداره امور مالی
۶۵	.....	نقض
۶۷	.....	مسئولیت ناشی از تولید
۶۸	.....	<b>ملاحظات کلی</b>
۶۸	.....	اذعان ها و گواهی ها
۷۱	.....	تعهدات ليسانس دهنده و ليسانس گیرنده
۷۲	.....	انصراف از حق
۷۲	.....	فورس ماژور
۷۳	.....	رویه های ضد رقابتی
۷۳	.....	مقررات دولتی
۷۴	.....	اختلافات
۷۷	.....	اجرای موافقتنامه
۷۹	.....	انقضاء و خاتمه
۸۱	.....	<b>نتیجه گیری</b>

۸۲	..... رهنمون ها و پندهای مذاکره
۸۲	..... فرایند مذاکره یک موافقتنامه ليسانس
۸۲	..... مرحله آماده سازی
۸۴	..... مرحله گفتگو
۸۴	..... مراحل پیشنهاد نمودن و معامله کردن
۸۵	..... رهنمون های طلایی مذاکره

## ۶. ضمايم

۸۸	..... ۶.۱. حقوق مالکیت فکری
۸۸	..... گواهینامه های اختراع
۹۰	..... علائم تجاری
۹۰	..... طرح های صنعتی
۹۱	..... اسرار تجاری
۹۲	..... حقوق ادبی و هنری و حقوق مرتبط
۹۵	..... ۶.۲. الف. سرفصل های موافقتنامه
۹۸	..... ب. ساختار یک موافقتنامه ليسانس
۹۹	..... ۶.۳. پرسش نامه "ارزیابی مذاکره کننده"
۱۰۶	..... ۶.۴. دستیابی به توافق
۱۰۸	..... ۶.۵. نمونه هایی از موافقتنامه ها
۱۰۸	..... موافقتنامه محرمانگی یا رازداری
۱۱۱	..... یادداشت تفاهم یا تفاهم نامه
۱۱۱	..... موافقتنامه های توقف و مرتبط
۱۱۶	..... موافقتنامه پژوهشی
۱۲۳	..... ۶.۶. مورد شناسی ها
۱۲۵	..... الف. روشی برای روکش گذاری اجزاء میکروسکوپی
۱۴۰	..... ب. واکسنی برای معالجه مرض سل
۱۵۸	..... ج. فرایندی برای تقلیل آلاینده‌گی مس
۱۷۳	..... ۶.۷. برنامه توضیحی کارگاه آموزشی
۱۷۶	..... مطالعات بیشتر پیشنهادی

سازمان جهانی مالکیت فکری (وایپو) و مرکز تجارت جهانی (آی تی سی)، با در کنار هم گذاردن مهارت ها، تجارب و منابع مخصوص به خود، توان خود را در تهیه راهنمای آموزشی برای مذاکره موافقتنامه های لیسانس فناوری بسیج نمودند. علت اصلی اقدام مزبور، باور راسخ داشتن هر دو سازمان بر این که فناوری، انتقال و توزیع آن در تامین مزیت رقابتی برای شرکت های عمومی و خصوصی اهمیت دارد و دیگر اینکه، ایجاد مشارکت هایی در محیط تجاری بسیار رقابتی و بطور فزاینده ای در حال بین المللی شدن، ضروری است. ساختن ظرفیت فناورانه برای تمامی بخش های اقتصاد، به ویژه در کشورهای در حال توسعه، کشور های کمتر توسعه یافته و کشورهای با اقتصاد در حال گذار، از اهمیت بالایی برای ارتقای کیفیت زندگی انسان ها در سطحی جهانی بر خوردار می باشد. وایپو، با پیشینه طولانی و تجربه خود در زمینه مالکیت فکری و مرکز تجارت جهانی با تخصص خود در زمینه کمک به دولت ها و بخش تجاری، تجارب جمعی خود را روی هم گذاردند تا این پیغام را منتقل نمایند که کوشش بایسته در مذاکره و تدوین موافقتنامه های لیسانس برای انتقال فناوری موفق اهمیت دارد.

قبل از تدوین این راهنما، وایپو و آی تی سی بطور مشترک کارگاه هایی آموزشی را از ماه مه ۲۰۰۰ تا اکتبر ۲۰۰۱ میلادی در کیپ تاون آفریقای جنوبی، دوحه قطر، دهلی و بمبئی هند برگزار کردند. آنها شرکت کنندگانی را از بخش های تجاری، صنعتی، علمی، تحقیقاتی و دولتی از کشورهای آفریقایی انگلیسی زبان، منطقه اعراب و هند جذب کردند. این راهنما، که بر اساس مطالب استفاده شده و آزموده شده در کارگاه های آموزشی پیش گفته می باشد، فرصتی را فراهم می آورد که مخاطبان وسیعتری امکان کسب منفعت از این تجربه را داشته باشند.

تمرکز راهنما بر شناخت و تحصیل یا انتقال یک فناوری از طریق لیسانس است که بر طبق حقوق مالکیت فکری متعلق به دیگری است. بنابراین، این راهنما مربوط به فناوری هایی که به علت انقضای یا علل دیگر از بین رفتن حقوق مالکانه، جزئی از دارایی های عمومی شده اند و به همین خاطر بطور رایگان برای استفاده در دسترسند، نمی باشد.

هدف این اثر، ارائه راهنمایی در خصوص مذاکره قراردادهای لیسانس فناوری است و دربردارنده مطالب بسیار زیادی در مورد ویژگی های حقوقی و مقرراتی لیسانس نمی باشد. مذاکرات چالش هایی عملی هستند و بطور طبیعی در هر موقعیت خاصی متفاوت می باشند. هدف هر مذاکره ای بدست آوردن توافقی است که بطور عمده نیازها و انتظارات طرفین را برآورده نماید؛ به عبارت دیگر دربردارنده نتیجه برد - برد باشد. این اثر به شکلی روشن، دقیق و استوار قواعدی پایه ای و مربوط به عوامل مشترک و جوانب حقوقی متعارف را توضیح داده و نکاتی عملی را برای شروع اصولاً دشوار اینچنین اقدامی توصیه می کند.

ما امیدواریم که این راهنما تبدیل به قسمتی از «جعبه ابزار» شما برای دستیابی به فناوری مناسب و یا برای تحصیل حداکثر فواید تجاری و مالی با بهره برداری عملی از گواهینامه های اختراع و دانش فنی تحت مالکیت شما شود. ما همچنین امیدواریم که این دانش کاربردی در زمینه مذاکرات لیسانس، نقشی در انتقال فناوری موثرتر، کارآفرینی سریعتر و توسعه بنگاه های بسیار کوچک، کوچک و متوسط داشته باشد و تبعاً باعث ایجاد ثروت و توسعه اقتصاد ملی همه جانبه گردد.



جی دنیس بلیسل  
مدیر اجرایی  
مرکز تجارت جهانی



کمیل ادریس  
مدیر کل  
سازمان جهانی مالکیت فکری

## تقدیر و تشکر

جان استونیپر، دیویس کالیسون کیو، ملبورن، استرالیا، مشاور وایپو، نگارش قسمت عمده ای از متن را بر عهده داشتند، در مورد شناسی ها مشارکت نموده اند و توصیه های فنی همه جانبه ای را ارائه نمودند. وی همچنین راهنمای اصلی در کارگاه های آموزشی بوده است.

جوهان ارو، استاد حقوق بین الملل، دانشگاه گنت بلژیک، مشاور آی تی سی، در تدوین شروط نمونه و توافقنامه ها و همچنین برخی از موردشناسی ها مشارکت داشته اند. وی نیز کارگاه های آموزشی را راهنمایی کرده است.

تامارا نانایاگارا، وایپو، متصدی برنامه ریزی ارشد، قسمت کشورهای کمتر توسعه یافته، پروژه را، از جمله کارگاه های آموزشی و کارهای مشاورین را، ایده پردازی نموده و هماهنگ کرده است، در نگارش متن مشارکت نموده، روش ها را هماهنگ کرده و راهنما را نهایی نموده است.

جین فرانسیس بورکو، مرکز تجارت جهانی، آی تی سی، مشاور ارشد، جوانب حقوقی تجارت بین المللی، در راه اندازی پروژه همکاری نموده، در نگارش متن سهیم بوده و مشارکت آی تی سی را در تهیه راهنما و برگزاری کارگاه های آموزشی هماهنگ کرده است.

کوریکال سینک جایا، وایپو، مدیر، قسمت شرکت های با اندازه کوچک و متوسط، پروژه را ایده پردازی و راه اندازی نموده و راهنمایی و پشتیبانی راهبردی را ارائه کرده، بخش هایی از متن را پیشنهاد نموده و راهنما را برای بالا بردن وضوح، انسجام و قدرت انتقال پیام های اصلی مورد بازبینی قرار داده اند.

آر بدرینات، آی تی سی، مدیر، بخش خدمات پشتیبانی تجاری، در راه اندازی پروژه همکاری نموده و تامین کننده راهنمایی و پشتیبانی راهبردی بوده است.

کیفل شنکورو، وایپو، قائم مقام مدیر، قسمت کشورهای کمتر توسعه یافته، گرایش آتی راهنما برای تامین نیازهای خاص کشورهای کمتر توسعه یافته را مطرح و در تکمیل راهنما در تمامی مراحل، پشتیبانی و راهنمایی ارائه کرده اند.

سباین میتزل، آی تی سی، رئیس، بخش خدمات مشاوره ای تجاری، رهنمون هایی را در تهیه راهنما ارائه نموده اند.

بیتریس اف. برایان، متصدی لیسانس ارشد، مراقبت های درمانی، دانشگاه کالیفرنیا در ایرواین، کالیفرنیا، ایالات متحده آمریکا، پیش نویس را مورد بازبینی قرار دادند، موضوعات مهمی را روشن نمودند و نظرات کتبی مبسوطی را به ویژه در خصوص فصل چهارم، "مروری بر یک موافقتنامه لیسانس" ارائه نمودند.

توماس گرینگ، مدیر لیسانس، مرکز تحقیق مشترک (جی آر سی)، کمیسیون اروپا، بروکسل، پیش نویس را مورد بازبینی قرار دادند، موضوعات مهمی را روشن نمودند و نظرات کتبی مبسوطی را به ویژه در خصوص فصل چهارم، "مروری بر یک موافقتنامه لیسانس"، ارائه نمودند.

*از مشارکت اشخاص زیر (به ترتیب حروف الفبا) به خاطر ارائه نظرات مکتوب آنها بسیار قدردانی می شود:*

فیلیپه باچتولد، وایپو، دایره حقوق اختراعات، بخش سیاست گذاری اختراعات.

استبان بارون، وایپو، مشاور، قسمت شرکت های با اندازه کوچک و متوسط.

سینتیا کندی، وایپو، مدیر، قسمت مالکیت فکری و فناوری های نوین.

یولاند کوئکبرگز، وایپو، متصدی برنامه ریزی ارشد، دایره حقوق اختراعات، بخش سیاست گذاری اختراعات.

هوز لوئیس هرس ویگیل، وایپو، معاون مدیر و رئیس، دایره خدمات اطلاعات مالکیت صنعتی، قسمت خدمات زیربنایی و ترویج نوآوری.

کریستوفر کالانج، وایپو، مشاور، قسمت شرکت های با اندازه کوچک و متوسط.

الیزابت مارچ، مشاور، دایره حقوق ادبی و هنری و حقوق مرتبط و روابط صنعتی.

ویکتور نابهان، وایپو، مشاور، آکادمی جهانی وایپو و قسمت توسعه منابع انسانی، اداره برنامه ریزی راهبردی و توسعه سیاسی، و آکادمی جهانی وایپو.

چرین علی راهمی، وایپو، مشاور، قسمت شرکت های با اندازه کوچک و متوسط.

استرینیواسا راو پماراجو، مشاور سابق وایپو، قسمت حقوق ادبی و هنری.

لزلی شرود، وایپو، مشاور ارشد، دفتر اجرایی مدیر کل.

لیین ورباوه، وایپو، مشاور، قسمت شرکت های با اندازه کوچک و متوسط.

کریستین ویچارد، وایپو، معاون مدیر و رئیس، دایره توسعه حقوقی، مرکز داوری و میانجیگری وایپو.

جاء کپ یون (مرحوم)، وایپو، مشاور ارشد، قسمت مدیریت راهبردی معاهده همکاری در ثبت اختراعات.

*ویراستار*

جفری لودس، مشاور آی تی سی متن را ویراستاری نموده اند.

## درباره راهنما

هدف این راهنما ارائه دانش و ایجاد درک پایه ای برای مذاکره موافقتنامه های لیسانس فناوری است. این راهنما تاییدی بر اهمیت مذاکرات در نائل آمدن به یک قرارداد موفق است و قرارداد موفق نیز تامین کننده مصالح طرفین و بنابراین مورد قبول آنهاست. مقتضای لیسانس وجود رابطه مستمر طرفین با یکدیگر است و در صورتی که یکی از طرفین از شرایط قرارداد خرسند نباشد، رابطه مزبور ممکن نخواهد بود. یک رابطه جاری موفق بر پایه قراردادی شکل می گیرد که شروط آن مورد قبول هر دو طرف باشد. با توجه به این شرایط، اهمیت مذاکره را نمی توان ناچیز پنداشت.

در نگارش این راهنما فرض بر این بوده است که خواننده دانش قبلی یا تخصص مختصری را درباره مالکیت فکری و لیسانس دارد. موضوعاتی که توسط این راهنما ارائه می شود، در وهله نخست با اهدافی آموزشی تهیه شده و به همین دلیل موثرترین نوع بهره برداری از آن زمانی است که برای آموزش مورد استفاده قرار می گیرد. اما تهیه کنندگان، این هدف را نیز دنبال می کرده اند که راهنما، راهنمایی هایی کلی را در مذاکرات لیسانس فناوری ارائه نماید. از این رو، راهنمای حاضر می تواند برای اشخاص و شرکت هایی که با امور مربوط به فناوری سر و کار دارند، حقوقدانانی که قراردادهایی لیسانس فناوری را بررسی می نمایند، مخترعینی که قصد تجاری کردن اختراعاتشان را دارند، دانشجویان لیسانس فناوری و مقامات دولتی که مسوولیت ترویج، اجرا و مدیریت مسائل مربوط به لیسانس فناوری در سطح ملی را دارند، جالب توجه باشد.

با در نظر گرفتن پیچیدگی موافقتنامه های لیسانس، موضوعات متنوعی به این حوزه ارتباط پیدا می کنند. به هر حال، کتابی مقدماتی از این دست نمی تواند بسیاری از موضوعات یادشده را بررسی کند یا حداقل بقدر کفایت توضیح دهد. موضوعاتی مانند ورشکستگی و اعسار، استانداردها، مسوولیت ناشی از تولید، بیمه، سوء استفاده از گواهینامه اختراع، رقابت، آداب حرفه ای، لیسانس دولتی، لیسانس دانشگاهی، مالیات، مسائل بعد از لیسانس و حسابرسی مالکیت فکری تنها مثال های از موضوعاتی هستند که ارزش بررسی جزئی یا تفصیلی را دارند، اما در ورای قلمرو بررسی راهنمای حاضر قرار می گیرند. هدف این راهنما، ارائه مقدماتی در مورد مسایل اصلی که در جریان مذاکرات لیسانس فناوری مطرح می شوند و ارائه نکات عملی در خصوص بهترین نوع رسیدگی به مسایل مزبور می باشد. بنابراین، فصل اول مفهوم لیسانس را معرفی می نماید و این امر که چرا باید

لیسانس را مد نظر قرارداد یا آنرا کنار گذارد. در فصل دوم، در مورد اهمیت آماده سازی توام با سخت کوشی برای مذاکرات ليسانس بحث می شود. این فصل بر اهمیت کسب اطلاع بطور مناسب، تعیین اهداف تجاری، ارزیابی پیشاپیش نقاط قوت و ضعف و تدارک راهبرد مناسب برای مذاکرات تاکید می ورزد. فصل سوم راهنمایی هایی را در مورد نحوه ارزش گذاری فناوری ارائه می نماید. فصل چهارم، مروری بر موافقتنامه های ليسانس می باشد. فصل اخيرالذکر، در مورد موضوعات اکثراً متداول در موافقتنامه های ليسانس بحث کرده و بسیاری از آنها را با طرح مثال های از شروط قراردادی شرح می دهد. فصل پنجم اهمیت مذاکرات را یادآور می شود و تاکید می کند، امکان نائل شدن به توافق مورد رضایت طرفین از طریق مذاکرات حاصل می شود و اصرار می نماید که نائل آمدن به توافقی برد - برد دارای اهمیت است. در ضمائ، موضوعات دیگری آورده شده که در مورد مسائل مطرح شده در راهنما توضیحات بیشتری را ارائه می کنند. ضمیمه ۶.۱ مقدمه ای بر مالکیت فکری است، ضمیمه ۶.۲ الف مثالی از "سر فصل های موافقتنامه" و ضمیمه ۶.۲ ب "ساختار یک موافقتنامه ليسانس" می باشد. ضمیمه ۶.۳ پرسش نامه "ارزیابی مذاکره کننده" است که می تواند در برنامه ای آموزشی برای مذاکره مورد بهره برداری قرار گیرد و ضمیمه ۶.۴ در بر دارنده نکات سودمندی برای دستیابی به توافق می باشد. ضمیمه ۶.۵ نمونه هایی از موافقتنامه هاست و ضمیمه ۶.۶ دربردارنده تعدادی مورد شناسی است و می توان از موارد تحت مطالعه برای آموزش مذاکره کنندگان بالقوه در مورد هنر مذاکره موافقتنامه های ليسانس استفاده نمود و نهایتاً ضمیمه ۶.۷ دربردارنده جدولی پیشنهادی برای یک کارگاه آموزشی پنج روزه است و می توان از مطالب این راهنما به عنوان منبع آموزش در کارگاه یادشده استفاده کرد.

هر موقعیت ليسانسی منحصر به فرد است. اصولی که در این راهنما توضیح داده شده اند، باید با در نظر گرفتن شرایط خاص موقعیت بوجود آمده بکار بسته شوند. ليسانس فناوری، فرایندی پیچیده و خطیر و دربردارنده موضوعات فنی، مالی، حقوقی و غیره می باشد. در حالی که نگارش این راهنما به گونه ای بوده است که به راحتی مورد مطالعه قرار گیرد و همچنین دربردارنده حداکثر نکات فنی ممکن برای مراجعه بیشتر باشد، سادگی ارائه مطالب نباید موجب گمراهی خواننده و پیدایش انتظار سهولت مذاکره موافقتنامه های ليسانس گردد. بنابراین توصیه می شود، اشخاصی که به مذاکراتی از این دست ورود پیدا می کنند، فردی با کفایت و حرفه ای، ترجیحاً حقوقدانانی با تخصص ليسانس، را به کار گیرند. راهنما در صورتی به هدف اصلی خود نائل می شود که خواننده را قادر به ارتقای درک خود نسبت به مسائل کلیدی در مذاکرات ليسانس، اهمیت آماده سازی، اهمیت فرایند مذاکره و

اهمیت عمل به تکالیف ضروری پیش از انعقاد هر موافقتنامه ای نماید. خواننده همچنین به این نتیجه خواهد رسید که لیسانس موفق باید در بردارنده نتیجه برد - برد برای طرفین باشد. به عبارت دیگر، نتیجه ای که انتظارات تجاری هر دو طرف را تامین نماید.

نظر به اینکه راهنما اهدافی تعلیمی و آموزشی دارد، استفاده از مطالب مندرج در آن، منوط به رعایت شرایط مصرح در قسمت رفع مسوولیت، توصیه و تشویق می شود. بطور خاص، تطبیق ملی این راهنما پیشنهاد می گردد، زیرا محتوای آنرا برای استفاده کنندگان مناسبتر و عملی تر می گرداند.

## مقدمه مترجم

بنا به ضرورت های کاری و علاقه شخصی، آشنایی کاربردی با قراردادهای لیسانس فناوری همواره مورد توجه اینجانب بوده است. در این خصوص و در حالی که منابع کاربردی به زبان انگلیسی فراوانند، شاید یافتن کتاب ها یا مقالات فارسی که در کنار مسائل نظری، نگاهی هم به نکات کاربردی داشته باشند، کار ساده ای نباشد. به همین علت، نیاز به ترجمه کتابی مناسب و با ویژگی های کاربردی به زبان فارسی در مورد قراردادهای لیسانس فناوری احساس می شد. اما مشکلی که احتمالاً در ترجمه برخی از منابع علمی به آن برخورد می کنیم، وجود تحلیل ها و تفسیر های تفصیلی مربوط به یک کشور خاص در این منابع می باشد و اگر چه مطالعه این قبیل منابع برای دانشمندان علوم تطبیقی جذاب است، ولی شاید متن ترجمه شده منابع مذکور برای اشخاصی که به دنبال آشنایی با نکات استاندارد و کاربردی یک شاخه از دانش در سریعترین زمان ممکن هستند، کارائی لازم را نداشته باشد. نگارندگان این کتاب، واپیو و آی تی سی، کوشش نموده اند، در کنار طرح هر مسئله، نکات عملی و نمونه های کاربردی نیز آورده شود و همچنین، تمرکز راهنما بر روی استانداردها و معیارهایی باشد که اگر چه ویژه هیچ کشوری نیستند، ولی در عین حال در بسیاری از کشورها مورد پذیرش قرار گرفته و مناط عمل باشند. بنابراین، با توجه به مراتب فوق، ترجمه این کتاب توجیه پذیر بود.

مترجم نیز کوشش نموده، در عین حال که در ترجمه، به متن اصلی وفادار بماند، خواننده متن فارسی نسبت به مطالب مطروح در راهنما احساس بیگانگی نکند، اما احتمالاً باید پذیرفت که در ترجمه، جمع این دو عنصر همواره ممکن نیست یا حداقل زمان بسیار زیادی را می طلبد. همچنین سعی بر این بوده که تا حد ممکن، صفحه آرای متن ترجمه شده با صفحه آرای متن اصلی به زبان انگلیسی، جهت سهولت مراجعه، مشابهت داشته باشد که به همین دلیل، مترجم خود آنرا به انجام رسانیده است.

در این مجال بر خویش لازم می دانم که از زحمات دکتر کوریکبال سینک جایا، مدیر قسمت شرکت های با اندازه کوچک و متوسط واپیو که راه اندازی و انجام این پروژه مدیون تلاش های ایشان است، کمال قدردانی و تشکر را بنمایم. همچنین از سرکار خانم نجمیا رحیمی، کارشناس ارشد قسمت شرکت های با اندازه کوچک و متوسط واپیو، به خاطر همکاریشان

سپاسگذارم. از استاد فاضل، آقای ذبیح الله صادقی، که همواره از تعلیمات و توصیه‌های ایشان در زبان انگلیسی بهره مند بودم، بسیار ممنونم. از دوست عزیز، مهندس حسن علی بابائی نیز به دلیل ارائه راهنمایی‌های سودمندشان تشکر می‌کنم.

نهایتاً اینکه ترجمه حاضر، همانند کلیه آثار انسانی دیگر فاقد ایراد و اشکال نیست. بنابراین، اطلاع یافتن از نظرات شما مایه خرسندی اینجانب و ارتقای سطح دقت و صحت ترجمه این اثر خواهد شد.

جابر هوشمند

تهران، اسفند ماه ۱۳۹۰ خورشیدی

*Email: hooshmand.kouchi@gmail.com*

## ۱. مقدمه - چرا لیسانس؟

ایده ها، نوآوری ها و دیگر نمودهای بیرونی قدرت آفرینندگی بشری تبدیل به دارائی های خصوصی شده و بوسیله حقوق از مجرای نظام مالکیت فکری مورد حمایت قرار می گیرند. همانند مال، آنها دارائی هایی قابل خرید و فروش می باشند. لیسانس - یعنی حقی که توسط مالک دارائی اینچنینی به دیگری برای بهره برداری از دارائی مزبور اعطاء می گردد در حالی که مالک همچنان مالکیت خود را بر آن حفظ می نماید - روش مهمی برای تولید ارزش از این دارائی ها محسوب می شود. لیسانس موجب منبع درآمد می باشد، فناوری را در بین تعداد بیشتری از استفاده کنندگان و توسعه دهندگان بالقوه توزیع می نماید و مانند یک واکنش یار در جهت توسعه و تجاری سازی بیشتر عمل می کند.

مالکیت فکری به آفریده های ذهن انسان اشاره دارد. نظام حقوقی مالکیت فکری این برونداد نوآورانه و مبتکرانه را به مال و در نتیجه به دارائی های قابل انتقال، تبدیل می نماید. نبوغ و بینش بشری به شکل ایده ها، اختراعات، اطلاعات، بیان های مبتکرانه، دانش جدید و/یا اصیل و موارد ناملموسی از این دست تجلی می یابد و ممکن است در محصولات یا خدماتی به کار گرفته یا به آنها مربوط شوند که ما در زندگی روزمره خود بسیار به آنها وابسته می باشیم. بنابراین فناوری جدید و تکمیلی، دانش فنی، اطلاعات محرمانه، نرم افزار و پایگاه های داده ای، بیان های ابداعی در تدوین دستورالعمل ها، کتاب ها، نمایش ها، فیلم ها، نوارهای ویدیویی، تولیدات تلویزیونی، موسیقی، آثار چند رسانه ای، تصویر، سابقه و حسن شهرت مرتبط با اسامی کالاها و خدمات قابل اعتماد، شناسه های تجاری و غیره می توانند توسط طیف وسیعی از قوانین مالکیت فکری و بخش های خاصی از قوانین مربوط به رقابت غیر منصفانه مورد حمایت قرار گیرند. قوانین مالکیت فکری شامل قوانین حاکم بر گواهینامه های اختراع، مدل های اشیاء مصرفی، اسرار تجاری، علائم تجاری، نشانه های جغرافیایی، طرح های صنعتی، توپوگرافی های مدارهای مجتمع، پایگاه های داده ای غیر اصیل، ارقام جدید گیاهان و حقوقی ادبی و هنری و مرتبط می باشند. برای مروری مختصر بر شاخه های اصلی حقوق مالکیت فکری ضمیمه ۶.۱ را ببینید.

دارائی های فکری را می توان توسط مالک یا با مجوز مالک توسط دیگران مورد بهره برداری قرار داد. یکی از طرقی که دیگران می توانند از مالکیت فکری بهره برداری نمایند، لیسانس<sup>۱</sup> مالکیت فکری از جانب مالک می باشد. کلمه "لیسانس" به سادگی به معنای مجوز واگذار شده توسط مالک حقوق مالکیت فکری به دیگری برای استفاده از آنها بر طبق شرایط و قیود توافق شده و برای منظوری معین در قلمروی جغرافیایی مشخص و برای مدتی مورد توافق می باشد.

لیسانس مالکیت فکری اغلب در سه شاخه وسیع مورد بررسی قرار می گیرد که عبارتند از؛ لیسانس فناوری، لیسانس انتشارات و سرگرمی ها و لیسانس علائم تجاری و تبلیغاتی. به هر حال شاخه های مزبور کاملاً مجزای از هم نمی باشند. این راهنما، ویژگی های مخصوص به لیسانس های انتشارات و سرگرمی ها و همچنین علائم تجاری و تبلیغاتی را مورد بررسی قرار نمی دهد. تمرکز آن بر مذاکره لیسانس فناوری خواهد بود که بطور عمده دربردارنده گواهینامه های اختراع و اسرار تجاری است. همچنین لیسانس نرم افزار که در برخی از کشورها بوسیله حقوق اختراعات مورد حمایت قرار می گیرد و بنابراین می تواند در قلمرو لیسانس فناوری باشد، در این راهنما مورد بررسی قرار نگرفته است.

### چگونه شرکت ها رقابتی شده و همچنان رقابتی می مانند؟

در اقتصاد مبتنی بر بازار جهانی شده، در حال حرکت سریع و خواننده، تنها شرکت هایی که در ارائه کالاها و خدمات بهتر با قیمت های پایین تر استمرار می ورزند، رقابتی، سودآور و موفق هستند. محصول بهتر می تواند، محصولی جدید یا محصولی برتر باشد. برای مثال، ممکن است محصول برتر از فرایند ساخت تکمیل یافته ای حاصل شود که از طریق کاهش زمان تولید و/یا استفاده از منابع کمتر، مقرون به صرفه تر باشد. ممکن است اینچنین محصولی به دلیل ویژگی ها، کیفیت بالاتر یا هزینه کمتر یا مجموعه ای از این دلایل برتر باشد.

<sup>۱</sup> لیسانس مالکیت فکری و انتقال فناوری عوامل مهمی در اتحاد راهبردی، مشارکت تجاری و قراردادهای تحویل کلید هستند. لیسانس فناوری همانطور که در فوق آمد، یک نوع از لیسانس دارائی های فکری است و در قلمرو مفهوم عام انتقال فناوری قرار می گیرد. انتقال فناوری، همان انتقال فناوری موجود برای استفاده توسط استفاده کننده جدید در زمینه کاربرد مشابه یا در زمینه ای کاملاً جدید توسط استفاده کننده مشابه یا جدید می باشد. می توان آنرا با فعالیتی به سادگی تعلیم یا به عمومیت به کارگیری کارگران ماهر در جهت اعتبار بخشی به قراردادهای دربردارنده موافقتنامه های لیسانس فناوری عملی نمود.

چگونه شرکت‌ها تقاضا را برای کالاها و خدمات جدید یا بهتر، پاسخ داده و آنرا در قیمتی رقابتی عرضه می‌نمایند؟ محرک‌های سنتی رشد اقتصادی یعنی زمین، کار و سرمایه بیش از این تامین‌کننده مزیت رقابتی لازم برای ایجاد تفاوت در بین شرکت‌هایی نمی‌باشند که در غیر این صورت بسیار به یکدیگر شبیه هستند. پاسخ در فناوری جدید یا تکمیلی نهفته است.

فناوری، معانی بسیاری برای اشخاص مختلف دارد. فرهنگ لغت مریین وبستر فناوری را به معنای "بکارگیری عملی دانش، توانایی حاصل شده از طریق بکارگیری عملی دانش یا حالت انجام یک کار به ویژه استفاده از فرایندها، روش‌ها یا دانش" دانسته است. دایره المعارف بریتانیکا، آنرا به عنوان "بکارگیری دانش علمی برای اهداف کاربردی زندگی بشری یا همانطور که در برخی از موارد تعبیر می‌شود، در جهت تغییر و دستکاری محیط زیست انسان. فناوری شامل استفاده از مواد، ابزار، شگردها و منابع قدرت به منظور آسان‌تر کردن، دلپذیرتر کردن و پربارتر کردن زندگی می‌باشد. در حالی که علم مربوط به چگونگی و چرایی اتفاق امور است، تمرکز فناوری بر تحقق بخشیدن به امور است." تعریفی رایج از فناوری می‌گوید "فناوری استفاده کاربردی از اطلاعات علمی است." بنابراین در لسانی کلی، فناوری اشاره به محصول نهایی تحقیق و توسعه علمی دارد که به شکل اختراعات و دانش فنی هستند و به عنوان ابزار یا فرایندهایی برای ایجاد کالاها و خدمات جدید و تکمیلی که بهتر تامین‌کننده نیازهای بازارند، مورد استفاده قرار می‌گیرد. تمایلی وجود دارد، مبنی بر اینکه، یک گواهینامه اختراع را معادل یک فناوری می‌دانند. اما، امروزه این امر کمتر اتفاق می‌افتد. بطور فزاینده‌ای، تعدادی گواهینامه اختراع در کنار هم موجد یک فناوری و تعدادی فناوری در کنار هم موجد یک محصولند، برای مثال دوربین عکاسی یا اتومبیل را در نظر بگیرید.

این فناوری می‌تواند در نتیجه تحقیق و توسعه انجام گرفته توسط خود شرکت، با همکاری دیگران، بدست آید یا از طریق تحصیل فناوری که توسط دیگران توسعه یافته و در بازار عرضه گردیده است.<sup>۲</sup> اغلب تصمیم به تحصیل فناوری از دیگران نسبت به هزینه نمودن زمان و منابع خود برای یافتن راه حلی کامل، عاقلانه‌تر می‌باشد؛ برای مثال، مصداق این مورد در جایی

<sup>۲</sup> بسیاری از کشورها قوانینی را وضع نموده‌اند که فروش یا لیسانس فناوری‌هایی که برای امنیت ملی حساس قلمداد می‌گردد را محدود می‌نماید. بنابراین، بررسی این نکته حائز اهمیت می‌باشد که آیا فناوری خاص در نظر گرفته شده برای لیسانس در قلمرو حاکمیتی قوانین مزبور قرار می‌گیرد یا خیر. برای مطالعه بیشتر پانویس ۲۶ را ببینید.

است که فناوری مورد نیاز را نمی توان بطور داخلی به علی همچون هزینه، محدوده زمانی، منابع انسانی و دارایی های مکمل توسعه داد، فلذا عقل تجاری سلیم ایجاب می کند که از راه حل فناورانه ای که قبلاً توسط دیگران توسعه داده شده و در بازار قابل دسترسی است، استفاده کنیم یا فناوری یادشده را با نیاز خود تطبیق دهیم. حتی بعضاً، مجبور می شویم لیسانس هایی را برای برخی فناوری ها تحصیل نماییم که بخشی از استانداردهای صنعتی، ملی و بین المللی هستند و توسط سازمان های واضع استاندارد تعیین شده اند. در صورتی که یک محصول جدید یا تکمیلی بطور غیر عمدی و ناخواسته، حقوق مالکیت فکری متعلق به دیگران را نقض نموده باشد، این امکان وجود دارد که تحصیل لیسانس ضروری قلمداد گردد.

علاوه بر این، شرکتی که فرآورده یا فرایندی جدید یا بهتر را طراحی می نماید، به دنبال کسب اطلاع در این خصوص خواهد بود که آیا اشخاص دیگری وجود دارند که در جستجوی فرآورده یا فرایند مزبور باشند، چرا که انتقال دانش و بدست آوردن پاداشی از یک منبع اضافی درآمدی می تواند گزینه تجاری مناسبی باشد. در واقع تعدادی از شرکت ها یا رویکرد خود را از تولید کالا به لیسانس مالکیت فکری به شکل گواهینامه اختراع و دانش فنی تغییر داده اند یا صرفاً و از همان ابتدا با هدف خلق و لیسانس مالکیت فکری و بدون تولید هیچ فرآورده ای تاسیس شده اند. به عبارت دیگر، فناوری تبدیل به فرآورده شده است. امروزه دیگر، حتی بزرگترین شرکت ها نیز، همه امور را بطور مستقل انجام نمی دهند و به منابع خارجی، نه تنها برای اجزاء و خدمات کلیدی، بلکه برای فناوری ها، وابسته می باشند. برخی از شرکت ها نیز صرفاً فناوری را توسعه می دهند و ساخت فرآورده ها را به شرکت های دیگر داخلی و خارجی از طریق انعقاد موافقتنامه لیسانس با این هدف، برون سپاری می نمایند.

با توجه به خصوصیت غیر ملموس بودن فناوری، استفاده از آن توسط شخصی خاص برای دیگری محدودیتی ایجاد نمی کند. به عبارت دیگر، اشخاص بسیاری بطور همزمان با اهدافی مشابه یا متفاوت قادرند از یک فناوری خاص بهره برداری نمایند، بدون آنکه کثرت در استفاده بر کیفیت یا نحوه عملکرد فناوری تاثیری داشته باشد. از همین رو، مالک فناوری می تواند بطور بالقوه استفاده از فناوری خود را به هر تعداد لیسانس گیرنده مورد تمایلش واگذار نماید و امکان کسب درآمد از فناوری را به حداکثر برساند و صرفاً شروط موافقتنامه های منعقد با لیسانس گیرندگان بالقوه، او را محدود می کند. به تعبیری فناوری می تواند مبنای تولید و ارائه گسترده وسیعی از

کالاها و خدمات مرتبط یا غیر مرتبط که توسط یک یا چندین شرکت در مکان های بطور بالقوه بسیار زیاد که در یک یا چند کشور واقع شده، باشد.

### آیا لیسانس راهبردی صحیح است؟

قبل از شروع به تحصیل لیسانس که به معنای بدست آوردن حقوق مربوط به فناوری توسعه یافته توسط دیگران است، یا واگذاری لیسانس، که به معنای واگذاری حق استفاده<sup>۲</sup> از فناوری به دیگران توسط دارنده حقوق مالکانه از طریق موافقتنامه لیسانس می باشد، تحقیق در مورد درستی اتخاذ راهبرد لیسانس، دارای اهمیت است. احتمالاً برای مالک دارائی فکری، ساخت و بازاریابی فرآورده بهترین راهبرد است. به هر حال در غیر این صورت، گزینه های دیگری نیز وجود دارند که یکی از آنها انعقاد قرارداد فروش تمامی حقوق مالکیت فکری مربوط به یک فناوری خاص می باشد. ممکن است، واگذاری حقوق مالکیت فکری از طریق انتقال آنها عملی نباشد، زیرا صرف خرید مالکیت فکری، بدون سرمایه انسانی، بدون فرآورده، بدون بازاری توسعه یافته و/یا تجارتي شکل یافته یا منبع درآمد، جذاب نیست. معذالک، این امکان وجود دارد که در برخی از موارد، واگذاری یا انتقال یک گزینه محسوب شود.

### فروش در مقابل لیسانس

در خرید و فروش حقوق مالکیت فکری یک فناوری (در جایی که قرارداد حقوقی "انتقال" نامیده می شود)، حقوق مالکانه فناوری از فروشنده به خریدار منتقل می شود و نیازمند اراده طرفین، صرفاً برای یکبار و در زمان انعقاد قرارداد است. فناوری در ازای مبلغی مورد توافق، خریداری یا فروخته می شود و در این نوع از قرارداد، تعهدات مستمر بسیار کمی در روابط ما بین فروشنده (ناقل) و خریدار (منتقل الیه) وجود خواهد داشت. این قبیل از معاملات اغلب دربردارنده انتقال یک دفعه وجوه می باشد، اما پرداخت ما به ازا را می توان بطور کلی یا جزئی به تعویق انداخت و ممکن است به عوامل و احتمالات بسیاری وابسته باشد (از قبیل موفقیت در تجاری سازی). مالک یک فناوری که فاقد تجربه در معرفی محصولی به بازار است و علاقه ای نیز به درگیر شدن در

<sup>۲</sup> حقوقی که از طریق لیسانس منتقل می شوند، گسترده بوده و ممکن است در بر دارنده حق ساخت، آنچه ساخته شده، استفاده یا فروش، وارد کردن و صادر کردن (گواهینامه اختراع)، حق تکثیر کردن، نمایش و توزیع (حقوق ادبی و هنری) و حق استفاده از یک علامت تجاری در ارتباط با توزیع باشد. ما در اینجا به اختصار حق "استفاده" از فناوری را به کار می بریم.

موضوعات روزمره اینچنینی مثل بکارگیری فناوری را ندارد، ممکن است بهترین راه حل را در یافتن خریداری برای فناوری و انعقاد معامله بطور کامل و برای یک مرتبه با او بیابد.

در مقابل، یک موافقتنامه لیسانس حق استفاده از مالکیت فکری مربوط به فناوری و ساخت، استفاده و فروش فرآورده ای که فناوری در آن به کار رفته را به شکلی خاص و برای مدتی معین و در منطقه ای مشخص از لیسانس دهنده به لیسانس گیرنده منتقل می نماید. به عبارت دیگر، لیسانس دهنده حقوق مالکانه خود را بر فناوری حفظ می نماید و صرفاً حق استفاده محدود از فناوری را واگذار می کند.<sup>۴</sup> لیسانس دهنده ای که مایل به تمرکز بر بازار یک منطقه خاص جغرافیایی (برای مثال آمریکای شمالی) یا زمینه فنی (برای مثال بازار موتورهای دو زمانه) می باشد، ممکن است به شخص دیگری لیسانس فناوری خود را واگذار کند که دارای توانایی یا تمایل بیشتر در بازارهای دیگر یا زمینه های فنی دیگر است. از این طریق و در مقایسه با زمانی که درآمدی از محل بازارهای ناشناخته وجود نداشت، لیسانس دهنده امکان تحصیل درآمدی اضافی با لیسانس مالکیت فکری خود خواهد داشت.

مضاف بر این، انعقاد موافقتنامه لیسانس ورود به رابطه ای است که بطور معمول دارای مدتی زمانی معین می باشد. درجایی که لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده هر دو در جهت تحقق اهداف مشترک فعالیت نمایند که همان استفاده موثر از فناوری برای انتفاع طرفینی است، لزوم وجود رابطه متقابل مستمر بموجب لیسانس مفروض می باشد. تصور وجود رابطه ای موفق و در نتیجه سودآور، به معنای این است که لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده، ما به ازای مالی خود را دریافت نموده اند. ما به ازای مالی مزبور معمولاً و اصولاً بصورت منبع درآمدی مداوم و تفاضلی بر اساس موفقیت محصول در بازار می باشد.

بنابراین لیسانس متضمن آثار حقوقی و عملی بسیار متفاوتی نسبت به آثار فروش یا انتقال است. همچنین، لیسانس اهداف تجاری بسیار متفاوتی را تامین می نماید. چنانچه اهداف مزبور برای طرفین مناسب نباشد، لیسانس راهبرد درستی برای اتخاذ نیست.

<sup>۴</sup> در زمینه زیست فناوری، در جایی که ممکن است به تنهایی انتقال فناوری برای بکارگیری اختراع کافی نباشد، احتمال دارد که حق استفاده (ولی نه مالکیت) از دارائی های غیر ملموس معینی نیز، معمولاً مواد زیستی، از طریق موافقتنامه ترکیبی امانت گذاری و لیسانس گواهینامه اختراع منتقل شود.

## مزایای لیسانس

### برای لیسانس گیرنده

اغلب برای معرفی فرآورده های جدید به بازار عجله بسیاری وجود دارد. انعقاد موافقتنامه لیسانس که به موجب آن فناوری برخوردار از مزیت شهرت پیشین و سهل الوصول در دسترس قرار می گیرد، می تواند سرعت وصول به بازار را با فناوری ابتکاری برای شرکت افزایش دهد.

شرکتی که دارای منابع کافی برای انجام تحقیق و توسعه نباشد، می تواند از طریق لیسانس، به پیشرفت های فنی ضروری برای ارائه فرآورده های جدید و برتر دست یابد.

فرصت هایی برای بدست آوردن لیسانس وجود دارد که چنانچه در کنار سبب فناوری یک شرکت قرار بگیرند، می تواند فرآورده ها، خدمات و فرصت های بازار جدیدی را بوجود آورد.

### برای لیسانس دهنده

شرکتی که نمی تواند یا تصمیمی ندارد که درگیر ساخت فرآورده شود، می تواند با واگذاری لیسانس و اتکای بر ظرفیت بهتر تولید، پراکندگی بازار فروش، دانش و مدیریت محلی و مهارت های دیگر یک یا چند شریک دیگر، کسب منفعت نماید.

واگذاری لیسانس به لیسانس دهنده این اجازه را می دهد که مالکیت خود را بر فناوری حفظ نماید و در عین حال بطور اقتصادی تحصیل منفعت نماید که معمولاً درآمد وی به شکل حق امتیاز است.

همچنین در مقایسه با زمانی که لیسانس دهنده مستقیماً اقدام می کند، واگذاری لیسانس می تواند به او برای تجاری سازی فناوری یا توسعه عملیات جاریش به بازارهای جدید بطور موثرتر و با سهولت بیشتر کمک کند.

واگذاری لیسانس می تواند برای ایجاد دسترسی به بازارهای جدید مورد استفاده قرار گیرد که در صورت عدم وجود لیسانس، غیر قابل دسترسی بوده اند. این امکان وجود دارد که با انعقاد موافقتنامه لیسانس، لیسانس گیرنده بپذیرد که تطبیق های لازم را، از قبیل تغییر برجسب ها و دستورالعمل-ها، اصلاح کالاها بمنظور رعایت قوانین و مقررات محلی و تعدیل هایی را بمنظور بازاریابی برای ورود به بازار خارجی به عمل آورد. معمولاً، لیسانس گیرنده برای تولید داخلی، بومی سازی، تدارکات و توزیع بطور کامل مسوولیت دارد.

همچنین می توان از یک موافقتنامه لیسانس به عنوان ابزاری برای تبدیل نقض کننده یا رقیب به دوست و شریک استفاده نمود. لیسانس فناوری کمک می کند که از طرح دعوا اجتناب یا حتی در صورت طرح، دعوای مربوط به مالکیت فکری به سازش منجر شود، چرا که ممکن است، دعوا نتیجه نا مشخصی داشته یا پر هزینه و زمان بر باشد.

لیسانس می تواند درجه ای از کنترل بر نوآوری و همچنین بر جهت و فرایند تکامل فناوری، در جایی که کار با یکدیگر دارای اهمیت است، برای لیسانس دهنده فراهم نماید.

## معایب لیسانس

### برای لیسانس گیرنده

امکان دارد، لیسانس گیرنده با انعقاد موافقتنامه لیسانس، برای خود التزامی را نسبت به یک فناوری ایجاد کند که برای بهره برداری تجاری آماده نیست یا باید برای تامین نیازهای تجاری لیسانس گیرنده اصلاح گردد.

این امکان وجود دارد که لیسانس فناوری سطحی از هزینه را بر یک فرارده اضافه نماید که بازار فرآورده مزبور تحمل پذیرش آنرا نداشته باشد. فقط در صورتی اضافه نمودن فناوری جدید خوب است که بازار تحمل هزینه آنرا با توجه به قیمت قابل تعیین داشته باشد.

امکان وابستگی فناورانه شرکت های متکی بر فناوری بدست آمده از طریق لیسانس وجود دارد و این وابستگی نهایتاً می-تواند تبدیل به مانعی بر سر راه توسعه آتی یا توانایی آنها برای تطبیق، اصلاح یا تکمیل محصولاتشان برای بازارهای متفاوت شود.

### برای لیسانس دهنده

در برخی موارد، سرمایه گذاری توسط خود لیسانس دهنده، می تواند تامین کننده سود بیشتری برای او نسبت به سود عایدی وی از لیسانس باشد.

امکان دارد، لیسانس گیرنده تبدیل به رقیب لیسانس دهنده شود. اگر به لیسانس گیرنده حق فعالیت تجاری در قلمرو جغرافیایی یکسان داده شده باشد، می تواند به جان فروش-های لیسانس دهنده افتاده و موجب شود که لیسانس دهنده از محل حق الامتیاز درآمد کمتری نسبت به آنچه به خاطر فروش های رقیب جدید خود از دست می دهد، تحصیل نماید.

در صورتی که فناوری به روشنی تعیین نشده یا تکمیل نشده باشد، انعقاد موافقتنامه لیسانس می تواند زیان آور باشد. در این موارد، انتظار محتمل از لیسانس دهنده این است که کارهای توسعه ای خود را با هزینه بسیار ادامه دهد تا لیسانس گیرنده را راضی نگاه دارد.

امکان وابستگی بسیار زیاد لیسانس دهنده به مهارت ها، توانایی ها و منابع لیسانس گیرنده برای ایجاد سود وجود دارد.

## ۲. آماده سازی برای لیسانس فناوری

جایگزینی برای آماده سازی توام با تلاش وجود ندارد. عدم آماده سازی صحیح برای مذاکرات پیش رو مخرب است. مذاکرات صرفاً و فی نفسه مانند رأس کوه یخ شناور هستند. کسب اطلاع از بازار، فناوری، لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده بالقوه و شرایط تجاری خاص آنها و هدف (های) تجاری خود ما برای اطمینان نسبت به مذاکرات موفق اجتناب ناپذیر است.

### کوشش بایسته

کوشش بایسته قبل از آغاز هر نوع معامله تجاری اولین گام ضروری محسوب می گردد و به ویژه در زمانی که ورود به یک رابطه تجاری بلند مدت مانند موافقتنامه لیسانس مد نظر باشد، دارای اهمیت زیادی است. بعد از تعیین اهداف راهبردی کوتاه و بلند مدت و چگونگی ورود به موافقتنامه لیسانس و اینکه آیا واگذاری لیسانس در دست بررسی است یا تحصیل آن و تطبیق با اهداف مزبور، اقدام به کوشش بایسته ضروری است. کوشش بایسته فرایندی است که تا حد ممکن متضمن جمع آوری اطلاعات در مورد لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده بالقوه، فناوری، سایر فناوری های مشابه قابل دسترس در بازار یا فناوری های توسعه یافته، بازار، محیط حقوقی و تجاری (حسب مورد داخلی و بین المللی) و هر گونه اطلاعات دیگری که لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده بالقوه را قادر می سازد تا به آگاهی بهتری دست یابند، می باشد. اتخاذ کوشش بایسته باید بطرزی مشروع صورت پذیرد و محدودیت های مالی و زمانی در نظر گرفته شود و در چهارچوب قانونی اقدام گردد.

اولویت بندی یا تعیین یک یا چند دسته از اطلاعات برخوردار از بیشترین اهمیت در اجرای کوشش بایسته امری دشوار است و انجام آن نیز باید گمراه کننده باشد. اینکه چه نوع از اطلاعاتی مهم تلقی می گردد، به عوامل متنوعی بستگی دارد که از موردی به مورد دیگر تغییر می کند. به هر حال، اشاره به این امر خالی از لطف نیست که اکثراً اطلاعات در کوشش بایسته با توجه به این موارد تحصیل می گردند: مالکیت فناوری، آیا فناوری مالکانه است و تمامی تشریفات مقتضی برای حمایت از فناوری در بازارهای مربوطه طی گردیده است، آیا شخص ثالثی وجود دارد که مدعی حق یا حقوقی بر دارایی فکری باشد، آیا قابل تحویل است و در این صورت، آیا برای تقلیل هزینه ها سودمند می باشد، باعث بهبود عملکرد می شود یا منافع قابل تعیین دیگری را در بر

خواهد داشت، آیا برای تکمیل فناوری مد نظر، تحصیل حقوق مالکیت فکری ضروری است، در واقع ارزش اقتصادی و راهبردی آن چیست و از این حیث، تا چه اندازه با اهداف تجاری اتحاد همخوانی داشته و باعث توسعه آنها می شود؟

برای کسب اطلاع در خصوص موارد فوق الذکر، به خوبی می توان از طیفی از منابع استفاده نمود. تعدادی از منابع مزبور عبارتند از:

۱. اطلاعات مربوط به شرکتهای تجاری عام که برای عموم قابل دسترسی است.
۲. خدمات پایگاه های داده ای برخط و اشتراکی در ارتباط با بازار یا فرآورده های مربوطه.
۳. انتشارات تجاری.
۴. نمایشگاه ها، بازارها و برنامه های تجاری و فناوری.
۵. دفاتر لیسانس فناوری دانشگاه های پژوهش محور و موسسات تحقیق و توسعه عمومی.
۶. وزارتخانه ها، بخش ها و نمایندگی های دولتی مربوطه.
۷. مجلات، روزنامه ها و انتشارات حرفه ای و تجاری درباره فرآورده ها و بازارهای مرتبط.
۸. انجمن های حرفه ای و تجاری.
۹. مراکز مبادله فناوری.
۱۰. مراکز نوآوری.
۱۱. خدمات اطلاعات گواهینامه اختراع.

بسته به شرایط و زمینه خاص علاقمندی، شرکتها به یک یا چند منبع از منابع فوق الذکر مراجعه می کنند. از میان این منابع و به دلایل متعدد، اسناد گواهینامه اختراع به عنوان منبعی که موجب آگاهی رقابتی شده و دربردارنده اطلاعات تجاری، حقوقی و فناورانه است، بقدر شایسته توسط شرکت ها به ویژه شرکت های با اندازه کوچک و متوسط مورد استفاده قرار نمی گیرد. این امر در مورد اکثر شرکت های کوچک و متوسط در سرتاسر دنیا و به ویژه در کشورهای در حال توسعه و کمتر توسعه یافته صحت دارد. بنابراین، در این فصل تمرکز ما بر روی توضیح دلایل استفاده از این منبع بی نهایت ارزشمند آگاهی رقابتی است که بطور فزاینده ای قابلیت دسترسی و کاربرپسندی آن به خاطر خدمات ارائه شده بوسیله ادارات گواهینامه اختراع ملی و تامین کنندگان خدمات اطلاعات فناورانه و تجاری دارای ارزش افزوده بخش خصوصی در حال افزایش است.

## اطلاعات گواهینامه اختراع

موافقتنامه لیسانس فناوری اغلب قسمتی از یک معامله تجاری بزرگتر است که احتمالاً دربردارنده گروه کثیری از موضوعات مختلف می باشد که بطور کلی با این موافقتنامه مرتبط هستند و بصورت جداگانه منعقد می شوند. امکان دارد فناوری مورد تقاضا برای لیسانس، توسط یک یا چند گواهینامه اختراع حمایت شود یا تحت حمایت حقوق ادبی و هنری باشد و/یا به عنوان یک سر تجاری از آن محافظت شود. حقوق مالکیت فکری دیگری نیز وجود دارند که برای حمایت از فناوری به کار برده می شوند از قبیل؛ علائم تجاری که از برند یا نام شرکت حمایت می کنند، حقوق ادبی و هنری که از اسناد حمایت می کنند، اسرار تجاری که از کلیه اطلاعات محرمانه منجمله دانش فنی حمایت می کنند و مواردی از این دست (برای مروری مختصر بر این حقوق ضمیمه شماره ۶.۱ را ببینید). علاوه بر موارد فوق، این امکان وجود دارد که مسائل متنوع و مرتبط دیگری، پیرامون رابطه تجاری خاص و در حال شکل گیری طرفین وجود داشته باشد. احتمالاً هر یک از مسایل مزبور واجد این ارزش باشند که بصورت موافقتنامه ای جداگانه منعقد گردند یا اینکه بخش هایی مجزا از یک موافقتنامه واحد را تشکیل دهند.

به هر حال، با توجه به ریسک ذاتی و صعوبت فنی حمایت از فناوری ها به عنوان اسرار تجاری و مزایای قابل احصاء گواهینامه اختراع، در اغلب موارد فناوری های نوآورانه بوسیله گواهینامه اختراع مورد حمایت قرار می گیرند. در تعیین جایگاه فناوری های مزبور، شناخت لیسانس دهندگان و لیسانس گیرندگان بالقوه و آماده سازی برای مذاکرات لیسانس فناوری، مراجعه و جستجوی پایگاه های داده ای که دربردارنده انبوهی از اظهارنامه های ثبت اختراع و گواهینامه اختراع اعطاء شده می باشند و به نام "اطلاعات گواهینامه اختراع" شناخته می شوند، سودمند است.

### اطلاعات گواهینامه اختراع چیست؟

به توجه به اینکه بر طبق نظام حقوق اختراعات، افشای عمومی اختراع توسط متقاضیان گواهینامه اختراع ضروری است، تمامی اختراعات تحت حمایت حقوق اختراعات، مستند سازی و فهرست بندی شده و بطور رایگان و به عبارتی بعد از ۱۸ ماه از ثبت اظهارنامه اختراع و/یا فوراً پس از اعطای گواهینامه اختراع در دسترس عموم قرار می گیرند.

بر اساس قوانین ملی و منطقه ای ثبت اختراع، وضوح و کامل بودن افشاء باید بنحوی باشد که شخصی با مهارت در زمینه فنی صنعت مربوطه بتواند آنرا اجرا نماید. از همین روست که اسناد گواهینامه اختراع بیش از هر انتشارات دیگری، اطلاعات تفصیلی مربوط به فناوری را ارائه می نمایند. آنها همچنین منبع منحصر به فردی از اطلاعات می باشند، چرا که اطلاعات فنی موجود در اسناد گواهینامه اختراع، هرگز بوسیله هیچ انتشاراتی دیگری در دسترس دیگران قرار نگرفته است.

با توجه به ۴۲ میلیون سند منتشر شده توسط ادارات ثبت اختراع در سرتاسر جهان که سالیانه ۱ میلیون سند دیگر نیز به آن اضافه می شود، اطلاعات گواهینامه اختراع تبدیل به بزرگترین مخزن اطلاعات فنی در دنیا شده است.

در تعداد کثیری از کشورهای دنیا، اظهارنامه های ثبت اختراع، ۱۸ ماه پس از ثبت اظهارنامه اختراع مربوطه منتشر می شوند. در واقع، این حداقل زمانی است که اطلاعات مربوط به اظهارنامه های ثبت اختراع برای عموم قابل دسترسی می شود. اما حتی با این وجود نیز، اغلب اظهارنامه های ثبت اختراع تازه انتشار یافته، به روزترین منبع اطلاعات فنی در یک عرصه جدید فناوری محسوب می شوند.

اطلاعات گواهینامه اختراع شامل تمامی حوزه های فعالیتی علمی و فنی از ساده ترین راه حل ها تا پیچیده ترین آنها برای مسائل فنی می باشند. تمامی اسناد گواهینامه اختراع از یک قالب خاص برای فهرست بندی اطلاعات مندرجه استفاده می کنند. بیش از ۵۰ شاخه متفاوت که هر کدام ارائه کننده اطلاعات فنی یا راهبردی/تجاری با ارزشی هستند، قابل دسترسی است. علاوه بر این، گواهینامه های اختراع در اکثر کشورها بر اساس نظام طبقه بندی بین المللی گواهینامه اختراع، یک نظام طبقه بندی مورد وفاق بین المللی، طبقه بندی شده که به ۷۰ هزار دسته فرعی تقسیم می شود (ببینید [www.wipo.int/classifications/ipc/en/index.html](http://www.wipo.int/classifications/ipc/en/index.html)). این طبقه بندی، بازیابی اسناد گواهینامه اختراع مربوط به زمینه ای خاص از فناوری را تسهیل نموده است.

## استفاده از اطلاعات گواهینامه اختراع

### اطلاعات مربوط به فعالیت های فناورانه

همانطور که قبلاً نیز به آن اشاره نمودیم، راههای زیادی برای شناخت فناوری و شرکای تجاری وجود دارد. با این وجود، برای جستجوی به واقع جامع فناوری هایی که به آنها گواهینامه اختراع تعلق گرفته، هیچ منبع اطلاعاتی با اطلاعات قابل دسترسی از طریق گواهینامه اختراع قابل مقایسه نیست.

از آنجایی که اسناد گواهینامه اختراع، دربردارنده اکثر اظهارنامه های ثبت اختراع و پروانه های اختراع صادر شده در سرتاسر جهان هستند، اطلاعات، به آسانی در مورد هرگونه فناوری که برای آن تقاضای حمایت شده، قابل دسترسی است و راه را به مخزن عظیمی از فناوری هایی که بصورت بالقوه سودمند هستند و همچنین بسیاری از عرضه کنندگان و مشتریان فناوری باز می کند.

بنابراین، احتمالاً می توان راه حل های فناورانه متفاوتی را برای یک مشکل فنی خاص در اجرای یک فرایند و/یا توسعه یک فرآورده جدید پیدا کرد، زیرا همانگونه که ممکن است چندین راه حل برای یک مشکل فنی شناخته شده وجود داشته باشد، چندین راه حل فناورانه نیز برای انتخاب وجود دارند. همچنین توجه به این نکته دارای اهمیت است که در برخی از مواقع ممکن است، راه حلی فنی برای مشکل در دست بررسی، در حوزه فنی کاملاً متفاوت یافت شود. از دیدگاه مذاکراتی بهتر است که نه تنها نسبت به فناوری مورد نظر، بلکه در صورت وجود، به دیگر فناوری های مرتبط نیز شناخت پیدا کنیم.

از آنجایی که اسناد گواهینامه اختراع اطلاعاتی در مورد مالکان فناوری ارائه می کنند، لیسانس گیرندگان بالقوه از طریق مطالعه آنها، اطلاعاتی پایه ای را در خصوص اشخاص فعال در یک شاخه معین فناوری، بازیگران اصلی و سطوح فعلی فعالیت فناورانه آنها بدست خواهند آورد. از طرف دیگر، مالک فناوری که مایل به واگذاری لیسانس فناوری خود می باشد، از طریق مطالعه اسناد گواهینامه اختراع، اطلاعاتی در خصوص فعالیت فناورانه دیگران بدست می آورد که برای

درک جایگاه فناوری وی در بازار در مقایسه با فناوری سایرین و شناخت اشخاص علاقمند به فناوری مفید است.

لازم به توضیح است که مانند هر نوع مالکیت دیگری، صرف برخورداری از مالکیت دارائی های فکری توسط اشخاص، لزوماً به معنای علاقمندی آنها به انعقاد موافقتنامه لیسانس و واگذاری لیسانس حقوق فکری دارائی های مذکور با قیمتی مقرون به صرفه به دیگران نمی باشد.

### آیا فناوری مورد حمایت است؟

با تعیین فناوری که تقاضای تحصیل لیسانس آن شده، سوال اولیه مهم این است که آیا فناوری مزبور مورد حمایت یک یا چند شاخه از حقوق مالکیت فکری می باشد یا خیر. چنانچه فناوری مورد حمایت نباشد، موضوع لیسانس حقوق مالکیت فکری سالبه به انتفاع موضوع خواهد شد. در واقع در صورتی که الزامی حقوقی مبتنی بر تحصیل رضایت دیگران برای استفاده از یک فناوری وجود نداشته باشد، فناوری مزبور در دسترس عموم قرار گرفته است. لذا، اجتناب از مذاکره و پرداخت ما به ازاء برای فناوری هایی که در دسترس عموم قرار گرفته، دارای اهمیت فراوانی می باشد.

چنانچه فناوری مورد حمایت یک گواهینامه اختراع باشد، بررسی بقای اعتبار گواهینامه اختراع مزبور در کشور یا منطقه مورد نظر لیسانس گیرنده مهم است. ممکن است، برای مثال، به خاطر انقضای مدت (حداکثر زمان ممکن ۲۰ سال از تاریخ ثبت اولین اظهارنامه اختراع مربوطه می باشد) یا به علت عدم پرداخت هزینه های نگهداری، گواهینامه اختراع اعتبار خود را از دست داده یا احتمال دارد در یک دعوای حقوقی، حکم به بطلان آن صادر شده باشد. از همه مهمتر اینکه، با توجه به سرزمینی بودن حقوق مالکیت فکری، اعتبار گواهینامه های اختراع محدود به قلمرو حوزه قضایی اعطاء کننده حقوق مذکور می شود. امکان دارد، علی رغم اینکه گواهینامه اختراعی برای یک کشور یا منطقه صادر شده باشد، در کشور یا منطقه مد نظر لیسانس گیرنده بالقوه دارای اعتبار نباشد. به عبارت دیگر، احتمال دارد که از کشور یا کشورهایی که قرار است، اختراع در آنها مورد بهره برداری قرار گیرد، درخواست صدور گواهینامه اختراع نشده باشد یا همینطور از کشور یا کشورهایی که بازارهای صادرات بالقوه ای برای فرآورده ای محسوب می شوند که در جای دیگری بوسیله یک گواهینامه اختراع مورد حمایت است.

در همین رابطه شایان ذکر است که تنها حدود پنج میلیون گواهینامه اختراع از بین ۴۲ میلیون سند گواهینامه اختراع، دارای اعتبار هستند. همچنین آمار نشان می دهد، برای هر اختراع، اظهارنامه ثبت اختراع بطور میانگین تنها در چهار کشور ثبت می گردد و این امر حاکی از این احتمال مناسب است که یک اختراع خاص مورد حمایت گواهینامه اختراع در یک کشور، شاید در تعدادی از، اغلب یا تمامی کشورهای مد نظر لیسانس گیرنده بالقوه مورد حمایت نباشد.

علاوه بر امکان مطرح شدن دعوی نقض و/یا عدم اعتبار، کیفیت گواهینامه اختراع نیز نیازمند ارزیابی است. امکان دارد که استفاده موثر از فناوری دارای گواهینامه اختراع، وابسته به فناوری های دارای گواهینامه اختراع دیگری باشد. این بدین معناست که تحصیل یک یا چند لیسانس استفاده از فناوری های اخیرالذکر ضروری است. بطور معمول ارزیابی تمامی این موارد، نیازمند اخذ نظر کارشناسی از متخصصی است که بطور مناسبی در مالکیت فکری مهارت یافته است.

بنابراین اطلاعات موجود در اسناد گواهینامه اختراع به اشخاص اجازه می دهد که فناوری های بالقوه را مورد شناسایی قرار دهند، لیسانس گیرندگان و لیسانس دهندگان بالقوه را بیابند و نسبت به برخی از موضوعات دارای اهمیت راهبردی، از منظر تجاری و مذاکراتی، من جمله نقاط قوت و ضعف یک فناوری خاص در مقایسه با راه حل های دیگر، رویه ها در یک رشته فنی خاص، در صورت وجود، و غیره به بینش کافی برسند.

### محتوای اسناد گواهینامه اختراع

در لسان حقوقی، سند گواهینامه اختراع، معمولاً توصیف گواهینامه اختراع نامیده می شود. گواهینامه اختراع دربردارنده قسمت های مختلفی است. در اکثر کشورها، رویکردی همسان در خصوص ترتیب و محتوای قسمت های مختلف توصیف گواهینامه اختراع پذیرفته شده است. صفحه نخست (یا سر صفحه) سند گواهینامه اختراع بطور کلی دربردارنده اطلاعات شناسنامه ای است. داده های شناسنامه ای در مورد اظهارنامه ثبت اختراع شامل اطلاعاتی در مورد اینکه چه کسی آنرا ثبت نموده، مکان و زمان ثبت چیست و شاخه های فنی مرتبط به اختراع می باشد. صفحه نخست، معمولاً دربردارنده عنوان، خلاصه و یک نقشه نمونه نیز است. اطلاعات شناسنامه ای ابزاری اساسی برای شناسایی، مکان یابی و ارزیابی اسناد گواهینامه اختراع است. چنانچه اسامی مخترع یا مخترعین و/یا مالک یا مالکین اختراع شناخته شده باشد، تمامی اظهارنامه های پیشین ثبت اختراع به نام آنها را نیز می توان با همین اطلاعات پیدا نمود. چنانچه زمینه فنی با

توجه به طبقه بندی بین المللی اختراعات شناخته شده باشد، تمامی اسناد زمینه فنی یادشده قابل بازیابی است. تاریخ اظهارنامه مأخذی است که با توجه به آن، مدت اعتبار گواهینامه اختراع تعیین می گردد. خلاصه، به همراه نقشه های نمونه، در صورت وجود، خلاصه ای موجز از فناوری اختراع را ارائه می کند و افراد را قادر می سازد که با تمرکز بر مربوط ترین گواهینامه های اختراع، در زمان جستجو صرفه جویی نمایند. همانگونه که پیش از این نیز گفته شد، از آنجایی که اطلاعات شناسنامه ای نام و نشانی مخترع یا مخترعین و مالک یا مالکین اختراع را ارائه می کنند، ابزاری اساسی برای شناخت بازیگران اصلی در یک رشته فنی خاص و منبع اطلاعاتی مهمی برای دستیابی به اطلاعات تماس با لیسانس دهندگان و لیسانس گیرندگان بالقوه قلمداد می گردند.

ادعاها، قابلیت صدور گواهینامه اختراع را تعیین می نمایند و قلمرو حمایتی درخواست شده توسط متقاضی و قلمرو اعطاء شده بوسیله گواهینامه اختراع را معین می کنند. در تعیین قلمرو حمایت، از طرفی طبیعی است که متقاضی تمایل به تعیین گسترده ترین قلمرو را داشته باشد. از طرف دیگر، ترجیح اداره مالکیت صنعتی ارزیابی کننده، اطمینان یافتن از این امر است که گواهینامه اختراع نهایی، آنچه از قبل شناخته شده و یا بطور تفصیلی توسط متقاضی در توصیف اختراع آورده نشده است را تحت پوشش قرار ندهد. تلاش مشترک متقاضی و اداره مربوطه، منتج به تبیین قلمرو حمایت بنحو مندرج شده در ادعا می شود و دقیقاً حاکی از این امر است که متقاضی/مخترع مجاز به ادعای چه مواردی بوده است. با توجه به ماهیت فنی - حقوقی و لسان انتزاعی نگارش ادعاها، گاهی برای فرد غیر متخصص در قلمرو کاری مربوط به اختراع، بدست آوردن تصویری روشن و موجز از اختراع، صرفاً از طریق مطالعه ادعاها دشوار است. در اغلب موارد، یاری کارشناسی حقوقی نیز مورد نیاز می باشد.

اکثراً، اظهارنامه های ثبت اختراع به همراه گزارش جستجو یا فهرستی از ارجاعات دانش پیشین یافت شده در طول جستجوی اظهارنامه ثبت اختراع منتشر می شوند. این احتمال وجود دارد که گزارش جستجو در سند گواهینامه اختراع درج گردد و یا اینکه بصورت جداگانه منتشر شود.

مطالعه توصیف کتبی، برای فهم اختراع یا فناوری خاص ضروری می باشد و بعضاً بسیار طولانی است؛ و در صورت اقتضاء، نقشه هایی بصورت ضمیمه در آن درج گردیده اند. این قسمت به وضوح جزئیات فنی اختراع را افشاء نموده و بطور معمول از طریق طرح مثال هایی عملی و نشان دهنده چگونگی اجرای اختراع، آنرا شرح می دهد. مطابق با اغلب قوانین مربوط به ثبت

اختراعات، توصیف اختراع باید آنقدر روشن و کامل باشد که هر شخص "متخصص در دانش مربوطه" را نسبت به تکرار نمودن، کار کردن با یا به انجام رساندن اختراع توانمند سازد. در اغلب کشورها، توصیف اختراع در چهار بخش تنظیم می گردد: زمینه پیشین اختراع، خلاصه ای از اختراع، توضیح مختصری در مورد نقشه ها (در صورت وجود) و توصیف تفصیلی (کتبی) اختراع. زمینه پیشین اختراع تشکیل دهنده قسمت مقدماتی متن سند گواهینامه اختراع می باشد و بیانگر زمینه فناورانه ای است که اختراع به آن مربوط می شود. وضعیت دانش پیشین، یعنی راه حل هایی که تا به حال برای مشکل فنی مرتبط با اختراع شناخته شده، در آن به شکل مختصری تبیین شده و همراه با اشاراتی در مورد عیب ها و نقص های دانش مذکور است. خلاصه اختراع، شمای کلی و ترکیب بندی آنرا توصیف می نماید. به عبارت دیگر، کارکرد هر یک از عناصر تشکیل دهنده اختراع را توضیح می دهد، بدون آنکه وارد جزئیات توصیف کننده خود عناصر مزبور شود. توصیف تفصیلی اختراع، توضیحاتی مبسوط در مورد اختراع همراه با ارجاعاتی به نقشه ها (در صورت وجود) بطور کلی یا جزئی ارائه می نماید. این قسمت از توصیف، بخش مهمی از سند گواهینامه اختراع تلقی می گردد، چرا که راه حل جدید مقبول برای مشکل فنی مبتلی به است و باید با ادعا (ها) مطابقت داشته باشد.

### دسترسی به اطلاعات گواهینامه اختراع

در گذشته، دستیابی به اطلاعات گواهینامه اختراع دشوار و زمان بر بوده است. وضعیت یادشده با ظهور پایگاه های داده ای بر خط تجاری در دهه ۱۹۷۰ و لوح های فشرده در اواخر دهه ۱۹۸۰ بطور قابل توجهی بهبود یافت. به هر حال، امروزه در آنچه موفقیتی بزرگ در دنیای اطلاعات فنی محسوب می گردد، یعنی اینترنت، آزادانه ترین دسترسی تا این تاریخ به اطلاعات گواهینامه اختراع فراهم شده است. هر کسی که به اینترنت دسترسی داشته باشد، برای مثال، بدون هزینه می تواند متن کامل (توصیف، ادعاها و نقشه ها) و صفحه نخست اسناد گواهینامه اختراع منتشر شده را در وبسایت <http://ep.espacenet.com> جستجو نماید، جایی که حدوداً ۳۸ میلیون سند گواهینامه اختراع قابل دسترسی است. در <http://www.wipo.int/ipdl> اطلاعات مندرج در صفحه نخست اظهارنامه های منتشر شده اختراع بین المللی که بر طبق معاهده همکاری در ثبت اختراعات به ثبت رسیده، قابل جستجو می باشد. از طریق پیوند های پیش بینی شده در این وب گاه، پایگاه های داده ای قابل جستجو و تحت کنترل ادارات ثبت اختراع و مالکیت فکری مختلف در اقصا نقاط جهان قابل دسترسی است. علاوه بر وب گاه های ادارات یادشده، شاید مراجعه به وب گاهی که توسط

اداره مالکیت فکری سنگاپور در آدرس اینترنتی <http://www.surfip.gov.sg> ایجاد گردیده، خالی از لطف نباشد. اما باید خاطر نشان نمود که این نوع از جستجو، هرگز نمی تواند جایگزین جستجوی حرفه ای گردد. بنابراین توصیه می شود با یک وکیل گواهینامه اختراع محلی یا اداره ثبت اختراع محلی مشورت شود. امکان دارد که اداره ثبت اختراع محلی قسمتی را برای ارائه خدمات مربوط به اطلاعات گواهینامه اختراع در نظر گرفته باشد که یا خود جستجوها را انجام خواهد داد یا در انجام جستجو همکاری می کند. احتمالاً این ادارات نه تنها به اینترنت و بنابراین Espacenet و همچنین کتابخانه های دیجیتالی مالکیت فکری وایپو دسترسی داشته باشند، بلکه مخزنی از لوح های فشرده متنوع و شامل اطلاعات سودمندی در رابطه با گواهینامه های اختراع، در دسترس آنها باشد. برخی از لوح های فشرده ای که با آنها می توان شروع خوبی داشت، عبارتند از: Space Access که توسط اداره ثبت اختراع اروپایی به صورت ماهیانه منتشر می شود، Patents BIB نشریه ای که هر دو ماه یکبار توسط اداره ثبت اختراعات و علائم تجاری ایالات متحده منتشر می شود و دربردارنده اطلاعات شناسنامه ای گواهینامه های اختراع ایالات متحده است و USAPAT، که رونوشت های برابر اصلی از گواهینامه های اختراع است که بطور هفتگی توسط اداره ثبت اختراعات و علائم تجاری ایالات متحده منتشر می شود، ESPACE WORLD که دربردارنده متن کامل و اطلاعات شناسنامه ای موارد مربوط به معاهده همکاری در ثبت اختراعات است و هر دو هفته یکبار توسط وایپو منتشر می گردد و به EP ESPACE نیز می توان مراجعه نمود که شامل اسناد گواهینامه های اختراع اروپایی است. تعدادی شرکت خصوصی<sup>۵</sup> نیز وجود دارد که خدمات مربوط به جستجوی پایگاه های داده ای را در مقابل دریافت ما به ازائی انجام می دهند.

### حفظ محرمانگی

توجه به این امر دارای اهمیت است که ورود به مذاکرات بر اساس اعتماد صرف صحیح نیست، چرا که در بسیاری از موارد لزوماً مذاکرات به انعقاد موافقتنامه منجر نمی شود. در اینچنین مواردی، غیر معمول نیست که یکی از اطراف مذاکره، عموماً لیسانس دهنده، گیرنده لیسانس بالقوه

<sup>۵</sup> برای اینکه نام تعداد کمی از این شرکت ها را برده باشیم، ببینید:

Derwent (<http://www.derwent.com>), Dialog (<http://www.dialog.com/>), STN (<http://www.stn-international.de>), Questel Orbit (<http://www.questel.orbit.com/index.htm>), Micropatent (<http://www.micropatent.com>), WIPS Global (<http://www.wipsglobal.com>).

را به سوء استفاده از اطمینانی که به او در طول مذاکره شده متهم نماید، آنهم به این دلیل که اطلاعات محرمانه افشا شده در طول مذاکرات بی نتیجه را با اهدافی تجاری بطور متقابلانه تصاحب نموده و از آنها استفاده کرده است. به منظور تامین در برابر احتمال مزبور، رویه ای استاندارد مبنی بر انعقاد موافقتنامه عدم افشاء متقابل وجود دارد که موافقتنامه محرمانگی یا موافقتنامه حفظ اسرار نامیده می شود. برای دیدن نمونه ای از توافقنامه یادشده به ضمیمه ۶.۵ مراجعه کنید. هر یک از موافقتنامه های مندرج در این ضمیمه باید بر اساس واقعیت ها و شرایط هر موقعیت خاص تعدیل شود و توسط متخصص حقوقی مناسب مورد بررسی قرار گیرد.

### تفاهم نامه یا یادداشت تفاهم

چنانچه طرفین بطور منطقی معتقد باشند که به نحو شایسته ای برای شروع مذاکرات آمادگی دارند، نیاز به انعقاد تفاهمی اولیه به شکل تفاهم نامه یا یادداشت تفاهم نباید طرح گردد. معهذا و با وجود بهترین مساعی طرفین، بعضاً انعقاد تفاهم نامه یا یادداشت تفاهم قبل از امضای موافقتنامه لیسانس ضرورت می یابد. ممکن است این ضرورت قبل از شروع مذاکرات رسمی یا برخی اوقات، در جریان مذاکرات طولانی مصداق پیدا کند، برای مثال، در زمانی که نیاز به اعلام عمومی آغاز تولید فرآورده ای جدید یا تقاضای تامین سرمایه پیش آید. قبل از انعقاد تفاهم نامه یا یادداشت تفاهم، در صورتی که طرف مقابل پیشنهادی را مطرح نماید که ما درک درستی از آثار این پیشنهاد بر روی موافقتنامه لیسانس نهایی نداریم، نباید پیشنهاد مزبور را بپذیریم. این امر به ویژه در کشورهایی که تفاهم نامه یا یادداشت تفاهم به لحاظ حقوقی الزام آورند، مصداق پیدا می کند. ضمیمه ۶.۵ را برای توضیح بیشتر ببینید. همانطور که قبلاً نیز در مورد موافقتنامه محرمانگی بحث شد، موافقتنامه ها و یادداشت تفاهم های فوق الذکر را باید بر اساس وقایع یا شرایط هر مورد تعدیل نمود و همچنین یک متخصص حقوقی مناسب آنها را مورد بررسی قرار دهد.

### موافقتنامه توزیع

این امکان وجود دارد که طرفین در بدو امر و قبل از شروع یک موافقتنامه لیسانس فناوری بلند-مدت، ترجیح دهند که فعالیت جدید خود را از طریق موافقتنامه توزیع آغاز نمایند. به موجب این موافقتنامه، به لیسانس گیرنده بالقوه اختیار داده می شود که محصول لیسانس دهنده بالقوه را در بازاری خاص و بر اساس قیود و شرایط معین توزیع نماید. رابطه موفقی که در اینجا بنا نهاده می شود، به خوبی می تواند راه را برای موافقتنامه لیسانس فناوری موفق نیز هموار سازد.

### ۳. به چه میزان ارزش دارد؟

بر خلاف اموال ملموس که ابزاری تکوین یافته برای احراز ارزش و تبعاً تعیین بهای آنها موجود است، راهی ساده برای تعیین ارزش اموال غیر ملموس وجود ندارد. این در حالی است که مانند هر معامله دیگری، مبلغی باید احراز گردد و چندین روش، که اکثراً از دنیای اموال ملموس به عاریت گرفته شده، توسعه یافته و بطور موفقیت آمیزی برای تسهیل این امر بسیار مهم به کار گرفته شده اند.

در زمانی که لیسانس گیرنده:

- نیاز به فناوری جدید را احساس نمود و مناسبترین فناوری را شناسایی کرد؛
- لیسانس دهنده بالقوه را شناسایی نمود؛ و
- به این نتیجه رسید که ترتیبات لیسانس مناسبترین راهبرد تجاری است، تعیین ارزش فناوری اهمیت پیدا می کند.

در این مرحله، سه موضوع یا پرسش مصداق پیدا می کند:

- تا چه اندازه شرکت در قبال حق استفاده از فناوری لیسانس دهنده قدرت پرداخت دارد؟
- لیسانس گیرنده با چه روش هایی باید مبلغ را به لیسانس دهنده پرداخت نماید؟ و
- لیسانس گیرنده باید به چه میزان به لیسانس دهنده پرداخت کند؟

در بین سوالات فوق الذکر، اولین سوال - شرکت تا چه اندازه قدرت پرداخت دارد - دارای اهمیتی حیاتی است. یک لیسانس گیرنده محتاط نمی تواند تصمیمات خود را بر مبنای ارزش نظری فناوری استوار سازد، بلکه به جای ارزش نظری، تصمیمات خود را بر این مبنای می گیرد که آیا فناوری مذکور توانایی وی را برای کسب درآمد ارتقاء می دهد یا خیر.<sup>۱</sup> چنانچه مبلغ فناوری جدید، در صورت اضافه شدن به هزینه فرآورده، منجر به هزینه ای گردد که بالاتر از تحمل بازار است، لیسانس گیرنده ضرر پولی خواهد کرد و مذاکرات لیسانس عملی بیهوده یا مضر خواهد بود. آماده سازی برای مذاکرات لیسانس به معنای تعیین این امر است که منابع مالی کافی برای تامین

<sup>۱</sup> همواره افزایش درآمد هدف یگانه برای انعقاد موافقتنامه لیسانس نمی باشد. دستاوردهای دیگری نیز وجود دارند که به سادگی قابل اندازه گیری نمی باشند از قبیل تصویر بهبود یافته یا در معرض توجه قرار گرفتن بیشتر. امر مزبور به ویژه در مورد لیسانس علائم تجاری و تجارت شخصیت ها مصداق دارد. ولی این موضوع همچنین در جایی که شرکت ها به استفاده از فناوری های دارای گواهینامه اختراع برای ارتقاء تصویر برند محصولاتشان روی می آورند، به این عنوان که فرافن هستند، بدیهی است.

هزینه های تحصیل و استفاده از فناوری لیسانس دهنده وجود دارد یا خیر و آیا در زمانی که فناوری یا فرآورده نهایتاً به بازار ارائه شد، از سرمایه گذاری صورت گرفته سودی بدست می آید.

نهایتاً، هدف این است که لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده در منافع مرتبط با فناوری به نحوی منصفانه و متعارف شریک باشند.

### تقویم فناوری

تقویم عملی دشوار می باشد و اغلب جنبه شخصی دارد. مالک، خریدار بالقوه، تامین کننده مالی و بیمه گر، هر کدام یک دارایی ثابت را بطور متفاوتی تقویم می نمایند، حتی اگر دارائی مزبور یک دارائی قابل تعیین باشد که با وجه رایج قیمت گذاری می شود. در گذشته، تقویم دارائی ها منعکس کننده هزینه های ما قبلشان بود که بوسیله استهلاك تعدیل می گردید و ارزش آنها بطور مستقیم، به سوددهی قابل انتظارشان مرتبط می شد. اما در سال های اخیر، ارتباط مزبور دیگر بصورت خودکار قابل اعمال نمی باشد، زیرا شرکت های "اقتصاد نوین" درآمدهایی را خلق می کنند که ظاهراً به دارایی های ثابت آنها ارتباطی ندارد. اساساً مورد یادشده به خاطر استفاده آنها از دارائی های غیر ملموس و به ویژه فناوری روی می دهد. معهذاً، تقویم دارائی های غیر ملموس حتی مشکل تر و سلیقه ای تر است.

حتی با وجود مشکلات فوق الذکر نیز، می توان از چندین روش را برای تقویم فناوری استفاده کرد.<sup>۷</sup> با توجه به امکان سلیقه ای بودن امر تقویم و وابستگی آن به اطلاعات مورد استفاده در مدل تقویم، قیمت هایی که از بکارگیری هر یک از معیارهای تقویم به دست می آید، شبیه به هم نخواهد بود. به هر حال، آنها باید راهنمایی هایی را از طریق تاسیس پارامترهای معینی ارائه نمایند که بر طبق آنان بتوان ترتیبات مالی را مورد مذاکره قرار داد، که شامل نه تنها مبالغ، بلکه روش های انجام پرداخت ها نیز می شود.

<sup>۷</sup> ببینید:

Deborah Hylton and David Bradin, "Intellectual Property of Biotech Companies: A Valuation Perspective", April 2002, [http://faculty.fuqua.duke.edu/courses/mba/2001-2002/term4/hlthmgmt491/Files/DUKE\\_LECTURE.doc](http://faculty.fuqua.duke.edu/courses/mba/2001-2002/term4/hlthmgmt491/Files/DUKE_LECTURE.doc), Jeffrey H. Matsuura, "An Overview of Intellectual Property and Intangible Asset Valuation Models", Research Management Review, Volume 14, Number 1, Spring 2004, page 33 and references cited in <http://www.wipo.int/sme/en/documents/valuationdocs/index.htm>.

### رویکرد هزینه محور

هزینه های مرتبط با توسعه، حمایت و تجاری سازی فناوری، حاکی از سرمایه گذاری لیسانس دهنده است. مخارج یادشده برای لیسانس دهنده شناخته شده می باشند و می تواند بطور متعارف توسط لیسانس گیرنده بالقوه تخمین زده شود. آنها نشان دهنده کف یا حداقلی هستند که لیسانس دهنده در کنار سود به دنبال بازیابی آنها می باشد. اما چنانچه، برای مثال، لیسانس غیر-انحصاری<sup>۱</sup> باشد، و/یا قلمروهای جغرافیایی جداگانه ای برای لیسانس گیرندگان مختلف نسبت به فناوری لیسانس دهنده وجود داشته باشند، لیسانس گیرنده می تواند عنوان کند که باید بازپرداخت سرمایه گذاری لیسانس دهنده توسط بیش از یک طرف تقبل گردد. ممکن است، لیسانس گیرنده بالقوه این امر را نیز عنوان نماید که تحقیقات بیحاصلی وجود داشته و نباید مخارج آنها در نظر گرفته شود. همچنین لیسانس گیرنده بالقوه احتمالاً ادعا می کند که باید به سرمایه گذاری او در تجاری سازی فناوری، به نوعی اعتبار یا تصدیق تعلق گیرد. در واقع، احتمالاً، لیسانس گیرنده بالقوه ادعا کند که هزینه متحمل شده توسط لیسانس دهنده بالقوه، به او ارتباطی ندارد. وی تنها علاقمند به ارزش فناوری برای تجارت خود می باشد و نه هزینه ای که برای طرف غیر مرتبط دارد. همچنین، لیسانس دهنده، اغلب هزینه واقعی توسعه فناوری را افشاء نمی نماید و لیسانس-گیرنده بالقوه راهی برای تایید هزینه یادشده ندارد. نهایتاً هدف هر دو طرف باید این باشد که درکی واقع گرایانه از سرمایه گذاری لیسانس دهنده و ارتباط آن با پرداخت های لیسانس گیرنده به لیسانس دهنده داشته باشند.

در برخی موارد، رویکرد هزینه محور برای تخمین با این فرض به کار می رود که اگر لیسانس گیرنده می خواست از منبعی متفاوت، فناوری مورد نظر خود و دربردارنده فرآورده یا فرایند مشخص را بدست آورد، تمامی هزینه های به بار آمده او به چه میزان بود. امکان دارد که این امر، از طریق دارنده ثالث فناوری رقابتی و غیر ناقضانه صورت پذیرد. رویکرد هزینه محور، برای تعیین هزینه هایی نیز به کار می رود که در ایجاد فناوری مشابه، با توجه به مبلغ و نرخ های پرداخت در تاریخ تقویم (هزینه بازتولید فناوری/ساخت دوباره) به بار می آمد. در اینگونه موارد و سایر موارد مقتضی، لیسانس گیرنده باید زمان و هزینه تحصیل یا توسعه فناوری های جایگزین را تخمین بزند. لیسانس گیرنده باید بطور موثری هزینه بهترین جایگزین بعدی را تعیین نماید و در

<sup>۱</sup> برای مطالعه بیشتر فصل ۴ را ببینید، "مروری بر یک موافقتنامه لیسانس"

صورت امکان انجام آن، می تواند مقیاسی سودمند برای اهمیت و ارزش فناوری لیسانس دهنده در نزد لیسانس گیرنده باشد. این امر کمتر مربوط به محاسبه ارزش می باشد و بیشتر راهبردی مذاکراتی است، مبنی بر اینکه اگر لیسانس دهنده بالقوه بطور مطلوبی در خصوص شروط مالی مذاکره ننماید، لیسانس گیرنده بالقوه چه گزینه هایی برای یافتن شرکای تجاری جایگزین دارد.

### رویکرد درآمد محور

برای لیسانس گیرنده، لیسانس فناوری موفق به معنای افزایش سود در نتیجه استفاده از فناوری تحت حمایت مالکیت فکری می باشد. رویکرد درآمد محور در خصوص تعیین ارزش، دربردارنده تخمین های مبتنی بر شناخت و تجربه (یا در صورت امکان مقیاس های دقیقتر) در مورد میزان تولید درآمد فناوری می باشد. بعد از این تخمین ها، نوبت تعیین سهم مربوطه هر یک از طرفین از منافع و فرمول حق الامتیاز مطابق با محاسبات یادشده فرا می رسد.

برخی از متخصصین لیسانس، محاسبه ارزش گذاری را با یک "قاعده کلی" شروع می نمایند که بر طبق آن لیسانس دهنده یک چهارم یا یک سوم از منافع لیسانس گیرنده را دریافت می نماید و اغلب به عنوان "قاعده ۲۵٪" شناخته می شود.<sup>۹</sup> این قاعده که از امتیاز شهرت و مظنه شدن برخوردار است، نقطه شروع مشترکی برای بسیاری از لیسانس دهندگان و لیسانس گیرندگان می باشد. البته متعاقباً طرفین می توانند آنرا به دلایلی منطقی و منصفانه تغییر دهند. این دلایل منطقی شامل ریسک و عواملی از قبیل سطح توسعه فناوری (اولیه یا کاملاً توسعه یافته)، سرمایه گذاری ثابت مورد نیاز، محتوا و توان بسته مالکیت فکری و ارزیابی بازار می گردد.

برای مثال، چنانچه انتظار این باشد که فرآورده ای خاص به مبلغ ۱۵۰۰ دلار آمریکا بفروش رود و تمامی هزینه ها سر جمع ۷۵۰ دلار آمریکا باشد، سود عملیاتی ۷۵۰ دلار آمریکا خواهد بود. ۲۵٪ از این سود معادل ۱۸۷/۵۰ دلار آمریکا می باشد. این همان مبلغی است که بر طبق "قاعده" فوق الذکر لیسانس دهنده بدست می آورد و می تواند نقطه شروع برای مذاکرات بیشتر با توجه به ریسک های فوق الذکر و متغیرهای حق الامتیاز و عوامل مربوطه دیگر قلمداد گردد.

<sup>۹</sup> ببینید؛

Robert Goldscheider, John Jarosz and Carla Mulhern, "Use of the 25 Per Cent Rule in Valuing IP", *Les Nouvelles*, December 2002, page 123.

احتمال دارد که یکی از طرفین علاقه ای به پرداخت یا دریافت حق الامتیاز مستمر برای طول مدت موافقتنامه نداشته باشد و تنها خواستار مبلغ مقطوع (یک قلم) باشد (شاید بطور اقساطی که بر پایه زمان یا تحقق رویدادی خاص تنظیم شده باشند) و در نتیجه لیسانس کاملاً پرداخت شده منعقد گردد.

در این صورت، گام بعدی تهیه نمودن صورت حساب سالیانه و تعیین کننده جریان های ورودی و خروجی نقدینگی برای مدت موافقتنامه ( $n$ ) و سپس اعمال نمودن فرمول  $1/(1+r/100)^n$  و احتساب کردن مبلغ مقطوع (یک قلم) و ارزش خالص فعلی می باشد. این محاسبه نیازمند انتخاب نرخ تنزیل است ( $r$ ) و همان هزینه سرمایه ای است که به خاطر ریسک، تعدیل شده و بنابراین بطور موثری دربردارنده و منعکس کننده تمامی ریسک هاست. ارزش خالص فعلی تعیین کننده ارزش فعلی منابع درآمدی آتی قابل انتظار از ناحیه استفاده از فناوری مورد نظر است. بدیهی است، اعتبار این روش بستگی به صحت اطلاعاتی دارد که به آن داده می شود. در برخی از مذاکرات، یکی از طرفین یا هر دو حسابدارانی را به خدمت می گیرند تا سناریوهای مختلف نرخ بازگشت و تنزیل ممکن را بسته به سناریوهای معین اجرا نمایند. این روش می تواند ساده یا پیچیده و دربردارنده ارزش گذاری جزئی تر فناوری ها از قبیل "گزینه های واقعی" یا "شبیه سازی مونت کارلو" باشد. اما در بسیاری از موارد، طرفینی که در یک تجارت خاص فعال هستند، درک عملی توسعه یافته ای از ریسک و بازگشت های ممکن ناشی از تحصیل فناوری خواهند داشت. باید خاطر نشان نمود که تحلیل ارزش خالص فعلی (جریان های نقدی تنزیل شده نیز نامیده می شود) مربوط به هر موضوعی می شود که زمان و پول عوامل ذیربط هستند. به همین دلیل، این ابزار می تواند کاربرد وسیعی داشته باشد.

### رویکرد بازار محور

فروشنندگان و خریداران مستغلات یا اتومبیل های دسته دوم می دانند یا می توانند بسهولت دریابند که طرف های قرارداد بیع خانه های مشابه در منطقه ای مشابه یا اتومبیلی با مدل و سال ساخت مشابه بر روی چه مبلغی توافق کرده اند. بنابراین توجه به معاملات قابل مقایسه در بازار روشی آسان و سودمند، قبل از مذاکره قرارداد خرید و فروش، برای تعیین ارزش دارایی است.

اتخاذ رویکردی مشابه در لیسانس هم سودمند است، با وجود اینکه شاید به یک اندازه مفید نباشد، چرا که به ندرت فناوری و بسته های مالکیت فکری مشابه وجود دارد. به علاوه، در صورتی که طرفین افشای جزئیات یک قرارداد خاص را از نظر رقابتی حساس تلقی کنند، جزئیات تجاری قرارداد مزبور قابل دسترسی نیست. در صورت انعقاد موافقتنامه لیسانس جهانی و انحصاری، احتمال بروز

این مشکل بیشتر است. در جایی که لیسانس غیر انحصاری یا تنها در قلمروهای جغرافیایی مجزا انحصاری باشد، لیسانس گیرندگان بعدی اغلب از شروط و توافقات لیسانس گیرندگان دیگر مطلع هستند یا حداقل به ایده مناسبی در این خصوص دست یافته اند. مضاف بر این، در برخی از مواقع، لیسانس گیرندگان غیر انحصاری خواستار ارائه جزئیات لیسانس های بعدی هستند یا احتمالاً با استناد به حق "لیسانس گیرنده کامله الوداد" خواستار این باشند که قرارداد مؤخر مطلوبتر نیز در دسترس آنها به عنوان لیسانس گیرنده قبلی قرار گیرد. به علت محرمانه بودن اغلب موافقتنامه ها، شاید در عمل استفاده از یا اجرای موارد فوق الذکر دشوار باشد.

تا حدودی بررسی حق الامتیازهای موجود در انواع خاصی از معاملات لیسانس سودمند است. امکان دارد که بررسی های یادشده تامین کننده مدارک مورد نیاز، برای اثبات مناسب بودن نرخ خاصی در یک مذاکره باشد و همچنین راهنمایی های قابل استفاده ای را ارائه نماید. به هر حال بدیهی است که قراردادهای لیسانس به سختی قابل مقایسه اند، چرا که ماهیت فناوری و قلمرو لیسانس اثری اساسی بر ارزش لیسانس خواهد گذارد. ارزش یک لیسانس انحصاری بسیار گسترده، شامل حق ساخت، استفاده و فروش تمامی حقوق متعلق به کلیه گواهینامه های اختراع یک فناوری خاص، نسبت به یک لیسانس غیر انحصاری محدود، برای بهره برداری از یک فناوری در زمینه استفاده محدود، بسیار متفاوت است.

معدالک، کسب اطلاع در خصوص حق الامتیاز لیسانس های دیگر، همچنان می تواند جالب باشد و بیانگر گستره وسیعی از نرخ های حق الامتیاز است. بموجب مطالعه ای اولیه، کمیته زیست فناوری جامعه مدیران لیسانس (ال ای اس) گزارش داد که حق الامتیاز های ذیل به عنوان مشخصه ای برای لیسانس های غیر انحصاری ذیل تلقی می شده است:

- واکنشگرهای پژوهشی (برای مثال حامل بیانی، کشت سلولی) ۱ تا ۵٪ از فروش خالص.
- فرآورده های تشخیصی (برای مثال پادتن های تک دودمانی، ردیاب های دی ان ای) ۱ تا ۵٪ در صد از فروش خالص.
- فرآورده های درمانی (برای مثال پادتن های تک دودمانی) ۵ تا ۱۰٪ از فروش خالص.
- واکسن ها ۵ تا ۱۰٪ از فروش خالص.
- فرآورده های بهداشت دامی ۳ تا ۶٪ از فروش خالص.
- محصولات زراعی/کشاورزی ۳ تا ۵٪ از فروش خالص.

نشریه اقتصادی ليسانس در سپتامبر ۱۹۹۰ گزارش نمود، برای داروهای نو ترکیبی که مراحل اولیه خود را پشت سر می گذارند، نرخ های حق الامتیاز برای توافقات انحصاری ما بین ۷ تا ۱۰٪ و برای توافقات غیر انحصاری ما بین ۳ تا ۴٪ بوده است. در پی تصویب مقررات تنظیم کننده، نرخ های ليسانس انحصاری بین ۱۲ تا ۱۵٪ و ليسانس های غیر انحصاری بین ۵ تا ۸٪ از فروش خالص بوده است.

ام یاماساکی، در *les Nouvelles* مورخ سپتامبر ۱۹۹۶ گزارشی از نرخ های حق الامتیاز ارائه نمود که منعکس کننده مرحله تحقیق و توسعه فناوری ها در زمان انعقاد ليسانس و موقعیت طرفین موافقتنامه می باشد. مع الوصف، در جایی که یک شرکت زیست فناوری کوچک، ليسانسی را از یک موسسه تحقیقاتی یا دانشگاه تحصیل می کرد و بعد از توسعه بیشتر، به یک شرکت دارو سازی بزرگ، ليسانس آنرا واگذار می کرد، ارزش افزوده در نرخ های افزایش یافته حق الامتیاز منعکس می گردید:

مرحله تحقیق و توسعه	شرکت کوچک/دانشگاه	شرکت داروسازی بزرگ/شرکت کوچک
اکتشاف	۳٪	۷٪
ملکول لید	۴-۵٪	۹٪
پیش بالینی	۶-۷٪	۱۰٪
فازهای ۲-۳		۱۵٪

اما این ارقام به تنهایی تصویر کاملی از ارزش اقتصادی معاملات را نشان نمی دهد و در نظر گرفتن صرف درصد ها و اعداد، تله ای است که اشخاص مکرراً گرفتار آن می شوند. چرا که در اکثر موارد، شرایط واقعی موافقتنامه های ليسانس، من جمله آنچه باید بصورت مقطوع (یک قلم) پرداخت شود و مشوق های دیگری که احتمالاً بر روی آنها توافقی صورت گرفته ناشناخته می باشند. همچنان، موارد مزبور بطور اساسی بر روی نرخ های حق الامتیاز مورد توافق تاثیر می گذارند. بنابراین، بررسی واقعی معنای درصد معینی از حق الامتیاز مشکل است.

بطور مختصر، اغلب میزان سودمندی رویکرد بازار محور بسیار محدود می باشد. نتایج کلی، ارزیابی ها و استانداردهای صنعتی حداقل مبداء حرکتی را مشخص می نمایند. اما آنچه احتمالاً بسیار مفیدتر است، آگاهی یافتن نسبت به توافق ليسانس قابل مقایسه در همان صنعت است که می تواند مبنا یا الگوی دیگری را برای ارزش گذاری خاصی از یک فناوری به خصوص، فراهم نماید.

## معیارهای دیگر

تام آرلوند و تیم هِدلی در "عوامل تقویم لیسانس" در *Les Nouvelles* مورخ مارس ۱۹۸۷ فهرستی از یکصد نکته مهم را در تعیین ارزش لیسانس های فناوری جمع آوری نمودند. ملاحظیات یادشده تحت نه عنوان ذیل مطرح گردیده اند:

- کیفیت ذاتی (برای مثال اهمیت فناوری و مرحله توسعه)
- حمایت (برای مثال قلمرو و قابلیت اجرا)
- ملاحظیات بازار (برای مثال اندازه و سهم)
- ملاحظیات رقابتی (برای مثال طرف ثالث)
- قابلیت های لیسانس گیرنده (برای مثال سرمایه، تحقیق و بازاریابی)
- ملاحظیات مالی (برای مثال درصد سود خالص، هزینه های اجرا و خدمات وارانته)
- ریسک (برای مثال مسوولیت ناشی از تولید و دعاوی مربوط به گواهینامه اختراع)
- ملاحظیات حقوقی (برای مثال مدت حقوق لیسانس)
- دولت (برای مثال قوانین محلی در خصوص شرایط حق الامتیاز و نقل و انتقال ارز)

حق الامتیازها در دعاوی نقض گواهینامه اختراع و به هنگامی که دادگاه ها در حال تعیین خسارت از طریق طرح این سوال هستند که اگر نقض کننده به جای نقض به تحصیل لیسانس روی می آورد، حق الامتیاز متعارف به چه میزان بود، مورد بحث و بررسی قرار می گیرند. دادگاه ها به عوامل متعددی توجه می کنند و در نظر گرفتن عوامل مزبور در موارد عدم تحقق نقض هم به عنوان یک فهرست بازبینی برای ارزیابی ارزش مالکیت فکری مفید هستند:

۱. حق الامتیاز دریافت شده توسط دارنده گواهینامه اختراع برای لیسانس گواهینامه اختراع موضوع دعوی، اثبات کننده یک حق الامتیاز معتبر است یا زمینه اثبات این حق الامتیاز را فراهم می آورد.
۲. نرخ های پرداخت شده توسط لیسانس گیرنده، برای بهره برداری از گواهینامه های اختراع دیگری که با گواهینامه اختراع موضوع دعوی قابل مقایسه است.
۳. ماهیت و قلمرو لیسانس از منظر انحصاری یا غیر انحصاری بودن؛ یا محدود یا نا محدود بودن با توجه به قلمرو جغرافیایی یا اشخاصی که می توان فرآورده ساخته شده را به آنها فروخت.
۴. سیاست ها و برنامه ریزی متقن لیسانس دهنده مبنی بر اینکه انحصار خود را با عدم واگذاری لیسانس اختراع به سایرین حفظ نماید یا صرفاً اعطای لیسانس تحت شرایط خاصی که برای حفظ انحصار مذکور تنظیم شده اند.

۵. روابط تجاری مابین لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده، از قبیل اینکه آیا آنها در قلمرو جغرافیایی و تجارت مشابه، رقیب یکدیگرند یا اینکه یکی مخترع و دیگری توسعه دهنده است.
۶. اثر فروش کالای ویژه دارای گواهینامه اختراع در ارتقای فروش محصولات دیگر لیسانس-گیرنده؛ ارزش فعلی اختراع برای لیسانس دهنده به عنوان مولد فروش اقلامی که دارای گواهینامه اختراع نمی باشند و میزان فروش محصولات فرعی یا ضمیمه اینچنینی.
۷. مدت گواهینامه اختراع و مدت لیسانس.
۸. سودمندی مسلم فرآورده ای که بر طبق گواهینامه اختراع تولید گردیده؛ موفقیت تجاری؛ محبوبیت فعلی آن.
۹. کاربرد و مزایای فرآورده دارای گواهینامه اختراع نسبت به روش ها و وسایل قدیمی، در صورت وجود، که برای بدست آوردن نتایج مشابه به کار می رفتند.
۱۰. ماهیت اختراع دارای گواهینامه اختراع؛ خصوصیات نمونه تجاری آن که تحت مالکیت لیسانس-دهنده بوده و توسط وی تولید شده است؛ و میزان سود اشخاصی که از اختراع استفاده کرده اند.
۱۱. حدودی که نقض کننده از اختراع استفاده کرده است؛ و هر مدرکی که حاکی از میزان ارزش استفاده یادشده باشد.
۱۲. بخشی از سود یا بخشی از قیمت فروش که شاید در یک تجارت خاص یا تجارت های مشابه معمول باشد و اجازه استفاده از اختراع یا اختراعات همانند را می دهد.
۱۳. قسمتی از منافع قابل حصول که باید به حساب اختراع گذارده شود، در مقابل عناصر فاقد گواهینامه اختراع، فرایند ساخت، ریسک های تجاری، یا ویژگی ها یا بهسازی های مهم اضافه شده توسط نقض کننده.
۱۴. گواهی نظری کارشناسان خبره.
۱۵. مبلغی که بطور فرضی لیسانس دهنده (از قبیل دارنده گواهینامه اختراع) و لیسانس گیرنده (از قبیل نقض کننده) بر روی آن (در زمان شروع نقض) توافق می کردند، مشروط به اینکه هر دوی آنها بطور متعارف و بالاخرتیار برای نائل آمدن به یک توافقنامه تلاش می کردند. به عبارت دیگر، همان مبلغی که یک لیسانس گیرنده معقول - که مایل است به عنوان یک پیشنهاد تجاری، لیسانسی را برای ساخت و فروش یک کالای معین که در آن اختراع دارای گواهینامه اختراع به کار رفته تحصیل نماید - مایل به پرداخت آن به عنوان حق الامتیاز بوده و با اینحال همچنان قادر به تولید منفعت متعارفی از فعالیت تجاری خود بوده است و مبلغ مذکور برای دارنده

گواهینامه اختراع مایل به اعطای آن، قابل قبول محسوب می شده است.<sup>۱۰</sup>

بنابراین، عوامل محتمل مربوط به ارزش گذاری یک فناوری خاص محدود نمی باشند. البته، با توجه به کثرت این عوامل، همه آنها در هر موقعیتی تعیین کننده نیستند. اهمیت عوامل بستگی به اهداف راهبردی و نیازهای تجاری هر یک از طرفین دارد. بنابراین، برای مثال، اگر نیاز لیسانس گیرنده، تولید توام با موفقیت فرآورده لیسانس شده در یک قلمرو جغرافیایی باشد و به جای صادرات تولیدات خود، لیسانس فرعی فناوری به تولید کنندگان دیگر در مناطق جغرافیایی مجاور، مد نظر وی باشد، برای لیسانس گیرنده اهمیت بسیاری دارد که در مناطق جغرافیایی مد نظرش، حق انحصاری و نیز حق اعطای لیسانس فرعی داشته باشد. اهداف راهبردی و حقوق تضمین کننده این اهداف، هم بر روی ارزش گذاری و هم مذاکرات مربوطه، از نقطه نظر هر دو طرف، تاثیر گذارند.

### نتیجه گیری

رویکرد های اصلی ارزش گذاری فناوری همگی محدودیت های خاص خودشان را دارند که باید به هنگام ارزش گذاری دارائی های غیر ملموس در نظر گرفته شوند. هر مذاکرات لیسانسی منحصر به فرد است و بکار بردن تجربیات دیگران یا قواعد نظری در موقعیت متمایز تحت بررسی دشوار است. به هر حال، قواعدی که در بالا مورد بحث قرار گرفت، باید راهنمایی هایی را در خصوص حل مساله ارزش گذاری ارائه نماید. علاوه بر این، مقرون به صلاح است که طرفین بر همکاری متخصصین ارزش گذاری و/یا حسابداران جهت ارائه طریق در خصوص پیچیدگی های انجام ارزش گذاری اتکاء نمایند. نهایتاً، ارزش گذاری با هدف مذاکره شروط موافقتنامه ای است که باید برای هر دوی طرفین قابل قبول باشد و همانگونه که فصل "رهنمون ها و پند های مذاکره" تصریح کرده است، در حالی که عالی می شد اگر شما قراردادی را بدست آورید که مستحقش هستید، در عالم واقع، شما به قراردادی دست می یابید که برای آن مذاکره می نمایید.

<sup>۱۰</sup> ببینید:

Tenney J, of the U.S District Court of New York in Georgia-Pacific Corp. v. U.S. Plywood Corp., 318 F.Supp. 1116 (1970).

برای مطالعه بیشتر ببینید:

Roy J. Epstein, "Modeling Patent Damages: Rigorous and Defensible Calculations", [http://www.royepstein.com/epstein\\_aipla\\_2003\\_article\\_website.pdf](http://www.royepstein.com/epstein_aipla_2003_article_website.pdf)

و

Roy J. Epstein and Alan J. Marcus, "Economic Analysis of the Reasonable Royalty: Simplification and Extension of the Georgia-Pacific Factors", [http://www.royepstein.com/epsteinmarcus\\_jptos.pdf](http://www.royepstein.com/epsteinmarcus_jptos.pdf).

#### ۴. مروری بر یک موافقتنامه ليسانس

هر موافقتنامه ليسانسی منحصر به فرد است و منعکس کننده نیازها و انتظارات خاص ليسانس دهنده و ليسانس گیرنده می باشد. موافقتنامه ها دارای تنوع نامحدودی هستند که تنها به خاطر نیازهای طرفین و مولفه های قوانین و مقررات مربوطه محدود می شوند. اما موضوعات خاصی، نقشی اساسی در موفقیت موافقتنامه دارند که در بین اکثر موافقتنامه های ليسانس مشترک می باشند. بنابراین، موضوعات مزبور نقطه های شروع سودمندی در آماده سازی برای یک مذاکره آتی هستند.

موافقتنامه ليسانس منعکس کننده مفاهیم اساسی معینی است. اول اینکه، موافقتنامه ليسانس حاصل راهبرد و رابطه تجاری است. هم ليسانس دهنده و هم ليسانس گیرنده باید به دقت بررسی کنند که آیا ورود به یک یا چندین موافقتنامه ليسانس با برنامه تجاری شرکت هم خوانی دارد، آیا درآمد قابل انتظار برای توجیه هزینه های مرتبط با ورود به فعالیت ليسانس کفایت می کند و آیا شروط مالی برای هر یک از طرفین منطقی به نظر می رسد. موارد مذکور عواملی احتمالاً بدیهی هستند ولی یادآوری آنها بسیار ارزشمند است. نتیجتاً، درکی واضح از اهداف طرفین دارای اهمیت بوده چرا که مکمل یکدیگر می باشند و نیاز هر دوی آنها برای تضمین موفقیت آمیز بودن توافقات مورد شناسایی قرار می گیرد. وجود موافقتنامه ای که بطور شایسته و منصفانه دربردارنده عناصر اصلی یا موضوعات کلیدی باشد، به امر یادشده کمک می کند.

دوم اینکه، ليسانس قرارداد محسوب می گردد، بدین معنا که وجود شرایط اساسی برای یک قرارداد الزام آور و قابل اجرا ضروری است. شرایط یادشده شامل اهلیت حقوقی طرفین و قصد انعقاد قرارداد یعنی وجود ایجاب و قبول و یک عوض معتبر، مثلاً پرداخت در زمان امضاء، می باشد.

سوم اینکه مشخصه متمایز کننده موافقتنامه یا قرارداد ليسانس از سایر توافقات یا قراردادهای دیگر موضوع آن است که مربوط به دارائی فکری می باشد که ليسانس دهنده به ليسانس گیرنده حق استفاده از آن را اعطاء می نماید. بنابراین، بدون مالکیت فکری ليسانس فناوری وجود ندارد. البته احتمالاً، موضوعات مرتبط و مهم دیگری نیز وجود دارند که در همان موافقتنامه یا موافقتنامه ای جداگانه تحت شمول قرار می گیرند از قبیل توسعه، مشاوره و آموزش، سرمایه گذاری، ساخت، فروش و مواردی از این دست.

گاهی اتفاق می افتد که هر یک از طرفین مالک دارائی فکری مورد علاقه طرف دیگر است و حقی قانونی مبنی بر منع دیگری از بهره برداری دارائی خود دارند. در این چنین مواردی آنها باید یک موافقتنامه لیسانس متقابل را منعقد نموده و بموجب آن هر یک، حق استفاده و بهره برداری از دارایی های فکری مربوط به خود را به دیگری اعطاء نمایند. لیسانس متقابل همچنین به منظور دادن توانایی به شرکت ها در راستای حل و فصل اختلافات مربوط به مالکیت های فکری مورد استفاده قرار می گیرد. بسته به ارزش قابل انتساب به دارائی های فکری تحت مالکیت هر یک از طرفین، ممکن است، پرداخت حق الامتیاز پیش بینی شده یا نشده باشد.

مضاف بر این، امکان دارد، لیسانس گیرنده ای خود را در موقعیتی یابد که قادر به استفاده موثر از فناوری لیسانس شده بدون دسترسی به فناوری تحت تملک دیگری نباشد. همچنین به منظور رقابت موثر در بازار این امکان وجود دارد که لیسانس گیرنده مجبور به تطبیق خود با استاندارد های عملی و قانونی معینی شود و تنها راه انجام این امر به شکلی مقرون به صرفه، استفاده از فناوری های خاص تحت مالکیت دیگران باشد. در این موقعیت ها، لیسانس گیرنده متعهد است که حق استفاده از فناوری های یادشده را از مالک حقوق مالکیت فکری از طریق موافقتنامه لیسانس تحصیل نماید و این احتمال وجود دارد که در اینگونه موارد حتی معاف از پرداخت حق الامتیاز باشد یا موافقتنامه مورد نظر وی بر مبنای شرایط منصفانه، متعارف و غیر تبعیض آمیز مورد مذاکره قرار گیرد.<sup>۱۱</sup>

بسیاری از موافقتنامه های لیسانس در بر دارنده یک یا چند نوع از حقوق مالکیت فکری می باشند، برای مثال، لیسانس حقوق گواهینامه اختراع به همراه دانش فنی ساخت که اغلب "موافقتنامه لیسانس گواهینامه اختراع و دانش فنی" نامیده می شود. لیسانس می تواند دربردارنده حق استفاده از علامت تجاری در کنار حقوق مربوط به ایجاد، استفاده، فروش، توزیع و/یا واردات اختراع دارای گواهینامه اختراع باشد. این احتمال وجود دارد که در لیسانس به گواهینامه اختراع معینی با شماره آن اشاره نشود و به جای آن ویژگی های فرآورده را ذکر نماید و تمامی حقوق ضروری مالکیت فکری برای ساخت و فروش اینچنین فرآورده ای را اعطاء نماید. به طور خلاصه، نمی توان طبقه بندی ها را بسیار انعطاف ناپذیر تلقی نمود و یک موافقتنامه می تواند شامل حقوق دیگری از قبیل انجام تحقیقات اضافی، توسعه یا ارائه کمک فنی باشد.

<sup>۱۱</sup> برای مطالعه بیشتر ببینید:

"Standards, Intellectual Property Rights (IPRs) and Standards-setting Process",

در نشانی اینترنتی:

[http://www.wipo.int/sme/en/documents/ip\\_standards.htm](http://www.wipo.int/sme/en/documents/ip_standards.htm)

## موضوع موافقتنامه

موضوع موافقتنامه می تواند شامل آفرینش های<sup>۱۲</sup> فکری از قبیل اختراعات، اطلاعات محرمانه، ابتکاری که در رمانها، نمایش ها و موسیقی بیان گردیده، نام های کالاها و خدمات، معرف های تجاری و غیره باشد. این موارد را می توان بر اساس قوانین مالکیت فکری تحت تملک در آورد و از آنها حمایت نمود که برای ذکر دوباره شامل، گواهینامه اختراع، مدل های اشیاء مصرفی، اسرار- تجاری، علائم تجاری، نشانه های جغرافیایی، طرح های صنعتی، توپوگرافی های مدارهای مجتمع و حقوق ادبی و هنری و همچنین قوانین حمایت کننده در برابر انواع معینی از رقابت های غیر منصفانه می شوند.

اولین بخش مهم موافقتنامه لیسانس، موضوع آن می باشد که اثری مهم بر محتوای موافقتنامه خواهد داشت. بنابراین در یک موافقتنامه لیسانس که دربردارنده نرم افزاری رایانه ای است، احتمالاً موادی وجود دارد که استفاده یا بکارگیری مجاز را تعیین کرده و حفظ محرمانگی را لازم می دانند. در موافقتنامه لیسانس علامت تجاری، توجه خاص باید به کنترل استفاده از علامت تجاری در تبلیغات بازاریابی و حفظ کیفیت محصول یا خدمت دربردارنده علامت تجاری معطوف گردد. بنابراین، لیسانس علامت تجاری به لیسانس دهنده اجازه دسترسی به نمونه ها، بازرسی و مواردی از این قبیل را می دهد. یک خطر معمول در موافقتنامه های لیسانس برای لیسانس گیرنده، اهمال در تحصیل کلیه حقوق مورد نیاز برای بکارگیری فناوری است. برای مثال، احتمال دارد، لیسانس گیرنده بالقوه در تحصیل لیسانسی که شامل هم گواهینامه اختراع و هم موضوع مورد حمایت حقوق ادبی و هنری مربوط به یک فناوری باشد، غفلت نماید. یا ممکن است، لیسانس گیرنده صرفاً لیسانس گواهینامه اختراع یا گروهی از گواهینامه های اختراع را تحصیل نماید، بدون آنکه لیسانس دانش فنی و موافقتنامه مشاوره و آموزش مربوط به آنها را نیز دریافت کرده باشد.

خطر دیگر کوتاهی در تعیین دقیق موضوع لیسانس است، برای مثال، واگذاری لیسانس "فناوری XXX" بدون ذکر شماره گواهینامه اختراع یا بدون پیوست کردن توصیف گواهینامه اختراع که ارائه کننده توضیحاتی تفصیلی است. طرفین باید روشن کنند که موضوع لیسانس استفاده از نرم افزار، مستندات، فرمول دارو، پروتکل، متن، نتهای موسیقی یک آهنگ و ... می باشد. همینطور،

<sup>۱۲</sup> به خاطر داشته باشید که موافقتنامه های لیسانس گواهینامه اختراع و امانت گذاری ترکیبی، هم برای انتقال دارایی های ملموس و هم غیر ملموس، به کار می روند. پانویس ۴ را ببینید.

لیسانس گیرنده باید روشن نماید که آیا فناوری موضوع لیسانس بالقوه (مالکیت فکری فناوری) کامل است یا صرفاً در مرحله توسعه قرار دارد. اگر فناوری در مرحله توسعه باشد، نکته مهم، تعیین طرفی است که مسوول توسعه بیشتر فناوری می باشد و علی رغم اینکه این امر دقیقاً مربوط به مالکیت فکری نیست، دارای اهمیتی کاربردی است. بسیاری از این موضوعات را می توان به شکل موثری در بخش تعاریف مورد توجه قرار داد که به وضوح تمامی اطلاعات مهم را تعریف می نماید. اسرار تجاری را نیز می توان بطور مناسبی در همینجا فهرست نمود.

از آنجا که اکثراً موضوع لیسانس علاوه بر اختراع، دربردارنده اطلاعات محرمانه می باشد، باید به اطلاعات محرمانه دربردارنده دانش فنی و اسرار تجاری لیسانس شده به اندازه لیسانس گواهینامه اختراع توجه شود. از همین رو، درج یک یا چند شرط در موافقتنامه لیسانس بمنظور جایگزینی با موافقتنامه محرمانگی منعقد شده قبل از شروع مذاکرت، دارای اهمیت می باشد. شروط مزبور، از جمله، باید موارد زیر را مد نظر قرار دهند:

(الف) اطلاعات محرمانه را تعریف کند. این تعریف ترجیحاً باید نه تنها دربردارنده اطلاعاتی باشد که برای دریافت کننده افشاء می گردد، بلکه شامل اطلاعاتی هم بشود که احتمالاً دریافت کننده در اثر انعقاد موافقتنامه آنها را نیز دریافت می کند یا نسبت به آنها آگاهی می یابد؛

(ب) نسبت به این امر اطمینان حاصل شود که لیسانس گیرنده ضوابطی را برای استفاده محدود از اطلاعات در چهارچوب تعیین شده در موافقتنامه و همچنین حراست از اطلاعات یادشده در مقابل افشاء، بکار گرفته یا متعهد به بکارگیری آنها شده است. ممکن است که اقدامات مزبور شامل امکان تایید و حسابرسی لیسانس دهنده یا نماینده ذی صلاح وی شود؛

(ج) نسبت به ایجاد مسوولیت در صورت افشای اتفاقی یا ناشی از قصور اطلاعات به اشخاص ثالث که تابع شروط موافقتنامه لیسانس نمی باشند و به آنها در خصوص محرمانگی این اطلاعات به نحوی اطلاع داده نشده، اقدام شود؛

(د) بطور جزئی استثنائات تعهد به حفظ محرمانگی تعیین گردند، برای مثال چنانچه اطلاعات بطور عمومی قابل دسترسی باشند، یعنی از قبل شناخته شده باشند یا دریافت کننده نسبت به آنها از طریقی قانونی اطلاع حاصل نموده باشد یا بطور مستقل توسط دریافت کننده توسعه داده شده باشند؛

(ه) روشن نمایند که تا چه مدت مواد مربوط به موضوعات یادشده بعد از خاتمه موافقتنامه اعتبار خود را حفظ خواهند نمود و در چه زمانی این اطلاعات باید بازگردانده یا از بین بروند.

مثال<sup>۱۳</sup>

تعریف - اطلاعات محرمانه شامل کلیه داده ها، مواد، فرآورده ها، فناوری، برنامه های رایانه ای، توصیف ها، دستورالعمل ها، طرح های تجاری، نرم افزار، طرح های بازاریابی، اطلاعات مالی و اطلاعات دیگری که بطور شفاهی، مکتوب یا به هر وسیله دیگر توسط لیسانس دهنده به لیسانس گیرنده افشاء گردد یا داده شود. اطلاعات محرمانه ای که بطور شفاهی افشاء شده است، در ظرف پنج (۵) روز از افشاء تحت همین عنوان تعیین می شوند.

۱.۱ در خصوص اطلاعات محرمانه دریافتی از طرف لیسانس دهنده در ارتباط با اختراع، لیسانس گیرنده موافقت می نماید که:

۱.۱.۱ از اطلاعات محرمانه استفاده ننماید، به استثنای مواردی که هدف از استفاده صرفاً اجرای این موافقتنامه باشد؛

۱.۱.۲ از اطلاعات محرمانه در مقابل افشاء به دیگران با همان درجه ای از دقت مراقبت نماید که از اطلاعات با ماهیت مشابه خود مراقبت می کند.

۱.۱.۳ اطلاعات محرمانه را به دیگران (به استثنای مستخدمین، نمایندگان یا مشاورینی که در مقابل لیسانس گیرنده با تعهدی مشابه نسبت به حفظ محرمانگی ملتزم هستند) بدون اجازه کتبی و صریح لیسانس دهنده افشاء ننماید. لیسانس گیرنده در موارد زیر از استفاده و افشای اطلاعات محرمانه منع نمی گردد:

(الف) لیسانس گیرنده بتواند با ادله کتبی اثبات نماید که دارای دانش قبلی نسبت به اطلاعات محرمانه بوده است.

(ب) اطلاعات محرمانه در حال حاضر یا در آینده، بدون اینکه به فعل یا ترک فعل لیسانس گیرنده منتسب باشد، به دانش عمومی تبدیل گردد.

(ج) اطلاعات محرمانه بطریقی مشروع از منابعی مستقل از لیسانس دهنده تحصیل گردد.

۱.۱.۴ تعهدات رازداری لیسانس گیرنده در خصوص اطلاعات محرمانه تا پنج (۵) سال از تاریخ خاتمه این موافقتنامه ادامه خواهد داشت.

## قلمرو حقوق

دومین بخش مهم موافقتنامه لیسانس به قلمرو حقوق لیسانس شده ارتباط پیدا می کند. این عبارت به قلمرو حقوق واگذار شده؛ انحصاری، منفرد یا غیر انحصاری بودن لیسانس و قلمرو جغرافیایی که در محدوده آن لیسانس واگذار گردیده، اشاره دارد. احتمال دارد قلمرو همچنین دربردارنده تکمیل های به عمل آمده در فناوری در طول مدت لیسانس بشود و شامل مدت موافقتنامه نیز خواهد شد.

<sup>۱۳</sup> این شرط و شروط دیگری که در کتاب راهنما آورده شده، نباید بدون بازنگری و توصیه مشاور حقوقی مورد بهره برداری قرار گیرند. این شروط بسیاری از اصول مورد بحث و بررسی در این کتاب راهنما را در برداشته و در قالب مثال توضیح می دهند و صرفاً باید توسط مذاکره کنندگان برای آشنایی با شروطی اینچنینی و تسهیل تدوین همین شروط در مذاکره لیسانس آتی مورد استفاده قرار گیرند.

ماهیت حقوق لیسانس شده بستگی به موضوع دارد. در مورد گواهینامه اختراع، ماهیت حقوق یادشده به طور معمول حق ایجاد، استفاده و فروش فرآورده دارای گواهینامه اختراع یا استفاده از فرایند دارای گواهینامه اختراع است. اما شاید شرایطی وجود داشته باشد که اعطای برخی از حقوق، برای مثال، حق فروش مناسب نباشد، علی‌رغم اینکه در این صورت، لیسانس بسیار محدود می‌شود، زیرا لیسانس گیرنده قادر به انتفاع تجاری از آن نخواهد بود. در مورد لیسانس آثار ادبی و هنری، این امکان وجود دارد که لیسانس، شامل حق تکثیر، نمایش، اصلاح و توزیع شود. برخی از لیسانس‌ها به لیسانس دهنده اجازه می‌دهند که بعضی از یا کلیه حقوق لیسانس شده را "لیسانس فرعی" نمایند و در نتیجه به لیسانس گیرنده اختیار تجارت کردن از طریق لیسانس فناوری را می‌دهند. لیسانس باید در بخش "قلمرو" خود روشن نماید که چه حقوقی اعطاء گردیده‌اند. برای مثال، لیسانسی کوتاه مدت که به لیسانس گیرنده اجازه اصلاح یک طراحی را نداده است، بلکه تنها اجازه ساخت و فروش را در کشورهای اتحادیه اروپا اعطاء کرده، محدودتر از لیسانس دائمی و غیر قابل فسخی است که به لیسانس گیرنده اختیار ایجاد، استفاده، اصلاح، ارتقاء، کپی برداری، تکثیر، توزیع، نمایش، صادرات، واردات و لیسانس فرعی کلیه حقوق اخیرالذکر به دیگران در جهان به همراه استفاده از علامت تجاری مربوطه را می‌دهد. اینچنین لیسانسی شبیه به فروش (انتقال) مالکیت دارائی فکری و فناوری مربوط به آن می‌باشد.

همچنین ممکن است، این حقوق بر اساس نوع استفاده یا فرآورده تعیین شده، محدود گردند. در نتیجه، این احتمال وجود دارد که "زمینه استفاده" لیسانس شده یک واکسن معالجه سرطان باشد و در عین حال، لیسانس گیرندگان دیگری نیز باشند که دارای حقوق مربوط به هیأتیت یا بیماری‌های دیگری نسبت به واکسن مزبور باشند.

#### مثال

- ۱.۱ مشروط به رعایت محدودیت‌های مصرح در این موافقتنامه، لیسانس دهنده به لیسانس گیرنده لیسانسی جهانی را منطبق با حقوق گواهینامه اختراع مبنی بر ایجاد، آنچه تا کنون ایجاد نموده، استفاده، فروش، ایجاب برای فروش و واردات فرآورده‌های لیسانس شده و بکارگیری روشهای لیسانس شده اعطاء می‌نماید.
- ۲.۱ به استثنای مواردی که به نحو دیگری در این موافقتنامه پیش بینی شده، لیسانس اعطاء شده در بند ۱.۱ در طول عمر این موافقتنامه انحصاری می‌باشد.
- ۳.۱ لیسانس اعطاء شده در بندهای ۱.۱ و ۱.۲ تابع کلیه مقررات حاکم بر لیسانس‌ها نسبت به دولت ایالات متحده می‌باشد که توسط لیسانس دهنده اجرا می‌گردند و تابع تعهدات مقدم در برابر دولت ایالات متحده بر طبق مواد ۲۰۰-۲۱۲ از باب ۳۵ از کد ایالات متحده و آیین‌نامه‌های اجرایی دولتی حاکم می‌باشد.

۱. ۴ لیسانس های اعطاء شده در بندهای ۱.۱ و ۱.۲، محدود به روش ها و فرآورده هایی می باشند که در محدوده زمینه استفاده قرار می گیرند. برای روش ها و فرآورده های دیگر به لیسانس گیرنده، لیسانسی بر طبق این موافقتنامه واگذار نگردیده است.

۱. ۵ لیسانس دهنده برای خود، حق استفاده از اختراع و فناوری مرتبط با آنرا برای اهداف آموزشی و پژوهشی محفوظ می دارد.

### انحصاری، منفرد یا غیر انحصاری

در یک قلمرو جغرافیایی خاص، لیسانس می تواند انحصاری، منفرد یا غیر انحصاری باشد. در صورتی که لیسانس گیرنده یکی از چندین لیسانس گیرنده ای باشد که لیسانس دهنده برای استفاده و بهره برداری از فناوری با آنها موافقتنامه منعقد کرده است، لیسانس غیر انحصاری نامیده می شود و این نوع از لیسانس، گزینه مرجح اغلب لیسانس دهندگان می باشد. از طریق توزیع ریسک ها و عواید در بین چندین لیسانس گیرنده، دیگر لیسانس دهنده به موفقیت یک لیسانس گیرنده وابسته نخواهد شد. وی می تواند کنترل بهتری بر فناوری داشته باشد و به خاطر این واقعیت که لیسانس گیرندگان در حال استفاده و بهره برداری از فناوری در چندین بازار، احتمالاً در قالب فرآورده های متنوع، هستند، به فناوری فرصتی را برای تکامل و توسعه بیشتر می دهد. اما در خصوص فناوری هایی که در مراحل اولیه هستند و نیاز به مقدار هنگفتی از سرمایه گذاری بیشتر از جانب لیسانس گیرنده دارند، اکثر لیسانس گیرندگان، خواستار دریافت لیسانس انحصاری حداقل در یک قلمرو جغرافیایی خاص هستند.

معمولاً، لیسانس انحصاری وضعیتی را توصیف می کند که بموجب آن، حقوق اعطاء شده به لیسانس گیرنده، حتی حقوق لیسانس دهنده را نیز در یک قلمرو جغرافیایی از وی سلب می کند. اما اصولاً، لیسانس منفرد دربردارنده موقعیتی است که هم لیسانس دهنده و هم لیسانس گیرنده می توانند از فناوری در یک قلمرو جغرافیایی استفاده نمایند و این امکان برای شخص دیگری وجود ندارد. این تمایز می تواند در عمل دچار ابهام گردد و اصطلاح انحصاری در برخی از موارد برای رساندن معنایی مورد استفاده قرار می گیرد که در واقع لیسانس منفرد محسوب می شود. در هر صورت و بر طبق هر دو نوع لیسانس، لیسانس دهنده مجاز به اعطای لیسانس های دیگر نمی باشد (حداقل در قلمرو جغرافیایی که اعطای لیسانس انحصاری یا منفرد مورد تصریح قرار گرفته است). در آن قلمرو جغرافیایی، لیسانس دهنده متکی به یک لیسانس گیرنده می باشد. بنابراین، حصول اطمینان نسبت به این امر که موافقتنامه دربردارنده مشوق ها و/یا جریمه های مناسب بمنظور حمایت از لیسانس دهنده

در صورت عدم اجرای تعهدات توسط لیسانس گیرنده می باشد، دارای اهمیت است. پرداخت حداقلی از حق الامتیاز شاید یکی از این موارد باشد. چنانچه لیسانس گیرنده پرداخت لازم را صورت ندهد، جریمه احتمالاً خاتمه لیسانس یا تبدیل لیسانس انحصاری به غیر انحصاری خواهد بود.

چنانچه لیسانس شامل بیش از یک قلمرو جغرافیایی باشد، این احتمال هست که در یکی انحصاری و در دیگری غیر انحصاری باشد. این امکان نیز وجود دارد که انحصاری بودن محدود باشد، برای مثال، محدود به یک زمینه استفاده یا مدت زمان معین یا به نائل آمدن به مراحل خاصی پیوند خورده باشد.

#### مثال ۱ - لیسانس انحصاری

مشروط به سایر قیود و شرایط مندرج در این موافقتنامه، بدین وسیله لیسانس دهنده یک لیسانس جهانی انحصاری را بر طبق گواهینامه های اختراع و دانش فنی لیسانس شده به لیسانس گیرنده با موضوع ساخت، استفاده و فروش فرآورده های لیسانس شده برای هر نوع استفاده اعطاء می نماید.

#### مثال ۲ - غیر انحصاری شدن لیسانس انحصاری بعد پنج سال

بموجب این موافقتنامه، لیسانس دهنده به لیسانس گیرنده یک لیسانس انحصاری را برای ساخت، استفاده و فروش فرآورده های لیسانس شده اعطاء می نماید. لیسانس ویژگی انحصاری بودن خود را در طول پنج سال نخست از تاریخ این موافقتنامه حفظ خواهد نمود. بعد از اتمام این مدت و برای قلمرو جغرافیایی یکسان، لیسانس غیر انحصاری می شود.

#### مثال ۳ - لیسانس غیر انحصاری

بدین وسیله لیسانس دهنده یک لیسانس غیر انحصاری را در هر یک از کشورهای منطقه جغرافیایی لیسانس شده بر طبق گواهینامه اختراع لیسانس شده برای تولید، آنچه تا کنون تولید شده، ساخت، آنچه تا کنون ساخته شده، استفاده و فروش فرآورده های لیسانس شده به لیسانس گیرنده اعطاء می نماید و لیسانس گیرنده آنرا قبول می کند.

### لیسانس گیرنده کامله الوداد

در مواردی که لیسانس غیر انحصاری است، این امکان وجود دارد که لیسانس گیرنده تمایل به درج شرط لیسانس گیرنده کامله الوداد در موافقتنامه داشته باشد. به موجب این شرط، در عمل تضمین می شود که چنانچه لیسانس دهنده به لیسانس گیرنده دیگری شرایطی مطلوبتر را اعطاء نماید، لیسانس گیرنده قبلی استحقاق برخورداری از این شرایط مطلوبتر، مانند آنچه به لیسانس گیرندگان دیگر اعطاء شده، را دارد.<sup>۱۴</sup>

<sup>۱۴</sup> لیسانس گیرنده در اجرای شرط "لیسانس گیرنده کامله الوداد"، مجبور به پذیرش تمامی شروط به همان شکلی که اعطا گردیده می باشد و در انتخاب شروط مطلوب و رد شروط نامطلوب آزادی ندارد. به عبارت دیگر یا پذیرش همه شرایط یا هیچیک.

## مثال ۱

لیسانس دهنده تعهد می نماید، لیسانس اعطا کننده حق فروش فرآورده های لیسانس شده و تحت پوشش گواهینامه اختراع را به عموم، اشخاص حقیقی، موسسه یا شرکت با قیود و شرایط مطلوبتر از آنچه به لیسانس گیرنده اعطاء گردیده، صادر نخواهد نمود، مگر آنکه منافع متعلق به لیسانس مذکور نیز به لیسانس گیرنده این موافقتنامه، از تاریخ نفوذ قیود و شرایط مطلوبتر، داده شود. در صورت انعقاد هر نوع لیسانس مطلوبتر توسط لیسانس دهنده، لیسانس دهنده فوراً به لیسانس گیرنده در خصوص انعقاد لیسانس یادشده اطلاع داده و به وی فرصتی متعارف را برای قبول کلیه قیود و شروط لیسانس مذکور پیشنهاد می کند.

## مثال ۲

چنانچه موافقتنامه ای بین لیسانس دهنده و شخص ثالثی در [کشور یا کشور های معین] بر طبق شرایط مطلوبتر از آنچه در [این موافقتنامه] [مواد مربوط به نرخ های حق الامتیاز] منعقد گردد، لیسانس گیرنده مستحق اصلاح شرایط [این موافقتنامه] [مواد مربوط به نرخ های حق الامتیاز] به همان میزان اعطا شده به شخص ثالث، از تاریخ آغاز عملیات توسط شخص ثالث بر طبق قیود و شروط مطلوبتر یادشده، می باشد.

قلمرو جغرافیایی<sup>۱۵</sup>

قلمرو لیسانس همچنین اشاره به قلمرو جغرافیایی دارد. برای مثال حقوق را می توان بطور جهانی یا برای کشورهای خاصی یا حتی برای بخش های خاصی از کشورها (از قبیل ایالت یا ناحیه یک کشور) اعطا نمود. مناسب بودن رویه اتخاذی تحت تاثیر این عوامل می باشد؛ آنچه لیسانس دهنده با توجه به حقوق قادر به پیشنهاد آن است و آنچه لیسانس گیرنده قادر به استیفاء از آن در یک قلمرو جغرافیایی یا ناحیه است. این امر کاملاً متداول است که لیسانس دهنده در بازار داخلی خود فعالیت کند، در حالی که به شرکت های فعال در بازارهای خارجی متعدد بمنظور اداره نمودن آن بازارها لیسانس اعطاء نماید. با این روش لیسانس دهنده قادر به نفوذ موثر در بازارهای خارجی می شود.

<sup>۱۵</sup> محدودیت های قلمروهای جغرافیایی که برای ایجاد اثر ضد رقابتی تعیین گردیده اند، بر طبق قوانین ضد رقابتی ایالات متحده آمریکا و اتحادیه اروپا، نقض قوانین ضد رقابتی محسوب می شوند. بنابراین، معقولانه است که طرفین در زمان تلاش برای محدود کردن فعالیت ها و به خصوص فروش های یک طرف در یک منطقه جغرافیایی نسبتاً محدود، نسبت به اخذ نظریه حقوقی اقدام نمایند. محدودیت های قلمرو جغرافیایی را می توان بر اساس هدف تجاری معتبر تحمیل نمود، مشروط به اینکه بطور مناسبی تدوین گردند.

## مثال ۱

قلمرو جغرافیایی جمهوری فدرال آلمان می باشد. فروش در کشور فرانسه مجاز است مگر اینکه و تا زمانیکه لیسانس دهنده لیسانسی را در فرانسه واگذار نماید و بوسیله پست سفارشی رسید دار به لیسانس گیرنده در این خصوص اطلاع دهد. لیسانس گیرنده حق فروش فرآورده های لیسانس شده و تولید شده بر طبق حقوق گواهینامه اختراع را به کشورهای دیگر ندارد. در صورت نقض این ماده، لیسانس گیرنده متعهد به پرداخت سه برابر حق الزحمه لیسانس به لیسانس دهنده می باشد.

## مثال ۲

قلمرو جغرافیایی لیسانس شده، قلمرو دولت هایی می باشد که در تاریخ امضای این موافقتنامه بطور کامل عضو اتحادیه اروپا هستند.

## لیسانس فرعی

این امکان وجود دارد که لیسانس گیرنده، به ویژه اگر دارای لیسانس انحصاری باشد،<sup>۱۶</sup> مایل به اعطای لیسانس فرعی در قلمرو جغرافیایی خود باشد. در این صورت، مذاکره و درج آن در موافقتنامه ضروری است. اگر تایید مکتوب و قبلی لیسانس دهنده برای اعطای لیسانس فرعی، انتخاب لیسانس گیرنده فرعی و شرایط اعطای لیسانس فرعی، برای مثال، میزان تطابق شرایط مندرج در لیسانس فرعی با شرایط لیسانس اصلی لازم باشد، این امر نیز باید در موافقتنامه آورده شود. همچنین به موجب شرط دیگری باید مشخص شود که آیا با خاتمه یا انقضای لیسانس اصلی، لیسانس فرعی نیز پایان می پذیرد.

## مثال

(الف) لیسانس گیرنده، بر طبق گواهینامه اختراع، دارای حق انحصاری برای اعطای لیسانس فرعی به دیگران می باشد، مشروط بر اینکه نرخ های حق الامتیاز لیسانس های فرعی مزبور کمتر از آنچه بر طبق ماده XYZ این موافقتنامه پرداخت آنها ضروری است، نباشد.

(ب) در خصوص لیسانس های فرعی که بوسیله لیسانس گیرنده بر طبق این ماده اعطاء می شود، لیسانس گیرنده به لیسانس دهنده بیست (۲۰) درصد از کل درآمد تحصیل شده در مقابل لیسانس فرعی را پرداخت می کند و فرقی نمی کند که درآمد یادشده بصورت پرداخت مقطوع (یک قلم) یا حق الامتیاز بدست آمده باشد یا از طریق هر نوع ما به ازایی که دارای ارزش بوده یا در نتیجه تخفیف در مقابل لیسانس فرعی بدست آید.

(ج) خاتمه لیسانس اعطاء شده به لیسانس گیرنده بر طبق هر یک از مفاد مندرج در ماده ABC این موافقتنامه، موجب خاتمه لیسانس های فرعی اعطایی توسط لیسانس گیرنده می شود. البته هر لیسانس گیرنده فرعی می تواند در ظرف شصت (۶۰)

<sup>۱۶</sup> از آنجایی که لیسانس گیرنده فرعی بالقوه می تواند بطور مستقیم از لیسانس دهنده تقاضای گرفتن لیسانس نماید، بطور کلی به لیسانس گیرندگان غیر انحصاری حق اعطای لیسانس فرعی واگذار نمی شود.

روز از تاریخ وصولِ اظهاریه کتبی خاتمه موافقتنامه لیسانس، با اطلاع کتبی به لیسانس دهنده، تصمیم به ادامه لیسانس فرعی خود گرفته و همچنین موافقت خود را مبنی بر قبول تمامی تعهدات (من جمله تعهدات مربوط به پرداخت) که در موافقتنامه لیسانس فرعی با لیسانس گیرنده درج گردیده، در مقابل لیسانس دهنده اعلام نماید. هر لیسانس فرعی که توسط لیسانس گیرنده اعطاء می گردد، باید مفادی را مطابق با مفاد مندرج در این بند در خصوص خاتمه و شرایط تداوم لیسانس های فرعی در بر گیرد.

(د) اعطای لیسانس های فرعی بوسیله لیسانس گیرنده بر طبق گواهینامه اختراع لیسانس شده، به تشخیص لیسانس گیرنده صورت می پذیرد و لیسانس گیرنده صلاحیت انحصاری در اتخاذ تصمیم نسبت به اعطاء یا عدم اعطای لیسانس، شخصیت لیسانس گیرندگان فرعی و مشروط به رعایت مفاد بندهای (الف) و (ج) این ماده، تعیین نرخ های حق الامتیاز و قیود و شرایط لیسانس های فرعی را دارد.

### تکمیل ها

در زمان بررسی موضوع تکمیل ها که به عنوان نسخه ها، ارتقاء ها و مدل های جدید هم شناخته می شوند، مهم است که تکمیل و در نتیجه شمول موافقتنامه لیسانس بر آن و همچنین فناوری جدید یا مالکیت فکری جدید را تعریف نماییم. احتمال دارد که مورد اخیرالذکر بسته به حقوق ملی کشورها<sup>۱۷</sup> مستلزم انعقاد یک موافقتنامه لیسانس جدید باشد.

چنانچه لیسانس دهنده مشغول تولید تجاری موفقیت آمیز باشد، احتمالاً، تکمیل های فناوری لیسانس شده موضوع مهمی تلقی نمی گردد. اما زمانی که لیسانس دهنده و/یا لیسانس گیرنده مشغول تحقیق و توسعه در حال تکوین باشند، یا فناوری لیسانس شده در مرحله اولیه توسعه باشد، این احتمال وجود دارد که در طول مدت موافقتنامه لیسانس، تکمیل ها در فرایند یا فرآورده بکار روند.

اگر این احتمال برود که تکمیل ها قابلیت دریافت گواهینامه اختراع را دارند یا بطریق دیگری قابل حمایت هستند، این مساله بطور ویژه ای اهمیت پیدا می کند. در این صورت، لیسانس دهنده حداقل حق استفاده از تکمیل های توسعه یافته توسط لیسانس گیرنده را مطالبه می نماید، البته در صورتی که وی را به این امر الزام ننماید.<sup>۱۸</sup> این امکان وجود دارد که تعلق این حق به لیسانس دهنده به گونه ای باشد که وی را قادر به اعطای لیسانس فرعی به لیسانس گیرندگان

<sup>۱۷</sup> در ایالات متحده آمریکا، چنانچه لیسانس گیرنده در تکمیل به اندازه کافی و بنحوی که بتوان او را مخترع نامید، مشارکت نماید، صرف نظر از مندرجات لیسانس، وی حق استفاده از تکمیل را خواهد داشت. ماده ۲۶۲ از باب ۳۵ از کد ایالات متحده را ببینید.

<sup>۱۸</sup> امکان دارد که اجبار لیسانس گیرنده به اعطای تکمیل ها به لیسانس دهنده بر مبنای انحصاری، ضد رقابتی محسوب گردد. برای اطلاع از وضعیت موجود جامعه اروپایی، پانویس ۲۳ را ببینید.

فرعی در قلمروهای جغرافیایی دیگر نماید و همچنین از دیگر کاربردهای فرآورده ای تکمیل استفاده نماید. احتمالاً، تحصیل این حقوق به معنای نیاز به اعمال اصلاحات در ترتیبات مالی است. علاوه بر این، دسترسی یا عدم دسترسی لیسانس گیرنده به تکمیل های بعدی که توسط لیسانس دهنده صورت می پذیرد، باید مورد توجه قرار گیرد. این امر می تواند بطور خودکار تحقق یابد یا اینکه می توان در موافقتنامه، گزینه ای برای مذاکرت مجدد در زمان شناخته شدن جزئیات تکمیل های جدید درج نمود.

محتوای یک توافق قابل تصور و منعکس کننده برخی از موارد فوق الذکر، می تواند این باشد که هر یک از طرفین، دیگری را از تکمیل های صورت گرفته بر فناوری لیسانس شده مطلع نماید و حق استفاده از کلیه تکمیل های صورت گرفته را بدون پرداخت حق الامتیاز داشته باشد و اینکه لیسانس دهنده حق اعطای لیسانس فرعی تکمیل های لیسانس گیرنده را به سایر لیسانس گیرندگان خارج از قلمرو جغرافیایی خود داشته باشد. یا اینکه می توان استفاده از تکمیل ها را موکول به حق الامتیاز اضافی و از پیش تعیین شده نمود، اگر چه اغلب پیش بینی این امر دشوار است.

#### مثال

##### (الف) تغییرات و تکمیل ها توسط لیسانس گیرنده

اصلاحات بر روی فرآورده لیسانس شده تنها بعد از تایید مکتوب لیسانس دهنده مجاز می باشد.

تمامی تکمیل های فرآورده لیسانس شده باید توسط لیسانس گیرنده به لیسانس دهنده اطلاع داده شود. در صورت مشارکت لیسانس دهنده در تکمیل، لیسانس دهنده حقی مبنی بر نامیده شدن به عنوان مخترع مشترک و بهره برداری و بکارگیری تکمیل ها از طریق گرفتن لیسانس مربوط به آنرا دارد. شروط این موافقتنامه لیسانس باید توأم با حسن نیت توسط طرفین مورد مذاکره قرار بگیرد. اصطلاح تکمیل ها به معنای توسعه ها یا پیشرفت هایی است که می توان آنها را، در ارتباط با فرآورده لیسانس شده، بطور مستقیم مورد استفاده قرار داد یا به کار برد و دارای قابلیت بدست آوردن حمایت از طریق گواهینامه اختراع هستند.

##### (ب) تغییرات و تکمیل های لیسانس دهنده:

لیسانس دهنده باید به لیسانس گیرنده در خصوص تکمیل های صورت گرفته بر فرآورده لیسانس شده اطلاع دهد. این شرط بر تکمیل هایی که برای آنها اظهارنامه اختراع ثبت شده نیز اعمال می گردد. لیسانس گیرنده حق گرفتن لیسانس برای تکمیل های مذکور بر طبق شروط مندرج در این موافقتنامه را دارد.

## همکاری فنی

بسته به نوع فناوری منتقل شده، اغلب موافقتنامه ای مبنی بر ارائه کمک فنی به شکل ارائه اسناد، داده ها و تخصص به لیسانس گیرنده وجود دارد.

### مدت

مدت یا دیرش موافقتنامه لیسانس می تواند تحت تاثیر موضوع حقوقی باشد که لیسانس آن در حال واگذاری است. بنابراین یک لیسانس گواهینامه اختراع می تواند با انقضای آخرین گواهینامه اختراع لیسانس شده، پایان یابد. یک موافقتنامه دانش فنی و علامت تجاری را می توان به گونه ای تنظیم نمود که برای مدت پنج سال اعتبار داشته باشد و بطور خودکار برای مدت مشابه تمدید گردد، مگر اینکه یکی از طرفین یک اخطاریه کتبی و قبلی را مبنی بر خاتمه موافقتنامه به دیگری ارائه نماید. مدت لیسانس فناوری دربردارنده حقوق گواهینامه های اختراع، ادبی و هنری، علائم تجاری و طرح صنعتی، بستگی به بازار و تخمین های درآمدی طرفین دارد. ممکن است، لیسانس دهنده نیز مایل به محدود نمودن مدت، برای ارزیابی کارآمدی لیسانس گیرنده باشد. از طرف دیگر، چنانچه لیسانس گیرنده سرمایه گذاری سنگینی بر زیر ساخت های ضروری برای بهره برداری از مالکیت فکری کرده باشد (برای مثال کارخانه یا مجاری توزیع)، شاید مایل به افزایش مدت باشد. تنها قاعده در خصوص مدت لیسانس، همان وابستگی کامل مدت به نیازهای تجاری طرفین است و از اینرو خروجی های مناسب و قابل مذاکره بسیاری در مورد مدت توافق قابل تصور است.

## ملاحظات تجاری و مالی

عامل مهم در ملاحظات تجاری و مالی، ارزش گذاری فناوری است. این امر در بخش قبلی مورد بررسی قرار گرفت. در این جا ما در خصوص انواع مختلفی از پرداخت به کار گرفته شده در موافقتنامه های لیسانس بحث می نماییم. طرفین خواستار دستیابی به ساختاری از پرداخت خواهند بود که ماهیت و فضای موافقتنامه و قیود و شروط مورد توافق را منعکس نماید.<sup>۱۹</sup>

<sup>۱۹</sup> برخی از عواملی که بر روی تعیین نرخ های حق الامتیاز تاثیر گذارند، عبارتند از، قلمرو و قدرت حقوق مالکیت فکری، قلمرو جغرافیایی حقوق، انحصاری بودن حقوق، سطح نوآوری، طول عمر مفید فناوری، درجه رقابت/قابلیت دسترسی به فناوری های دیگر، ریسک ذاتی، نیاز راهبردی، برآزش سبد اوراق بهادار، مرحله توسعه و غیره. ببینید:

“Royalty Rates: Current Issues and Trends”, <http://www.medius-associates.com/Resources/Royalty%20Article.pdf>

به علاوه، این بخش موضوع تورم و همچنین مدیریت مالی، شامل حساب‌ها و بایگانی‌های ليسانس‌گیرنده و موضوعات مربوط به ارز و مالیات را مورد بررسی قرار می‌دهد. مضافاً اینکه، بخش حاضر، نقض و مسوولیت ناشی از تولید را تحت پوشش قرار می‌دهد.

روش‌های پرداخت به ليسانس‌دهنده معمولاً تحت عناوین پرداخت‌های مقطوع (یک قلم) و حق الامتيازها طبقه‌بندی می‌شوند و بسیاری از موافقتنامه‌ها هر دو نوع پرداخت را در بر دارند.

### پرداخت‌های مقطوع (یک قلم)

پرداخت‌های مقطوع در صورت رخ دادن یک واقعه خاص قابل پرداخت می‌باشند. ممکن است، تنها یک مبلغ وجود داشته باشد که در تاریخ امضای موافقتنامه قابل پرداخت می‌شود. اگر پرداخت دیگری وجود نداشته باشد، ليسانس‌مزبور یک ليسانس کاملاً تادیه شده قلمداد می‌گردد. از طرف دیگر، این امکان وجود دارد که مجموعه‌ای از پرداخت‌های مقطوع وجود داشته باشند که در صورت تحقق وقایع خاصی قابل پرداخت می‌شوند و احتمال دارد، مبتنی بر زمان باشند، مانند در نخستین و دومین سال امضای موافقتنامه و یا مبتنی بر اجرای موافقتنامه باشند، برای مثال، در تاریخ افشای اطلاعات محرمانه یا شروع تولید تجاری. در صنعت داروسازی، وقایع منطبق با نقاط عطف پروژه می‌تواند شروع فاز ۱، ۲ و/یا ۳ آزمایش‌های بالینی و اعطای تاییدیه دولتی باشند. واقعه مورد بحث همچنین می‌تواند اجرای یک حق یا اختیار باشد، مانند اینکه ليسانس‌گیرنده ليسانس را به قلمروهای جغرافیایی یا زمینه‌های فنی دیگری توسعه دهد.

پرداخت‌های مبتنی بر زمان مشخص هستند، چرا که میزان پرداخت‌های تعیین شده، مورد توافق می‌باشند و فاقد ریسک هستند، زیرا در زمان فرا رسیدن موعد پرداخت خواهند شد و نیاز به اتخاذ هیچ اقدام دیگری بوسیله ليسانس‌دهنده و ليسانس‌گیرنده وجود ندارد.

از طرف دیگر پرداخت‌های مبتنی بر اجرا، منوط به تحقق واقعه‌ای خاص می‌باشند، مانند اولین فروش تجاری. از آنجایی که در صورت عدم تحقق رویداد مد نظر، پرداختی نیز صورت نمی‌پذیرد، تعریف واضح وقایع یادشده، برای مثال، اولین فروش تجاری، دارای اهمیت است.

دلیل توزیع یا به تاخیر انداختن پرداخت‌ها، کاهش ریسک مالی ليسانس‌گیرنده تا زمان تقلیل ریسک تجاری یا فنی فناوری می‌باشد. این امر برای ليسانس‌گیرنده مزیت مهمی را به همراه می‌آورد، به ویژه

در مواردی که فناوری، در مقایسه با فناوری های بطور کامل توسعه یافته و آماده تجاری سازی، مراحل طفولیت خود را پشت سر می گذارد.

### حق الامتیازها<sup>۲۰</sup>

حق الامتیازها پرداخت های معمول به لیسانس دهنده و نشان دهنده استفاده از فناوری بوسیله لیسانس گیرنده می باشند. از آنجایی که حق الامتیازها استفاده از فناوری را با مقادیر پولی مرتبط می کند، می تواند انعکاس مناسبی از ارزش فناوری برای لیسانس گیرنده باشد و به همین دلیل، حق الامتیازها معمول ترین نوع پرداخت در موافقتنامه های لیسانس می باشند.

حق الامتیازها دارای دو مؤلفه کلیدی هستند، مبنای حق الامتیاز و نرخ حق الامتیاز.

مبنای حق الامتیاز می تواند هزینه ساخت یا منافع ناشی از فروش فرآورده های لیسانس شده باشد. اغلب از این معیارها استفاده نمی شود، عمدتاً بدین خاطر است که لیسانس گیرنده معمولاً اطلاعات تشکیل دهنده معیار های مزبور را از نظر رقابتی حساسیت بر انگیز و بسیار محرمانه می داند و به هر حال، ارقام بر طبق روش های محاسباتی تغییر خواهند کرد و بنابراین می تواند اختلافات غیر ضروری را بوجود آورد. در اکثر موارد، معیار واحدها و حجم تولید نیز عمدتاً به این خاطر که واحدهای تولید شده به معنای واحدهای فروخته شده نمی باشند، مورد استفاده قرار نمی گیرد.

در نتیجه متداولترین مبنای حق الامتیاز فروش های لیسانس گیرنده است.<sup>۲۱</sup> این مبنا می تواند تعداد واحدهای لیسانس شده بفرش رفته ای باشد که بموجب آن لیسانس گیرنده مبلغ معینی را، برای مثال یک دلار به ازاء هر واحد، به عنوان حق الامتیاز پرداخت می کند. تمامی آنچه باید مشخص گردد، تعداد واحدهای فروخته شده است و پس از آن حق الامتیاز واجب الاداء قابل تعیین می شود. چنانچه اختلافی بوجود آید، بررسی سوابق فروش های لیسانس گیرنده آسان خواهد بود. در صورت اتخاذ این مبنا، ممکن است لیسانس دهنده بازنگری در نرخ حق الامتیاز را هر چند وقت یکبار بوسیله استفاده از یک شاخص مناسب مانند شاخص بهای مصرف یا ساخت داخلی لازم بداند.

<sup>۲۰</sup> [www.royaltysource.com](http://www.royaltysource.com) یک پایگاه داده ای با ارزش در خصوص توافقات لیسانسی است که واقعاً منعقد گردیده اند. صنایع تحت پوشش این پایگاه، شامل، خودروسازی و ساخت، زیست فناوری و داروسازی، مواد شیمیایی، سخت افزار و نرم افزار کامپیوتر می باشند و اطلاعات را در ازای اجرت ارائه می نماید. معمولاً دربردارنده جزئیاتی از قبیل هویت طرفین و دارایی لیسانس شده یا فروخته شده، پیش پرداخت ها و نرخ ها و اطلاعات مربوط به موضوعات کلیدی از قبیل انحصاری بودن و قلمرو جغرافیایی می باشد.

<sup>۲۱</sup> ببینید:

Lee R. Phillips, "Net Sales Definition is Central Issue", *Les Nouvelles*, March 1992, page 18.

از طرف دیگر، مبنای حق الامتیاز می تواند دریافتی های ناخالص یا خالص ناشی از فروش باشد. در دریافتی های ناخالص، امکان کسر از مواردی مانند مخارج بسته بندی و حمل و نقل وجود ندارد. موارد مزبور به استفاده از فناوری مربوط نمی شود، بنابراین معمولاً موارد یادشده و سایر موارد غیر مرتبط کنار گذاشته می شوند. فلذا مبنایی که بیشتر مورد استفاده قرار می گیرد، دریافتی های خالص ليسانس گیرنده می باشد.

#### مثال

##### فروش های خالص

فروش های خالص به معنای تمام عوض نقدی و غیر نقدی دریافت شده توسط ليسانس گیرنده، شرکت ها و اشخاص وابسته به او و ليسانس گیرندگان فرعی در ازای فرآورده های ليسانس شده ای است که به مصرف کنندگان ثابت مستقل به موجب معاملات آزاد و با حسن نیت فروخته یا تحویل داده شده، منهای کسور ذیل، تا آن حد که کسور مزبور در صنعت متعارف باشند و واقعاً پرداخت گردیده یا تقبل شده اند و متعاقباً نیز تقلیل نمی یابند (برای مثال، از طریق تخفیف کلی یا جزئی یا به حساب بستنکاری قرار دادن کسور برای ليسانس گیرنده، شرکت ها و اشخاص وابسته به او یا ليسانس گیرندگان فرعی):

(۱) مبالغی که به دلیل عدم پذیرش یا مرجوعی فرآورده های ليسانس شده باز پرداخت گردیده یا در ستون بستنکاری قرار داده شده است؛

(۲) تخفیف ها، تخفیف های کمی، تخفیف های تجاری و تخفیف های نقدی که صرفاً به فروش محصولات ليسانس شده مربوط می شوند و در واقع پرداخت شده اند یا در ستون بستنکاری برای مصرف کنندگان قرار داده شده اند؛

(۳) تخفیف هایی که ليسانس گیرنده، شرکت ها و اشخاص وابسته به او و ليسانس گیرندگان فرعی اش بر طبق قانون و تحت عنوان کمک پزشکی، مراقبت پزشکی یا سایر برنامه های خاص همیاری پزشکی دولتی، موظف به پرداخت آن هستند؛

(۴) کرایه و بیمه که به حساب مصرف کنندگان منظور گردیده و بوسیله آنها پرداخت شده است؛

(۵) مالیات های فروش، مصرف و مالیات غیر مستقیم ایالات متحده و حقوق گمرکی وارداتی پرداخت شده، جذب شده، تقبل شده ایالات متحده بوسیله ليسانس گیرنده، شرکت ها و اشخاص وابسته به او و ليسانس گیرندگان فرعی که مستقیماً مربوط به فروش فرآورده های ليسانس شده به مشتریان هستند و به حساب آنها منظور گردیده اند؛

(۶) مبالغی که بوسیله ليسانس گیرنده، شرکت ها و اشخاص وابسته به او و ليسانس گیرندگان فرعی وی به خاطر کسورات پس کنشی قیمت در فرآورده ليسانس شده به مشتریان بازپرداخت گردیده یا به حساب بستنکاری آنان قرار داده شده است؛ و

فروش ها و انتقالات فرآورده های ليسانس شده مابین ليسانس گیرنده، اشخاص وابسته به او و ليسانس گیرندگان فرعی وی با این قصد که نهایتاً به اشخاص ثالث فروخته شود، برای احتساب حق الامتیاز در نظر گرفته نمی شود.

اکنون به دومین مؤلفه کلیدی حق الامتیاز یعنی نرخ حق الامتیاز می رسیم. این نکته که نرخ ها منتج به یک پیشنهاد تجاری مناسب برای هر دوی طرفین گردد، با اهمیت تلقی می شود و بنابراین مذاکره نرخ حق الامتیاز در موفقیت موافقتنامه نقش مهمی را ایفاء می نماید. نرخ بسیار بالا به

معنای این است که لیسانس برای لیسانس گیرنده نفعی ندارد. نرخ بسیار پایین به معنای این است که لیسانس دهنده بازده کافی را دریافت نمی نماید و ممکن است منجر به تقلیل هزینه کرد بر تحقیق و توسعه مستمر گردد. هر کدام از موارد یادشده می تواند به طور معکوس بر روابط طرفین و موفقیت موافقتنامه تاثیر بگذارد.

عواملی که تعیین کننده نرخ حق الامتیاز هستند، در بخش تقویم فناوری مورد بررسی قرار گرفت.

### متغیرهای حق الامتیاز

فصل پنجم بر این نکته تاکید می ورزد که خلق متغیرها یا ایجاد گزینه های متناوب به معنای طی کردن بخش مهمی از مسیر منتهی به انعقاد موافقتنامه "برد - برد" است و وجود تغییرات در ترتیب تعیین حق الامتیاز، می تواند برای طرفین انعطاف پذیری ذی قیمتی را فراهم سازد.

ممکن است، بموجب یک متغیر، حق الامتیاز بوازات حجم بیشتر تولید یا گذر زمان، کاهش یابد. بنابراین و برای مثال امکان دارد که نرخ حق الامتیاز ۱۰٪ به میزان ۷.۵٪ بعد از فروش ۱ میلیون واحد و سپس به ۵٪ بعد از فروش پنج میلیون واحد تقلیل یابد. امکان دارد که بر مبنای سالیانه یا جمعیتی باشد. حالت عکس مورد اخیر الذکر نیز امکان پذیر است، بدین صورت که نرخ حق الامتیاز بموازات حجم بیشتر، افزایش یابد. هدف رویکرد نخست، ترغیب لیسانس گیرنده به افزایش تولید و در نتیجه افزایش حق الامتیاز قابل پرداخت به لیسانس دهنده است. رویکرد معکوس، هزینه های حق الامتیاز کمتری را بر لیسانس گیرنده در آغاز و در حالی که فناوری در حال معرفی شدن بوده و فروش ها پایین هستند، تحمیل می نماید و آنها را بوازات بدست آوردن سهمی در بازار، افزایش می دهد.<sup>۲۲</sup>

متغیر دیگری که ممکن است طرفین بر روی آن توافق نمایند، بر این مبناست که لیسانس گیرنده متعهد به پرداخت حداقلی از حق الامتیاز بطور سالیانه به لیسانس دهنده می شود. بنابراین برای مثال، ممکن است، مبلغ ۵۰,۰۰۰ دلار آمریکا برای سال دوم لیسانس قابل پرداخت باشد و این مبلغ به ۷۵,۰۰۰ دلار آمریکا برای سال سوم افزایش یابد و بعد از آن برای هر سال ۱۰۰,۰۰۰ دلار آمریکا باشد. این رویه به ویژه در زمانی مناسب است که لیسانس انحصاری بوده و لیسانس دهنده نیاز به

<sup>۲۲</sup> در مورد حق الامتیازهایی که بطور مثبت و منفی به یکدیگر وابسته اند، ببینید:

Crispin Marsh, Managing Director, SCP Technology and Growth PTY Ltd., "Structuring Royalty Payments to Mutual Advantage", <http://www.scp.com.au/publications/licensing/mutual.shtml>

اطمینان از دریافت حداقلی از حق الامتیاز بطور سالیانه دارد. اگر اینچنین توافقاتی وجود نداشته باشد، لیسانس دهنده نیازمند داشتن اختیار عمل برای کار با شریک دیگری است، به گونه ای که فناوری و حقوق مالکیت فکری بوسیله بهره برداری ضعیف به هدر نرود. احتمال دارد که در برخی از قلمروهای قضایی، به خاطر این ریسک قابل درک که لیسانس گیرنده قدرت بسیار زیادی بر لیسانس دهنده دارد و همچنین به دلیل انگیزه ناکافی لیسانس گیرنده برای بهره برداری از فناوری، ریسک ایجاد بازارهای ضد رقابتی بوجود آید، توانایی اعطای لیسانس انحصاری بوسیله قانون محدود شده باشد. در لیسانس های غیر انحصاری، لیسانس دهنده گزینه های دیگری را نیز دارد که بطور خاص اعطای لیسانس به طرف های دیگر در قلمرو جغرافیایی مربوطه، یکی از آنهاست.

عکس این امر نیز امکان پذیر است و به جای آنکه یک حق الامتیاز مستمر سالیانه وجود داشته باشد، لیسانس می تواند تبدیل به لیسانسی تماماً پرداخت شده یا فارغ از حق الامتیاز شود. این امر معمولاً پس از تحقق یک واقعه خاص صورت می پذیرد، از قبیل و برای مثال، پانزده سال تولید تجاری و/یا اینکه جمع حق الامتیازهای پرداختی به مبلغ کل مورد توافق برسد (هر کدام از این وقایع که زودتر روی دهد). توافق مذکور با این هدف صورت می پذیرد که بعد از تحصیل ما به ازاء بطور عمده توسط لیسانس دهنده، از تحصیل آن توسط لیسانس گیرنده نیز اطمینان حاصل شود.

### مثال ۱

#### شروط مالی

۱. لیسانس گیرنده به لیسانس دهنده در طول مدت این موافقتنامه، حق الامتیازی به میزان پنج (۵) درصد از فروش های خالص لیسانس گیرنده، شرکت ها یا اشخاص وابسته به او، لیسانس گیرندگان فرعی و/یا توزیع کننده که در زمینه استفاده موضوع این موافقتنامه صورت گرفته اند را پرداخت می نماید.

۲. بدون اینکه به مفاد مندرج در بند ۱ لطمه ای وارد شود، چنانچه یک لیسانس گیرنده فرعی، لیسانس های فرعی را به اشخاص ثالث مستقل فعال در زمینه استفاده اعطاء نماید و به اشخاص ثالث مزبور اجازه دهد که از فناوری لیسانس شده در یک یا چند فرآورده استفاده نمایند، لیسانس دهنده، لیسانس گیرنده و لیسانس گیرنده فرعی موافقت می نمایند که به جای تعهد پرداخت حق الامتیاز بر مبنای فروش های خالص صورت گرفته بوسیله این لیسانس گیرنده فرعی بر طبق مفاد بند ۱، لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده عوضی که بوسیله این لیسانس گیرنده فرعی پرداخت می شود را بدین صورت تقسیم نمایند که لیسانس دهنده بیست و پنج (۲۵٪) درصد از کل پرداخت های (شامل هر گونه حق الزحمه امضاء یا مراحل مهم یا حق الامتیاز) واجب الادای مبتنی بر فروش های خالص فرآورده ها توسط این لیسانس گیرنده فرعی را دریافت دارد. پرداخت سهمیه لیسانس دهنده و ارائه گزارش های مربوط به آن، توسط لیسانس گیرنده بر طبق مواعد پرداخت حق الامتیاز، هر سه ماه یکبار بر اساس ماده XX انجام می گردد. در صورتی که طرفین حق الامتیاز و پرداخت های مراحل مهم را مطابق با آنچه قبلاً ذکر گردیده، تسهیم کرده باشند، لیسانس گیرنده حق الامتیاز دیگری را به لیسانس دهنده بر مبنای ارزش فروش های خالص فرآورده ها توسط این لیسانس گیرنده فرعی پرداخت نمی کند.

## مثال ۲

## پرداختهای مالی

مابه ازای لیسانس اعطاء شده بر طبق ماده XX توسط لیسانس دهنده به لیسانس گیرنده ذیلاً تعیین می گردد:

## ۱. پرداخت های مراحل مهم

رویداد	مبلغ به دلار آمریکا
در ۱ ژوئن ۲۰۰۵	۱۰۰,۰۰۰
در ۱ سپتامبر ۲۰۰۵	۱۰۰,۰۰۰
در ظرف دو ماه پس از تکمیل توام با موفقیت کاربرد یک گروه آزمایشی از پوشش لعاب دار بر ترکیب فعال لوبلادم که توسط مشتری لیسانس گیرنده تحویل داده شده است.	۵۰,۰۰۰
در ظرف دو ماه پس از تکمیل توام با موفقیت کاربرد گروه آزمایشی پوشش لعاب دار بر ترکیب فعال لوبلادم برای استفاده در داروهای انسانی بوسیله لیسانس گیرنده در تاسیسات تولید وی و در سطحی صنعتی.	۵۰,۰۰۰
در ظرف دو ماه پس از آغاز برنامه آزمایش بالینی فاز اول مطالعات برای ترکیب فعال لوبلادم و بعد از معالجه بوسیله اختراع.	۱۰۰,۰۰۰

## ۲. حق الامتیازها

در ازای لیسانسی که بموجب این موافقتنامه اعطاء می گردد و دانش فنی و کمک فنی که بر طبق ماده XX ارائه می شود و مشروط به رعایت مابقی مفاد مندرج در این ماده، لیسانس گیرنده حق الامتیازها را بر طبق جدول ذیل بر مبنای فروش های خالص جهانی فرآورده های تحت پوشش ادعاهای مندرج در گواهینامه اختراع، در طول هر سال فروش که از سال فروش دوم آغاز می شود، پرداخت می نماید. لیسانس گیرنده تعهدی بر طبق این موافقتنامه برای پرداخت حق الامتیازها بر مبنای فروش های خالص در طول سال نخست ندارد. با آغاز سال فروش دوم، حق الامتیاز قابل پرداخت برای فروش های خالص در طول هر سال فروش، بر طبق موارد ذیل محاسبه می گردد:

فروش های خالص به میلیون دلار آمریکا	نرخ حق الامتیاز
کمتر از ۵	۱.۵۰٪
بین ۵ و ۱۰	۱.۷۵٪
بین ۱۰ و ۲۵	۲.۰۰٪
بین ۲۵ و ۵۰	۲.۵۰٪
بین ۵۰ و ۱۰۰	۲.۰۰٪
بیش از ۱۰۰	۱.۵۰٪

(ب) اما در صورتی که یک یا چند رقیب اقدام به فروش فرآورده هایی نمایند که از فناوری برخوردار از ویژگی های قابل مقایسه در خصوص ثبات شیمیایی یا ترکیب دارویی در شرایط گرما و رطوبت استوایی استفاده می کنند و با یک یا چند فرآورده موضوع این موافقتنامه رقابت نمایند، نرخ حق الامتیاز قابل اعمال بر طبق ماده (۲)، بیست درصد (۲۰٪) تقلیل می یابد.

(ج) در صورت صدور گواهینامه اختراعی به شخص ثالث که ادعا کننده فناوری پوشش خنثای لعابدار است، و به نظر مشاور گواهینامه اختراع مستقل و مورد قبول هر دو طرف، فروش فرآورده ها باعث نقض ادعای مزبور می شود، از زمان صدور گواهینامه اختراع فوق الذکر، لیسانس گیرنده دیگر تعهدی مبنی بر پرداخت حق الامتیاز به لیسانس دهنده بر طبق این موافقتنامه ندارد.

(د) تعهد به پرداخت حق الامتیاز بر طبق ماده (۲)، تا زمان انقضای گواهینامه های اختراع تحت شمول حقوق مربوط به گواهینامه اختراع و تکمیل های آن ادامه می یابد.

۳. پرداخت های حق الامتیاز به [ارز مورد نظر] در ظرف سی (۳۰) روز بعد از تاریخ وصول اطلاعات کافی توسط لیسانس گیرنده از شرکای تجاری خود در خصوص فروش های خالص فرآورده ها در سطح جهان، صورت می پذیرد.

۴. کلیه مالیات های بسته شده یا اعمال شده بر، یا تمامی مالیات هایی که لازم است به وسیله لیسانس گیرنده از پرداخت های حق الامتیاز کسر گردد، از مبالغ واجب الاداء، ذیلاً کسر می شود و به مقامات محاسباتی یا مالیاتی صالح به نیابت از طرف لیسانس دهنده پرداخت می گردد. رسید های مالیاتی که مبین پرداخت مالیات های مذکور است و بوسیله لیسانس گیرنده دریافت می شود، فوراً برای لیسانس دهنده ارسال خواهد شد. چنانچه رسید های مالیاتی توسط مقام مالیاتی صادر نگردد، لیسانس گیرنده سریعاً بهترین مدرک قابل دسترسی و اثبات کننده پرداخت را تحصیل نموده و ارسال می نماید.

۵. پرداخت هایی که بر اساس موافقتنامه موعده آن فرا رسیده است، از تاریخ سر رسید مشمول نرخ بهره ده درصد (۱۰٪) بطور سالانه می شوند. پرداخت هایی که موعده آنها بر طبق این موافقتنامه فرا رسیده، از طریق انتقال بانکی به حساب هایی که به نحو مقتضی توسط لیسانس دهنده به اطلاع لیسانس گیرنده رسیده، ریخته می شود.

### مثال ۳

مدت و خاتمه

تعهد به پرداخت های آتی بر طبق ماده XX تا انقضای آخرین گواهینامه اختراع معتبر در سبب گواهینامه های اختراع و گواهینامه های اختراعات تکمیلی ادامه خواهد داشت. پس از آن، لیسانس گیرنده بطور کامل تمامی پرداخت های حق مربوط به توسعه، ایجاد، آنچه ایجاد گردیده، ترویج و فروش فرآورده ها را در سطحی جهانی صورت داده و نیاز به پرداخت ما به ازای دیگری به لیسانس دهنده ندارد.

## مثال ۴

## حق امتیازها بر فروش

۱. لیسانس گیرنده به لیسانس دهنده یا اشخاصی که وی تعیین نموده، بر طبق مفاد این ماده، حق امتیازی معادل پنج درصد (۵٪) از فروش های خالص هر فرآورده در قلمرو جغرافیایی پرداخت می نماید. لیسانس گیرنده همچنین موظف به پرداخت پنج درصد (۵٪) از هر مابه ازای دارای ارزش مادی یا تخفیف دریافتی از خریداران در مقابل فرآورده به لیسانس دهنده می باشد.

۲. تعهدات لیسانس گیرنده مبنی بر پرداخت حق امتیازهای ضروری مندرج در این ماده در ارتباط با فرآورده در هر کشور خاص در موارد ذیل متوقف می شود:

(الف) بعد از انقضای حمایت گواهینامه اختراع مربوط به حقوق گواهینامه اختراع لیسانس دهنده که فرآورده را در آن کشور تحت پوشش خود در آورده است؛ یا

(ب) در پانزدهمین سالروز اولین فروش فرآورده در آن کشور. از آن پس، لیسانس اعطاء شده به لیسانس گیرنده تبدیل به لیسانسی پرداخت شده و بدون حق امتیاز می شود. لیسانس گیرنده به لیسانس دهنده تاریخ اولین فروش را توسط خود، شرکت های وابسته یا لیسانس گیرندگان فرعی در قلمرو جغرافیایی موافقتنامه، در ظرف سی (۳۰) روز پس از اولین فروش اطلاع می دهد.

(۳) با توجه به فروش های فرآورده در دوره های سه ماهه که در آخرین روز مارس، جوئن، سپتامبر و دسامبر پایان می پذیرد، در مدت سی (۳۰) روز از پایان ماه مارس، جوئن، سپتامبر و دسامبر، موعد حق امتیازها فرا رسیده و در طول این مدت واجب اداء می شوند. حق امتیازهای مزبور به لیسانس دهنده و در حساب بانکی که وی تعیین نموده به [ارز] ریخته می شود. لیسانس گیرنده به همراه پرداخت حق امتیاز، یک صورت حساب مکتوب و خلاصه کننده حق امتیازهای تعهدی مورد نظر بر مبنای هر کشور بطور مجزا همراه با رونوشتی از مظنه های بانکدار اصلی لیسانس گیرنده بر نرخ های تبدیل وجوه مورد نظر ارائه می نماید.

(۴) پس از انقضای تعهد لیسانس گیرنده نسبت به پرداخت حق امتیازها در خصوص فروش های خالص فرآورده ها در هر کشور خاص، لیسانس گیرنده و اشخاص وابسته به او و لیسانس گیرندگان فرعی، یک لیسانس دائمی غیر قابل فسخ و پرداخت شده برای استفاده از دانش فنی و تولید و بازاریابی فرآورده در آن کشور خاص، بدون اینکه تعهد دیگری در مقابل لیسانس دهنده داشته باشند، بدست خواهند آورد.

## مثال ۵

## تعهدات مربوط به گزارش مالی

۱. در ظرف سی روز (۳۰) از پایان هر یک از مواعد سه ماهه، ليسانس گیرنده صورت حسابی که نشان دهنده فروش های خالص فرآورده در موعد سه ماهه تقویمی تازه پایان یافته و حق الامتیازهایی که موعد پرداخت آن به ليسانس دهنده فرا رسیده، می باشد را برای ليسانس دهنده ارسال می کند.
۲. چنانچه ليسانس گیرنده بر طبق قوانین مالیاتی حاکم وظیفه داشته باشد که هرگونه مالیات دولتی کسر از حقوق را از پرداخت های حق الامتیاز یا پرداخت های مربوط به هرگونه حق الزحمه توسعه که در ماده X تعیین شده را کسر نماید، می تواند نسبت به کسر مالیات های مزبور مبادرت ورزد، اما باید مبلغی که به این دلیل کسر شده را به حساب مقامات مالیاتی مربوطه گذارد و مدرک مبین پرداخت مبالغ یادشده به این مقامات را به ليسانس دهنده ارائه نماید. ليسانس گیرنده به ليسانس دهنده در تامین منافع قابل تحصیل توسط ليسانس دهنده در خصوص مالیات های کسر از حقوق دولتی با توجه به قوانین مرتبط یا معاهده مالیات مضاعف، کمک متعارف ارائه می کند.
۳. ليسانس گیرنده در اقامتگاه قانونی خود فعالیت می نماید و در راستای رعایت تعهداتش بر طبق این موافقتنامه، اشخاص وابسته و ليسانس گیرندگان فرعی خود را ملزم می نماید که سوابق کامل و صحیحی را از فروش های فرآورده در هر کشور خاص تهیه و نگهداری نمایند. سوابق مزبور پس از اولین فروش فرآورده در قلمرو جغرافیایی، برای بازرسی توسط ليسانس دهنده یا یک حسابدار قسم خورده یا رسمی مستقل به انتخاب ليسانس دهنده، در طول ساعات معمول کار و بعد از اخطاریه متعارف به هزینه ليسانس دهنده در دسترس قرار داده می شوند و این تعهد تا دو سال بعد از خاتمه یا انقضای این تفاهم نامه ادامه می یابد. بازرسی مزبور بیشتر از یک بار در سال صورت نمی پذیرد، به جز در سالی که اشتباهاتی در محاسبات کشف شده و در طول این سال، بازرسی های سه ماهه مجاز می باشند.

## تورم

در مواردی که حق الامتیاز به عنوان درصدی از فروش ها مورد موافقت قرار گرفته، موضوع تورم بطور موثری مورد بررسی قرار می گیرد. اما در جایی که حق الامتیاز به میزان و وجه رایج معینی است، معمولاً بطور منظم، برای مثال بطور سالیانه یا هر دو سال یکبار، مورد بازبینی قرار می گیرد و چنانچه حقوق داخلی اجازه دهد، برطبق شاخص مصرفی، تولیدی یا شاخص های داخلی دیگر تعدیل می گردد. تعدیلات همچنین می توانند بصورت پرداخت مبالغ مقطوع منوط به تحقق یک واقعه، به ویژه در صورت بعید و غیر معلوم بودن تحقق آن، قابل پرداخت گردند.

## اداره امور مالی

مواد مربوط به اداره امور مالی موافقتنامه ليسانس دربردارنده تعهدات ليسانس گیرنده مبنی بر ثبت حساب ها و سوابق، گزارش نتایج و پرداخت حق الامتیازهای حاصل از آن می باشد. احتمال دارد، گزارش های حق الامتیاز که ممکن است ارائه آنها بر طبق موافقتنامه سالی یکبار، دو بار یا چهار بار ضروری باشد، مشروط به تایید کارمند مالی ارشد ليسانس گیرنده یا حسابرس شود. در هر صورت، ليسانس دهنده حق بازرسی را برای خود محفوظ می دارد یا شخص ثالثی را برای بازرسی حساب ها و سوابق ليسانس گیرنده به کار می گیرد. بازرسی به هزینه ليسانس دهنده صورت می پذیرد، مگر اینکه برای مثال، یک اشتباه به میزان بیش از درصدی معین کشف شود و موافقتنامه از این زمان به بعد شرایطی را مقرر کرده باشد که از تاریخ تحقق اشتباه مزبور، اثرگذاری آنها آغاز می گردد.

### مثال

۱.۱ ليسانس گیرنده اقدام به ثبت و نگهداری دفاتر و سوابق بطور دقیق می نماید، به گونه ای که نشان دهنده کلیه فرآورده های ليسانس شده ساخته شده، استفاده شده و یا فروخته شده بر طبق مفاد این موافقتنامه باشد. دفاتر و سوابق باید به مدت حداقل پنج (۵) سال از تاریخ پرداخت حق الامتیاز مربوط به آنها نگهداری شوند.

۱.۲ دفاتر و سوابق باید برای بازرسی نمایندگان و عاملین ليسانس دهنده در زمان های متعارف قابل دسترسی باشند. ليسانس دهنده، حق الزحمه ها و هزینه های بازرسی را متقبل می گردد، اما چنانچه در هر یک از بازرسی ها اشتباهی در حق الامتیازها کشف گردد که بیش از پنج (۵٪) درصد کل حق الامتیازهای قابل پرداخت یک سال باشد، ليسانس گیرنده حق الزحمه ها و هزینه های بازرسی را متقبل خواهد شد.

همچنین در مواقعی که طرفین از کشورهای متفاوتی باشند، اداره امور مالی شامل موضوعات مربوط به ارز و مالیات نیز می شود. همواره ارزی که بوسیله آن حق الامتیازها بوجود می آیند، ارز پرداخت نمی باشد. در اینگونه موارد، تعیین زمان تبدیل و نرخ آن ضروری است. ليسانس گیرنده باید تلاش نماید که ریسک تبدیل ارز را متقبل نشود. در برخی مواقع، مناسب است که بر یک نرخ تبدیل ارز توافق و سپس مقرر شود که چگونه تورم بیش از درصدی معین، تقبل یا تسهیم گردد.

مطمئنأ، موافقتنامه ليسانس دربردارنده استلزامات مالیاتی نیز می شود. باید از مشاوره کارشناسی خبره برای ارزیابی گزینه های متفاوت محتمل و در دسترس هر یک از طرفین استفاده تا بهترین راه برای مدیریت این امر انتخاب شود. برای مثال، بسته به اینکه درآمد، افزایش ارزش سرمایه

تلقی گردد یا درآمد عادی، استلزامات مالیاتی متفاوتی خواهد داشت. در مواردی که فناوری بطور بین المللی لیسانس می شود، لیسانس دهنده معمولاً در موافقتنامه درج می نماید که تمامی مالیات های داخلی توسط لیسانس گیرنده تقبل و پرداخت گردد. بطور خاص این امر به معنای مالیات ها و عوارض فروش و گمرکی می باشد و به طور معمول دربردارنده مالیات کسر شده از حقوق نیست. این بدین خاطر است که مالیات های کسر شده از حقوق، مالیات های عهده لیسانس- دهنده می باشند و در بسیاری از موارد، بر طبق موافقتنامه اجتناب از مالیات مضاعف منعقد شده ما بین کشورهای لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده، در مقابل مالیات بر درآمد داخلی لیسانس دهنده قابل تعدیل می باشند.

### نقض

به هنگامی که تمام یا قسمتی از فناوری از امتیاز گواهینامه اختراع یا اقسام دیگر حمایت مالکیت فکری برخوردار است، تعیین تکلیف در مورد چگونگی برخورد با نقض در موافقتنامه امری مهم است. نقض می تواند در دو حالت روی دهد. حالت اول در جایی است که شخص ثالثی از فناوری تحت حمایت بدون داشتن لیسانس استفاده کند. در این صورت لیسانس گیرنده با یک رقیب مواجه می شود که احتمالاً دارای مزیت مالی نیز هست، چرا که رقیب نقض کننده حق الامتیازی پرداخت نمی کند. به ویژه در صورت غیر انحصاری بودن لیسانس، لیسانس گیرنده از لیسانس دهنده انتظار دارد که اقدامات لازم را برای برخورد با نقض بکار گیرد. برای مثال، لیسانس دهنده می تواند با شخص ثالث برای اعطای لیسانس به او مذاکره نماید. چنانچه مذاکره مناسب یا موفقیت آمیز نباشد، این امکان می رود که لیسانس دهنده مجبور به طرح دعوای حقوقی گردد. احتمال دارد که در موافقتنامه لیسانس مقرر شود، تا زمان طرح دعوا توسط لیسانس دهنده، لیسانس گیرنده حق پرداخت حق الامتیازها به حساب بانکی جداگانه (حساب امانی) را دارد که در صورت طرح دعوا به لیسانس دهنده پرداخت خواهد شد. اما چنانچه برای مثال در ظرف سه سال دعوایی طرح نشود، حق الامتیازهای جمع شده به لیسانس گیرنده مسترد و پس از آن لیسانس بدون حق الامتیاز می شود.

در حالت دوم نقض، شخص ثالثی مدعی تحصیل حمایت برای فناوری ای می شود که لیسانس گیرنده از آن استفاده می نماید. در این موقعیت، لیسانس گیرنده شاید با دورنمای عدم امکان ادامه استفاده از تمام یا قسمتی از فناوری لیسانس شده مواجه شود. بار دیگر، از

لیسانس دهنده درخواست پشتیبانی و کمک می نماید. اما ممکن است، لیسانس دهنده این استدلال را مطرح نماید که کنترل بر فناوری در دست لیسانس گیرنده است و به هر صورت، اگر قبل از امضای موافقتنامه و شروع تولید، جستجوی کافی توسط لیسانس گیرنده انجام می شد، بطور معمول وجود حقوق از قبل موجود آشکار می گشت. حتی در این صورت نیز ممکن است، بموجب موافقتنامه لیسانس طرفین ملزم به تعیین این امر باشند که آیا برای لیسانس دهنده امکان ارائه یک فناوری غیر ناقضانه وجود دارد یا خیر. اگر نه، آیا گواهینامه اختراع شخص ثالث معتبر است و در صورت اعتبار گواهینامه مزبور، این امکان وجود دارد که لیسانس گیرنده از لیسانس دهنده درخواست نماید تا از شخص ثالث، لیسانسی را تحصیل نماید و در نتیجه تعدیلاتی نیز در ترتیبات مالی مورد توافق ما بین لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده صورت پذیرد.

#### مثال ۱

لیسانس گیرنده، به عنوان لیسانس گیرنده انحصاری، دارای صلاحیت برای طرح دعوا و تعقیب نقض گواهینامه اختراع لیسانس شده به هزینه خود می باشد و در صورت ضرورت قانونی، لیسانس دهنده به عنوان خواهان در دعاوی مزبور مشارکت می نماید. لیسانس گیرنده تمامی هزینه ها را متقبل می شود و بیست و پنج درصد (۲۵٪) از مازاد جبران خسارت های بدست آمده نسبت به هزینه های متحمل شده در این دعاوی را به لیسانس دهنده پرداخت خواهد کرد.

#### مثال ۲

حقوق و تعهدات لیسانس گیرنده، به ترتیب، برای طرح دعوی نقض در یک لیسانس انحصاری عبارتند از:

۱. تا زمانی که لیسانس موضوع این موافقتنامه انحصاری باشد، لیسانس گیرنده دارای این صلاحیت می باشد که:

(الف) به نام خود و اگر قانوناً اجباری باشد، به همراه لیسانس دهنده، به هزینه خود و از طرف خود برای نقض گواهینامه اختراع لیسانس شده، طرح دعوا نماید؛

(ب) بموجب دعاوی مزبور، اقدام به جلوگیری از نقض نماید و در ازای استفاده از گواهینامه اختراع لیسانس شده، خسارت ها، عواید و موارد اعطایی قابل وصول را با هر ماهیتی در مقابل نقض وصول نماید؛ و

(ج) دعاوی مربوط به نقض گواهینامه اختراع لیسانس شده را از طریق اعطای لیسانس فرعی به طرف نقض کننده بر طبق مفاد ماده X این موافقتنامه سازش نماید.

۲. در صورتی که لیسانس دهنده به لیسانس گیرنده نقض گواهینامه اختراع لیسانس شده را اطلاع دهد و لیسانس گیرنده در ظرف شش ماه،

(الف) موجب توقف نقض نگردد،

(ب) اقدام به طرح دعوا علیه نقض کننده نکند، یا

(ج) به لیسانس دهنده مدرکی دال بر مذاکرات پیش رو و توام با حسن نیت با نقض کننده برای قبول لیسانس فرعی گواهینامه اختراع لیسانس شده ارائه ننماید، لیسانسی که بموجب این موافقتنامه به لیسانس گیرنده اعطاء گردیده، بلادرنگ غیرانحصاری می شود و لیسانس دهنده بعد از آن دارای حق طرح دعوی نقض به هزینه خود و وصول جبران خسارت ها، عواید و موارد اعطایی قابل وصول با هر ماهیتی در مقابل نقض می باشد.

### مسئولیت ناشی از تولید

مسئولیت ناشی از تولید می تواند آثار مهمی داشته باشد. ریسک آن نیز همان احتمال ورود صدمات جسمی و خسارات ناشی از فرآورده لیسانس شده معیوب به انسان ها و کالاها است. تشخیص ریشه عیب بالقوه و تخصیص مسئولیت آن ضروری است. بنابراین، لیسانس گیرنده معمولاً باید برای عیوب ساخت و کنترل کیفیت نامناسب مسوول باشد. اگر لیسانس دهنده قطعاتی را برای لیسانس گیرنده تهیه کند، معمولاً برای هر عیب موجود در قطعات یادشده مسئولیت خواهد داشت.

هر یک از طرفین که مسئولیت را می پذیرد، به طرف دیگر تضمینی با موضوع جبران خسارت ناشی از هرگونه طرح دعوا توسط شخص ثالث با موضوع ضرر یا خسارت می دهد. ارزش تضمین مزبور کاملاً بستگی به منابع مالی طرف ارائه کننده آن دارد. بنابراین در موافقتنامه لیسانس، معمول است که تحصیل و نگهداری بیمه مسئولیت ناشی از تولید با ارزشی مورد توافق ضروری قلمداد شود و جبران کننده خسارات وارده به لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده خواهد بود.

### مثال

۱. تضمین جبران خسارت توسط لیسانس دهنده. لیسانس دهنده به لیسانس گیرنده، مدیران، متصدیان، کارمندان و نمایندگان او در مقابل هر نوع مسئولیت، خسارت، ضرر، هزینه یا خرج (شامل حق الزحمه متعارف وکیل) که به علت دعوی شخص ثالث علیه لیسانس گیرنده بوجود آید، تضمین جبران خسارت داده و آنها را مصون می دارد، مشروط به اینکه ناشی از فعل یا ترک فعل لیسانس دهنده باشد یا به خاطر نقض اذعان ها یا گواهی ها یا توافقات مندرجه لیسانس دهنده در این توافقنامه باشد.

علاوه بر این، لیسانس دهنده باید به لیسانس گیرنده، مدیران، متصدیان، کارمندان و نمایندگان او در مقابل هر نوع مسئولیت، خسارت، ضرر، هزینه یا خرج (شامل حق الزحمه متعارف وکیل) که به علت دعوی شخص ثالث بوجود آید، تضمین جبران خسارت داده و آنها را مصون دارد، مشروط به اینکه ناشی از یا در ارتباط با سبب گواهینامه اختراع فناوری و/یا داده ها باشد.

۲. تضمین جبران خسارت توسط لیسانس گیرنده. لیسانس گیرنده، لیسانس دهنده، مدیران، متصدیان، کارمندان و نمایندگان او را در مقابل هر نوع مسئولیت، خسارت، ضرر، هزینه یا خرج (شامل حق الزحمه متعارف وکیل) که

ناشی از دعاوی شخص ثالث بر علیه لیسانس دهنده باشد، تضمین جبران خسارت می دهد و مصون می دارد، مشروط به اینکه به علت نقض اذعان ها، گواهی ها یا تعهدات مندرج لیسانس گیرنده در این موافقتنامه باشد یا به خاطر توسعه، ساخت، ترویج، توزیع، استفاده، آزمایش یا فروش یا انتقالات دیگر فرآورده باشد و بطور غیر حصری شامل هر نوع دعوا، صریح، ضمنی یا قانونی که در خصوص کارآمدی، ایمنی یا استفاده ای که باید از محصول به عمل آید و دعاوی طرح شده به خاطر علامت گذاری یا بسته بندی محصول، می باشد. این تعهد نسبت به تضمین جبران خسارت در جایی که مبنای دعوا، قصور یا سوء رفتار عمدی لیسانس دهنده یا نقض اذعان ها، گواهی ها یا توافقات مندرجه او در این موافقتنامه باشد، اعمال نمی گردد.

۳. محدودیت های تعهدات مربوط به تضمین جبران خسارت. لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده موافقت نموده اند که هیچ یک از طرفین در مقابل طرف دیگر در خصوص خسارت های غیرمستقیم، جنبی، خاص یا تبعی ناشی از قصور یا نقض موافقتنامه مسوول نمی باشد.

۴. آیین ها. طرفی که به او تضمین جبران خسارت داده شده در ظرف بیست (۲۰) روز از اطلاع پیدا کردن نسبت به دعوایی که منجر به مسوولیت می شود، به طرف تضمین کننده جبران خسارت اطلاع می دهد. چنانچه اطلاعیه در ظرف بیست (۲۰) روز داده نشود، تضمین کننده جبران خسارت، تعهد خود را مبنی بر تضمین جبران خسارت همچنان حفظ می نماید، مگر اینکه قصور در اطلاع به موقع، اثر منفی اساسی بر نتیجه دعوا داشته باشد. تضمین کننده جبران خسارت، کنترل کننده دفاع یا سازش دعوا می باشد. معهدا، تضمین کننده جبران خسارت، ادعاها یا دعاوی مزبور را به گونه ای که تحمیل کننده محدودیت ها یا تعهداتی بر طرفی که به او تضمین جبران خسارت داده شده باشد، مورد سازش و مصالحه قرار نمی دهد، مگر آنکه رضایت کتبی وی را در این خصوص تحصیل نماید. طرفی که به او تضمین جبران خسارت داده شده، به طور متعارف با تضمین کننده جبران خسارت همکاری نموده و به او کمک می کند و به او اختیارات لازم را تفویض نموده و اطلاعات ضروری متعارف را ارائه می نماید.

## ملاحظات کلی

هدف این بوده که آخرین بخش اصلی موافقتنامه لیسانس دربردارنده موضوعاتی باشد که در سه طبقه فوق الذکر به آنها اشاره نشد. بنابراین، موضوعات یاد شده شامل اذعان ها و گواهی ها، تعهدات خاص لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده و همچنین موضوعات اسقاط حق، فورس ماژور، حل و فصل اختلافات و موضوعات ناشی از انقضاء یا خاتمه لیسانس می باشند.

## اذعان ها و گواهی ها

اذعان ها و گواهی ها اظهارات و وثائقی در مورد موضوع یا موقعیتی مربوط به موافقتنامه لیسانس می باشند. یک تمایز بسیار مهم ما بین اذعان ها و گواهی ها این است که اذعان ها معمولاً

یک شرط قراردادی نیستند، در حالی که گواهی‌ها شرطی قراردادی محسوب می‌شوند و نقض گواهی‌ها می‌تواند طرف خسارت دیده را مستحق فسخ موافقتنامه و اقامه دعوی برای جبران خسارت نماید.

در حالی محدودیتی برای موضوعات قابل درج به عنوان اذعان و گواهی وجود ندارد، مثال‌های معمول عبارتند از:

- لیسانس دهنده مالک فناوری است و حق و اختیار اعطای لیسانس را دارد؛
- اینکه موضوعات لیسانس شده (برای مثال متن، نرم افزار، و/یا مستندات) اصیل بوده و کپی نشده اند؛
- بر مبنای بهترین دانش و باور لیسانس دهنده، گواهینامه‌های اختراع لیسانس شده معتبر می‌باشند و توسط هیچ شخص ثالثی نقض نشده اند.

دو مثال اول باید بدون قید و شرط تنظیم شوند. اما در خصوص مثال سوم، با توجه به صعوبت اطمینان مطلق یافتن از اعتبار گواهینامه اختراع، متعارف است که لیسانس دهنده در ضمن بکارگیری کوشش بایسته برای حصول اطمینان از اعتبار گواهینامه‌های اختراع، گواهی خود را نسبت به اعتبار گواهینامه‌های اختراع لیسانس شده محدود به بهترین دانش خود نماید.

مثال دیگر در جایی است که لیسانس دهنده اذعان نموده و گواهی کند که فناوری مقدار حداقلی از فرآورده لیسانس شده را با کیفیتی معین در مدت زمانی معین تولید خواهد نمود. معقول بودن این امر نیز بستگی به این دارد که، برای مثال، آیا لیسانس دهنده از قبل تولید تجاری را شروع کرده و/یا تامین کننده تجهیزات تولید و کمک فنی ضروری می‌باشد.

اذعان‌ها و گواهی‌ها روشن‌گرند و تایید کننده درک طرفین از موضوعات خاص هستند که این امر می‌تواند کمک کننده و مهم باشد. همچنین آنها برای تخصیص ریسک ما بین طرفین یک موافقتنامه نقش سودمندی را ایفا می‌کنند. اما باید توجه داشت که اذعان‌ها و گواهی‌ها به اندازه ملائت و دارایی‌های طرف ارائه کننده آنها سودمند هستند. همچنین، محدودیت‌هایی مندرج در قسمت‌های دیگر یک موافقتنامه در مورد میزان جبران خسارت قابل ادعا (سلب مسوولیت)، می‌تواند ارزش این وثایق را از بین ببرد. (مباحث مرتبط را در خصوص تضمین‌های جبران خسارت تحت عنوان "مسوولیت ناشی از تولید" ملاحظه نمایید که مشابه با مباحث اخیرالذکر هستند.)

## مثال

اذعان ها، گواهی ها و عهود ارائه شده توسط لیسانس دهنده.

لیسانس دهنده در مقابل لیسانس گیرنده اذعان نموده و گواهی می کند که:

۱. (الف) لیسانس دهنده کلیه حقوق قراردادی لازم را برای اعطای لیسانس های انحصاری سبد گواهینامه اختراع به لیسانس گیرنده دارد.
- (ب) لیسانس دهنده همچنین کلیه حقوق قراردادی لازم را برای اعطای لیسانس غیرانحصاری به لیسانس گیرنده در زمینه فنی در خصوص تمامی تکمیل ها دارد.
۲. (الف) هیچ کدام از گواهینامه های اختراع موجود در سبد گواهینامه اختراع به علت اعراض یا عدم پرداخت حق الزحمه سالیانه منقضی نشده است یا در ظرف دو ماه از تاریخ نفوذ موافقتنامه منقضی نخواهند شد.
- (ب) گواهینامه های اختراع صادر شده موجود در سبد گواهینامه اختراع در تاریخ نفوذ بر اساس بهترین دانش لیسانس دهنده معتبر هستند و عاری از هر نوع حق حبس، ادعا، حق وثیقه، لیسانس و رهن می باشند. هیچ اعتراضی در خصوص گواهینامه های اختراع در طول مهلت اعتراض به ثبت نرسیده بود.
- (ج) امضاء و اجرای این موافقتنامه توسط لیسانس دهنده هیچ حکم قانونی، دستور دادگاه یا دستگاه دولتی یا منشور یا آیین نامه یا مقررات یا تصمیم های داخلی دیگر لیسانس دهنده را نقض نخواهد کرد و موجب نقض یا حال شدن تعهدی اساسی بر طبق هر نوع موافقتنامه یا سند که لیسانس دهنده طرف آن بوده یا ملزم به رعایت آن است، نمی شود.
۳. هیچ گونه ادعا، دعوا، دادخواهی یا دادرسی در دست رسیدگی یا بر طبق دانش لیسانس دهنده، تهدید کننده یا تاثیرگذار بر لیسانس دهنده و ناشی از یا در ارتباط با سبد گواهینامه اختراع وجود ندارد.
۴. لیسانس دهنده اذعان می نماید که خطاریه ای را در خصوص نقض یا تجاوز به گواهینامه اختراع، اختراع و اسرار تجاری معارض با سبد گواهینامه اختراع دریافت نکرده یا متهم به آن نشده است. مضاف بر این، لیسانس دهنده اذعان می نماید که در تاریخ این موافقتنامه، بی اطلاع از هر نوع اطلاعات یا اختراعاتی است که بخشی از یا کلیه اطلاعات و گواهینامه های اختراع مندرج در سبد گواهینامه اختراع را منسوخ نموده یا به طور عمده از ارزش آن می کاهد، به گونه ای که اگر لیسانس گیرنده قبل از انعقاد این موافقتنامه نسبت به اطلاعات یا اختراعات مزبور آگاهی می یافت، اینگونه عمل نمی نمود.
۵. لیسانس دهنده تصدیق می نماید که لیسانس گیرنده مسوولیت ها و تعهدات لیسانس دهنده را به هیچ وجه نمی پذیرد، خواه مربوط به سبد گواهینامه اختراع باشد یا مربوط به تکمیل های انجام شده توسط لیسانس دهنده.
۶. بعد از تاریخ نفوذ موافقتنامه و به این منظور که لیسانس گیرنده قادر به اجرا و حمایت از حقوق خود بر طبق این موافقتنامه شود یا مقررات مربوط به ثبت عمومی در حوزه قضایی دربردارنده سبد گواهینامه اختراع یا تکمیل ها را رعایت نماید، لیسانس دهنده باید پس از درخواست لیسانس گیرنده و بدون بررسی بیشتر، اسناد ضروری را تنظیم و تسلیم نماید و اقدامات لازم را به همان شکلی که در حدود متعارف مورد درخواست محتمل لیسانس گیرنده بوده، اتخاذ کند.

۷. علاوه بر این، لیسانس دهنده تعهد نموده و موافقت می نماید، در هر زمان که از وی درخواست شود، بدون هزینه و فوت وقت، لیسانس گیرنده و نمایندگان او را در جریان کلیه واقعیاتی که نسبت به آنها آگاهی دارد و به سبب گواهینامه اختراع یا تکمیل ها مربوط می شوند، گذاشته و در ترافعات یا دادرسی ها با موضوعاتی مربوط به سبب گواهینامه اختراع یا تکمیل ها گواهی دهد و هر نوع سند دیگری که ممکن است برای لیسانس گیرنده، نمایندگان یا قائم مقامان او در جهت تضمین حمایت جامع و کامل از سبب گواهینامه اختراع یا تکمیل ها ضروری باشد را تنظیم، امضاء و مبادله نماید، تا آن حد که درخواست، گواهی یا تدارک سند(های) مزبور مستقیماً مربوط به سبب گواهینامه اختراع و داخل در زمینه فنی باشد.

### تعهدات لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده

از لیسانس دهنده انتظار می رود که، برای مثال، در موافقتنامه گواهینامه اختراع و دانش فنی، تمامی اقدامات ضروری را برای انتقال فناوری اتخاذ و به لیسانس گیرنده برای شروع تولید تجاری کمک نماید. همینطور، از لیسانس گیرنده انتظار می رود، فرآورده لیسانس شده را در قلمرو جغرافیایی خود، بطرز مناسبی تولید کرده و به بازار عرضه نماید. در عمل، انتظارات یادشده می تواند منجر به اختلافات بسیاری گردد. بنابراین، تعیین واضح تمامی اقدامات لازم برای دستیابی به اهداف مذکور توسط طرفین و توافق و تصریح به آنها در موافقتنامه لیسانس ضروری است. مثال هایی تحت عنوان سرفصل های موافقتنامه در ضمیمه (۶.۲) الف آورده شده است.

در برخی مواقع، لیسانس گیرنده یک تعهد کلی مبنی بر بکارگیری تمامی تلاشهای متعارف، یا بهترین تلاش ها در صورت انحصاری بودن لیسانس، به منظور نائل آمدن به اهداف موافقتنامه لیسانس و موفقیت تجاری آن دارد. این تعهد کلی، احتمالاً مبهم بوده و روش بهتر این است که طرفین اقدامات خاص، از قبیل تعهد لیسانس گیرنده مبنی بر هزینه نمودن مبلغی مورد توافق برای تحقیق و بازاریابی یا فعالیت های دیگری که برای افزایش احتمال موفقیت در نظر گرفته شده را بطور مشخص تعیین نمایند. این رویه بدی است که به علت دشواری تصمیم گیری در مورد مسائل مربوط به مسوولیت در جریان مذاکرات، بر شروط بهترین تلاش ها تکیه نماییم. مسائلی که تصمیم گیری در مورد آنها دشوار است (برای مثال لیسانس گیرنده در بهره برداری از فناوری لیسانس شده به چه میزان سرمایه گذاری کند)، اغلب مواردی هستند که بعداً به اختلافات و طرح دعوا منجر می شوند.

**مثال**

ليسانس گيرنده تمامی تلاش های متعارف تجاری خود را بمنظور عرضه به بازار، ترویج و فروش فرآورده ای که به آن حق الامتياز تعلق می گیرد، در قلمرو جغرافیایی موضوع این موافقتنامه به کار خواهد گرفت و ليسانس گيرنده فرعی خود را نیز به این کار ملزم می نماید.

چنانچه ليسانس گيرنده گردش واقعی فرآورده ها را ایجاد ننماید و بنابراین فروش خالص فرآورده در قلمرو جغرافیایی بعد از دوره چهار ساله کامل از تاریخ نفوذ بوجود نیاید، مبلغ [میزان] [نوع ارز] توسط ليسانس گيرنده به ليسانس دهنده به عنوان حداقل مبلغ مقطوع (یک قلم) پرداخت می گردد. بعد از پایان هر سال که از چهارمین سال بدون سود آغاز می گردد، در صورت عدم حصول گردش، پرداخت مبلغ مقطوع یادشده بدون تعلق سود بر مبنایی مستمر و سالیانه ادامه می یابد. تا زمانی که ليسانس گيرنده فرآورده ای را به بازار عرضه ننموده یا این موافقتنامه را بر مبنای شروط مندرج در ماده XX فسخ نکرده است، پرداخت مبلغ مقطوع مذکور باید در ماه بعد از ژانویه صورت پذیرد.

**انصراف از حق**

شرط مربوط به انصراف از حق در موافقتنامه ليسانس به معنی این است که هیچ یک از طرفین حقوق خود را به سبب عدم اجرای آنها از دست نمی دهد. بنابراین اگر ليسانس دهنده مستحق دادن اختاریه فسخ موافقتنامه به علت عدم پرداخت حق الامتياز بوده است، اما از نقض چشم پوشی کرده یا آنرا نادیده گرفته، ليسانس دهنده همچنان این حق را دارد که در ارتباط با نقض دیگری از همان تعهد اختاریه بدهد. شرط مربوط به انصراف از حق در عمل مانع از اعمال مفهوم حقوقی استاپل یا ممنوعیت طرح دعوی به دلیل بی توجهی در مطالبه یا احقاق حق می شود، بدین معنا که صبر و شکیبایی یا عدم اعتنای قبلی، مانع از این نمی شود که ليسانس دهنده موقتاً حقوق خود را اعمال نماید.

**مثال**

چنانچه هر یک از طرفین از حق بوجود آمده در نتیجه عدم ایفای تعهد مندرج در این موافقتنامه صرف نظر نماید، اقدام وی به معنای انصراف از حقوق آتی او در نتیجه عدم ایفای تعهد موخر یا مشابه نمی باشد.

**فورس ماژور**

موضوع شرط مربوط به فورس ماژور در یک موافقتنامه ليسانس، رویدادهای مداخله کننده و ورای کنترل هر یک از طرفین می باشد و طرف متأثر را از اجرای تعهداتش باز می دارد. جنگ، اعتصاب ها و آتش سوزی مثال های قابل تصورند. مزیت درج شرط فورس ماژور این است که بموجب شرط مزبور امکان دارد، زمان اجرای تعهد تا زمان توقف یا از میان رفتن فورس ماژور به تاخیر بیافتد.

### رویه های ضد رقابتی<sup>۲۳</sup>

توجه به این نکته در زمان انعقاد موافقتنامه لیسانس دارای اهمیت است که اگر رویه های تجاری خاصی در موافقتنامه درج گردند و رویه های مزبور بسته به قوانین ملی کشور یا کشورهای مد نظر طرفین ضد رقابتی باشند، این امکان وجود دارد که موافقتنامه نامشروع قلمداد گردد. برای نمونه برخی از رویه هایی که ممکن است بسته به شرایط خاص موافقتنامه غیرقانونی قلمداد شوند، عبارتند از: اجبار لیسانس گیرنده برای قبول فرآورده ها یا خدماتی علاوه بر فناوری مالکانه (پیوند نمودن، فروش یا لیسانس چیزی به شرط آنکه مشتری یا لیسانس گیرنده، کالا یا خدمات دیگری را نیز خریده یا لیسانس آنرا تحصیل نماید)، منع لیسانس گیرنده از داد و ستد با شرکت های خاص، تلاش برای تثبیت قیمت فرآورده های دربردارنده فناوری لیسانس شده، محدودیت های قلمرو جغرافیایی، لیسانس متقابل و تشریک گواهینامه های اختراع.<sup>۲۴</sup>

### مقررات دولتی

در زمان بررسی انعقاد یک موافقتنامه لیسانس با شریکی خارجی، تحقیق در مورد وجود مقررات دولتی متفاوت که احتمالاً طرفین را متاثر می سازد، دارای اهمیت است. برای مثال، اغلب کشورها حداقل، ثبت<sup>۲۵</sup> موافقتنامه لیسانس در مراجع مربوطه خود را لازم می دانند. اما احتمالاً، علاوه بر ثبت، طی نمودن فرایندی تاییدی برای ورود به یک نوع از فعالیت خاص در کشورها ضروری باشد. ممکن است، در کشور لیسانس دهنده مقرراتی باشد که داد و ستد فناوری های خاصی را به دلایل امنیتی یا دلایل دیگر محدود یا مشروط نماید.<sup>۲۶</sup>

<sup>۲۳</sup> ببینید:

The recent European Community Technology Transfer Block Exemption Regulations (TTBER), "Commission Regulation (EC) No 772/2004 of 27 April 2004 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of technology transfer agreements" and Kathleen R. Terry, "Antitrust and Technology Licensing", <http://www.autm.net/pubs/journal/95/ATL95.html>.

<sup>۲۴</sup> برای مطالعه بیشتر در خصوص تشریک گواهینامه های اختراع، ببینید:

"The Rationale for Patent Pools and their Effect on Competition", [http://www.jur.lu.se/Internet/Biblioteket/Examensarbeten.nsf/0/30F926B40D44ACF5C1256D9E00447A5D/\\$File/xsmall.pdf](http://www.jur.lu.se/Internet/Biblioteket/Examensarbeten.nsf/0/30F926B40D44ACF5C1256D9E00447A5D/$File/xsmall.pdf).

<sup>۲۵</sup> ببینید:

David J. Dykeman and Daniel W. Kopko, "Patent License Recordation in the United States and Foreign Countries", <http://www.palmerdodge.com/pdf/patentlicense.pdf>.

<sup>۲۶</sup> برای مثال ببینید:

The Export of Goods, Transfer of Technology and Provision of Technical Assistance (Control) Order 2003 under the Export Control Act 2002 of the United Kingdom.

## مثال ۱

چنانچه لیسانس گیرنده مطلع شود که این موافقتنامه را باید بر طبق قوانین و مقررات دولتی [کشور] گزارش نمود یا به تایید رسانید، آنرا به اطلاع لیسانس دهنده می رساند. لیسانس گیرنده کلیه ثبت های اجباری را انجام و تمامی هزینه ها من جمله حق الزحمه ها، جریمه ها و تمامی هزینه های شخصی مرتبط با گزارش یا فرایند تایید مزبور را پرداخت خواهد کرد.

## مثال ۲

لیسانس گیرنده تمامی قوانین حاکم [کشور] و قوانین خارجی که حاکم بر انتقال فرآورده های لیسانس شده و داده های فنی مربوطه، به کشورهای خارجی می باشد را، رعایت می کند. قوانین و مقررات مزبور، بطور غیر حصری شامل مقررات حاکم بر مبادله بین المللی جنگ افزارها و مقررات حاکم بر کنترل صادرات می شوند. هیچیک از طرفین ادعا نمی کند که تحصیل پروانه صادرات ضرورت ندارد یا در صورت وجود این ضرورت، پروانه مزبور صادر می شود.

## اختلافات

طرفین باید به هنگام مذاکره موافقتنامه لیسانس واقف باشند که احتمال بروز اختلاف وجود دارد و بنابراین ابزاری برای حل و فصل آنها پیش بینی نمایند. انعطاف پیش بینی شده برای اصلاحات در موافقتنامه، باید ابزارهایی را برای حل و فصل اختلاف در اولین مرحله فراهم آورد و در صورت عدم موفقیت، مکانیزم هایی برای حل و فصل اختلافات پیش بینی شوند. به هنگام تدوین شروط مربوط به حل و فصل اختلافات، طرفین چندین گزینه برای انتخاب دارند. بطور سنتی، اغلب موافقت می نمایند که اختلافات خود را از طریق طرح دعوا در یک دادگاه داخلی خاص، حل و فصل نمایند. اما بطور فزاینده ای، طرفین از روش های حل و فصل اختلافات جایگزین از قبیل داوری یا میانجیگری یا میانجیگری مقدم - داوری موخر استفاده می نمایند. مرکز داوری و میانجیگری واپو شروط نمونه ای را توسعه داده است که ارجاع اختلافات به داوری یا میانجیگری یا ترکیبی از هر دوی آنها را تسهیل می نماید.

روش های جایگزین حل و فصل اختلافات دارای چندین مزیت می باشند:

- رسیدگی واحد. از طریق روش های جایگزین حل و فصل اختلافات، طرفین می توانند توافق نمایند که اختلاف دربردارنده حقوق مالکیت فکری که در تعدادی از کشورها مورد حمایت می باشند را بموجب تنها یک رسیدگی حل و فصل نمایند، در نتیجه، از هزینه و پیچیدگی دادرسی در چند حوزه قضایی و ریسک آراء متناقض اجتناب نمایند.

- *آزادی اراده*. روش های جایگزین حل و فصل اختلافات، به خاطر ماهیت خصوصی آنها، به طرفین فرصت اعمال کنترل بیشتر بر نحوه حل و فصل اختلافات خود نسبت به رسیدگی در دادگاه می دهد. برای مثال، آنها می توانند قانون حاکم، محل و زبان رسیدگی و قواعد رسیدگی را انتخاب نمایند. بعلاوه، طرفین می توانند مناسب ترین تصمیم گیرندگان را برای اختلافشان انتخاب نمایند. این امر علی الخصوص در جایی اهمیت می یابد که اختلافات مربوط به موضوعات حقوقی، فنی و تجاری پیچیده ای باشند.
- *بی طرفی*. روش های حل و فصل اختلافات جایگزین، می توانند نسبت به قانون، زبان و فرهنگ رسمی طرفین بی طرف باشند و در نتیجه جلوی بهره مندی احتمالی از امتیاز دادگاه محلی توسط هر یک از طرفین در دادرسی های مبتنی بر دادگاه گرفته شود، زیرا آشنایی با قانون حاکم و رویه های محلی می تواند مزایای راهبردی مهمی را دربرداشته باشد.
- *محرمانگی*. روش های حل و فصل اختلافات جایگزین، خصوصی هستند. در نتیجه، طرفین می توانند در پی موافقت با یکدیگر، جریان رسیدگی و نتایج آنرا محرمانه نگاه دارند. این امر به آنها اجازه می دهد که بر روی ماهیت دعوا تمرکز نمایند و در خصوص اثرات عمومی آن نگران نباشند که به ویژه در صورت مطرح بودن مسائل مربوط به اعتبار تجاری و اسرار تجاری دارای اهمیت می باشد.
- *نهایی بودن و قابلیت اجرای آراء داوری*. برخلاف تصمیمات دادگاه، که بطور کلی از طریق یک یا چند چرخه دادرسی قابل اعتراض هستند، آراء داوری معمولاً قابلیت رسیدگی دوباره را ندارند. علاوه بر این، کنوانسیون سازمان ملل در مورد شناسایی و اجرای احکام داوری خارجی سال ۱۹۵۸ (کنوانسیون نیویورک)، تا حد زیادی شناسایی و اجرای آرای داوری را در بین اعضای خود، بیش از ۱۳۰ کشور جهان، تسهیل نموده است.

البته در برخی موارد، دادرسی در دادگاه نسبت به روش های جایگزین حل و فصل اختلافات ارجحیت دارد. برای مثال، اگر یکی از طرفین از همکاری تا حد زیادی سرباز زند، در حالی که این امکان نیز وجود دارد که عدم همکاری مزبور حتی در چهارچوب اختلافات مربوط به نقض فرا قراردادی قرار گیرد، ماهیت مبتنی بر رضایت طرفینی روش های جایگزین حل و فصل اختلاف

موجب خواهد شد که این روش‌ها کمتر مناسب باشند. به علاوه، اگر یکی از طرفین برای مشخص نمودن حقوق خود، قصد تاسیس یک رویه قضایی عمومی را به جای تحصیل رأی محدود به رابطه طرفین آن داشته باشد، رسیدگی در دادگاه مرجح است. مع الوصف، این نکته دارای اهمیت می‌باشد که طرفین بالقوه و مشاوران آنها از گزینه‌های مربوط به چگونگی حل و فصل اختلاف آگاه باشند تا بتوانند روشی که به بهترین شکل با نیازهای آنان تطابق دارد را برگزینند.

### مثال ۱: میانجیگری

هرگونه اختلاف، مرافعه یا دعوی، تحت ناشی از یا مرتبط با این قرارداد یا هرگونه الحاقیه بعدی این قرارداد که بطور غیر حصری شامل، تشکیل، اعتبار، اثر الزام آور، تفسیر، اجرا، نقض یا خاتمه و دعاوی غیر قراردادی می‌شود، بر طبق قواعد میانجیگری واپیو به میانجیگری ارجاع خواهد شد. محل میانجیگری [محل میانجیگری را تعیین نمایید] می‌باشد. زبان مورد استفاده در میانجیگری [زبان میانجیگری را تعیین نمایید] می‌باشد.

### مثال ۲: داوری

هرگونه اختلاف، مرافعه یا دعوا تحت ناشی از یا در ارتباط با این قرارداد و هرگونه الحاقیه بعدی به این قرارداد که بطور غیرحصری شامل، تشکیل، اعتبار، اثر الزام آور، تفسیر، اجرا، نقض یا خاتمه و همچنین ادعاهای غیرقراردادی می‌شود، برطبق قواعد داوری واپیو به داوری ارجاع شده و بطور نهایی رای صادر می‌شود. دیوان داوری از [سه داور] [یک داور] تشکیل می‌شود. محل داوری [محل داوری را تعیین نمایید] می‌باشد. زبان مورد استفاده در جریان رسیدگی داوری [زبان را تعیین نمایید] می‌باشد. در مورد اختلاف، مرافعه یا دعوا برطبق قانون [حوزه قضایی را تعیین نمایید] تصمیم‌گیری می‌شود.

### مثال ۳: داوری فوری

هرگونه اختلاف، مرافعه یا دعوا تحت ناشی از یا در ارتباط با این قرارداد و هرگونه الحاقیه بعدی به این قرارداد که بطور غیرحصری شامل، تشکیل، اعتبار، اثر الزام آور، تفسیر، اجرا، نقض یا خاتمه، و همچنین ادعاهای غیر-قراردادی می‌شود، برطبق قواعد داوری فوری واپیو به داوری ارجاع شده و بطور نهایی رای صادر می‌شود. محل داوری [محل داوری را تعیین نمایید] می‌باشد. زبان مورد استفاده در جریان رسیدگی داوری [زبان را تعیین نمایید] می‌باشد. اختلاف، مرافعه یا دعوا برطبق قانون [حوزه قضایی را تعیین نمایید] تصمیم‌گیری می‌شود.

### مثال ۴ میانجیگری مقدم و در صورت عدم حل و فصل، داوری موخر

هرگونه اختلاف، مرافعه یا دعوا تحت، ناشی از یا در ارتباط با این قرارداد یا هرگونه الحاقیه بعدی به این قرارداد، که بطور غیرحصری شامل تشکیل، اعتبار، اثر الزام آور، تفسیر، اجرا، نقض یا خاتمه و همچنین ادعاهای غیر قراردادی می شود، برطبق قواعد میانجیگری واپیو به میانجیگری ارجاع می شود. محل میانجیگری [محل میانجیگری را تعیین نمایید] می باشد. زبان مورد استفاده در میانجیگری [زبان را تعیین نمایید] می باشد.

اگر و تا حدی که اختلاف، مرافعه یا دعوی یادشده برطبق میانجیگری در طول [۶۰] [۹۰] روز از شروع میانجیگری حل و فصل نشد، پس از تسلیم درخواست برای داوری توسط هر یک از طرفین، به داوری ارجاع خواهد شد و برطبق قواعد داوری واپیو بطور نهایی در مورد آن رای صادر می شود. همچنین اگر قبل از انقضای مدت یادشده [۶۰] [۹۰] روز، یکی از طرفین در میانجیگری شرکت ننماید یا به شرکت خود ادامه ندهد، اختلاف، مرافعه یا دعوا با تسلیم درخواست داوری توسط طرف دیگر، به داوری ارجاع شده و برطبق قواعد داوری واپیو بطور نهایی در مورد آن رای صادر خواهد شد. دیوان داوری متشکل از [سه] [یک] داور می باشد. محل رسیدگی داوری [محل داوری را تعیین نمایید] می باشد. زبان مورد استفاده در جریان رسیدگی داوری [زبان را تعیین نمایید] می باشد. اختلاف، مرافعه یا دعوا که به داوری ارجاع شده است، برطبق قانون [حوزه قضایی را تعیین نمایید] در مورد آن تصمیم گیری خواهد شد.

### اجرای موافقتنامه

همانطور که در جای جای این راهنما تاکید شده است، لیسانس دربردارنده یک رابطه مستمر در طول یک دوره معین بین اطراف است که در جهت تحصیل نتیجه ای سودآور برای هر دوی آنها تلاش می کنند. به منظور اطمینان از سودآوری این رابطه برای طرفین، ایفای تعهدات توسط هر یک از آنها دارای اهمیت است. برای مثال، ممکن است لیسانس دهنده تعهداتی مبنی بر ارائه کمک فنی به لیسانس گیرنده برای یکبار یا بطور مستمر داشته باشد. لیسانس دهنده همچنین در مورد نگهداری حقوق مالکیت فکری، توجه خود را همچنان حفظ خواهد نمود تا حقوق یادشده منقضی نشود یا به حال تعلیق در نیاید. مثلاً، اگر حقوق علامت تجاری منتقل شوند، از حفظ کیفیت علامت تجاری اطمینان حاصل نماید. کیفیت علامت تجاری، اشاره به استفاده صحیح از علامت تجاری دارد و استفاده صحیح نیز بر مبنای دستورالعمل های استفاده از علامت تجاری صادر شده توسط لیسانس دهنده می باشد و تضمین کننده این امر است که فرآورده با ویژگی های فنی و لازم فناوری لیسانس شده مطابقت دارد. علاوه بر این و

بسته به شروط مورد توافق، در جهت حفظ موافقتنامه، لیسانس دهنده باید خود را در مسائل دیگری نیز داخل نماید. مسائل یاد شده شامل حفظ و نگهداری از حسابداری تفصیلی حق الامتیازهای دریافتی، حسابرسی حساب های لیسانس گیرنده، توسعه بیشتر فناوری، پیروی از روشهای مورد توافق در مورد تکمیل های صورت گرفته و دفاع از لیسانس گیرنده در دعاوی طرح شده توسط اشخاص ثالث و طرح دعوا علیه اشخاص ثالث از طرف لیسانس گیرنده، می شوند.

لیسانس گیرنده هم در ارتباط با تعهدات اصلی، تعهد به پرداخت حق الامتیاز داشته و نسبت به بکارگیری دستورالعمل های دقیق حسابداری مسوولیت دارد. وی همچنین باید مکانیزمی را برای ارائه گزارش ها بصورت منظم به کار گیرد و اجازه حسابرسی حسابهای خود را بدهد. مضاف بر این، لیسانس گیرنده متعهد به رعایت روش ها و آیین مورد توافق در مورد تکمیل ها و اتخاذ اقدامات توافق شده در صورت نقض می باشد و اگر لیسانس یک علامت تجاری واگذار شده باشد، متعهد به حفظ کیفیت آن خواهد بود. اگر هم فرآورده هایی با استفاده از گواهینامه اختراع لیسانس شده تولید شوند، موافقتنامه احتمالاً مقرر نموده است که فرآورده های یادشده بر همین اساس علامت گذاری شوند یا ممکن است، لیسانس دهنده مایل به کنترل و تایید چگونگی علامت گذاری یک فرآورده توسط لیسانس گیرنده بر پایه گواهینامه اختراع لیسانس دهنده باشد.<sup>۲۷</sup>

#### مثال

لیسانس گیرنده تمامی فرآورده های لیسانس شده ای که برطبق شرایط این موافقتنامه تولید شده، مورد استفاده قرار گرفته و فروخته شده، یا جعبه های آنها را بر طبق قوانین علامت گذاری گواهینامه اختراع حاکم، علامت گذاری می نماید.

این نکته حائز اهمیت است که تمامی تعهدات مزبور و چگونگی اجرای آنها به طور روشن و با جزئیات کافی در موافقتنامه تعیین شوند. آنها برای لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده هزینه آور

<sup>۲۷</sup> بی فایده نخواهد بود اگر به خاطر داشته باشیم که چنانچه فرآورده نهایی دارای کیفیت مطلوبی نباشد، علامت گذاری فرآورده به گونه ای که نشان دهنده استفاده از گواهینامه اختراع لیسانس شده باشد، ممکن است به زیان دارنده گواهینامه اختراع تمام شود. اما اگر فرآورده یک موفقیت قلمداد گردد و سپس توسط شخصی نقض گردد، علامت گذاری محصول بدین معناست که به ناقض هشدار قبلی داده شده و بدین لحاظ، در برخی از حوزه های فضایی جبران خسارت های اعطایی به لیسانس دهنده می تواند جنبه تنبیهی پیدا کند.

است، چه از نظر زمانی که صرف می شود و چه از نظر ضرورت های نیروی انسانی اضافی. به هرحال، آنها برای بقاء، حرکت بدون اشکال و ثبات موافقتنامه اجتناب ناپذیر هستند.

### انقضاء و خاتمه

موافقتنامه های ليسانس در دو حالت خاتمه می یابند. اولین حالت زمانی است که مدت یا دوره موافقتنامه به خاطر روی دادن یک واقعه مورد توافق منقضی می گردد. برای مثال، مدت موافقتنامه ده سال می باشد یا تا زمانی که آخرین گواهینامه اختراع ليسانس شده منقضی گردد یا اعتبار آن پایان پذیرد.<sup>۲۸</sup> در صورت تحقق رویدادهای مزبور، موافقتنامه بطور خودکار منفسخ می شود.

حالت دوم، در زمانی مصداق پیدا می کند که موافقتنامه توسط یکی از طرفین قبل از اتمام مدت آن فسخ شود. وقایعی که می تواند منجر به ایجاد حق فسخ موافقتنامه برای یکی از طرفین گردد، معمولاً بطور دقیق در موافقتنامه تعیین می شوند و مربوط به قصور در اجرا و نقض یک شرط از موافقتنامه، مثلاً قصور در پرداخت هایی که موعد آنها فرا رسیده، ورشکستگی و اعسار می شوند. درحالی که موافقتنامه می تواند بطور خودکار در زمان تحقق یکی از این وقایع خاتمه یابد، بهتر است که اخطاریه ای مبنی بر فسخ موافقتنامه در صورت عدم بر طرف نمودن قصور بوسیله طرف دیگر در ظرف زمانی مشخص به او داده شود.

توجه به حقوق و تعهدات طرفین بعد از انقضاء یا خاتمه موافقتنامه دارای اهمیت است. برای مثال، در جایی که دانش فنی یا اطلاعات محرمانه مکتوبی وجود دارند و موافقتنامه توسط ليسانس دهنده فسخ گردد، آیا ليسانس گیرنده متعهد به متوقف نمودن استفاده و بازگرداندن دانش فنی یا اطلاعات یادشده می باشد. چنانچه پاسخ مثبت باشد، امر مزبور به چه نحو انجام می شود؟ می توان مقرر نمود که در صورت انقضای موافقتنامه، ليسانس گیرنده می تواند از دانش فنی و اطلاعات محرمانه استفاده نماید: ليسانس-گیرنده در این صورت یک ليسانس کاملاً پرداخت شده را در اختیار خواهد داشت. همچنین باید این موضوع مد نظر قرار داده شود که آیا ليسانس های فرعی یا حقوق دیگر که به اشخاص ثالث اعطاء شده، بعد از خاتمه تداوم می یابند. علاوه بر این، تعیین شروطی که حتی بعد از پایان اعتبار موافقتنامه به قوت خود باقی می مانند، دارای اهمیت می باشد. برای نمونه، شروط مربوط به حفظ محرمانگی، تداوم حقوق مربوط به استفاده از تکمیل های طرف دیگر، دسترسی به سوابق، حل و فصل اختلافات، تعهدات ناشی از

<sup>۲۸</sup> برای مطالعه بیشتر ببینید:

“How to Get Royalties After a Patent Has Expired” by Charles A. Weiss and Kenneth R. Corsello at [www.kenyon.com/files/tbl\\_s47Details%5CFileUpload265%5C128%5CRoyalties.pdf](http://www.kenyon.com/files/tbl_s47Details%5CFileUpload265%5C128%5CRoyalties.pdf)

تولید و تضمین های عدم ورود خسارت از این قبیل هستند. امکان دارد، شروطی که حتی بعد از خاتمه موافقتنامه اعتبار آنها تداوم می یابد، تنها برای یک دوره خاص اعتبار خود را حفظ نمایند.

#### مثال

۱. به جز در مواردی که موافقتنامه بر اساس شروطی که متعاقباً آمده، زودتر خاتمه یابد، این موافقتنامه تا انقضای آخرین گواهینامه اختراع لیسانس شده، اعتبار خود را حفظ می نماید و از تاریخ انقضای آخرین گواهینامه اختراع لیسانس شده، لیسانس گیرنده حق استفاده مستمر از دانش فنی محرمانه متعلق به لیسانس دهنده را دارد و حقی مبنی بر توسعه، ساخت، آنچه تا کنون ساخته شده، ترویج و فروش هر فرآورده ای را در داخل یا خارج از قلمرو جغرافیایی، بدست خواهد آورد که کاملاً ما به ازای آن پرداخت شده و تعهدی به پرداخت ما به ازای بیشتر به لیسانس دهنده ندارد.

۲. چنانچه بر طبق تشخیص تنها خود لیسانس گیرنده، بکارگیری گواهینامه اختراع لیسانس شده در زمینه فنی به دلایل فنی، مقرراتی، علمی، سیاسی یا اقتصادی، بطور غیر حصری مانند، جنگ، انقلاب، هرج و مرج های داخلی، فجایع طبیعی و رویدادهای مشابه دیگر، ممکن نباشد، لیسانس گیرنده می تواند این موافقتنامه را در هر زمان و به مجرد دادن اخطاریه کتبی فسخ نماید.

۳. چنانچه جهات متعارفی برای پیدایش این باور وجود داشته باشد که از طرف لیسانس گیرنده تلاشی برای توسعه، ساخت یا فروش فرآورده صورت نمی گیرد، لیسانس دهنده می تواند این موافقتنامه را فسخ نماید.

۴. چنانچه لیسانس گیرنده در معرض اعلان ورشکستگی یا آغاز ورشکستگی یا رسیدگی های مشابه یا در جریان تعیین مدیر تصفیه یا هر نوع اقدام قضایی داخلی معادل آن قرار گیرد یا تحت کنترل دادگاه در آید، با هدف اجتناب از ورشکستگی یا اداره شرکت هایی که پرداخت های خود را متوقف کرده اند یا اعتبار خود را از دست داده اند، به جز وقایع ورشکستگی که منتفی شده، از بین رفته یا وثیقه ای در طول شصت (۶۰) روز به میزان حداقل  $1\frac{1}{2}$  برابر مبلغ ادعا شده ارائه گردد، تمام حقوقی که به لیسانس گیرنده برطبق این موافقتنامه اعطا گردیده، بدون قید و شرط و فوراً به لیسانس دهنده اعاده می شوند و تا آنجا که مصداق داشته باشد، کلیه قیود تاخیری و شروط مندرج در این موافقتنامه زائل شده و تمامی تعهدات مالی لیسانس گیرنده حال می شود و فوراً قابل پرداخت می گردد و از تاریخی که ورشکستگی یادشده محقق یا رسیدگی های مشابه آغاز گردد، مشمول بهره می شوند.

۵. بمجرد خاتمه برطبق بندهای ۲، ۳ و ۴، تمامی حقوقی که برطبق این موافقتنامه به لیسانس گیرنده اعطاء شده، به لیسانس دهنده اعاده می گردد و لیسانس گیرنده در سریعترین شکل ممکن، تمامی اطلاعات محرمانه متعلق به لیسانس دهنده را به وی باز می گرداند، تنها به استثنای نگهداری نسخه ای واحد از اسناد حقوقی برای اطمینان از ایفای تعهداتی که بر عهده او در این موافقتنامه درج گردیده است. از تاریخ خاتمه مزبور، هیچ یک از طرفین تعهد یا مسوولیت دیگری برطبق این موافقتنامه در مقابل طرف دیگر ندارند. اما خاتمه موافقتنامه هیچ یک از طرفین را از تعهد یا مسوولیت ایجاد شده قبل از خاتمه رها نمی نماید.

## نتیجه گیری

موضوعات بسیاری مورد بحث و بررسی قرار گرفت. اما ضرورتی ندارد که همه آنها در تمامی موافقتنامه های<sup>۲۹</sup> لیسانس درج گردد. بسیاری از آنها بستگی به مورد و نیاز مطرح شده دارد. آنچه در یک مورد خاص مناسب تلقی می شود، بستگی به نیازها، انتظارات و شرایط یک پیمان خاص دارد. عواملی همچون اهمیت و سطح توسعه فناوری، نوع و سطح حمایت، ریسک های بالقوه، اندازه سرمایه گذاری، اهداف راهبردی طرفین و مواردی از این دست، مطمئناً نقشی را در شکل دهی به موافقتنامه ایفاء می نمایند. لیسانس، بسیاری از رشته ها، منجمله تخصص در زمینه فنی ذیربط، حقوق (بطور خاص مالکیت فکری) و امور مالی را گرد هم می آورد. در صورت انعقاد یک موافقتنامه، تنها مرحله اول به نتیجه رسیده است. مرحله سخت و بطور امیدوارانه مرحله سودآور، یعنی اجرا، تازه شروع شده است.<sup>۳۰</sup>

<sup>۲۹</sup> در حالی که تمرکز این راهنما بر روی لیسانس می باشد، نباید این امر را نادیده گرفت که بسیاری از موارد فوق الذکر در بسیاری از انواع دیگر موافقتنامه های انتقال فناوری نیز مطرح هستند.

<sup>۳۰</sup> متأسفانه موافقتنامه ها همواره سودآور نیستند و ممکن است به یک دلیل یا دلیل دیگر، با شکست مواجه شوند. برای مطالعه در خصوص چگونگی پیش گیری از این شکست ها ببینید:

Mark Levy, "Patent Licensing Pitfalls", <http://131.238.53.103/pli/alip/1stalip/cle99lic-levy.html>, SCP Technology and Growth, "Licensing Pitfalls – When Agreements Fail", <http://scp.com.au/publications/licensing/pitfalls.shtml>

## ۵. رهنمون ها و پندهای مذاکره

شما به قراردادی دست می یابید که برای آن مذاکره می نمایید، نه قراردادی که مستحقش هستید.

مذاکره یک موافقتنامه لیسانس فناوری، هنر دستیابی به یک توافق در جایی است که لیسانس دهنده اعطاء کننده و لیسانس گیرنده تحصیل کننده حق استفاده از فناوری لیسانس دهنده بر طبق قیود و شرایط معین می باشند. هدف، پایه ریزی یک رابطه آتی است که برای هر دوی طرفین راضی کننده و نهایتاً سودآور باشد. یعنی همان نتیجه "برد - برد" در مقابل "برد - باخت" (که در عمل دربردارنده نتیجه باخت - باخت است). برای بدست آوردن نتیجه "برد - برد"، هم لیسانس دهنده و هم لیسانس گیرنده بالقوه باید به این واقعیت توجه داشته باشند که در لیسانس، هر طرف چیز با ارزشی را در اختیار دارد که به رابطه اضافه خواهد نمود. درک اینکه ارزش چیست و درک نیازها و انتظارات طرفین در ورود به اینچنین موافقتنامه ای کلید ورود به مذاکرات موفقیت آمیز می باشد.<sup>۳۱</sup>

### فرایند مذاکره یک موافقتنامه لیسانس

فرایند مذاکره دربردارنده چهار مرحله مجزاست: آماده سازی، گفتگو، پیشنهاد نمودن و معامله کردن.

#### مرحله آماده سازی

احتمالاً مهمترین مرحله آماده سازی است، چرا که تقریباً جبران یا فائق آمدن به مشکلات آماده سازی ناکافی غیر ممکن می باشد. آماده سازی شامل تمامی آنچه در این راهنما تا بدین اینجا مورد بحث قرار گرفته می شود. یعنی، لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده به هر دلیلی به این نتیجه باید رسیده باشند که انعقاد یک موافقتنامه لیسانس، سازگار با اهداف تجاری مربوطه آنهاست. آنها باید یکدیگر را به عنوان شرکای محتمل خود به رسمیت شناخته باشند، به گونه ای که هر یک دیگری را دارای قابلیت تکمیل، تقویت و برآوردن اهداف تجاری طرف مقابل خود بدانند.

<sup>۳۱</sup> برای مطالعه بیشتر ببینید:

Alec and Munro, "Disciplined Negotiation: Worldwide", *Les Nouvelles*, December, 1997 and Fisher and Ury, "Getting To Yes", Penguin, 1991.

هم اکنون برای لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده بالقوه، زمان آماده سازی جهت شرکت در جلسات رسمی پیش روی ما بین طرفین فرا رسیده است. تمامی اطلاعاتی که تا بدین جا در مرحله آماده سازی وسیعتر جمع آوری شده اند، در این زمان قابلیت بهره برداری پیدا می کنند. به منظور روشن نمودن و تمرکز بر مذاکرات، ملاحظات ذیل بطور سودمندی قابل توجه می باشند:

- انجام یک ارزیابی اساسی از اهداف تجاری و تصمیم گیری در این خصوص که آیا موافقتنامه لیسانس می تواند در پیش برد اهداف مزبور موثر باشد. در این زمان باید تعیین نمود که هر یک از طرفین از مذاکرات چه می خواهد یا چه نتیجه ای به عنوان نتیجه موفقیت آمیز قلمداد می گردد. به عبارت دیگر، هدف چیست و چه گونه می توان به این هدف دست یافت.
- به همین نحو، انتظارات طرف دیگر از مذاکرات چیست و تا چه اندازه با آنچه ما تصمیم به دستیابی به آن را داریم، متفاوت بوده یا هم پوشی دارد.
- مذاکره کننده اصلی ترجیحاً باید شخصی باشد که راهبرد تجاری کلی را درک نماید. بطور ایده آل، مذاکره کننده اصلی باید بوسیله یک تیم، متشکل از کارشناسان مالی، حقوقی و فنی حمایت شود. نقش ها و مسوولیت های هر یک باید به روشنی تعیین گردد و هر یک از اعضای تیم باید هدف کلی، تصویر جامع، را درک نماید، بگونه ای که هیچ یک از اعضا با هیچ مساله ای بطور غیر قابل انتظار مخالفت یا موافقت ننماید، در حالی که موضع وی، مورد موافقت سایر اعضای گروه خود نمی باشد.
- خلاصه ای از موضوعات کلیدی تجاری برای تحت پوشش قرار دادن آنها در موافقتنامه لیسانس و موضع مربوطه در خصوص هر یک از موضوعات مزبور تهیه شود. این سند سرفصل های موافقتنامه یا جدول شروط یا مبنای پیشنهادی موافقتنامه نامیده می شود. مهم است که در ارتباط با هر موضوعی، عالیترین (یا بهترین) موضع و پایین ترین (یا بدترین) موضع تعیین شوند. مزیت دیگر سرفصل ها این است که جدول بندی عملی سرفصل های موافقتنامه می تواند در اکثر موارد سودمند باشد تا برطبق آن مذاکرات را شروع نموده و پیش برد. در مقایسه با پیش نویس یک موافقتنامه لیسانس که معمولاً بسیار مبسوط است، بر طبق سرفصل های موافقتنامه دو تا پنج صفحه ای، می توان راحتتر و سریع تر مسائل مختلف را مذاکره نمود. یک شمای کلی از نمونه ای از سرفصل های موافقتنامه در ضمیمه ۶.۲ الف آورده شده است.

تمایز ما بین مراحل گفتگو، پیشنهاد و معامله معمولاً واضح می باشد، با وجود اینکه ممکن است طرفین آنقدر سریع مراحل یادشده را طی نمایند که تمایز نامشخص به نظر برسد. حتی با این وجود، آگاهی نسبت به مرحله مذاکراتی که در آن هستیم، همواره اهمیت دارد.

### مرحله گفتگو

معمولاً خصوصیت این مرحله، لیسانس دهنده ای است که ویژگی ها و فرصت های عرضه شده توسط فناوری را تبلیغ می نماید و همچنین لیسانس گیرنده بالقوه ای است که اسناد و اطلاعات را متعاقب انعقاد یک موافقتنامه حفظ اسرار مرور می کند. همچنین ممکن است، لیسانس گیرنده، نظرات خود در مورد ارزش لیسانس برای تجارت او و علت علاقمندی خود به لیسانس را بیان دارد. این گفتگو بشکلی کلی ادامه می یابد.

### مراحل پیشنهاد نمودن و معامله کردن

در مرحله پیشنهاد نمودن، طرفین در حال تحقیق در مورد رابطه ممکن و شروط تجاری اصلی می باشند. "چرا ما باید به شما یک لیسانس جهانی انحصاری اعطاء نماییم؟" سوالات کلیدی پرسیده می شوند، فرضیات آزمایش می شوند، اهداف راهبردی تعیین می گردند و مرزها مشخص می گردند. در مرحله معامله نمودن، این سوال را می توان مطرح نمود: "اگر ما یک لیسانس انحصاری جهانی به شما اعطاء نماییم، شما نیز باید مبلغ مقطوع پرداختی به هنگام امضای موافقتنامه را دو برابر نمایید" و لیسانس گیرنده نیز در پاسخ می تواند اظهار نماید که "اگر ما پیش پرداخت را دو برابر نماییم، پس یک دوم از آن باید در مقابل حق امتیازهای واجب الادای آتی ناشی از فروش های فراورده های لیسانس شده توسط ما تعدیل بشود." رهنمون های طلایی مذاکره در اینجا نقش خود را ایفاء می نمایند و در اینجا رهنمون اگر ... پس به کار رفته که به عنوان رهنمون هرگز چیزی را واگذار نکن مگر آنکه در مقابل آن چیزی را دریافت نمایی نیز شناخته می شود. برای یک مذاکره کننده غیر مجرب، موافقت با پیشنهاد ارائه شده از جانب طرف مقابل و سپس ارائه یک پیشنهاد جداگانه به طرف مقابل و تعجب از رد آن بسیار آسان است. مذاکره کننده مجرب، دارای توانایی و همچنین مجال جستجو و ربط دادن مسائل با یکدیگر می باشد و بنابراین، نتیجه بهتری را بدست می آورد (حداقل در خصوص این مسائل). رهنمون دیگری که از این تبادل پدیدار می شود، فرصت هایی است که می تواند از طریق خلق متغیرها یا

ایجاد گزینه‌های مختلف بوجود آید. راه حل‌های مختلفی را می‌توان در حل یک مشکل و نائل آمدن به موافقتنامه‌ای قابل قبول برای طرفین به کار بست. تمامی شرایط کلیدی موافقتنامه منجمله و برای مثال، انحصاری بودن لیسانس / قلمروهای جغرافیایی / قلمرو موضوعی لیسانس / مبالغ و زمانبندی پرداخت‌ها / حق امتیازها، متغیرند و بکار بستن مقدار کمی ابتکار می‌تواند متغیرهایی اضافی را ایجاد نموده و می‌توان همه آنها را بطور خلاقانه‌ای مدیریت نمود تا طرفین احساس کنند به توافقی دست یافته‌اند که با اهداف تجاری مخصوص به آنها هماهنگی دارد و همان برآیند برد - برد نامیده می‌شود.

### رهنمون‌های طلایی مذاکره

رهنمون‌ها اصولی هستند که هدفشان ارائه بسته‌ای کاربردی به مذاکره‌کننده برای انجام مذاکرات می‌باشد. قاعده نیستند که اگر از آنها تخطی شود، به معنای خاتمه مذاکرات باشد. بلکه قصور در پیروی از یک رهنمون یا اجرای آن به مذاکره‌کننده صرفاً هشدار می‌دهد که نیاز به داشتن درک صحیحی از موقعیت داشته یا احتمالاً نیاز به اتخاذ اقدامات اضافی یا متفاوت خواهد داشت.

ما قبلاً به رهنمون خلق متغیرها و رهنمون اگر ... پس اشاره کردیم. رهنمون‌های دیگر شامل:

تلاش برای به دست آوردن برآیندی برد - برد. این امری مطلقاً بنیادی است. قراردادهای لیسانس بطور غیرقابل اجتنابی دربردارنده روابط فنی، تجاری و شخصی بلند مدت بوده و چنین به نظر می‌رسد که خشنودی و رضایت طرفین از توافق حاصله، برای موفقیت موافقتنامه ضروری است. طرف ناراضی اغلب دچار افراط بینهایت برای جبران بی عدالتی ملموس می‌شود و در صورت تحقق این امر، احتمالاً زیان برای یکی از طرفین، اگر متوجه هر دو نباشد، از تمامی منافع پیشین بیشتر خواهد بود. روی هم رفته، توافق، امری غیر قابل اجتناب نیست و در واقع در این گونه موارد، برآیند برد - برد برای هر دو طرف، عدم انعقاد موافقتنامه بوده است!

تعیین عالیترین (یا بهترین) موضع و پایین‌ترین (یا بدترین) موضع در خصوص هر موضوع. این بخشی از مرحله آماده‌سازی برای مذاکره می‌باشد و شامل تشخیص و رتبه‌بندی موضوعات از نظر اهمیت نسبت به یکدیگر و همچنین پیش‌بینی نمودن موارد با اهمیت از نظر طرف مقابل است. این امر بطور خودکار بدین معنا نمی‌باشد که اگر در مذاکرات پایین‌ترین موضع نیز اتخاذ نگردید، مذاکره‌کننده باید مذاکرات را قطع نماید. با توجه به اینکه این یک رهنمون است و نه یک قاعده،

مذاکره کننده باید به اقتناع برسد که دلایل خوبی در پذیرش موضعی کمتر از پایین ترین موضع وجود دارد. احتمالاً اطلاعات جدید پایین ترین موضع تعیین شده قبل از جلسه را تغییر داده است. یا در خصوص موضوع دیگری، مذاکره کننده نتیجه بهتری نسبت به عالیترین موضع بدست آورده است و بنابراین روی هم رفته و در کل، مذاکره کننده می تواند به کمتر از نتیجه مطلوب در خصوص این موضوع رضایت دهد. یا اینکه این موضوع برای مذاکره کننده مهم نیست و/یا بدین خاطر که آخرین موضوع تحت بررسی است و هم اکنون که موافقتنامه جامع قابل دستیابی شده است، تقبل آن توجیه پذیر است.

جاه طلب باشید اما از اعتبار خود محافظت نمایید. این امر مربوط به رهنمون پیشین می باشد و بدین معناست که قبول موضع پایین تر ممکن است، در حالی که عکس آن (بالا بردن پیشنهاد)، معمولاً غیر ممکن می باشد. اگر قیمت رسمی برای یک مرسدس بنز جدید ۵۰،۰۰۰ دلار باشد، در حالی که خریدار پیشنهاد خرید آنرا به قیمت ۳۵،۰۰۰ دلار نماید، این تنها لحظه ای قبل از آن خواهد بود که کارشناس فروش با خریدار بعدی وارد مذاکره شود. جاه طلبی بسیار عالی است ولی نه آنقدر جاه طلب که پیشنهادمان تبدیل به پیشنهادی غیر واقع بینانه شود و در واقع اعتبار خریدار را، اگر از بین نبرد، به خطر بیاندازد. بلکه به جای این پیشنهاد، خریدار می تواند بر روی پرداخت مبلغ ۴۵،۰۰۰ دلار موافقت نماید و سپس برای استفاده از خدمات پس از فروش بمدت یکسال بطور رایگان، افزایش مدت وارانته بمدت یکسال، ارتقاء سیستم رادیویی/ لوح فشرده، نصب میله بکسل و مواردی از این دست، مذاکره خود را ادامه دهد. به عبارت دیگر، متغیرها را خلق نمایید تا به موافقتنامه بهتری دست یابید.

متغیرهای تجاری که برای شما ارزان ولی برای طرف دیگر با ارزش می باشند. این بهترین نتیجه است. گزارش مهندس مستقل در خصوص مرسدس دست دوم در حال خریداری، حاکی از احتمال نیاز به انجام تعمیراتی تا مبلغ ۱۰،۰۰۰ دلار می باشد. خریدار می تواند پیشنهاد خرید اتومبیل مزبور را به شرط انجام تعمیرات ارائه کند و احتمالاً گاراژ با این پیشنهاد موافقت می نماید، چرا که تعمیرکاران، کارهای کمی را در دست انجام دارند و قطعات یدکی مورد نیاز زیاد نیستند و قیمت های آنها نیز، قیمت عمده فروشی است. این بهترین متغیر در بین تمامی متغیرهاست. برای یک طرف با ارزش می باشد، ولی برای دیگری ارزان است.

نهایتاً اینکه هیچ امری وحی منزل نیست و همه امور قابل مذاکره هستند.

برای توضیح بیشتر اصولی که فوقاً در مورد آنها بحث شد، پرسش نامه ای در ضمیمه ۶.۳ آمده که نشان می‌دهد ما اغلب در حال مذاکره هستیم خواه با همکارانمان، خواه با اعضای خانواده یا مغازه داران محلی. ممکن است بسیاری از ما با توجه به سال‌ها تمرین در موقعیت‌هایی که بصورت روزانه با آنها درگیر بوده ایم، ذاتاً مذاکره‌کنندگان زبده ای باشیم. ضمیمه ۶.۴ دربردارندهٔ پندهایی مذاکره‌ای است که برای بکارگیری مهارت‌های یادشده در یک مذاکره لیسانس واقعی مفید می‌باشند. نکات مزبور موجب، بی‌نیاز از توصیف و درخور مطالعه هستند، چرا که آنها در درک اهمیت و قدرت مذاکره، کمک‌کننده بوده و به طرفین موافقتنامه لیسانس در بدست آوردن توافقی که مستحق آن هستند، مساعدت می‌نمایند.

## ۶. ضمائ

### ۶.۱. حقوق مالکیت فکری<sup>۳۲</sup>

مالکیت فکری به آفرینش های فکری اشاره دارد: اختراعات، آثار ادبی و هنری و علائم، نامها و تصاویر مورد استفاده در تجارت. حقوق مالکیت فکری به دو شاخه تقسیم می شود: مالکیت صنعتی که شامل گواهینامه های اختراع برای اختراعات، علائم تجاری، طرح های صنعتی و نشان های جغرافیایی است و حقوق ادبی و هنری که شامل آثار ادبی از قبیل رمان ها، اشعار و نمایشنامه ها، فیلم ها، آثار موسیقایی، آثار هنری از قبیل طرحها، نقاشی ها، عکسها و مجسمه ها و طرح های معماری است. حقوق مرتبط به حقوق ادبی و هنری شامل هنرمندان اجراکننده نسبت به اجرایشان، تولید کنندگان صفحات صوتی و پخش کنندگان نسبت به برنامه های رادیویی و تلویزیونی آنها، می شود.

در حالی که قوانین مربوط به مالکیت فکری اغلب کشورها در حال حرکت به طرف یکنواخت شدن است، قوانین یادشده، بطور ملی (داخلی) (یا منطقه ای، مشروط به اینکه گروهی از کشورها با یک قانون مالکیت فکری منطقه ای موافقت نموده باشند) باقی مانده اند که حسب مورد اثر آنها محدود به مرزهای سرزمینی یک کشور یا منطقه می باشد. بنابراین حقوق مالکیت فکری که در یک حوزه قضایی خاص تحصیل می گردند، تنها در آن حوزه قضایی معتبر می باشند.

### گواهینامه اختراع

گواهینامه اختراع حقی انحصاری است که برای یک اختراع اعطاء می گردد، خواه اختراع یادشده فرآورده باشد، خواه فرایند که باید دارای ویژگی کاربرد صنعتی (سودمندی)، جدید بودن (تازگی) باشد و نشان دهنده یک "گام ابتکاری" (غیر بدیهی بودن) قابل قبول باشد. یک گواهینامه اختراع تامین

<sup>۳۲</sup> استخراج شده از:

"What is Intellectual Property?" WIPO Publication Number 450 (E) IISBN 92-805-1155-4

به استثنای بخش مربوط به اسرار تجاری که از این منبع استخراج شده:

"Secrets of Intellectual Property, A Guide for Small and Medium-Sized Exporters" published by the International Trade Centre and the World Intellectual Property Organization, Geneva 2004.

همچنین مراجعه کنید به نشانی اینترنتی [www.wipo.int/sme](http://www.wipo.int/sme) و به ویژه به انتشارات:

"Making a Mark: An Introduction to Trademarks for Small and Medium-sized Enterprises", WIPO publication No. 900, "Looking Good: An Introduction to Industrial Designs for Small and Medium-sized Enterprises", WIPO publication No. 498 and "Creative Expression: An Introduction to Copyright for Small and Medium-sized Enterprises", WIPO publication No. 918, "Inventing the Future: An Introduction to Patents for Small and Medium-sized Enterprises", WIPO publication No. 917.

کننده حمایت برای مالک آن می باشد. حمایت برای یک دوره محدود، بطور کلی ۲۰ سال از تاریخ ثبت اظهارنامه، اعطاء می گردد.

حمایت گواهینامه اختراع بدین معناست که مالک گواهینامه اختراع دارای حق انحصاری نسبت به منع دیگران از ایجاد، استفاده، ایجاب برای فروش، فروش یا واردات اختراع را دارد. این حقوق معمولاً در دادگاه اجراء می شوند که در اغلب نظام ها، صلاحیت متوقف نمودن نقض گواهینامه اختراع با آنهاست. از طرف دیگر، دادگاه ها همچنین می توانند گواهینامه اختراع را پس از طرح دعوی موفقیت آمیز توسط شخص ثالث، غیر معتبر اعلام نمایند.

در طول دوره حمایت از اختراع، مالک گواهینامه اختراع دارای حق تصمیم گیری در این خصوص است که چه کسی می تواند از آن استفاده نماید و چه کسی فاقد حق مزبور است. مالک گواهینامه اختراع می تواند به اطراف دیگر مجوز یا لیسانس استفاده از اختراع را بر طبق شرایط مورد توافق طرفین بدهد. مالک همچنین می تواند حق اختراع را به شخص دیگری بفروشد که مالک جدید اختراع خواهد شد. در صورت انقضای یک گواهینامه اختراع، حمایت از آن پایان می پذیرد و اختراع جزئی از اموال عمومی می شود. یعنی مالک بیش از این دارای حقوق انحصاری نسبت به اختراع نیست و اختراع برای بهره برداری تجاری توسط دیگران در دسترس عموم قرار می گیرد.

تمامی دارندگان گواهینامه اختراع موظفند در ازای حمایت گواهینامه اختراع از اختراع آنها، اطلاعات مربوط به اختراعاتشان را بطور عمومی و به منظور غنای بدنه کلی دانش فنی در جهان افشاء نمایند. این مجموعه همیشه در حال افزایش دانش عمومی، باعث آفرینش و خلاقیت بیشتر در دیگران می شود. بدین شکل، گواهینامه های اختراع نه تنها تامین کننده حمایت به مالک، بلکه ارائه کننده اطلاعات با ارزش و الهام هایی به نسلهای آینده محققان و مخترعین می باشند.

اولین گام در حفظ گواهینامه اختراع، ثبت اظهارنامه اختراع می باشد. اظهارنامه ثبت اختراع بطور کلی دربردارنده عنوان اختراع و همچنین نشانه ای از زمینه فنی آن است؛ باید شامل زمینه و توصیف اختراع با زبانی روشن و جزئیات کافی باشد، به نحوی که شخصی با درک متوسط در شاخه فنی مربوط به اختراع، بتواند از اختراع استفاده نموده یا آنرا دوباره بسازد. توصیفات یادشده معمولاً همراه با توضیحات بصری از قبیل طرحها، نقشه ها، یا نمودارها به منظور توصیف بهتر اختراع می باشند. اظهارنامه همچنین دربردارنده ادعاهای مختلفی است، یعنی اطلاعاتی که محدوده حمایتی اعطا شده به وسیله گواهینامه اختراع را تعیین می نمایند.

## علائم تجاری

علامت تجاری، نشانی متمایز کننده است که نشان می دهد کالاها یا خدمات معینی بوسیله شخص یا شرکتی خاص تولید شده یا ارائه گردیده است. این نظام به مصرف کنندگان در تشخیص و خرید یک فرآورده یا خدمت کمک می نماید، چرا که ماهیت و کیفیت فرآورده یا خدمت مزبور که بوسیله علامت تجاری منحصر به فرد آن نشان داده شده، پاسخگوی نیازهای آنان است.

یک علامت تجاری به مالک آن علامت، از طریق تضمین حق انحصاری استفاده از آن یا بمنظور تمیز کالاها و خدمات یا تجویز دیگری برای استفاده از آن در ازای پرداخت، حمایت می کند. مدت حمایت متفاوت است و یک علامت تجاری را می توان در ازای پرداخت حق الزحمه مربوطه، همواره تمدید نمود. حمایت از علامت تجاری بوسیله دادگاه به عمل می آید که در اغلب نظام ها، صلاحیت منع نقض علامت تجاری را دارا هستند.

علائم تجاری می توانند از یک واژه یا ترکیبی از واژگان، حروف یا اعداد تشکیل شوند. آنها ممکن است، دربردارنده طرحها، نمادها، علائم سه بعدی از قبیل شکل و بسته بندی کالاها، علائم صوتی از قبیل اصوات موسیقیایی و آوایی، رایحه های خوش یا رنگهای مورد استفاده به عنوان ویژگی های متمایزکننده باشند. علاوه بر علائم تجاری که نشان دهنده منبع تجاری کالاها و خدمات هستند، چندین نوع از علائم دیگر نیز وجود دارند. علائم جمعی که تحت مالکیت یک اتحادیه هستند و اعضای آن از علامت جمعی برای نشان دادن سطحی از کیفیت و سایر ویژگی های تعیین شده توسط اتحادیه مزبور استفاده می کنند. برای مثال، می توان از اتحادیه هایی نام برد که نماینده حسابداران، مهندسين یا معماران هستند. علائم تضمینی نیز برای رعایت استانداردهای تعریف شده ای اعطاء می گردند، ولی به عضویت محدود نمی شوند. علائم تضمینی را می توان به هر شخصی که تطابق فرآورده های مورد بحث را با استانداردهای تعیین شده خاصی ثابت نماید، اعطاء نمود. استانداردهای کیفیت ISO 9000 که بطور بین المللی مورد قبول واقع شده اند، مثالی از علائم تضمینی هستند که بطور وسیعی به رسمیت شناخته شده اند.

## طرح های صنعتی

یک طرح صنعتی، مربوط به ویژگی های تزئینی و زیبایی یک شیء می باشد. طرح ممکن است دربردارنده ویژگی های سه بعدی از قبیل شکل یا ظاهر یک شیء یا ویژگی های دو بعدی

من جمله الگوها، خطوط یا رنگ باشد. طرحهای صنعتی در گستره وسیعی از فرآورده های صنعتی و صنایع دستی به کار گرفته می شود؛ از ابزار فنی و پزشکی گرفته تا ساعتها، جواهرآلات و اقلام لوکس دیگر، از لوازم خانگی و وسایل برقی گرفته تا وسایل نقلیه و ساختارهای معماری؛ از طرحهای منسوجات گرفته تا کالاهای رفاهی. برای تحصیل حمایت در اکثر نظامهای حقوقی، طرح صنعتی باید جدید یا اصیل و غیر کاربردی باشد. این بدین معناست که یک طرح صنعتی اصولاً دارای ماهیتی ظاهری است و هرگونه ویژگی فنی که یک طرح صنعتی به شیئی اضافه می نماید، مورد حمایت نمی باشد.

در صورت تحت حمایت قرار گرفتن طرحی صنعتی، به مالک - شخص حقیقی یا شخص حقوقی که طرح صنعتی را ثبت نموده است - اطمینان داده می شود که وی دارای حق انحصاری در مقابل تکثیر یا تقلید غیر مجاز از طرح توسط اشخاص ثالث می باشد.

### اسرار تجاری

بطور کلی، هرگونه اطلاعات تجاری محرمانه دارای مزیت رقابتی برای یک شرکت را می توان سر تجاری دانست. یک سر تجاری ممکن است مربوط به موضوعات فنی باشد، از قبیل ترکیب یا طرح یک فرآورده، یک روش تولید یا دانش فنی<sup>۳۳</sup> که برای اجرای عملیاتی خاص ضروری باشد. موارد متداولی که تحت عنوان اسرار تجاری تحت حمایت می باشند، شامل فرایندهای ساخت، نتایج مطالعه وضعیت بازار، اطلاعات مربوط به مشتریان، فهرست تامین کنندگان و مشتریان، فهرست قیمت ها، اطلاعات مالی، طرح های تجاری، راهبردهای تجاری، راهبردهای تبلیغاتی، طرح های بازاریابی، طرح ها و روش های فروش، روش های توزیع، طرح ها، انگاره ها، طرح های معماری، طرح های اولیه (برنامه کار)، نقشه ها و غیره هستند.

در حالی که شرایط در کشورهای مختلف با یکدیگر فرق می کنند، برای اینکه امری واجد شرایط سر تجاری شود، استانداردهای کلی وجود دارند. شرایط یادشده مبنی بر این است که اطلاعات باید محرمانه و سری باشد. اطلاعاتی که بطور کلی شناخته شده اند یا به آسانی یافت می شوند، به عنوان سر تجاری، قابل حمایت نمی باشند. حتی در خصوص اطلاعاتی که آگاهی یافتن نسبت به آنها بسیار دشوار است، اگر مالک اقدامات پیش گیرانه مناسبی را برای حفظ محرمانگی یا سری

<sup>۳۳</sup> دانش فنی ممکن است سر تجاری باشد و یا نباشد. بطور کلی، دانش فنی اشاره به گروه وسیعتری از مهارت ها و دانش تجاری داخلی دارد که به شرط تطابق با شرایط لازم برای اسرار تجاری، تبدیل به سر تجاری می شوند.

بودن اطلاعات خود به کار نیندد، می توانند حمایت خود را از دست بدهند. اطلاعات باید دارای ارزش تجاری باشند، چرا که آنها سر هستند و مالک اطلاعات باید گام های متعارفی را برای حفظ محرمانگی یا سری بودن آنها برداشته باشد (برای مثال از طریق موافقتنامه های محرمانگی یا قراردادهای عدم افشاء با تمامی اشخاصی که به اطلاعات محرمانه دسترسی دارند. صرفاً اطلاق سر تجاری به اطلاعات، آنها را تبدیل به اسرار تجاری نمی نماید).

مالک اسرار تجاری می تواند دیگران را از تحصیل، افشاء یا استفاده نامشروع باز دارد. اما، حقوق اسرار تجاری به دارندگان اسرار تجاری، حق منع اشخاصی که اطلاعات را به طریقی مشروع، یعنی بدون استفاده از ابزار غیر قانونی یا نقض موافقتنامه ها یا قوانین دولتی، تحصیل کرده و استفاده می نمایند، اعطاء نمی کند.

برخلاف اشکال دیگر مالکیت فکری، از قبیل اختراعات، علائم تجاری و طرحهای صنعتی، حفظ سر تجاری اساساً نوعی از حمایت است که بار انجام آن بر عهده خود مالک می باشد. حمایت از سر تجاری تا آنجایی که اطلاعات بطور محرمانه حفظ شوند، ادامه می یابد. از لحظه ای که اطلاعات در حوزه دسترسی عموم قرار می گیرد، حمایت از سر تجاری پایان می یابد.

### حقوق ادبی و هنری و حقوق مرتبط

حقوق ادبی و هنری مجموعه ای از قوانین است که به نویسندگان، هنرمندان و پدید آورندگان دیگر، برای آفرینش های ادبی و هنری آنها که بطور کلی "آثار" نامیده می شوند، حمایت اعطاء می کند. یک شاخه از حقوق که به حقوق ادبی و هنری بسیار نزدیک است، "حقوق مرتبط" نامیده می شود که حقوقی مشابه یا همسان با حقوق ادبی و هنری را اعطاء می کند، با وجود اینکه در برخی موارد، این حقوق محدودتر و مدت آنها کوتاه تر است. ذینفعان حقوق مرتبط، اجراکنندگان (از قبیل بازیگران و موسیقی دانان) نسبت به اجرای آنها، تولیدکنندگان صفحات صوتی (برای مثال نوار کاست و لوح های فشرده) نسبت به صفحات آنها و سازمان های پخش کننده، نسبت به برنامه های رادیویی و تلویزیونی آنها می باشند. آثاری که تحت پوشش حقوق ادبی و هنری هستند، بطور تمثیلی شامل رمان ها، اشعار، آثار منبع، روزنامه ها، برنامه های کامپیوتری، پایگاه های داده ای، فیلم ها، قطعات موسیقایی، رقص، نقاشی ها، طرح ها، عکس ها، مجسمه، معماری، تبلیغات، نقشه ها و طرح های فنی هستند.

پدیدآورندگان آثار که تحت حمایت حقوق ادبی و هنری هستند و ورثه و قائم مقامان آنها (بطور کلی به عنوان "دارندگان حقوق" شناخته می شوند)، دارای حقوقی اولیه بر اساس حقوق ادبی و هنری می باشند. آنها دارای حقوق انحصاری برای استفاده یا دادن اجازه به دیگران برای استفاده از اثر بر اساس شرایط مورد توافق هستند. دارندگان حقوق مربوط به یک اثر می توانند دیگران را از انجام اموری منع نمایند یا انجام این امور را برای آنها تجویز کنند، از قبیل تکثیر اثر به هر شکل ممکن، من جمله چاپ و ضبط صوتی، اجرای عمومی و ارتباط عمومی، پخش رادیویی و تلویزیونی، ترجمه به زبان های دیگر و تطبیق اثر از قبیل تبدیل یک رمان به فیلمنامه برای استفاده در یک فیلم. حقوق مشابهی بر اساس حقوق مرتبط اعطاء می گردند که در میان آنها می توان به ضبط (صفحه صوتی) و تکثیر اشاره نمود. بسیاری از آثار تحت حمایت حقوق ادبی و هنری و حقوق مرتبط، برای نشر موفقیت آمیز نیازمند توزیع انبوه، ارتباط و سرمایه گذاری مالی می باشند. (برای مثال، انتشار، ضبط صفحات صوتی و فیلمها)؛ به همین دلیل، پدیدآورندگان اغلب حقوق مربوط به آثارشان را به شرکت هایی واگذار می کنند که به بهترین نحو در مقابل ما به ازایی که به شکل پرداخت و/یا حق الامتیاز (ما به ازایی که بر مبنای درصدی از عایدات حاصل از اثر محاسبه می گردد) است، قادر به توسعه و بازاریابی آثار آنان هستند.

اعتبار حقوق اقتصادی ادبی و هنری، محدود به دوره ای مشخص است. همانگونه که در معاهدات مربوطه وایپو مقرر شده، دوره حمایت از حقوق مزبور از آفرینش و ضبط اثر شروع می شود و پایان آن نیز کمتر از ۵۰ سال بعد از مرگ پدیدآورنده نمی باشد. قوانین ملی می توانند مدت زمان بیشتری را برای حمایت تعیین کنند. این طول مدت حمایت، پدیدآورندگان و وارثان و قائم مقامان آنها را قادر می سازد تا بطور مالی برای یک دوره متعارف زمانی کسب منفعت نمایند. حقوق مرتبط از مدت حمایت کمتری برخوردار هستند و بطور معمول ۵۰ سال بعد از اجرا، ضبط یا پخش رادیویی و تلویزیونی، حمایت پایان می پذیرد.

حقوق ادبی و هنری و همچنین حمایت از اجرا کنندگان دربردارنده حقوق اخلاقی نیز هستند که شامل حق ادعای پدید آورنده بودن و حق مخالفت با انجام تغییراتی در اثر که می تواند به سابقه پدید آورنده لطمه بزند، می شوند.

حمایت در حقوق ادبی و هنری و حقوق مرتبط، بطور خودکار و بدون نیاز به ثبت نمودن یا انجام تشریفات دیگر تحصیل می گردد. اما بسیاری از کشورها، یک نظام ملی از ثبت اختیاری و تودیع

آثار را پیش بینی نموده اند؛ این نظام ها، برای مثال، مسائل دربردارنده اختلافات مرتبط با مالکیت یا خلق اثر، معاملات مالی، فروش ها، واگذاری و انتقال حقوق را تسهیل می نمایند. بسیاری از نویسندگان و اجراکنندگان، دارای توانایی یا ابزار پیگیری و اجرای حقوقی و اداری حقوق ادبی و هنری و حقوق مرتبط خود نمی باشند، علی الخصوص با توجه به استفاده فزاینده جهانی از حقوق ادبی، موسیقیایی و اجرا. در نتیجه، تأسیس و ارتقای سازمان های مدیریت جمعی یا "انجمن ها"، یک رویه در حال رشد و ضروری در بسیاری از کشورهاست. انجمن های مزبور می توانند برای اعضای خود منافع تخصص های اداری و حقوقی و کارایی در، برای مثال، وصول، مدیریت و پرداخت حق الامتیاز بدست آمده از استفاده ملی و بین المللی اثر یا اجرای یک عضو را به ارمغان آورند. در برخی از مواقع، حقوق خاصی از تولیدکنندگان صفحات صوتی و سازمان های پخش رادیویی و تلویزیونی نیز بطور جمعی مدیریت می شوند.

## ۶.۲ الف. سرفصل های موافقتنامه

سرفصل های موافقتنامه (در برخی مواقع جدول شروط یا مبنای پیشنهادی موافقتنامه نامیده می شود) شمای کلی قصد طرفین در خصوص شروط موافقتنامه پیشنهادی و/یا خلاصه ای از مسائل کلیدی است. تهیه سند سرفصل های موافقتنامه، تمرینی سودمند برای هر یک از طرفین مذاکره است که برای روشن نمودن موقعیت ها، انتظارات و نیازهای آنها به کار گرفته می شود. بنابراین، سرفصل های موافقتنامه مبنایی عالی برای مذاکرات می باشد. می توان یک نسخه خاص را برای استفاده داخلی تهیه و نسخه دیگری را تهیه و در اختیار طرف دیگر قرار داد.

به خاطر داشتن این امر مهم است که چنانچه طرفین تمایل به التزام حقوقی به سند سرفصل های موافقتنامه نداشته باشند، عدم تمایل مذکور باید بطور صریح و مکتوب بیان گردد و از هر گونه تشویش در مراحل بعدی اجتناب شود. بمنظور عدم محدودیت در طول مذاکرات، عدم التزام صریح به سرفصل های موافقتنامه بهتر است. در مثال ارائه شده، صریحاً عدم التزام طرفین به این سند، درج شده است.

### ۱. طرفین

("لیسانس دهنده") ("لیسانس گیرنده")

### ۲. موضوع، قلمرو موضوع، قلمرو جغرافیایی

حقوق انحصاری، همراه با حق اعطای لیسانس فرعی، ساخت، استفاده و فروش بر اساس گواهینامه اختراع لیسانس دهنده، دانش فنی و علائم تجاری ("فرآورده") در آمریکای شمالی ("قلمرو جغرافیایی")

### ۳. تعهدات لیسانس دهنده

- (الف) تامین فناوری کامل مربوط به فرآورده، شامل نقشه هایی که برای ساخت قالب های ریخته گری تزریقی به کار می روند؛
- (ب) مظنه قیمت در خصوص ساخت کلیه تجهیزات تولید را ارائه نماید؛
- (ج) کمک فنی در راه اندازی اولین خط تولید فرآورده را ارائه و در صورت درخواست، تا دو هفته کمک فنی بیشتر را تامین نماید؛
- (د) اعتبار گواهینامه اختراع لیسانس دهنده را در قلمرو جغرافیایی حفظ نماید.

## ۴. تعهدات لیسانس گیرنده

(الف) تمامی اقدامات لازم را برای ساخت و بازاریابی موفقیت آمیز فرآورده در قلمرو جغرافیایی به کار بندد (یکی از موارد)؛  
 (ب) بطور مناسبی از علائم تجاری لیسانس دهنده استفاده نماید.

## ۵. تکمیلها

هر کدام از طرفین دیگری را در خصوص تمامی تکمیل های صورت گرفته در رابطه با طرح و ساخت فرآورده مطلع می نماید و دارای حق استفاده از تکمیل های طرف دیگر بدون پرداخت حق الامتیاز بطور غیر انحصاری می باشد.

## ۶. امور مالی

## (الف) پرداخت ها

- در زمان امضاء ۲۵۰,۰۰۰ دلار
- در زمان شروع تولید تجاری ۲۵۰,۰۰۰ دلار
- در زمان صدور گواهینامه اختراع آمریکا، ۲۵۰,۰۰۰ دلار.

## (ب) حق الامتیازهای کلیه فرآورده هایی فروخته شده در هر سال

- برای دو میلیون فرآورده نخست - ۳۵ سنت به ازای هر فرآورده
- برای ۴ میلیون فرآورده بعدی - ۲۵ سنت به ازای هر فرآورده
- از آن پس - ۱۵ سنت به ازای هر فرآورده.

حق الامتیازها برطبق شاخص بهای کالاهای مصرفی، هر دو سال یکبار تعدیل می شوند.

## (ج) حداقل حق الامتیاز سالیانه

- ۲ سال - ۱ میلیون فرآورده
- ۳ سال - ۵ میلیون فرآورده
- از آن پس - ۱۰ میلیون فرآورده

## ۷. نقض

هر یک از طرفین در خصوص نقض حقوق گواهینامه اختراع لیسانس دهنده در قلمرو جغرافیایی به طرف دیگر اطلاع می دهد و طرفین فوراً برای توافق در مورد اتخاذ اقدامی

مناسب جلسه ای خواهند داشت.

#### ۸. مدت

این موافقتنامه تا مواعیدی که ذیلاً به آن اشاره می شود، اعتبار خود را حفظ خواهد نمود:

(الف) حقوق گواهینامه اختراع لیسانس دهنده منقضی گردد؛

(ب) لیسانس گیرنده پس از یک خطاریه کتبی سه ماهه (حداقل) موافقتنامه را فسخ نماید؛ یا

(ج) هر یک از طرفین در صورت عدم جبران نقض موافقتنامه و پس از خطاریه ۳۰ روزه، موافقتنامه را فسخ نمایند.

هر کدام از موارد فوق که پیش از دیگری محقق گردد.

#### ۹. سایر موارد معمول برای بررسی

(الف) حسابداری

(ب) نشانی ها/ابلاغ ها

(ج) قانون حاکم و مکان

(د) انتقال

(ه) محرمانگی

(و) تعاریف - گواهینامه اختراع، دانش فنی، علامت تجاری، فرآورده، زمینه فنی، قلمرو جغرافیایی، تکمیل

(ز) فورس ماژور

(ح) اذعان ها و گواهی ها

(ط) اسقاط حق

(ی) حل و فصل دعوا

#### ۱۰. اثر حقوقی

طرفین تصدیق می نمایند که سرفصل های موافقتنامه حاضر الزام آور نمی باشد و هیچ گونه تعهد حقوقی قابل اجرایی را تا زمان انعقاد موافقتنامه آتی و منعکس کننده این اصول، به طرفین تحمیل نمی نماید و در نتیجه این احتمال وجود دارد که سرفصل های موافقتنامه بوسیله موافقتنامه آتی طرفین اصلاح گردد.

## ۶.۲ ب. ساختار یک موافقتنامه ليسانس

بطور کلی یک موافقتنامه ليسانس با (الف) آنچه ليسانس می شود (ب) به چه قیمتی (جدول هزینه و پرداخت) (ج) به چه شخصی (د) به چه منظور (ه) به چه مدت و (و) تحت چه شرایطی (گواهی ها، سلب مسوولیت و تضمین عدم ورود خسارت) سر و کار دارد. در عمل شمای کلی ذیل، به تدوین ساختار یک موافقتنامه کمک می نماید:

- عنوان
- فهرست
- شناخت طرفین و امضاء
- مقدمه
- تعریف ها؛ توصیف
- اعطاء یا شرایط استفاده ( حدود حقوق، محدودیت ها)
- حق الزحمه ها، حق الامتیازها و حداقل پرداخت های سالیانه
- شرایط پرداخت
- تعهدات مربوط به داشتن کوشش
- جداول زمانی گزارش ها
- سوابق / حساب ها
- طول عمر موافقتنامه
- خاتمه
- استفاده از علائم تجاری
- اذعان ها و گواهی ها (محدود)؛ سلب مسوولیت ها
- حمایت مالکیت فکری؛ انجام تعقیب
- علامت گذاری؛ کنترل صادرات
- قانون حاکم؛ انتخاب حوزه قضایی؛ داوری / میانجیگری
- نقض؛ حق استفاده
- تضمین عدم ورود خسارت؛ مسوولیت؛ بیمه
- اختاریه ها
- انتقال
- انصراف از حق
- عدم اجرا
- محرمانگی / سری بودن
- موارد متفرقه: فورس ماژور، نگهداری، رهایی از خاتمه، الحاقیه ها و غیره.
- جمع بندی، امضاء، زمان و مکان، تاریخ نفوذ

### ۶.۳. پرسش نامه "ارزیابی مذاکره کننده"

پرسش نامه زیر برای استفاده در کارگاه های آموزشی مذاکره تهیه شده است تا بدون پیرایه برخی از اصول مذاکره را شرح نماید. از جدول امتیاز دهی ضمیمه برای ثبت پاسخ های خود به این ۲۰ سوال استفاده نمایید. دور حرف الف، ب یا ج که بیشترین مطابقت را با پاسخ شما دارد، خط بکشید. سپس دفاعاتی که پاسخ های شما در ذیل اولین، دومین و سومین ستون قرار گرفته را جمع بزنید. حاصل این جمع نشان دهنده ستون هایی است که رتبه نخست و رتبه دوم را به خود اختصاص می دهند. حالا زمان آن رسیده است که توضیحات مندرج در صفحات بعد از صفحه مربوط به جدول امتیاز دهی را ملاحظه کنید.

(۱) در پایان مذاکره، آیا فکر می کنید که:

(الف) باید یک "برنده" و یک "بازنده" وجود داشته باشد؛

(ب) باید به بازنده اجازه داد شود تا تصور کند، برنده اوست؛

(ج) هر دو طرف باید احساس رضایت کنند؟

(۲) در زمانی که مشکلی رخ دهد، آیا شما:

(الف) آنرا دور می زنید، حتی با یک از خود گذشتگی کوچک؛

(ب) اراده خود را تحمیل می نمایید؛

(ج) به این امید که موضوعات خود به خود حل و فصل شوند، حوصله به خرج داده و انتظار می کشید؟

(۳) قصد دارید اتومبیل جدیدی را خریداری کنید، اما رنگ دلخواهتان برای چندین ماه در دسترس نمی باشد. شما چه کار می کنید؟

(الف) به اینکه نمایشگاه در صورت پس گرفتن سفارش توسط یکی از مشتریان شما را مطلع می کند، امید خواهید داشت؛

(ب) یک اتومبیل با رنگ متفاوت یا رنگ مشابه با قیمت ارزان یا دست دوم می خرید؛

(ج) با عصبانیت از نمایشگاه خارج می شوید؟

(۴) کسب رضایت شخص ثالث به ساده ترین شکل ممکن با چه روشی حاصل می شود:

(الف) توضیح دادن اینکه چرا شما به رضایت وی نیاز دارید؛

(ب) متذکر شدن عیوب عدم همکاری؛

(ج) با تخیل، روح تهور یا پرخاشگری او بازی کردن؟

(۵) یک ناظر ترافیک شما را جریمه می نماید، آیا:

(الف) بر روی صندلی اتومبیل می نشینید و اتومبیل را بدون اینکه با وی صحبت یا به او نگاه کنید، به راه می اندازید؛

(ب) تلاش می کنید برای او دلیل آوری کنید؛

(ج) به خاطر ضایع شدن حق خود فریاد می کشید و برگ جریمه پارک نمودن را پاره می کنید؟

(۶) حسن نیت شما توسط طرف مقابل در مذاکرات پاسخ داده نمی شود. عکس العمل شما چیست؟

(الف) یاس و تندی؛

(ب) دو چندان نمودن تلاشهایتان برای فائق آمدن بر وی؛

(ج) صرفاً فکر می کنید که طرف مقابل شما بازی را به روش خود انجام می دهد؟

(۷) روش مذاکراتی ایده آل چیست؟ حالت سخن گفتن:

(الف) ساده (یعنی سخنگوی خوب)؛

(ب) با تدبیر، دقیق؛

(ج) با مهارت و متعاقد کننده؟

(۸) شخصیت:

(الف) گرم، دوست داشتنی؛

(ب) از خود راضی، مطمئن از خود؛

(ج) محتاط و دقیق؟

(۹) هوش:

(الف) با استعداد و دارای توانمندی تحت تاثیر قرار دادن حضار؛

(ب) قادر به ارزیابی عمیق با حافظه ای بدون خطا؛

(ج) دارای عقل سلیم، شفاف و ذهن باز؟

(۱۰) لباس ها و نمود بیرونی

(الف) با سلیقه و بصیرت؛

(ب) اسپورت و مطابق با مد روز؛

(ج) بی تکلف؟

(۱۱) چنانچه یک نماینده فروش زنگ درب منزل شما را به صدا در آورد، اولین عکس العمل شما چیست؟

(الف) از صحبت کردن با وی امتناع می نمایید؛

(ب) صرفاً آنچه را که واقعاً نیاز دارید، خریداری می کنید؛

(ج) بدون قصد خرید، شروع به چانه زنی می نمایید، چرا که این کار شما را سرگرم می نماید؟

(۱۲) یک آشنای تجاری معمولی از شما درخواستی می نماید که برای شما هیچ منفعت مستقیمی ندارد. چه می کنید؟

(الف) در مقابل درخواستی را مطرح می نمایید؛

(ب) درخواست وی را بدون چشم داشت انجام می دهید؛

(ج) برای امتناع کردن بهانه تراشی می کنید؟

(۱۳) چنانچه فرصتی دست دهد، آیا شما:

(الف) با مذاکره کننده آشنا می شوید تا روابط خوب خود را حفظ نمایید؛

(ب) سعی می کنید رابطه را مطلقاً در یک سطح تجاری نگاه دارید؛

(ج) سعی می کنید مقداری علایق مشترک را به روابط تجاری خود تزریق نمایید، بدون آنکه در این زمینه افراط کنید؟

(۱۴) چنانچه شما مجبور به اتخاذ تصمیم مهمی از طریق تلفن هستید، آیا شما:

(الف) مکالمه خود را الزام آور تلقی می کنید؛

(ب) همواره درخواست تایید کتبی می کنید؛

(ج) به عنوان یک قاعده کلی، از تاییدی بودن بیش از حد اجتناب می نمایید (برای مثال، با بهانه تراشی کردن و تردید نکردن در شکستن قول خود)؟

(۱۵) در طول جریان گفتگویی عمیق و سخت، طرف مقابل شما دست به نقل قول ارقامی غیر صحیح می زند. شما مدرکی غیرقابل انکار دال بر نادرستی ارقام مزبور دارید. چه می کنید؟

(الف) به طرف مقابل خود اجازه می دهید که بر درستی گفته خود اصرار ورزد تا بعداً آنرا رد نمایید؛

(ب) به طرف مقابل خود پیشنهاد می کنید که بار دیگر در مورد آن فکر کند؛

(ج) سخنان طرف مقابل خود را فوراً قطع می کنید تا اشتباه وی را افشاء نمایید؟

(۱۶) در طول برخی مذاکرات مهم، یکی از طرف های مقابل محتاطانه به شما نزدیک می شود و می گوید: "ما بین خودمان همواره راه ها و ابزاری برای حل و فصل این مسائل وجود دارد" شما چه برخوردی خواهید داشت؟

(الف) موافقت می نمایم؛

(ب) با وی مخالفت می کنید؛

(ج) خود را به تهاول می زنید/ وانمود می کنید که متوجه نظر او نشدید؟

(۱۷) چنانچه همکاران شما گفتگوی غیرمرتبطی داشته باشند، آیا شما:

(الف) ساکت می مانید؛

(ب) نظرات خود را کاملاً آزادانه بیان می نمایم؛

(ج) وانمود می کنید که با آنچه همکارانتان می گویند، موافقید، حتی اگر پیش خودتان موافق نباشید؟

(۱۸) فرض کنید در طول مذاکرات، نسبت به طرف مقابل خود یک حس انزجار غیر معقول دارید، آیا شما:

(الف) تصمیم می گیرید که کار را به شخص دیگری واگذار کنید؛

(ب) سعی می کنید که بر احساسات شخصی خود فائق شوید؛

(ج) علی رغم این امر، به خاطر عدم مواجهه با شکست، مذاکرات را ادامه می دهید؟

(۱۹) آیا فکر می کنید در ازدواج بهترین کار این است که:

(الف) تصمیمات مهم را صرفاً بعد از در میان گذاردن موضوع و مباحثه با شریک زندگی خود اتخاذ نمایم؛

(ب) توسط یکی از زوجین که واجد شرایط بهتری برای تصمیم گیری در موضوعات خانوادگی است؛

(ج) در صورتی که زوجین در موقعیت برابری نباشند، تصمیمات باید توسط زوج قوی تر گرفته شود؟

(۲۰) پسر شما می گوید که ناپلئون در سال ۱۸۲۱ فوت کرده است و شما فکر می کنید که وی در سال ۱۸۳۱ از دنیا رفته است. بعد از بررسی اینکه کدامیک از شما درست می گویند، تصمیم دارید که:

(الف) اشتباه خود را بپذیرید و با کمی استهزاء کنار بیایید؛

(ب) به فرزند خود یک تو گوشی بزنید؛

(ج) با فرزند خود در مورد سن و اشتباهات مربوط به ترتیبات تاریخی سخن بگویید؟

### کارت امتیاز دهی

۳	۲	۱	
الف	ب	ج	.۱
ب	ج	الف	.۲
ج	الف	ب	.۳
ج	ب	الف	.۴
ج	الف	ب	.۵
الف	ج	ب	.۶
الف	ب	ج	.۷
ب	الف	ج	.۸
ب	الف	ج	.۹
ب	الف	ج	.۱۰
الف	ج	ب	.۱۱
الف	ب	ج	.۱۲
ب	الف	ج	.۱۳
ج	ب	الف	.۱۴
ج	الف	ب	.۱۵
الف	ج	ب	.۱۶
ب	ج	الف	.۱۷
ج	الف	ب	.۱۸
ج	ب	الف	.۱۹
ب	الف	ج	.۲۰
			جمع کل

## ستون اول - رتبه نخست / ستون دوم - رتبه دوم

شما یک مذاکره کننده مادرزادی هستید؛ صبور، مصر، می دانید در چه زمانی از خود گذشتگی نشان دهید و چگونه از آنها استفاده نمایید. به خود یک افزایش حقوق بسیار بالا بدهید. شایستگی آنرا دارید.

## ستون اول - رتبه نخست / ستون سوم - رتبه دوم

بطور بالقوه شما نیز یک مذاکره کننده خوب هستید، ولی متمایل به داشتن روزهای بد و دعوا با اشخاص بدون درک علت آن می باشید. همواره، جنگ و دعوا منتج به مصالحه می گردد. مشکلاتان از این جا نشات می گیرد که به نظر نمی رسد، تصویر کلی مسأله موجود را درک کرده باشید.

## ستون دوم - رتبه نخست / ستون اول - رتبه دوم

می توانید بهتر عمل نمایید و مهم تر اینکه به این امر واقفید. این بدین معناست که بطور بالقوه یک مذاکره کننده خوب هستید. مردم شما را شخصی می یابند که به راحتی می توان با وی کنار آمد. آنچه نیاز دارید، تمرین بیشتر است.

## ستون دوم - رتبه نخست / ستون سوم - رتبه دوم

به قدر کافی دارای درایت و دیپلماسی نمی باشید، با وجود اینکه صفات مزبور در زندگی روزمره هم در خانه و هم سر کار لازم است. همچنان نیازمند درک سودمندی کنار آمدن با مردم هستید. نیازمند اظهار اراده خود هستید. نه می توان گفت که شما واقعاً در جایگاه خود قرار ندارید و البته بدون عیب و ایراد هم نیستید.

## ستون سوم - رتبه نخست / ستون اول - رتبه دوم

حتی تلاش های واقعی شما در مکالمه ندرتاً به خوبی مورد پذیرش قرار می گیرند. ناشکیبا و به منظور همکاران خود مظنون هستید و از حسن نیت آنها داوری درستی ندارید. مقداری موفقیت به شما نوع صحیحی از اعتماد به نفس را می دهد. حتی شاید به این نتیجه برسید که تمامی آنچه نیاز

دارید، طراحی یک عملیات برای تحت پوشش قرار دادن مناطق در حال نبرد است. به وضوح، شما دارایی بسیار مفیدی برای خود و شرککتان نمی باشید.

ستون سوم - رتبه نخست / ستون دوم - رتبه دوم

---

شغل متناسبتری را امتحان کنید، مانند راه اندازی ارتش های خصوصی و شکار مرغ بهشتی. شما یا ظالم یا فدایی یا قلدری هستید که اراده خود را بر دیگران تحمیل می نمایید. تاثیر کوتاه مدت تنها معیار شماست. از اشخاص سوء استفاده می کنید، به جای آنکه با آنها کار کنید. متاسفانه، به محض اینکه دچار مشکلی شوید، دیگران مشتاقانه از شما بهره برداری می کنند.



## ۶.۴. دستیابی به توافق

۱. طرز برخورد - مشکلات را جدای از اشخاص ببینید. به عبارت دیگر به مشکل حمله کنید و نه به افراد. علایق طرف مقابل را درک کنید. تمایل خود را برای همکاری و مذاکره نشان دهید. حرکات نشان دهنده برتری جویی، خودبینی و ارباب گری را به حداقل برسانید.
۲. بین منافع مصالحه برقرار کنید - به منفعی که در پس یک موضع اعلام شده قرار دارند، توجه نمایید. ممکن است به نظر برسد، موضع هر یک از طرفین با دیگری در تعارض قرار دارد، اما در واقع این احتمال وجود دارد که منافع، علایق و نگرانی های ایجاد کننده مواضع یاد شده، مشترکاتی بیش از آنچه در نگاه اول به نظر می رسد، داشته باشند. تلاش نمایید تا این منافع با یکدیگر سازگار گردند.
۳. شناخت - آنهایی که به شناخت از یکدیگر می رسند، قادر خواهند بود که با سهولت بیشتری با هم ارتباط برقرار نموده، مذاکره کنند و یکدیگر را قانع نمایند. آشنایی با دیگری، مفهومی مبهم است، اما اساساً چنانچه ما با شخصی احساس راحتی و همفکری کنیم، مذاکرات بسیار راحتتری خواهیم داشت.
۴. اظهارات اولیه - در صورت انجام مروری شفاهی در جلسه مذاکره در خصوص آنچه فکر می کنید باید انجام گیرد، مرور مزبور نباید بحث برانگیز باشد. می تواند دربردارنده تاریخچه امر و همچنین موقعیت فعلی باشد. به نوبه خود به اظهارات آغازین طرف دیگر گوش دهید. تمایلات خود را بیان نمایید. تلاش کنید که به یک فضای برد - برد دست یابید.
۵. حقایق نه مذاکره می کنند و نه مذاکرات را بر هم می زنند - صرف داشتن این باور که حقایق به نفع شماست، بدین معنا نیست که مذاکرات نیز ضرورتاً باید به نفع شما رقم بخورد. این روش استفاده از حقایق است که باعث متعاقد شدن طرف دیگر می شود و نه ذاتاً خود حقایق.
۶. همه موضوعات را شناسایی کنید - نسبت به تمامی موضوعاتی که باید مورد بحث قرار گیرند، به موافقت برسید. قبل از اینکه تمامی جوانب یک موضوع را ملاحظه نکرده، وارد جدل نشوید. استفاده از جدول شروط یا سرفصل های موافقتنامه مفید خواهد بود.

۷. با موضوعات کم اهمیت تر شروع کنید - موضوعات کم اهمیت تر نقطه خوبی برای شروع هستند، چرا که قادرید در خصوص آنها به یک توافق زود هنگام برسید. این امر به ایجاد یک فضای مثبت کمک می نماید.
۸. گوش کنید - "به ما دو گوش و یک دهان داده شده تا بیشتر گوش دهیم و کمتر حرف بزنیم". نسبت به طرح سوالات تردید نکنید. آگاهی کافی داشتن برای مذاکرات موفقیت آمیز حیاتی است.
۹. دقیق باشید - زمانی که در مورد خصوصیات فرایند یا فرآورده، رقیب یا اطلاعات بازار و مواردی از این دست سخن می گوئید.
۱۰. قیمت را خرد کنید - یک کارخانه یکصد هزار دلاری تقریباً بطور ماهیانه و در طول ۵ سال، تنها ۱۶۰۰ دلار است.
۱۱. اختلاف - اجازه ندهید که اختلاف نظر در خصوص یک موضوع مذاکرات را به بن بست بکشاند. اختلافات را فعلاً به کناری بگذارید، شاید با فهرست کردن آنها بر روی تخته سفید، و به سراغ موضوعاتی بروید که همچنان باید در مورد آنها بحث شود.
۱۲. سعی کنید که بر معیارهای نوعی تکیه کنید - چنانچه قیود و شروط استاندارد یا رویه های بطور کلی مقبولی وجود دارند، احتمال بیشتری وجود دارد که توسط هر دوی طرفین پذیرفته شوند.
۱۳. به گذر زمان توجه نمایید - چنانچه ضرب العجل هایی وجود داشته باشد، اغلب مذاکرات در آخرین ساعت یا در همین حدود به نتیجه می رسد. آگاهی نسبت به محدودیت های زمانی طرف دیگر و توجه به این نکته که ضرب العجل های شما همواره به همان اندازه که به نظر می رسند غیر قابل انعطاف نیستند، نهایتاً به نفع شماست. اجازه دهید ترس از سپری شدن آخرین لحظه از مهلت، به جای آنکه در تقابل با شما باشد، به نفع شما عمل نماید.

## ۶.۵ نمونه هایی از موافقتنامه ها

در این بخش ما برخی از موافقتنامه های مقدماتی که معمولاً پیش از امضای موافقتنامه لیسانس، منعقد می گردند را مورد بررسی قرار می دهیم. همانگونه که قبلاً در مورد مثال های مربوط به شروط موافقتنامه لیسانس گفته شد، این نمونه ها نیز صرفاً جنبه توضیحی داشته و نباید بدون بازبینی و راهنمایی مشاور حقوقی مورد استفاده قرار بگیرند. موافقتنامه های یادشده عبارتند از:

۱. موافقتنامه محرمانگی یا رازداری
۲. یادداشت تفاهم یا تفاهم نامه
۳. موافقتنامه های توقف و مرتبط
۴. موافقتنامه پژوهشی

### موافقتنامه محرمانگی یا رازداری<sup>۳۴</sup>

ممکن است، قبل از و در طول مذاکرات موافقتنامه لیسانس، لیسانس دهنده مجبور به افشای اطلاعاتی شود که محرمانه تلقی می گردند و چنانچه مذاکرات منتج به انعقاد موافقتنامه نشود، نباید توسط لیسانس گیرنده بالقوه استفاده یا افشاء گردد. بمنظور حفظ حقوق لیسانس دهنده، یک موافقتنامه محرمانگی یا رازداری، اغلب توسط طرفین به عنوان شرط مقدماتی بر افشای اطلاعات محرمانه و شروع مذاکرات برای انعقاد موافقتنامه لیسانس امضاء می شود. امضای موافقتنامه محرمانگی همچنین تضمینی است، مبنی بر اینکه طرفین بطور جدی وارد مذاکره شده اند.

### نمونه

ایندیگو کامپانی لیمیتد، هند، بمبئی، خیابان نیو استاندارد، شماره چهار ("افشاء کننده") اذعان می نماید که دارای اطلاعات معینی در ارتباط با روشی برای روکش گذاری اجزاء میکروسکوپی ("اطلاعات") و کمیکال فورمیولیشن اینکارپوریتد، آمریکا، ساراسوتا، نورث شور درایو ۳۶۰۰ ("دریافت کننده") مایل به دریافت و/یا استفاده از اطلاعات با هدف خاص اتخاذ تصمیم در خصوص تحصیل یا عدم تحصیل لیسانس و حقوق دیگر اطلاعات می باشد ("هدف")

<sup>۳۴</sup> برای مطالعه بیشتر ببینید:

Wendall Ray Guffey, "Preserving Secrecy in Agreements", *Les Nouvelles*, September, 1996, p. 105.

افشاء کننده مایل به افشای اطلاعات به دریافت کننده بر طبق این موافقتنامه می باشد، مشروط به اینکه شروط ذیل توسط دریافت کننده پذیرفته شود.

۱. در این موافقتنامه، "اطلاعات" شامل اطلاعات فنی، مهندسی، عملیاتی، تجاری و انواع دیگر اطلاعاتی می شود که:

(الف) افشاء کننده به دریافت کننده بصورت مکتوب، شفاهی، بصری یا نمایش یا طرق دیگر یا بصورت طراحی، نمونه، اسناد چاپی و/یا ذخیره شده بطور الکترونیکی ارائه نموده یا از این پس ارائه می نماید؛ یا

(ب) دریافت کننده از افشاء کننده بوسیله مشاهده یا بطور غیر حصری، به هر شکل دیگر دریافت نموده است.

۲. دریافت کننده تمامی اطلاعاتی که بطور مستقیم یا غیرمستقیم از افشاء کننده دریافت نموده است را محرمانه تلقی می نماید و از اطلاعات برای هیچ هدفی به جز آنچه در این موافقتنامه پیش بینی شده، استفاده نمی نماید.

۳. دریافت کننده اطلاعات را به هیچ وجه به طرف های مرتبط یا غیرمرتبط افشاء نمی نماید، مگر آنکه قبلاً رضایت کتبی افشاء کننده را تحصیل نماید.

۴. تعهدات مندرج در بندهای دوم و سوم، شامل اطلاعاتی نمی شود که:

(الف) در دسترس عموم باشد یا از این پس در حوزه اطلاعات عمومی قرار گیرد، مگر اینکه دسترسی عمومی به اطلاعات در نتیجه فعل یا ترک فعل بلا اذن از جانب دریافت کننده باشد؛ یا

(ب) دریافت کننده اطلاعات ارائه شده توسط افشاء کننده را قبلاً خود در اختیار داشته باشد و تحت پوشش تعهدات مربوط به حفظ اسرار نیست و از افشاء کننده تحصیل نشده باشد یا بموجب قانون موظف به افشای آن باشد.

دریافت کننده تصدیق می کند، صرفاً به این خاطر که ویژگی هایی از اطلاعات بصورت انفرادی در قلمرو دانش عمومی قرار دارد یا در تصرف دریافت کننده می باشد، هرگز فرض نمی شود که مجموعه ویژگی های مزبور نیز در قلمرو استثنائات پیش گفته قرار می گیرد. در صورت استناد به استثنائات مندرج در این بند توسط دریافت کننده، بار اثبات

ذی حقی نیز بر عهده خود اوست.

۵. دریافت کننده بعد از خاتمه این موافقتنامه و با درخواست کتبی از جانب افشاء کننده، تمامی اطلاعاتی که به شکلی دائمی ضبط شده اند، از جمله کلیه رونوشت های مربوط به آنها را باز می گرداند.

۶. تعهدات مندرج در بندهای ۲، ۳، ۴ و ۵، بعد از گذشت ۵ سال از تاریخ این موافقتنامه یا پس از انقضاء یا خاتمه هر نوع موافقتنامه بعدی مابین افشاء کننده و دریافت کننده که بطور کلی یا جزئی مربوط به اطلاعات باشد و قبل از تاریخ انقضای فوق الذکر منعقد شده باشد، هر کدام که پس از دیگری محقق گردد، به قوت خود باقی می مانند.

۷. افشاء کننده به هیچ وجه نسبت به هر نوع زیانی که بطور غیرحصری شامل، خسارات، هزینه ها، سود، عدم النفع و هر زیان یا خسارت دیگر ناشی از اشتباه، نادرستی، ترک فعل یا عیوب دیگر اطلاعات باشد، مسوولیتی ندارد.

۸. دریافت کننده، هیچ حقی از هیچ نوع، من جمله، حق استفاده از اطلاعات را به نحو ممکن، ندارد، به جز مواردی که در راستای نائل شدن به هدف مندرج در این موافقتنامه باشد.

در روز مورخ

برای و از طرف	برای و از طرف
کمیکال فورمیولیشن اینکارپوریتد	ایندیکو کامپانی لیمیتد
توسط (امضاء)	توسط (امضاء)
نام	نام
سمت	سمت

### یادداشت تفاهم یا تفاهم نامه

یادداشت تفاهم یا تفاهم نامه موافقتنامه ای مقدماتی است که نشان از قصد کلی طرفین مبنی بر انعقاد یک توافق الزام آور دارد. یادداشت تفاهم یا تفاهم نامه نشان می دهد که طرفین مذاکرات را آغاز نموده و تصمیم به ادامه آن به منظور انعقاد موافقتنامه لیسانس دارند. ترجیحاً، تفاهم نامه باید به ظرف زمانی که در آن موافقتنامه لیسانس منعقد می گردد، اشاره نماید.

اثرات حقوقی یادداشت تفاهم یا تفاهم نامه بستگی به نظام حقوقی کشور زیربسط دارد. برخی از قوانین ملی آنها را الزام آور می دانند، در حالی که برخی دیگر معتقدند یادداشت تفاهم یا تفاهم نامه در عین حال که جدیت قصد طرفین را می رسانند، دارای ویژگی های یک موافقتنامه الزام آور نمی باشند. در هر صورت، تا حد بسیار زیادی امر یادشده بستگی به محتوای یادداشت تفاهم یا تفاهم نامه و قصد طرفین دارد. بنابراین توجه داشته باشیم که ممکن است این اسناد موجد تعهدات حقوقی باشند و باید دقت مقتضی نسبت به عناصر مندرج در این اسناد داشته باشیم و با این فرض آنها را تدوین کنیم که اگر موافقتنامه نهایی منعقد نگردد، اسناد مزبور اعتبار خود را حفظ می نمایند. در این خصوص، تعیین دادگاه های صالح و قانون حاکم که تعیین کننده چگونگی تفسیر یادداشت تفاهم یا تفاهم نامه می باشند، در تفاهم نامه یا یادداشت تفاهم، امر عاقلانه ای است. سرفصلهای موافقتنامه در ضمیمه ۶.۲ الف این موضوع را درج و تصریح نموده است که این موافقتنامه الزام آور نیست. الزام آور نبودن تفاهم نامه ها اغلب بر الزام آور بودن آنها ترجیح دارد، به خصوص در جایی که سرفصل های موافقتنامه، یادداشت تفاهم یا تفاهم نامه آغازکننده یا پیش برنده مذاکرات مابین طرفین باشد. در مقابل امکان دارد که سرفصل های موافقتنامه توسط طرفین امضاء و صراحتاً عنوان شود که هدف از تدوین سرفصل های مزبور، انعقاد یک قرارداد الزام آور می باشد. در این صورت، اطمینان نسبت به درج کلیه موضوعات کلیدی در سرفصل های موافقتنامه و عدم وجود ابهام، اهمیت وافری دارد.

### موافقتنامه های توقف و مرتبط

بر اساس موافقتنامه توقف، لیسانس دهنده بالقوه به لیسانس گیرنده بالقوه مهلتی می دهد تا انعقاد موافقتنامه با لیسانس دهنده را بررسی نماید و لیسانس دهنده موافقت می نماید که هیچ تقاضای دیگری را تا انقضای این مهلت قبول نکند. این موافقتنامه به لیسانس گیرنده بالقوه این امکان را می دهد تا با فراغ بال در خصوص انعقاد موافقتنامه لیسانس برای تحصیل فناوری مربوطه

تصمیم گیری نماید و مهلتی برای آماده سازی پیدا کند. برای مثال، لیسانس گیرنده می تواند در ظرف این مهلت، در مورد ویژگی های فناورانه، مالی، بازاریابی و حقوقی این رابطه تحقیق نماید. لیسانس دهنده بالقوه ای که موافقتنامه توقف با لیسانس گیرنده بالقوه منعقد نموده، قادر به اعطای لیسانس های دیگر در طول مدت اعتبار موافقتنامه توقف نمی باشد، که بطور معمول، به معنای مدتی چند ماهه است.

به ندرت موافقتنامه توقف دربردارنده پرداخت در ازای ارائه فرصت و انحصار است. اصولاً می توان تعهدی برعهده لیسانس گیرنده بالقوه مبنی بر پرداخت یک حق الزحمه قرار داد ( تا از قصد جدی وی اطمینان حاصل نمود) اما معمولاً لیسانس دهنده با علاقه ای که لیسانس گیرنده بالقوه از خود نشان داده قانع می شود. شاید لیسانس دهنده تقاضای تهیه گزارش ارزیابی فناوری و تصمیم اتخاذ شده توسط لیسانس گیرنده را از وی بنماید. چنانچه لیسانس گیرنده بالقوه تقاضای مهلت بیشتری کند، لیسانس دهنده احتمالاً باید به این نکته توجه داشته باشد که ممکن است، این رقبای او باشند که خود را به عنوان لیسانس گیرنده بالقوه مطرح نموده و تلاش می کنند، حرکت لیسانس دهنده را کند نمایند یا اطلاعات تجاری با ارزشی را بدست آورند.

موافقتنامه توقف به موافقتنامه مذاکره لیسانس و موافقتنامه خیار مرتب می باشد. تمامی این موافقتنامه ها دارای عنصر مشترکی هستند، زیرا همگی گام هایی به سمت نائل آمدن به توافق بر روی راهبرد و ترتیبات تجاری و شروط و قیود قابل قبول طرفینی محسوب می شوند. در برخی مواقع، مزیتی در انعقاد یک موافقتنامه تجاری مقدماتی نمی باشد. حتی ممکن است زیان آور نیز باشد. تصمیم گیری در خصوص اینکه موافقتنامه های یادشده را منعقد نماییم یا خیر، بستگی به وقایع و شرایط خاص هر مورد دارد. این تصمیم باید با دقت اتخاذ شود و اخذ نظر از متخصصین در این خصوص غیر قابل اجتناب است.

موافقتنامه نمونه ای که ذیلاً آورده شده، موافقتنامه مذاکره لیسانس است. در حالی که این موافقتنامه در کانون و جزئیات متفاوت می باشد، اما اهداف حقوقی و تجاری مشترکی با موافقتنامه توقف، خیار و موافقتنامه های مقدماتی دیگر دارد.

## مثال

این موافقتنامه در تاریخ .... منعقد شده است.

ما بین

ایندیکو کامپانی لیمیتد ("ایندیکو") هند، بمبئی، خیابان نیو استاندارد، شماره ۴، از یک طرف  
 کمیکال فورمیولیشن اینکارپوریتد ("کمیکال") آمریکا، فلوریدا، ساراسوتا نورث درایو شور ۳۶۰۰،  
 از طرف دیگر.

اکنون، از این رو، برطبق عهد و مراتب متقابل مندرج در این سند، طرفین به شرح زیر توافق  
 می نمایند که:

۱. طرفین مایل به تعیین شرایطی می باشند که بر اساس آنها و توام با حسن نیت، لیسانسی  
 را برای فناوری توصیف شده در جدول الف ("فناوری") مذاکره نمایند. تاریخ انعقاد و نفوذ  
 لیسانس مذکور نباید بیش از ۱۸۰ روز از تاریخ این موافقتنامه باشد ("مدت اعتبار").
۲. در طول مدت اعتبار این موافقتنامه، ایندیکو انعقاد هیچ موافقتنامه لیسانسی را در ارتباط با  
 فناوری موضوع این موافقتنامه و در زمینه فنی مشابه با هیچ سازمان، واحد تجاری،  
 شرکت یا شخص حقیقی دنبال نمی نماید.
۳. در ظرف ۶۰ روز از تاریخ این موافقتنامه، کمیکال طرحی قابل قبول برای تامین یا تضمین  
 وجه برای توسعه بیشتر فناوری به ایندیکو ارائه می نماید.
۴. ایندیکو و کمیکال مذاکرات لیسانس را در ظرف ۳۰ روز از وصول طرح تامین وجه توسط  
 ایندیکو یا در پایان مدت اعتبار، هر کدام که زودتر محقق گردد، آغاز می نمایند. کمیکال  
 متعهد می شود که طرح هایی برای توسعه و تجاری سازی بیشتر فناوری را در آغاز  
 مذاکرات به ایندیکو ارائه نماید.
۵. طرفین تمایل دارند لیسانسی را مذاکره نمایند که به کمیکال یک لیسانس انحصاری،  
 دربردارنده حق الامتیاز در سرتاسر جهان، همراه با حق واگذاری لیسانس فرعی اعطاء  
 نماید، تا از فناوری برای ساخت، آنچه تا کنون ساخته شده، استفاده، واردات، و/یا عرضه

برای فروش محصولات دارای لیسانس یا روش های استفاده در زمینه فنی، بهره برداری نماید.

۶. لیسانس حداقل دربردارنده شروط ذیل خواهد بود:

(الف) جبران تمامی هزینه های داخلی و خارجی مربوط به گواهینامه اختراع که ایندیکو تا به حال متحمل شده است؛

(ب) پرداخت هزینه های آتی گواهینامه اختراع؛

(ج) پرداخت حق الزحمه اولیه لیسانس؛

(د) پرداخت حق الامتیاز مستمر؛

(ه) پرداخت های مراحل مهم مربوطه؛

(و) تعهدات مربوط به بکارگیری کوشش برای تجاری سازی فناوری؛ و

(ز) تضمین عدم ورود خسارت، حفظ محرمانگی و مفاد مربوط به انتشار و سایر قیود متعارف و رایج در یک موافقتنامه لیسانس.

۷. کمیکال متعهد می شود، به ایندیکو (میزان) ("حق الزحمه") در موعد آن پرداخت نماید که در زمان امضای این موافقتنامه توسط کمیکال واجب الاداء می گردد. علاوه بر این، کمیکال تعهد می نماید که تمامی هزینه های گواهینامه اختراع را که موعد پرداخت آنها، در طول مدت اعتبار این موافقتنامه فرا می رسد، باز پرداخت نماید.

۸. طرفین در مورد اطلاعات محرمانه یکدیگر، به شرح زیر عمل خواهند نمود:

(الف) ایندیکو و کمیکال هر یک موافقت می نمایند، تمامی اطلاعات مندرج در اسنادی که دارای علامت "محرمانه" می باشند و توسط یکی از طرفین به دیگری ارسال شده را (۱) بطور کاملاً محرمانه وصول نمایند، (۲) تنها در راستای اهداف مندرج در این موافقتنامه مورد استفاده قرار دهند (۳) توسط طرف دریافت کننده، نمایندگان و کارمندان وی بدون اذن قبلی و مکتوب طرف دیگر افشاء نشوند، مگر اینکه دریافت کننده مدرک مکتوب قابل قبولی را ارائه نماید، دال بر اینکه اطلاعات مزبور:

- در دسترس همگان در زمان افشاء قرار داشته؛
- متعاقباً و بدون فعل یا ترک فعل دریافت کننده، کارمندان، نمایندگان، قائم مقامان یا عاملین وی در دسترس همگان قرار گرفته است.

- بطور قانونی توسط شخص ثالث دارای حق افشاء، به دریافت کننده افشاء شده باشد؛
- دریافت کننده پیش از زمان افشاء نسبت به آن اطلاع داشته است؛
- بطور مستقل توسط دریافت کننده توسعه داده شده باشد؛ یا
- بموجب قانون یا مقررات افشای آن اجباری باشد.

(ب) بر اساس این موافقتنامه، چنانچه هر یک از طرفین حداقل همان درجه ای از مراقبت را که برای اطلاعات محرمانه خود بکار می بندد، برای اطلاعات محرمانه طرف دیگر نیز به کار گیرد، تعهد به حفظ محرمانگی برآورده می شود. این تعهد در طول مدت اعتبار این موافقتنامه و برای مدت ۵ سال پس از آن برعهده طرفین باقی می ماند.

(ج) ایندیکو این احتمال را تایید و قبول می کند که کمیکال هر چند وقت یکبار نیاز به انعقاد موافقتنامه های حفظ محرمانگی مرتبط با اشخاص ثالث داشته باشد. کمیکال تعهد می کند که اطلاعات محرمانه را به اشخاص ثالث افشاء نخواهد کرد، مگر آنکه یک موافقتنامه محرمانگی بطور کامل بین کمیکال و شخص ثالث امضاء شود. موافقت نامه محرمانگی یادشده حداقل دربردارنده قیود و شروط محدود کننده مندرج در جدول (ب) خواهد بود. کمیکال تعهد می کند، رونوشتی از تمامی موافقتنامه های حفظ محرمانگی، در ظرف ۳۰ روز از امضای آنها، به ایندیکو بدهد.

برای گواهی مراتب فوق، طرفین بدین وسیله، نمایندگان قانوناً مجاز خود را به کار می گیرند تا این موافقتنامه را امضاء نمایند.

برای و از طرف <b>کمیکال فورمیولیشن اینکارپوریتد</b> توسط ( امضاء ) نام سمت	برای و از طرف <b>ایندیکو کامپانی لیمیتد</b> توسط ( امضاء ) نام سمت
--	--

جدول الف ( فناوری )

جدول ب ( موافقتنامه محرمانگی )

### موافقتنامه پژوهشی

در موافقتنامه های تحقیق و توسعه، یک موسسه یا شرکت پژوهشی، عهده دار انجام مطالعه یا آزمایش های پژوهشی بر اساس تخصص فعلی خود می شود. تامین کننده پشتیبانی مالی برای یک اینچنین پروژه ای، اغلب شرکتی است که با تمرکز بر فناوری، جستجو کننده نتیجه ای از قبیل فرایند یا فرآورده ای جدید یا بهبود یافته می باشد.

هر یک از طرفین به این شراکت، دانش یا تخصص معینی را ارائه می کند که دیگری فاقد آن می باشد یا به آن علاقمند است. در بند های اولیه موافقتنامه، برای مثال در مقدمات آن، آورده هر یک از طرفین از قبیل تخصص و دارایی های فکری مشخص می شود. این آورده "دانش پیشین" هر یک از آنهاست. این دانش پیشین به عنوان دارایی همان طرف باقی می ماند و هیچ لیسانس ضمنی برای تجاری سازی آن داده نشده است. تنها حقی برای استفاده در چهارچوب تلاش پژوهشی مشترک به همان شکل پیش بینی شده در موافقتنامه واگذار گردیده است.

نتایج این تلاش مشترک، به عنوان "دانش پسین" شناخته می شود. موافقتنامه ممکن است، تصریح نماید که هرگونه اختراع ناشی از پژوهش، در مالکیت طرف مخترع قرار گیرد. مالکیت مشترک در خصوص دانش پسین (و ثبت اظهارنامه اختراع بطور مشترک) زمانی مطرح می شود که کارمندان هر دو طرف، مشارکتی در گام های ابتکاری داشته باشند. در صورت مشارکت در گام های ابتکاری، تعیین اینکه چه کسی گام ابتکاری را در ارتباط با هر یک از ادعاها برداشته یا در آن مشارکت داشته، در زمان تنظیم ادعاها، دارای اهمیت می باشد. اما اگر موافقتنامه تصریح کند که مالکیت نسبت به دانش پسین مشترک است، موقعیت طرفین روشن تر می شود - هر دو طرف متقاضی خواهند بود، صرف نظر از اینکه چه کسی در واقع مخترع بوده است. البته قدرت معاملاتی طرفین، اثراتی بر این موضوعات خواهد داشت. نمونه زیر، تصویرگر موافقتنامه ای متعادل تر است، چرا که به یکی از طرفین اختیار تجاری سازی نتایج در مقابل پرداخت حق الامتیاز داده شده است.

مقررات دولتی، در خصوص تامین وجه در تحقیقات علمی، می تواند در این حوزه اثراتی داشته باشد. چندین کشور قوانینی دارند که مقرر می دارد، در صورتی که سرمایه های عمومی به یک طرح علمی خاص تخصیص یابد، باید دارایی فکری به دست آمده، برطبق قواعد از پیش تعیین شده تملک شود و/یا مورد بهره برداری قرار گیرد. در ایالات متحده آمریکا، چنانچه سرمایه های فدرالی

در تحقیق به کار گرفته شده باشند، حکومت می تواند تصمیمات مربوط به اعطای لیسانس را تحت تاثیر قرار دهد. در اروپا، سرمایه گذاری اتحادیه اروپا تضمین می کند که شریک تجاری اروپایی مالکیت کامل یا لیسانس ساخت و فروش را بدست می آورد. در برخی از کشورها، اختراعات صورت گرفته با کمک سرمایه دولتی می تواند سرانجام در دسترس همگان قرار گیرد.

یک موافقتنامه پژوهشی می تواند دارای منفعت ویژه ای برای دانشگاه ها و شرکت ها در کشورهای در حال توسعه یا کمتر توسعه یافته باشد که دارای تخصص در زمینه های خاص آن کشورها هستند، ولی دارای سرمایه یا منابع دیگر برای انجام تحقیق و توسعه نیستند. مشارکت با شرکتی که می تواند تامین گر سرمایه، تخصص تکمیلی و دانش باشد، فرصت هایی را برای تسهیم دانش و ساختن مبنایی برای پژوهش که در اقتصاد دانش محور مدرن حیاتی است، ایجاد می نماید.

## نمونه

این موافقتنامه در تاریخ .... منعقد شده است.

## ما بین

وترین کامپانی لیمیتد، تشکیل شده بر اساس قوانین پادشاهی هاشمی قطر که مکان تجاری اصلی آن در (نشانی) است، به نمایندگی قانونی (نام) مدیر اجرایی شرکت می باشد که با رعایت تشریفات قانونی دارای صلاحیت است، از یک طرف، که از این پس "وترین" نامیده می شود، و

دانشگاه XYZ یک موسسه حقوقی بر اساس قوانین بلژیک، که مرکز اداری آن در (نشانی) قرار دارد و به نمایندگی قانونی (نام) که امضای این موافقتنامه را به استاد ABC و استاد DEF از بخش علوم داروسازی تفویض نموده است (نشانی)، از طرف دیگر که از این پس "دانشگاه" نامیده می شود.

مقدمه:

- وترین یک سازنده پیشتاز در داروهای دامپزشکی است؛
- دانشگاه دارای تخصص و مهارت متراکم نمودن و تبدیل دانه ها به قرص ("فناوری") و یک اظهارنامه اختراع بر اساس معاهده همکاری در ثبت اختراعات به شماره انتشار

WO02/25511 تحت عنوان "لایه گذاری دانه های مومی برای ساخت مواد جامد شکل" ("گواهینامه اختراع") که در ضمیمه (۱) توصیف شده را دارد؛

- وترین علاقمند به توسعه یک شکل دارویی خاص و دربردارنده هکسومیدین برای به کار بردن دارو در حیوانات، از طریق واگذاری اجرای کار پژوهشی توصیف شده در ضمیمه ۲ ("پروژه") به دانشگاه می باشد.

اینک، از این رو، طرفین بدین وسیله به شرح زیر توافق می نمایند:

#### ماده ۱- هدف

هدف این موافقتنامه توسعه قرص های روکش دار و متراکم که دربردارنده هکسومیدین برای استفاده در بهبودی حیوان ("فرآورده") برطبق توصیفات مورد توافق طرفین و به شرح مندرج در ضمیمه ۲ می باشد.

#### ماده ۲- انحصار

در طول مدت اعتبار این موافقتنامه، دانشگاه تعهد می دهد که در توصیه، مشاوره یا کمک، به هر شکل ممکن، به اشخاص ثالث که با فرآورده به نوعی سر و کار دارند، بدون تحصیل اذن مکتوب و قبلی وترین ورود ننماید یا مشارکت نکند.

ماده ۳ - پروژه ای که باید توسط دانشگاه اجرا شود:

۳.۱. کار کلی که دانشگاه به وترین بر اساس این موافقتنامه ارائه می نماید، شامل:

- فاز ۱: تکمیل قرص هایی است که دربردارنده هکسومیدین می باشند؛
- فاز ۲: روکش نمودن قرص های یادشده؛ و
- فاز ۳: ارائه نمونه اولیه قرص های روکش دار و متراکم.

۳.۲. دانشگاه پروژه را برطبق جدول زمانی مندرج در ضمیمه ۲ اجرا می نماید.

۳.۳. دانشگاه بعد از تکمیل هر یک از فازها، گزارش کتبی مربوطه را به وترین ارسال می نماید. گزارش ها باید شامل جزئیات یافته ها، نتایج بدست آمده و تحصیل شده در طول اجرای پروژه باشد.

## ماده ۴ - سازماندهی پروژه

درخصوص دانشگاه، پروژه باید توسط بخش داروسازی (آزمایشگاه فناوری داروسازی) تحت مسوولیت علمی پروفیسور ABC اجرا شود.

در خصوص وترین، مدیر پروژه دکتر XYZ خواهد بود یا شخص دیگری که توسط وترین منصوب می گردد و متعاقباً به دانشگاه اعلام می شود.

## ماده ۵ - قیمت

۵.۱ در ازای پروژه ای که برطبق این موافقتنامه اجرا می گردد، وترین به دانشگاه مبلغ (میزان) را باید پرداخت نماید.

۵.۲ این مبلغ باید به شرح ذیل بوسیله انتقال الکترونیکی پرداخت گردد:

- ۵۰٪ بمجرد امضای این موافقتنامه.

- ۲۵٪ درصد در زمان شروع فاز ۲.

- ۲۵٪ درصد در زمان شروع فاز ۳.

اقساط یادشده باید توسط وترین به شماره حساب (شماره) (بانک) پرداخت شود.

۵.۳ پرداخت با اولین درخواست دانشگاه پس از صدور صورت حساب انجام می شود.

## ۶ - مالکیت حقوق دارائی های فکری

۶.۱ طرفین موافقت می نمایند که مالکیت نسبت به هر نوع دارایی فکری و فناوری، من جمله حقوق گواهینامه اختراع مربوط به آنها که قبل از این موافقتنامه توسط طرفین خلق شده، در نزد همان طرف باقی می ماند (دارایی پیشین). دارایی فکری محصول پروژه (دارایی پسین)، در صورتی که اختراع انجام شده یا دانش فنی بدست آمده، انحصاراً یا بطور معین به ترکیب هکسومیدین مربوط شود، بطور انحصاری به مالکیت وترین در می آید. در جایی که اختراع صورت گرفته یا دانش فنی تحصیل شده، مربوط به بکارگیری فناوری دانشگاه، آنطور که در مقدمه توصیف شده و بطور خاص برای متراکم نمودن قرص های دربردارنده ترکیب هکسومیدین باشد، مالکیت اختراع صورت گرفته یا دانش فنی تحصیل شده مذکور، به طور کامل و انحصاری به وترین تعلق می یابد، مشروط بر اینکه موافقتنامه لیسانس ما بین دانشگاه و وترین با حق الامتیاز سه درصد (۳٪) به شرح مندرج در بند ۶.۲ امضاء گردد.

۶.۲ وترین دارای حق مذاکره لیسانس گواهینامه اختراع و موافقتنامه لیسانس فناوری غیر انحصاری می باشد که او را قادر به استفاده از دارایی پیشین دانشگاه برای ساخت، استفاده و فروش فرآورده می نماید.

این حق باید از طریق اختاریه کتبی در ظرف شش (۶) ماه از وصول گزارش فاز ۳ و تکمیل پروژه اعمال گردد.

شروط و قیود این لیسانس توسط طرفین توأم با حسن نیت مورد مذاکره قرار می گیرد و این طور فهمیده می شود که طرفین قبلاً بر اعطای لیسانس توسط دانشگاه و پرداخت سه درصد (۳٪) حق الامتیاز توسط وترین بر مبنای فروش های خالص فرآورده بطور جهانی موافقت نموده اند.

#### ماده ۷ - محرمانگی

۷.۱ هر یک از طرفین، هر نوع اطلاعات با ماهیتی کلی، تجاری و فناورانه دریافتی از طرف دیگر را محرمانه تلقی می نمود و به هیچ شخص ثالثی افشاء نمی نماید. این تعهد بر هیچ بخشی از اطلاعات مذکور که قبلاً در دسترس همگان قرار داشته یا قبل از تاریخ وصول اطلاعات، دریافت کننده نسبت به آنها آگاهی داشته یا پس از آن بطور مستقل اطلاعات یادشده را توسعه داده باشد و با توجه به مدارک تحت تصرف دریافت کننده این امر ثابت گردد، اعمال نمی شود.

این تعهدات پس از دسترسی همگان به اطلاعات یادشده متوقف می گردد، به شرط اینکه ناشی از فعل زیانبار طرف دریافت کننده نباشد. این تعهدات همچنین در صورتی که دریافت کننده اطلاعات را از شخص ثالثی بطور قانونی دریافت نماید، متوقف می شود، منوط به اینکه شخص ثالث نیز ناقض تعهدات مربوط به حفظ محرمانگی نباشد.

۷.۲ تمامی اطلاعات مربوط به توسعه فرآورده، جزء دارایی های وترین می باشد و توسط دانشگاه بدون رضایت قبلی و مکتوب وترین افشاء نمی گردد.

۷.۳ تعهدات و محدودیت های مندرج در ماده ۷ در صورت خاتمه و/یا انقضای این موافقتنامه، برای مدت ده (۱۰) سال به قوت خود باقی می ماند.

## ماده ۸ - مدت

این موافقتنامه در (تاریخ) نفوذ می یابد و تا پایان فاز ۳ اعتبار خود را حفظ می نماید، مگر اینکه پیش از این تاریخ به شرحی که در ماده ۹ مقرر گردیده، خاتمه یابد.

## ماده ۹ - فسخ

۹.۱ وترین دارای حق فسخ این موافقتنامه در پایان هر یک از فازها بعد از دادن اخطاریه کتبی در ظرف سی (۳۰) روز از وصول هر یک از گزارش های مندرج در ماده ۳، در صورت عدم انطباق نتایج پروژه با ویژگی های وترین می باشد. وترین به دانشگاه، هزینه های متعارف اجرای پروژه که تا تاریخ نفوذ فسخ صورت گرفته را پرداخت می نماید.

۹.۲ دانشگاه دارای حق فسخ موافقتنامه در صورت قصور وترین در پرداخت به شرح مندرج در ماده ۵ می باشد.

۹.۳ چنانچه هر کدام از طرفین در اجرای هر یک از تعهدات خود برطبق این موافقتنامه قصور ورزند و طرف متخلف نقض خود را در ظرف شصت (۶۰) روز از دریافت اخطاریه مکتوب و مفید این معنی از طرف دیگر بوسیله پست سفارشی همراه با تاییدیه وصول، متوقف ننماید، طرف دیگر حق فسخ این موافقتنامه را بوسیله دادن اخطاریه سی (۳۰) روزه به طرف متخلف از طریق پست سفارشی همراه با تاییدیه وصول دارد.

۹.۴ چنانچه به هر دلیلی این موافقتنامه خاتمه یابد، تجهیزاتی که به هزینه این موافقتنامه خریداری شده، تبدیل به دارایی مشروع دانشگاه می شود.

## ماده ۱۰ - حل و فصل اختلاف و قانون حاکم

هرگونه اختلاف، مرافعه یا دعوا تحت، ناشی از یا در ارتباط با این موافقتنامه یا هرگونه الحاقیه بعدی به این موافقتنامه، که بطور غیرحصری شامل تشکیل، اعتبار، اثر الزام آور، تفسیر، اجرا، نقض یا خاتمه و همچنین ادعاهای غیر قراردادی می شود، برطبق قواعد میانجیگری واپو به میانجیگری ارجاع می شود. محل میانجیگری (لندن) می باشد. زبان مورد استفاده در میانجیگری (انگلیسی) می باشد.

اگر و تا حدی که اختلاف، مرافعه یا دعوی یادشده برطبق میانجیگری در طول [۹۰] روز از شروع میانجیگری حل و فصل نشد، پس از تسلیم درخواست برای داوری توسط هر یک از طرفین، به

داوری ارجاع خواهد شد و برطبق قواعد داوری واپیو بطور نهایی در مورد آن رای صادر خواهد شد. همچنین اگر قبل از انقضای مدت یادشده [۹۰] روزه، یکی از طرفین در میانجیگری شرکت ننماید یا به شرکت خود ادامه ندهد، اختلاف، مرافعه یا دعوا با تسلیم درخواست داوری توسط طرف دیگر، به داوری ارجاع شده و برطبق قواعد داوری واپیو بطور نهایی در مورد آن رای صادر خواهد شد. دیوان داوری متشکل از [یک] داور می باشد. محل رسیدگی داوری [لندن] می باشد. زبان مورد استفاده در جریان رسیدگی داوری [انگلیسی] می باشد. اختلاف، مرافعه یا دعوا که به داوری ارجاع شده است، برطبق قانون [حقوق انگلیس] در مورد آن تصمیم گیری خواهد شد.

#### ماده ۱۱- موارد متفرقه

- ۱۱.۱ هیچ یک از طرفین نمی تواند این موافقتنامه یا حقوق و تعهدات ناشی از آن را به شخص ثالث، بدون رضایت مکتوب و قبلی طرف دیگر منتقل نماید.
- ۱۱.۲ در مورد هرگونه الحاقیه یا متمم به این موافقتنامه باید بصورت مکتوب توافق شود.
- ۱۱.۳ چنانچه یک یا چند مورد از مفاد این موافقتنامه فاقد اعتبار باشد یا اعتبار خود را از دست بدهد، این امر بر اعتبار مفاد دیگر تاثیر نمی گذارد.
- ۱۱.۴ این موافقتنامه دربردارنده کلیه توافقات ما بین طرفین است و جانشین تمامی موافقتنامه ها و تفاهمات قبلی آنها می شود.

برای و از طرف

**XYZ** دانشگاه

توسط ( امضاء )

نام

سمت

برای و از طرف

**وترین کامپانی لیمیتد**

توسط ( امضاء )

نام

سمت

ضمیمه ۱ (گواهینامه اختراع)

ضمیمه ۲ ( پروژه )

۶.۶ مورد شناسی ها<sup>۳۵</sup>

## مقدمه

اصول و مسائل کلیدی مورد بررسی در این راهنما، در مورد شناسی های زیر جمع و با مثال توضیح داده شده اند. آنها بر مبنای موقعیت های واقع گرایانه می باشند و فرصتی را فراهم می آورند که اصول مزبور را تمرین نموده و اعمال نماییم. سودمندی آنها بیش از همه، در کارگاه های آموزشی مذاکره است که تعلیم دهنده هنر مذاکره می باشند. برای استفاده عملی از مورد شناسی های یادشده، شرکت کنندگان به دو تیم لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده تقسیم می-شوند و از آنها انتظار می رود هدف خود را، نائل آمدن به موافقتنامه ای برد - برد از طریق مذاکره قرار دهند. این احتمال وجود دارد که تیم های لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده فعال بر روی مورد شناسی مشابه، موافقتنامه های بسیار متفاوتی را منعقد نمایند. با این حال، اگر این چنین موافقتنامه ای برای هر دو تیم راضی کننده بود، همه آنها به هدفشان یعنی یک موافقتنامه برد - برد رسیده اند. بطور ایده آل، تیم های یادشده باید توسط یک راهنمای لیسانس یاری شوند که شرکت کنندگان را در طول مطرح شدن مسائل مربوط به لیسانس و فرایند مذاکره راهنمایی خواهد کرد. اما تاکید می کنیم، با وجود اینکه از این مورد شناسی ها تنها در کارگاه های آموزشی می توان حداکثر استفاده ممکن را کرد، آنها کاملاً برای خوانندگان انفرادی نیز در توضیح دادن و روشن ساختن موضوعات بررسی شده در این راهنما مفید می باشند.

تمرین مذاکره، شامل آماده سازی از طریق مباحثه گروهی می باشد که متعاقب آن مذاکره عملی در دور یک میز با شریک آتی بالقوه صورت می پذیرد. هدف، نائل آمدن به یک توافق متقابل و ثبت خصوصیات اصلی آن در "سرفصل های موافقتنامه" می باشد.

هر دو تیم باید در طول آماده سازی برای مذاکره، آمادگی این را پیدا نمایند که در خصوص موارد ذیل توافق حاصل نمایند:

(الف) مالکیت فکری که باید منتقل شود/تحصیل گردد یا لیسانسی که اعطاء می گردد یا بدست می آید؛

<sup>۳۵</sup> اطلاعات ارائه شده در این مورد شناسی ها ساختگی می باشند و هرگونه تشابه بین شخص حقیقی یا حقوقی و شخص حقیقی یا حقوقی مجسم شده در هر یک از مورد شناسی ها، تصادفی است. داده های آماری و مشخصات نسبت داده شده به فناوری مورد بحث لزوماً صحیح یا برطبق دانش پذیرفته شده در صنعت نمی باشند. آنها صرفاً به منظور مباحثه و آموزش تهیه شده اند.

(ب) پیوند نهایی ویژگی های دیگر انتقال یا همکاری؛

(ج) گواهی ها و اذعان ها؛

(د) زمینه کاربرد؛

(هـ) شروط مربوط به تکمیل ها و تحصیل گواهینامه اختراع تکمیل های آتی؛

(و) شروط مربوط به پرداخت و تعهدات مالی؛

(ز) مسوولیت ها؛

(ح) خاتمه موافقتنامه.

آمادگی هر تیم برای بده بستان و قبول پیشنهادهای سازشی باید پیشاپیش، در طول آماده سازی، مورد بحث قرار گیرد. باید در خصوص حداقل وضعیت مورد قبول هر یک از طرفین، یک "نقطه خروج از مذاکرات"، توافقی وجود داشته باشد. باید به هر یک از اعضای تیم در مورد زمینه تخصص و مهارتش و در نتیجه مواردی که حضور فعال او در مذاکرات لازم است، آگاهی داده شود. هر کدام از تیم ها باید گزارش دهنده ای را به کار گیرند تا بعد از مذاکرات برای تمامی شرکت کنندگان در جلسه ای عمومی، اهداف اولیه تیم را توضیح دهد و آنها را با آنچه بدست آمده مقایسه نماید.

## الف. روشی برای روکش گذاری اجزاء میکروسکوپی

### سابقه این مورد

خانم ساندارا یورکا، پژوهشگر ارشد در ایندیکو کامپانی لیمیتد (ایندیکو)، بمبئی، هند، روشی جدید برای روکش گذاری اجزاء میکروسکوپی اختراع نموده است. این روش یک فناوری پلتفرم با قابلیت بالقوه بالایی است. کمیکال فورمیولیشن اینکارپوریتد، فلوریدا، آمریکا، (کمیکال) علاقمند به خریداری اختراع یا حداقل، حقوق جهانی انحصاری برای کاربردهای خاص فرآورده می باشد.

مطالب زیر، شامل رد و بدل نمودن چهار نامه و یادداشت های مربوط به یک گفتگوی تلفنی است. آنها سوابق مربوط به روابط طرفین قبل از ترتیب دادن جلسه بحث در مورد شروط اصلی یک موافقتنامه تجاری می باشند.

### ۱. اختراع

بخش توسعه فناوری ایندیکو روشی جدید برای روکش گذاری اجزاء میکروسکوپی اختراع کرده که به موجب آن اجزاء پایدار می شوند و بطور شیمیایی تغییر نمی یابند. بعد از روکش گذاری، راحتتر می توان مواد شیمیایی و اجزاء میکروسکوپی را به ویژه در شرایط مرطوب و گرم مدیریت، ذخیره یا دوز بندی نمود. این ویژگی، اختراع را برای مناطق استوایی جذاب می نماید. علاوه بر این، می توان ترکیبات فعال از نظر دارویی را به خاطر این روکش گذاری، تحت یک فرایند کنترل شده و کند شده به بدن انسان ها و حیوانات وارد کرد. همچنین اختراع دارای قابلیت جلوگیری از تبخیر مواد شیمیایی خطرناک و مهلک و تقلیل انتشار مواد کثیف و خطرناک می باشد. بنابراین اختراع می تواند در صنعت داروسازی و برای اهداف زیست محیطی (نهایتاً همچنین کشاورزی) مورد استفاده قرار گیرد.

این روش بطور آزمایشگاهی بر مواد معینی تست شده است.

این فناوری جدید به اطلاع عموم نرسیده است. توسعه آن همچنان در فاز اولیه می باشد و هنوز موضوع یک اظهارنامه ثبت اختراع نیست.

## ۲. طرفین و انتظارات هر یک از آنها

مخترع ساندرایورکا و ایندیکو، این شاخه فناوری را به خوبی می‌شناسند و مطمئنند که فناوری روکش‌گذاری، جدید و ابتکاری است. اما آنها به این امر نیز به خوبی آگاهند که کار بر روی بکارگیری فناوری در سطح صنعتی و تحصیل داده‌های بهتر در خصوص خصوصیات و فرایندهای فیزیکی و شیمیایی، بلاشک اظهارنامه ثبت اختراع را تقویت می‌نماید. بدین خاطر، ایندیکو نیاز به پول دارد (برای استفاده از یک پژوهشگر دیگر و برای هزینه‌های تولید بیرونی و ارزیابی بی طرفانه). همچنین این امر نیز بدیهی است که اظهارنامه باید به خوبی آماده و سپس ثبت آن در یک مقیاس جغرافیایی بسیار وسیع پیگیری گردد - بنابراین بار دیگر پشتیبانی مالی یک شریک تجاری قوی، ضروری به نظر می‌رسد.

مخترع بر این باور است که این فناوری، کاربرد بهینه از چندین داروی موجود در زمینه انسانی و حیوانی را تضمین می‌نماید و آگاه است که اثبات موفقیت آن از طریق استفاده از فناوری به مقدار بسیار زیادی، ارزش اختراع را افزایش می‌دهد. ایندیکو همچنین تضمین می‌نماید که به چندین موفقیت علمی و تجاری دست یافته است و در حال ایجاد راه‌های ورود به بازارهای آفریقایی از طریق برقراری چندین کانال ارتباطی مناسب در توزیع، حمل و نقل و انبار مواد شیمیایی و کودها می‌باشد.

هدف ایندیکو به حداکثر رساندن تحصیل سود از اختراع می‌باشد. وی هر چه زودتر مایل به تحصیل مبلغ مقطوع (یک قلم) قابل ملاحظه‌ای بعد از امضای موافقتنامه است. از این طریق، ایندیکو می‌تواند هزینه‌های قبلی تحقیقات و تحصیل گواهینامه اختراع در آینده را تحت پوشش قرار دهد. مخترع نیز به نوبه خودش انتظاراتی دارد. وی در یافتن شریک تجاری دخیل بوده و نقش مهمی را در مذاکرات و متعاقب آن بکارگیری اختراع برای استفاده خاص مد نظر لیسانس گیرنده برای توسعه بازی می‌کند. وی باید بخصوص با یک پیش‌پرداخت بزرگ موافق باشد و علاقه کمتری به تعهد درآمد آتی از طریق تحصیل حق الامتیاز بر فروش‌های فرآورده‌ها دارد، چرا که او شخصاً در تاریخ انعقاد موافقتنامه لیسانس پاداشی را دریافت می‌کند.

هم‌اکنون شخصی علاقمند از بخش صنعتی وجود دارد: کمیکال دارای حسن شهرت در زمینه کالاهای دارویی و به طور خاص داروهای استوایی است و از روابط خوبی در صنایع شیمیایی برخوردار می‌باشد و حتی دارای شرکت‌های توزیع‌کننده خود در آمریکای جنوبی، آسیا و

آفریقا است. کمیکال شرکتی آمریکایی و اقامتگاه آن در فلوریدا است. این شرکت از طریق یکی از کارمندان در خصوص این اختراع مطلع شده که بطور جزئی در یک پروژه دانشگاهی در هند فعال بوده است. بعد از کسب اطلاع از این اختراع، کمیکال یکی از دانشمندان خود را به مجمعی بین المللی فرستاد که ایندیکو در آنجا ارائه ای کلی از اثر خود داشت. کمیکال دارای تمامی دانش فنی در مورد فناوری نیست. وی از مخترع درخواست نمود تا تمامی اطلاعات مربوط به آنرا ارائه نماید و مذاکرات را برای یک انتقال انحصاری و جامع و انتقال کلیه حقوق با هدف توسعه و بهره برداری تجاری اختراع آغاز نماید.

اما ثبات فناوری اختراع شده توسط ایندیکو، در تولید گروهی ترکیب دارویی ویژه و مدنظرِ لیسانس گیرنده بالقوه، مورد آزمایش قرار نگرفته است.

کمیکال عنوان کرده، در بین فرآورده هایی که برای یکی از مشتریان عمده خود تولید می نماید، فرصتی عالی برای به کارگیری این فناوری وجود دارد (البته ابتدئاً نامی از آن نبرده است). وی عنوان نموده که می خواهد نقش فعالتری را در توسعه و بازاریابی این فناوری برای کاربردهای متعدد به همراه شرکای دیگر داشته باشد.

در حقیقت، با وجود اینکه ایندیکو کاملاً به این امر آگاه نیست، کمیکال نیازی فوری به این فناوری دارد، زیرا این شرکت کالایی شیمیایی را به یک شرکت داروسازی تحویل می دهد که دارویی موفق دارد و اعتبار گواهینامه اختراع آن در حال اتمام است و همچنین به این خاطر که توزیع در مناطق استوایی جهان بطور چشمگیری با استفاده از این فناوری بهبود می یابد. از آنجایی که کمیکال خواستار حرکت سریع بود، یک تیم سه نفره از مذاکره کنندگان ایندیکو را به منطقه تفریحی و ساحلی ساراسوتا در فلوریدا دعوت کرد و پیشنهاد نمود که قرارداد فوراً منعقد شود. تیم ایندیکو سفر خود را به تعویق انداختند.

در زمانی که این مذاکرات آغاز شد، کمیکال از مدیر فناوری ایندیکو درخواست خود را مبنی بر ارائه پیشنهاد قیمت برای فناوری و تمامی کاربردهای آن مطرح کرد.

### ۳. تبادلات مکتوب پیشین

چهار نامه زیر تبادل شده اند:

۱. نامه ای از طرف کمیکال
۲. نامه ای از طرف ایندیکو
۳. نامه ای از طرف کمیکال
۴. نامه ای از طرف ایندیکو

نامه شماره ۱

#### کمیکال فورمیولیشنز آی ان سی فلوریدا، آمریکا

آقای چالز بارنوم  
مدیر توسعه فرآورده

به:

خانم ساندارا یورکا  
دفتر مدیریت فناوری  
ایندیکو کامپانی ال تی دی  
بمبئی، هند

خانم یورکای گرامی

ما در ماه گذشته افتخار ملاقات با شما را در کنفرانس مرکز هئیت هند داشتیم و فرصت بررسی کاربردهای ممکن فناوری جدیدی که شما درباره روکش گذاری ظریف خنثی در ترکیبات فعال دارویی ارائه نمودید را پیدا کردیم. شرکت ما بسیار به این فناوری جدید علاقمند می باشد. ما مشتاق به شروع مذاکرات با هدف آزمایش بکارگیری این روکش گذاری در ترکیب مورد استفاده مشتریان بزرگمان هستیم. لطفاً ارتباط ما را با مسوولان تجاری سازی اختراع خود، برقرار نمایید و لطفاً جزئیات مربوط به گواهینامه اختراع یا اظهارنامه ثبت اختراع خود را برای ما ارسال نمایید. این احتمال وجود دارد که ما علاقمند به کلیه کاربردهای ممکن این فناوری باشیم، زیرا یک شرکت فناوری هستیم که برای مشتریان، مواد و ترکیبات شیمیایی تامین می کنیم. در واقع، اگر قابلیت های بالقوه ای را در اختراع شما یافتیم، تحصیل حقوق مالکانه اختراع شما برای ما یک امر بسیار اساسی است؛ بنابراین مشتاقانه منتظر مذاکره برای یک قرارداد وسیع هستیم که برای شما بسیار سودآور است.

مشتاقانه در انتظار تجارت با شما هستیم.

ارادتمند شما

چارلز بارنوم

## نامه شماره ۲

ایندیکو کامپانی ال تی دی

بمبئی

هند

اس. زانادو

دفتر توسعه فناوری

به:

آقای چالز بارنوم

مدیر توسعه فرآورده

کمیکال فورمیولیشز آی ان سی

فلوریدا

ایالات متحده آمریکا

آقای بارنوم گرامی،

پژوهشگر ارشد ما، خانم ساندرا یورکا، نامه جنابعالی را به من نشان داد که دربردارنده پیشنهادتان برای شروع مبادله فناوری جدید ما در مورد روکش گذاری ترکیبات شیمیایی با یک افشک داغ برای تثبیت ترکیب می باشد.

اینجانب به پیوست نمونه ای از یک موافقتنامه محرمانگی را برای امضاء توسط نمایندگان شرکت شما ارسال می کنم تا زمینه شروع مذاکرات فراهم گردد. لطفاً موافقتنامه محرمانگی را در اولین فرصت ممکن امضاء و اعاده نمایید.

می توانم به شما بگویم که این فناوری بطور فعال در حال حاضر توسعه نیافته است و ما مایل به اثبات امکان سنجی و کاربرد صنعتی آن می باشیم، چرا که به این امر اطمینان واثق داریم. همکاری با شرکت شما باید بطور جدی مورد مطالعه قرار گیرد. ما خواستار انعقاد یک موافقتنامه پژوهشی با شما بمنظور پشتیبانی مالی برای توسعه بیشتر و بررسی بکارگیری فناوری در ترکیب دارویی مدنظرتان می باشیم. لطفاً ویژگی های ترکیبی که مایل به بکارگیری این فرایند فناورانه بر آن هستید را ارسال نمایید. در نتیجه می توانیم به شما بگوییم که آیا قبلاً با فرآورده های مشابهی کار کرده ایم یا خیر و اگر کار کرده باشیم، موضوع ارائه نتایج اولیه آزمایشات را به شما، مورد بررسی قرار می دهیم.

مشتاقانه منتظر دریافت موافقتنامه محرمانگی امضاء شده و ورود به مذاکرات با شما و شرکت شما می باشم.

ارادتمند شما

اس. زانادو

نامه شماره ۳

کمیکال فورمیولیشن آی ان سی

فلوریدا

آمریکا

آقای چالز بانوم  
مدیر توسعه فرآورده

به:

اس. زانادو

رئیس

دفتر توسعه فناوری

ایندیگو کامپانی ال تی دی

بمبئی

هند

آقای زانادوی گرامی

از نامه [مورخ] شما بسیار سپاسگذارم.

اینجانب تقاضای انعقاد موافقتنامه محرمانگی شما (و قرارداد نمونه ای که از روی لطف پیوست نموده اید) را به اداره حقوقی خود ارسال نمودم و انتظار دارم که این فرایند در طول مدت زمان کوتاهی به اتمام برسد. احتمالاً چنانچه سوالی مطرح شود، آنرا با شما در میان می گذارم. امیدوارم که اگر نهایتاً از یک قرارداد نمونه یا شروط استاندارد عموماً مقبول در تجارت استفاده نمایم، برای شما اهمیتی نداشته باشد؟ امیدوارم در موقعیتی قرار گیرم که پیشنهادی امضاء شده را برای کسب موافقت شما بزودی ارسال کنم.

در این مرحله نمی توانم اطلاعات بیشتری را در مورد ترکیبی که خواستار آزمایش اختراع شما بر روی آن هستیم، افشاء نمایم. ما هم اکنون می دانیم که شما در مراحل اولیه توسعه هستید، اما همچنان مشتاق اطلاع یافتن از این امر هستیم که چه اظهارنامه اختراعی را ثبت نموده اید. نیروهای فنی ما از اینجانب اطلاعاتی در مورد فرایند تولید یا خصوصیات فنی و متن ادعاهای گواهینامه مطالبه می کنند.

خواهشمندیم این واقعیت را در نظر بگیرید که ایندیگو، یک شرکت فناوری پیشرو می باشد و در حال توسعه فناوری هایی برای بکارگیری در مواد شیمیایی، از قبیل این روکش گذاری است. فلذا، هر چه سریعتر، مایل به شروع همکاری نزدیک با شما هستیم تا فناوری را آزمایش نموده و در مورد میزان احتمالی سود آینده خود تصمیم گیری کنیم. در این مرحله، حتی مایل به اعلام این هستیم که خواستار توسعه نخستین کاربرد فناوری برای شما و همراه با شما هستیم؛ ولی در صورت تحقق این امر، خواهان مذاکره فوری برای انتقال کلی پلتفرم فناوری هستیم. احساس می کنیم که بر مبنای موقعیت و تجربه و مشتری محوری وسیع مان در بازار، می توانیم بهترین ارزش را به شما پیشنهاد نماییم. توصیه می کنیم که تا زمان ارسال موافقتنامه محرمانگی، در انجام تدارک برای مبادله اطلاعات مربوط به جزئیات فنی اختراع منتظر نمانید و ما نیز نسبت به آگاهی یافتن در خصوص ارزش صرف شده برای این فناوری اهمیت قائلیم. مضاف بر این، مایل به دانستن این امر هستیم که در ازای چه

مبلغ یا عوضی، شرکت شما آماده انتقال مالکیت فناوری و دانش فنی مربوط به آن، می باشد. می توانیم در پیگیری تحصیل گواهینامه اختراع به شما کمک کنیم و مایل به داشتن نظارت کامل بر فرایند ثبت اظهارنامه اختراع هستیم تا تجاری سازی بر مبنای اطلاعات صحیح و کامل صورت پذیرد.

اینجانب این موضوع را با مدیریت خودمان در میان گذاشتم و افتخار دعوت از شما و یک شخص دیگر را به اداره خودمان در فلوریدا دارم تا کل فرایند مذاکره به شکلی کاملاً مستقیم و شخصی صورت پذیرد. من به برگزاری جلسه در طول ماه ژانویه یا فوریه فکر می کنم. اینجانب بسیار سپاسگذار خواهم بود اگر به بنده اطلاع دهید که سفر مزبور با هدف مشخص مذاکره و انعقاد قرارداد نظر شما را تامین می نماید یا خیر.

مشتاقانه منتظر همکاری نزدیک و مداوم مان در آینده هستیم.

ارادتمند شما،

چالز بارنوم



## نامه شماره ۴

## ایندیگو کامپانی ال تی دی

اس زانادو

رئیس

دفتر توسعه فناوری

به :

آقای چالز بارنوم

مدیر توسعه فرآورده

کمیکال فورمیولیشنز آی ان سی

فلوریدا

آمریکا

آقای بارنوم گرامی

درخواست شما را، مبنی بر برگزاری جلسه ای با موضوع مذاکره انتقال فناوری جدید مان برای روکش گذاری ترکیبات شیمیایی دریافت نمودیم. همچنین از تماس تلفنی بسیار سودمندتان در روشن نمودن علایق شرکت شما در خصوص این فناوری متشکریم. موافقتنامه حفظ محرمانگی به دست ما نرسیده است.<sup>۳۶</sup> این امر موقتاً موجب می شود که اینجانب نتوانم جزئیات فنی بیشتری را برای شما ارسال نمایم. امیدوارم که بار دیگر و بزودی با هم صحبتی داشته باشیم.

در این نامه سعی می کنم نکاتی را مطرح نمایم که برای بررسی مسائل مربوط به انتقال فناوری و پرداخت ما به ازاء کمک کننده هستند. امیدوارم در ظرف چند هفته آتی به موقعیتی دست یابیم که قادر به تبادل نظر در مورد چگونگی بهره برداری از فناوری باشیم.

تمایل شما نسبت به تملک انفرادی حقوق فناوری اختراع شده توسط خانم ساندرایورکا در مورد فرایند لعاب گذاری بطور شیمیایی خنثی در یک افشک داغ را درک می کنم. می توانم درک کنم که شرکت شما علاقمند به استفاده از فناوری برای یک یا چند نوع از ترکیبات خودش می باشد و در صورت امکان تمایل به واگذاری لیسانس آن به اشخاص ثالث دارد. شرکت ما تجربه بدی در مورد انتقال گواهینامه های اختراع در زمانی که هنوز امکان اطمینان یافتن نسبت به تجاری سازی وجود ندارد یا سعی و کوشش کافی هم در پیگیری آن نشده، داشته است. همچنین احساس می کنیم، احتمالاً ارزیابی اختراع در این مرحله و در زمانی که قابلیت های کامل آن هنوز آشکار نشده، به ضررمان خواهد بود.

اولین انتخاب ما، حرکت بسوی موافقتنامه ای با کمیکال است که به موجب آن، کمیکال دارای حقوق انحصاری برای استفاده از اختراع در خصوص یک ترکیب مشخص یا گروه محدود تعریف شده ای از ترکیبات باشد. نهایتاً قلمرو استفاده از اختراع را می توان به نحوی گسترش داد که حوزه معین دومی را نیز با حق عدم قبولی نخستین ما در برگیرد که می توانیم آنرا برای دوره زمانی معینی اعطاء نماییم.

<sup>۳۶</sup> دقیقاً بعد از ارسال این نامه به کمیکال، یک موافقتنامه حفظ محرمانگی امضاء شده توسط ایندیگو دریافت گردید.

خواست ما، حداکثر توسعه و بهره برداری سودآور از اختراع می باشد. در صورتی که در مراحل بعدی کاربردی را یافتید که سابق بر آن در نظر گرفته نشده بود، حتماً شما را به عنوان شریک مقدم خود تلقی می کنیم و می توانیم عباراتی را به یک قرارداد اضافه کنیم که باید با درخواست های آتی از طرف شما، با قائل شدن حقوق ترجیحی برخورد شود.

انتظارات ما در خصوص پرداخت، احتمالاً متفاوت از آنچه شما در حال حاضر در تجارت خود با آن سروکار دارید، نمی باشد. ما بر مبنای ویژگی ابتکاری بودن (نهایتاً انقلابی بودن) اختراع و منافع تجاری که می تواند به بار آورد، محدوده حمایت گواهی نامه اختراع، توسعه و تضمین حمایت و کاربرد پذیری مذاکره می نمایم.

معتقدیم که این روکش گذاری دارای قابلیت عالی برای بکارگیری در ترکیبات دارویی و شیمیایی متعدد و همچنین در حوزه حمایت از محیط زیست و افشاندن مواد شیمیایی و کودها در کشاورزی می باشد. به احتمال زیاد در حال حاضر، تصمیم به واگذاری یا لیسانس آن بطور کلی نداریم.

اما در این مرحله اولیه و به این خاطر که مشتاق به ایجاد همکاری با شرکت شما هستیم، بر این باوریم که برخورد صادقانه از آغاز بهترین سیاست است. برای بکارگیری در ترکیب کاهش دهنده فشار خون، خواستار مبلغ مقطوع ۱ میلیون دلار آمریکا می باشیم. این پیش پرداخت، به ما در مورد میزان کافی علاقه و تصمیم قطعی شما مبنی بر حرکت به سوی فرآورده قابل عرضه به بازار اطمینان می دهد. از آن پس، خواستار حق الامتیاز ۲٪ تا ۳٪ درصد بر مبنای حجم معاملات فروش می باشیم. علت ذکر این حاشیه (ما به التفاوت) در اینجا توسط اینجانب، ایجاد انعطاف پذیری در صورت پرداخت نهایی مبلغ مقطوع از حق الامتیازهای حال شده یا ایجاد امکان افزایش در طول یک دوره زمانی کوتاه بوده است.

اگر خواستار قلمرو وسیعتری از استفاده هستید، برای مثال، در خصوص ترکیبات تحت مالکیت تان، در نتیجه ما نیازمند ایجاد ساختاری برای حق عدم قبولی نخستین در مورد ترکیبات متفاوت یادشده می باشیم. برای این منظور، پیشنهاد می کنم که پس از پرداخت ۱۰۰,۰۰۰ دلار آمریکای دیگر به ازای هر کاربرد معین، کمیکال اجازه درخواست و تحصیل حق بکارگیری فناوری را پیدا کند.

معهداً، چنانچه خواهان توسعه اختراع از طریق جستجوی اشخاص ثالث برای لیسانس فرعی و کمک به اشخاص یادشده برای سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه در خصوص کاربرد فناوری هستید، لطفاً از این اهداف ما را مطلع کنید و در مورد انجام حتمی تجاری سازی موثر، به ما تضامینی بدهید. برای اتخاذ اینچنین رویکردی، نیازمند موافقت شما با پرداخت مبلغ مقطوع بالاتری توسط کمیکال هستیم و همچنین از یک طرف، خواستار دریافت جزئیات مربوط به حق الامتیازهای کمیکال و از طرف دیگر، سهم ما از درآمد کمیکال از لیسانس گیرنده های فرعی او می باشیم. انتظار دریافت ۲۵٪ تا ۳۰٪ از کل مبالغ مقطوع، حق الامتیازها یا مبالغ تحصیلی کمیکال از لیسانس گیرندگان فرعی خود در مقابل اختراع و بسته به میزان سرمایه گذاری و ریسک های سرمایه گذاری پذیرفته شده از طرف را کمیکال داریم. همچنین نیازمند شروطی هستیم که به ما در مورد تجاری سازی و معرفی موثر به بازار یا که در غیر اینصورت، عودت لیسانس به ایندیکو تضمین دهد.

اینجانب فکر می کنم فعلاً برای اتخاذ تصمیمات آگاهانه درخصوص قضیه دوم، بسیار زود است.

هر راهی که در پیش بگیریم، اینجانب همواره خواستار این هستم که شرکت من هیچ محدودیتی برای یافتن و توسعه کاربردهای جدید فناوری به تنهایی یا با اشخاص ثالث به انتخاب خودش نداشته باشد. ما حق ابتکار عمل را برای خود حفظ می نمایم و خواستار حفظ انحصار برای کاربردهای خاص توسعه یافته توسط خود (به تنهایی یا با دیگران) برای خودمان خواهیم بود، مشروط بر اینکه ابتدائاً به شما اطلاع می دهیم که ما طرحی واقع گرایانه برای توسعه یک کاربرد خاص داریم.

اگر به شما اجازه توسعه فناوری در یک زمینه وسیعتر را بدهیم، به نظر ما، هرگونه کاربرد مورد توافق بوسیله شما یا لیسانس گیرندگان فرعی تان، باید بر مبنایی غیر انحصاری باشد.

آقای بارنوم، موارد فوق الذکر، برخی از اصولی هستند که عمل بر طبق آنها برای ما اهمیت دارد و اینجانب امیدوارم که توضیحات فوق در خصوص اصول مزبور بتواند به شما در تبادل نظرهای پیش رویمان کمک نماید. اطمینان دارم که حقیقتاً مایل به پیگیری توسعه این فناوری و خواستار معرفی پیشنهادات خود به اینجانب در مرحله مقدماتی هستید.

مشتاقانه منتظر شنیدن نظرات شما هستیم.

ارادتمند شما،

اس زانادو



۴. یادداشتی برای تیم ایندیکو - یادداشتی از مذاکره تلفنی که توسط آقای زانادو (ایندیکو) تهیه شده است.

( توجه کنید: برای کمک به ارزیابی برخی از نشانه ها و انتظاراتی که یک طرف در طول تبادل نظرهای مبسوط تر، احتمالاً در جلسات رودررو، بطور متفاوتی مطالبه می نماید، این یادداشت های داخلی، در دسترس شرکت کنندگان مربوطه قرار می گیرد.)

یادداشت

نوشته شده توسط: اس. زانادو

مذاکرات با کمیکال

یک کنفرانس تلفنی توسط آقای چالز بارنوم مدیر تجاری کمیکال و اینجانب برگزار گردید. من ساندرایورکا را بر روی خط تلفن آوردم.

مذاکرات را با تعیین بها و درخواست ۱ میلیون دلار آمریکا شروع کردم. مدیر پرداخت ۵۰۰,۰۰۰ دلار آمریکا را بطور شفاهی قبول کرد. این امر ظاهراً به سادگی صورت گرفت. به یک موفقیت دست پیدا کردیم. در نتیجه ما به ازای خوبی را برای تحقیقات صورت داده شده دریافت می نماییم و این خود موجب می شود که بدون تاخیر یا تردید، کار خود را آغاز نماییم.

همچنین در این خصوص که قسمت عمده پیش پرداخت باید در ظرف سه ماه از امضاء و در سه قسط، بر مبنای تولید موفقیت آمیز سه نوع متفاوت از گروه های فرآورده، پرداخت گردد، توافق گردید. در این خصوص "فرآورده"، به کارگیری اختراع بر ترکیب دارویی مشتری کمیکال می باشد. گروه های سه تایی عبارتند از: گروه آزمایشی که توسط ایندیکو ساخته می شود، یک گروه با مقیاس صنعتی که در کارخانه تولید کمیکال در فلوریدای جنوبی تحت شرایط استوایی تولید می شود و سپس گروهی که برای آزمایشات بالینی مناسب است. کمیکال تعهد نمود مابقی مبلغ مقطوع را در روزی پرداخت کند که با شریکی برای شروع آزمایشات بالینی موافقتنامه ای امضاء کرده باشد.

ما می دانیم که تولید داروی مشتری آنها، لوبلادمد، بطور داخلی در کشورهای استوایی غیر ممکن بوده است.

ما توانستیم بفهمیم که حمایت گواهینامه اختراع بر روی داروی آنها برای ترکیب فعال این دارو در حال اتمام می باشد. ما همچنین ساندرا را در اختیار داریم که می تواند بر روی شناخت گواهینامه اختراع آنها کار کرده تا بتوانیم کارت های بازی آنها را بهتر مورد شناسایی قرار دهیم.

مضاف بر این، اطلاعاتی که بطور عمومی قابل دسترسی است (برای مثال گزارش های سالیانه) به اینجانب این نکته را تلقین می نماید که کمیکال ۱۰۰ میلیون دلار آمریکا در فروش های سالیانه این طبقه از کالاها بدست می آورد که این رقم حدود ۱۰٪ از بازار جهانی را تشکیل می دهد (کل فروش های داروئی کمیکال در حدود ۵ میلیارد دلار آمریکا است). با این اوصاف، کمیکال می تواند مشتاق تحصیل دوره جدیدی از حمایت گواهینامه اختراع بر مبنای روش فنی جدیدی از تولید با ویژگی رهاسازی کنترل شده باشد که بطور محسوسی نسبت به رهاسازی حال حاضر توسط کپسول ها برتری دارد. به احتمال بسیار زیاد، زمان برای آنها مهم خواهد بود.

آنها تاکید بسیار زیادی بر تحصیل موسع حقوق دارند. آنها را به نامه های قبلی خود ارجاع دادم و گفتم که ما نمی توانیم این کار را انجام دهیم، اما همچنان تعامل سازنده خود را حفظ کرده و اعلام نمودم که به حقوقدانان وظیفه کار بر روی گزینه ای با این هدف که کمیکال نهایتاً تعداد بیشتری از کاربردهای خاص دیگر فناوری را تحصیل نماید، محول خواهم کرد.

سپس بارنوم نیز اصرار کرد که به سرعت یک یادداشت تفاهم را منعقد و به موجب آن متعهد شویم که تنها با کمیکال برای تکمیل اولیه اختراع مذاکره خواهیم کرد و با همراهی ما، بر روی لوبلادم، اختراع را به کار بندیم و سپس اختراع را واگذار نموده یا بطور وسیعی ليسانس آنرا اعطاء کنیم.

فوراً پاسخ دادم، مدیریت ما امضای یادداشت تفاهم را منوط به این امر می کند که یادداشت مزبور دربردارنده نرخ حق الامتیاز آتی موافقتنامه اصلی باشد. همچنین عنوان نمودم که باید از قبل توافق شده باشد که پیش پرداخت های پیش بینی شده، در عمل در ظرف سه ماه از امضای این موافقتنامه پرداخت شود.

۵. یادداشت برای تیم کمیکال: یادداشتی از مذاکره تلفنی که توسط چالز بارنوم (کمیکال) تهیه شده است.

( توجه کنید: برای کمک به ارزیابی برخی از نشانه ها و انتظاراتی که یک طرف در طول تبادل نظرهای مبسوط تر، احتمالاً در جلسات رودررو، بطور متفاوتی مطالبه می نماید، این یادداشت های داخلی، در دسترس شرکت کنندگان مربوطه قرار می گیرد.)

بوسیله: سی. بارنوم

گفتگوی تلفنی با ایندیکو

در طول مذاکره تلفنی، در اصل موافقت ایندیکو را برای شروع همکاری تحصیل نمودم. در زمانی که خانم یورکا بر روی خط آمدند، برخی از تردیدهای اولیه از بین رفتند. وی بطور واضح سهمی در فرایند بکارگیری دارد و بر روی آن تاثیر می گذارد. مجبور شدم (از روی اکراه) توضیح دهم که کمیکال در بازار آمریکای شمالی دارویی موفق دارد که (مورد تایید اف دی ای) برای معالجه فشار خون بالا از آن استفاده می شود (این ترکیب فعال را لوبلادم نامیدم). ترکیب تعیین نشد. موکداً توضیح دادم، لازم است که این دارو برای پخش در کپسول قرار گیرد و داروی یادشده بسیار به رطوبت حساس است. همچنین در صورتی که شرکت مایل به تغییر دوزها در بسته بندی بطور صنعتی تولید شده باشد، شکل تجاری حال حاضر دارو، هزینه های بالاتری را تحمیل می نماید.

تصویر را اینگونه شرح نمودم که هدف اقتصادی مشترک ما این است که شاید بتوان بخش قابل توجهی از فرآورده های موجود را به سرعت با این روش تولید نمود و عنوان کردم، می توان انتظار حجمی عظیم از معاملات را داشت.

رئیس به من گفت، موافقتنامه ای دقیق را برای تکمیل روش فنی تولید این اختراع و برای آزمایش کاربرد اختراع بر روی لوبلادم تنظیم نمایم.

به وضوح توضیح دادم که نمی توانیم ۱ میلیون دلار آمریکا پرداخت کنیم، ولی مایل به پیش پرداخت هزینه های توسعه تا میزان ۵۰۰،۰۰۰ هزار دلار آمریکا هستیم. این پول برای توسعه کاربرد اختراع بر روی داروی مشتری ما تخصیص می یابد و باید به شکل مبلغ مقطوع (یک قلم) پرداخت گردد که آنها در نامه خود این درخواست را مطرح کرده بودند. پیشنهاد سه پرداخت ۱۰۰،۰۰۰ دلاری را مطرح کردم که بطور منطقی به مجرد انعقاد موافقتنامه اصلی انجام می گیرند. اما آماده سازی آزمایشات بالینی بیش از ۳ ماه طول می کشد.

اگر کارایی این روش فنی تولید جدید با ویژگی رهاسازی کنترل شده اثبات شود، امیدواریم که دوره جدیدی از حمایت گواهینامه اختراع را بدست آوریم. مهلت مان برای انجام این کار بسیار کوتاه است، بنابراین انجام مذاکرات سریع، جنبه اساسی دارد.

ارائه تجاری یک فرآورده با این لایه گذاری، بطور محسوسی برتر از تحویل حاضر بوسیله کپسول هاست. بنابراین حتی بدون حمایت گواهینامه اختراع، موقعیت خوبی خواهیم داشت و توصیه من، اعمال فشار در جهت شروع زود هنگام آزمایشات انسانی برای بررسی کاربرد اختراع می باشد.

اینجانب تقاضای یک یادداشت تفاهم کردم و درخواست یک یادداشت تفاهم زود هنگام را مطرح نمودم و بر تخصیص کاربرد وسیعتر فناوری به کمیکال اصرار ورزیدم، به این دلیل که این فناوری می تواند به خاطر پشتیبانی زود هنگام و سرمایه گذاری و دانش فنی ما رشد نماید. ما باید حق انحصاری یا حداقل منفرد برای استفاده از تمامی کاربردهای فناوری در سرتاسر جهان داشته باشیم.

حقوقدان ما، چاک فورسایت، تاکید می کند، به طور ایده آل، باید حقوقی شخصی برای کمیکال تحصیل نماییم تا این شرکت بتواند اظهار نامه اختراع برای کاربردهای جدید و فرمول های تکمیلی آتی یافته شده توسط ما (یا ایندیکو) را ثبت کند. رئیس با گفتن این امر آنها را تحت تاثیر قرار داد که ما نسبت به توافق بر نرخ حق الامتیازی پرسود براساس فروش محصولات تولید شده با استفاده از این فناوری حساب می کنیم و اینکه باید نرخ مشابه خوبی برای نخستین کاربرد، همانند کاربردهای دیگر (بعدی) داشته باشیم.

۶. نمودارهای تجاری ( باید با یادداشتهای ۴ و ۵ و در زمانی که شرکت کنندگان به دو تیم تقسیم می شوند، بین آنها توزیع گردد)

#### ۱- هزینه های آزمایش ها

یک سری از آزمایش های پیش بالینی و بالینی باید قبل از تایید یک دارو بوسیله مرجع تنظیم کننده ملی انجام گیرد. در این مورد، آزمایش ها به سریعترین شکل ممکن انجام می شوند: پنج سال (میانگین ۱۰ سال است). هزینه برای انجام این آزمایش ها ۲۰ میلیون دلار آمریکا به شرح زیر تخمین زده می شود:

مدت	هزینه ها به دلار آمریکا	فاز
۱/۲ سال	۱ میلیون	پیش بالینی
۱/۲ سال	۱ میلیون	بالینی ۱ (ایمنی)
۱ سال	۵ میلیون	بالینی ۲ (کارایی)
۲ سال	۱۰ میلیون	بالینی ۳ (فواید، واکنش ها)
۱ سال	۳ میلیون	تایید اف دی ای / بازاریابی
۵ سال	۲۰ میلیون	جمع کل

#### ۲- نرخ موفقیت / سود

تخمین زده می شود که ترکیب، ۶۰٪ شانس اتمام توام با موفقیتِ آزمایش های بالینی و تحصیل تاییدیه (بطور میانگین ۱۰٪) را دارد. قیمت خرده فروشی ترکیب، ۵۰ دلار آمریکا تخمین زده می شود با سود ۳۵ دلار آمریکا (یا ۷۰٪) قبل از هزینه های بالاسری شرکت منجمله هزینه های تحقیق و بازاریابی.

## ب. واکسنی برای معالجه مرض سل

### سابقه این مورد

مرض سل، یک عفونت باکتریایی مزمن، بیش از هرگونه بیماری مسری دیگری در دنیا باعث مرگ می شود. سل در هوا پخش شده و معمولاً شش ها را مبتلا می نماید، با وجود اینکه در برخی از مواقع، ارگانهای دیگر درگیر می شوند. دو میلیارد انسان، یک سوم از جمعیت دنیا، به باکتری سل مبتلا شده اند و تعداد موارد جدید ابتلاء به سل در هر سال، ۸ میلیون نفر می باشد. قلمرو ابتلاء به سل، شامل تمامی اقتصادها، مرزها و کلیه سنین می شود.

معمولاً با تجویز آنتی بیوتیکی مناسب، می توان سل را معالجه نمود. اما در سالهای اخیر، سل های مقاوم در برابر دارو به طور بهت آوری افزایش یافته است. این یک نگرانی عمده است، اما موردی که بیش از این نگرانی، هشداردهنده می باشد، افزایش تعداد مبتلایان به بیماری سل دارای مقاومت چندگانه دارویی است (MPD - TB). آنها بوسیله دودمانی از سل ایجاد می شوند که در برابر دو یا چند دارو مقاوم است.

در قسمت هایی از دنیا که این بیماری رایج می باشد، یک واکسن به بچه ها به عنوان بخشی از برنامه ایمن سازی توصیه شده توسط سازمان بهداشت جهانی داده می شود. در بچه ها، واکسن از گسترش سل در بدن جلوگیری می نماید، ولی از ابتلای اولیه جلوگیری نمی کند. در بزرگسالان، مطالعات در مقیاس وسیع نشان داده است که اثرگذاری واکسن مزبور بطور گسترده ای متغیر است. به خاطر محدودیتهای این واکسن، بطور حتم، واکسن های موثرتری برای معالجه یا جلوگیری از سل و بطور خاص سل با مقاومت چندگانه دارویی مورد نیاز است.

سه سال قبل، دکتر هامفریز، یک پژوهشگر ارشد در دانشگاه ملبورن با دانش مبسوطی در ایمن شناسی، فرایندی را برای ساخت یا تولید یک واکسن که بنظر می رسید این مشکلات را مرتفع می سازد، کشف نمود. این فرایند به عنوان فرایند ایجاد کننده یا آغازگر پاسخگویی ایمنی بوسیله تولید پادزا شناخته می شود و سیتوکین ها نیز به خاطر تقویت پاسخگویی ایمنی معروف هستند. ویژگی اساسی کشف دکتر هامفریز این است که فرایند یادشده هر دوی آنها را در یک زمان به همراه اثری بهم فزاینده به کار می برد، یعنی این رویکرد دو جبهه ای، پاسخ دستگاه ایمنی بدن را در برابر سرایت باکتری به راه انداخته و گسترش می دهد.

اوکر لیمیتد، یک سازنده کیت های تشخیصی برای شناسایی سرایت سل، حقوق مربوط به اختراع را در ازای بخشی از سهام خود تحصیل نمود. اوکر در موافقتنامه ای جداگانه با دانشگاه و دکتر هامفریز تعهد نمود که اگر آنها قصد واگذاری سهام را پس از ۵ سال داشته باشند، سهام را به ازای ۱۲۵,۰۰۰ دلار آمریکا بازخرید نماید. اوکر، اظهارنامه ثبت اختراع را در اطراف جهان به ثبت رساند و همچنین حمایت علامت تجاری Multi-Gene® که حالا واکسن به آن نام شناخته می شد، به وی اعطاء گردید.

آقای مکنزی، مدیر عامل اوکر، دکتر واشنگتن را در کنفرانس مراقبت بهداشتی اخیر در سان فرانسیسکو ملاقات نمود و وی را از کار انجام شده توسط دکتر هامفریز مطلع کرد. دکتر واشنگتن نسبت به اختراع اظهار علاقه کرد و یادآور شد که وی، مدیر لیسانس سم آی ان سی، یکی از تولیدکنندگان عمده دارو در آمریکا می باشد. او از آقای مکنزی درخواست نمود که جزئیات بیشتری از واکسن را ارائه نماید.

در بازگشت وی به استرالیا، آقای مکنزی (سند ۱) خلاصه ای از Multi-Gene® و مزایای آنرا تهیه نمود و برای دکتر واشنگتن ارسال کرد.

دکتر واشنگتن در پاسخ، به علاقه خود تصریح و پیشنهاد کرد (سند ۲) که طرفین در طول مسافرت آتی او به استرالیا همدیگر را ملاقات نمایند. آقای مکنزی دعوت دکتر واشنگتن را برای برگزاری جلسه قبول نمود. متأسفانه منشی او از روی سهو در نامه قبولی، رونوشتی از گزارش تهیه شده توسط هایفلایر اند کو، شرکت ارزیابی کننده امور مالی اوکر (سند ۳)، رونوشتی از یادداشت تهیه شده توسط دکتر هامفریز برای آقای مکنزی (سند ۴)، نظر مشورتی ارائه شده از وینینگهام و لوزینگهام، وکلای گواهینامه اختراع اوکر، در مورد بررسی ایجاب اعطای لیسانس از طرف دانشگاه داکتونیای مبنی بر فروش واکسن در ایالات متحده (اسناد ۵ و ۶)، را ارسال نمود.

در یادداشت ارسال شده به آقای مکنزی، مخترع، دکتر هامفریز اطلاع داده بود که وی سمتی با رتبه بالا را در بخش تحقیقاتی سم آی ان سی پذیرفته است. این موضوع به عنوان موقعیت "اخبار خوب- اخبار بد" توسط اوکر در نظر گرفته شد. اخبار بد این بود که از این پس، دکتر هامفریز برای کمک به مذاکرات در دسترس نبود و به علاوه اوکر دیگر امکان بهره برداری از دروندادهای آتی محتمل از جانب مخترع را نداشت. اخبار خوب این بود که پیش بینی می شد، وی می تواند به

عنوان حامی Multi-Gene® در سم در مقایسه با واکسن های رقابتیِ محتملِ دیگر و در حال تحقیق، عمل نماید.

متعاقب رد و بدل نمودن پیغام از طریق نمابر، طرفین در عمل تصمیم گرفتند که به جای برگزاری جلسه در استرالیا، برای هر دو آسانتر است که در دوحه جلسه خود را برگزار نمایند و با توجه به محدودیت های زمانی، سم دستور جلسه زیر را پیشنهاد نمود:

#### ۱. بررسی فرصت های Multi-Gene®

۲. بررسی امکان انعقاد موافقتنامه لیسانس توسط طرفین و شروط وابسته به آن شامل:

(الف) تعریف موضوع لیسانس؛ و

(ب) انحصاری بودن / غیرانحصاری بودن، با/بدون حقوق مربوط بر لیسانس فرعی و قلمرو جغرافیایی تحت پوشش.

۳. چنانچه طرفین بتوانند بر روی شروطی قابل قبول توافق نمایند، ترتیبات مالی که اعمال خواهد شد، شامل:

(الف) نحوه و زمان پرداخت، شامل:

- مسوولیت ساخت واکسن و انجام آزمایش ها؛

- پیش پرداخت و حق الامتیاز؛

- لیسانس کاملاً پرداخت شده؛ و

(ب) ملاحظات مالی مربوط دیگر.

## سند (۱)

## اوکر لیمیتد

دکتر جی. واشنگتن

مدیر لیسانس

سم آی ان سی

جرج گرامی،

پاسخ: واکسن نو ترکیب Multi-Gene®

ملاقات شما در کنفرانس مراقبت بهداشت اخیر در سانفرانسیسکو افتخاری برای من بود. بر طبق هماهنگی به عمل آمده، افتخار دارم برای ملاحظه شما، اطلاعات غیر محرمانه توضیح دهنده فناوری واکسن نو ترکیب Multi-Gene® را به پیوست ارسال نمایم.

با توجه به تجربیات گذشته، اوکر به عنوان شرکتی که در مراحل اولیه توسعه زیست فناوری است، هم اکنون آینده خود را تمرکز بر روی ایمن درمانی هایی می داند که سیستم ایمنی انسان را به منظور جلوگیری از یا معالجه بیماری ها و اختلالات، تحت کنترل در می آورد.

اوکر با دکتر هامفریز و دانشگاه ملبورن برای تجاری سازی دارائی های فکری معینی موافقتنامه دارد و آنها حقوق مربوط به فناوری واکسن نو ترکیب Multi-Gene® را به این شرکت منتقل کرده اند. در حال حاضر، اوکر بر روی توسعه و تجاری سازی فرآورده تمرکز کرده است.

واکسن نو ترکیب Multi-Gene® یک فناوری پلتفرم می باشد که می تواند در زمینه های متنوعی از بیماری ها، بمنظور تولید انواعی از فرآورده ها و درمان ها مورد استفاده قرار گیرد. در واقع فناوری یادشده، در حال آغاز مشارکت خود در تولید فرآورده های جدید هیجان انگیز می باشد.

فناوری، یک راهبرد واکسن نو ترکیب تقویت شده است که ملکول های ایمن درمانی را بوسیله بیان همزمان پادزا و سیتوکین ها در یک سلول میزبان هدف، ارائه می نماید. این فناوری در نقشه پیوست نشان داده شده است.

همانطور که مطلعید، واکسن ها از طریق تقویت توان بدن برای تدارک پاسخ ایمنی موثر به یک پادزا عمل می نمایند. پادزا بطور کلی ملکولی خارجی است که امکان دارد از یک ویروس، باکتری یا از بیماریزها یا ملکول های دیگر نشأت گرفته باشد که سیستم ایمنی بدن به آنها پاسخ ایمنی نشان می دهد، از قبیل تولید پادتن ها یا فعال سازی سلول های سیتوتوکسیک نوع تی. سیتوکین ها مولکول های مهمی هستند که سیستم ایمنی بدن را تحریک می نمایند.

فناوری واکسن نو ترکیب Multi-Gene®، مانند دی ان ای نو ترکیب، پادزا و سیتوکین را برای برانگیختن پاسخ ایمنی، آزاد می نماید و وسایل دفاع مناسبی را در مقابل پادزا تدارک می بیند. پاسخ ایمنی بدن در مقابل پادزا از طریق بیان همزمان سیتوکین با پادزا تقویت می گردد.

فناوری از یک ویروس بی ضرر برای تحویل واکسن دی ان ای نوترکیب به سیستم ایمنی دریافت کننده استفاده می نماید. در زمانی که گیرنده به ویروس مبتلا می گردد، پادزا و سیتوکین در سلول هایی مبتلا شده به ویروس بیان می گردند و سپس آزاد می شوند و در نتیجه پاسخ ایمنی را نسبت به پادزا و نهایتاً بیماری به راه می اندازد. با وجود آنکه محدودیتی در خصوص نوع ویروس وجود ندارد، اوکر آبله مرغان را به عنوان ویروس تحویل دهنده مرجح بکار برده است - این ویروس مزیت ایمن بودن را داراست، چرا که از یک، طرف سرایت می نماید، ولی از طرف دیگر، در دریافت کنندگانی جزء ماکیان تکثیر نمی شود.

اوکر انجام فازهای اول، دوم و سوم آزمایشات و ورود به لیسانس و مشارکت راهبردی برای ارائه واکسن های مد نظر به بازار را پیش بینی نموده است. در این خصوص، لطفاً توجه داشته باشید که اوکر با گلاکسواسمیتکلاین (جی اس کی)، صندوق سرمایه گذاری پر خطر، موافقتنامه مشترک ندارد. صندوق اخیر الذکر ۵٪ درصد از سهام اوکر را داراست، ولی این امر به جی اس کی موقعیتی ممتاز را برای دسترسی یافتن یا برخورداری از حقوق مربوط به Multi-Gene® اعطاء نمی نماید.

اوکر در حال تلاش برای اثبات کارایی واکسن سل به عنوان مدرکی برای فناوری پلتفورم می باشد و پیشرفت قابل ملاحظه ای در این خصوص بدست آمده است. اداره کل کالاهای درمانی استرالیا (تی جی ای)، انجام فازهای اول و دوم آزمایشات با استفاده از واکسن های سازنده ای که مورد تایید اداره کل غذا و داروی آمریکا می باشد (یو اس اف دی ای) را تجویز نموده است و استخدام بیماران مبتلا به سل، از اندکی پیش آغاز شده است. آزمایش در استرالیا انجام می شود و خروجی ها نشان دهنده، ایمنی، قدرت ایمنی زایی و کارایی بالینی خواهد بود و این نتایج را می توان برای تحصیل تاییدیه دولتی در کشورهای دیگر نیز به کار برد. ضمناً، یک هدیه به میزان ۲۵ میلیون دلار آمریکا به یک کنسرسیوم (منجمله اوکر) توسط سازمان بهداشت جهانی اعطاء شده است تا واکسن پیش گیری کننده از هپاتیت ب را توسعه دهند.

فناوری ما از حمایت مناسب گواهینامه اختراع برخوردار است و ادعاهای وسیعی در ایالات متحده آمریکا، کانادا و استرالیا مورد تایید قرار گرفته اند که متوجه (۱) ترکیب هایی برای تحریک پاسخ ایمنی (۲) روش های تولید ترکیب های مزبور می باشند. برای سهولت مراجعه، به پیوست رونوشتی از خلاصه و ادعاهای مندرج در گواهینامه اختراع آمریکا به شماره ۵،۹۹۹،۳۱۰ به نام بی. هامفریز پیوست گردیده است. اظهارنامه هایی نیز در حوزه های قضایی دیگر منجمله اروپا، ژاپن و چین ثبت گردیده و در حال انتظار تحصیل گواهینامه اختراع می باشند و ما مطمئن هستیم که گواهینامه های اختراعی با ادعاهای مشابه در زمان مقتضی صادر خواهد گردید.

معتقدیم این یک فرصت بسیار هیجان انگیز است و کاملاً خود را ملتزم به تجاری سازی Multi-Gene® می دانیم. تا به حال بیش از دو میلیون دلار هزینه کرده ایم، ولی برای حرکت هر چه سریعتر، نیازمند سرمایه بیشتر (و احتمالاً یک شریک راهبردی) هستیم.

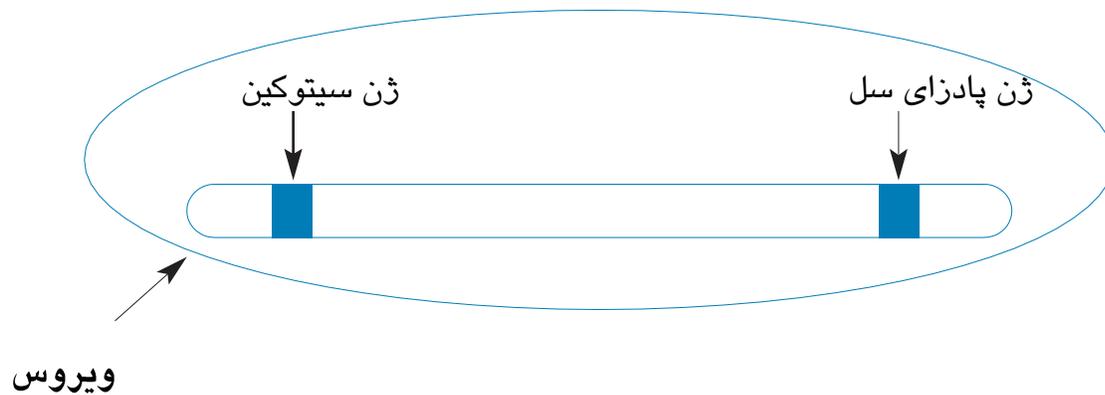
به محض اینکه امکان فرصت بررسی فناوری را پیدا کردید، مشتاقانه منتظر تبادل نظر بر روی تمایلات شما در خصوص فناوری Multi-Gene® هستیم.

ارادتمند شما

بری مککنزی

## فناوری Multi-Gene® - چگونه کار می کند

### اوکرلیمیتد

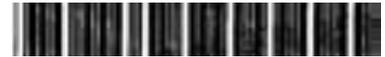


ویروسی که به دریافت کننده انسانی داده شده

بیان هر دو ژن در درون سلول انسانی

پاسخ پادتن خاص و سلول تی به پادزای سل

معالجه و پیش گیری سل



US004722153

United States Patent [19]

[11] Patent Number: 5,999,310

B. Humphries

[45] Date of Patent: Feb. 2, 1999

[54] RECOMBINANT VACCINE

WO 8502200

A 5/1985 WIPO

[75] Inventor: B. Humphries

[73] Assignee: University of Melbourne

[21] Appl. No.: 10462

[22] Filed: June. 1, 1997

[30] Foreign Application Priority Data

July 4, 1996 [AU] Australia  
PH07212/92

[51] Int. Cl6 .....A61K39/12

[52] U.S. Cl. ...424/186.1;  
424/188.1;424/199.1; 435/320.1[58] Field of Search.....514/414,  
816;424/85.2, 255.1, 184.1, 88.5, 186.1,  
188.1, 199.1, 93.21; 435/172.1, 172.3,  
69.3, 69.1, 320.1

[56] References Cited

U.S. PATENT DOCUMENTS

4,631,191 12/1986 Dale et al.

424/186.1

FOREIGN PATENT DOCUMENTS

WO 8502200 A 5/1985 WIPO.....

C07H 21/04

[57] **ABSTRACT**

A recombinant vaccine comprises a vaccine vector, which incorporates a first nucleotide sequence capable of being expressed as all or a part of an antigenic polypeptide, together with a second nucleotide sequence capable of being expressed as all or a part of a lymphokine effective in enhancing the immune response to the antigenic polypeptide. The vaccine vectors include poxvirus, herpes virus or adenovirus, and the lymphokine may be an interleukin, tumour necrosis factor or gamma-interferon. The vaccine vector may express an antigenic polypeptide, which is foreign to the host vector.

2 Claims, 17 Drawing Sheets

5,999,310

What is claimed is:

1. A preparation for stimulating an immune response to an antigenic polypeptide in a human or animal host, comprising a vector for expressing an antigenic polypeptide in said human or animal host, said vector incorporating a first nucleotide sequence which is expressed as said antigenic polypeptide, together with a second nucleotide sequence which is expressed as a polypeptide having lymphokine activity and which is effective in enhancing the immune response in said human or animal host to the antigenic polypeptide when compared to the immune response in said human or animal host administered a vector incorporating only the first nucleotide sequence, wherein said polypeptide having lymphokine activity is co-expressed with said antigenic polypeptide in said human or animal host.
2. A method for the production of the preparation according to claim 1 which comprises the step of inserting into said vector a first nucleotide sequence which is expressed as an antigenic polypeptide which is foreign to the vector, together with a second nucleotide sequence which is expressed as a polypeptide having lymphokine activity and which is effective in enhancing the immune response in said human or animal host to the antigenic polypeptide when compared to the immune response in said human or animal host administered a vector incorporating only the first nucleotide sequence wherein said polypeptide having lymphokine activity is co-expressed with said antigenic polypeptide in said human or animal host.

## سند ۲

## سم آی ان سی

آقای بی. مکنزی

مدیر عامل

اوکرال تی دی

بازای گرامی

از نامه اخیرتان بسیار سپاسگذارم. از دریافت اطلاعات ارسالی در مورد اختراع دکتر هامفریز بی نهایت خرسند شدم.

بی سی جی رایج ترین واکسن سل می باشد و در حدود یکصد سال است که از آن استفاده می شود. همانطور که می دانید، این واکسن در محافظت از بچه ها بسیار موثر عمل می کند و همچنین دارای مزیت فرعی محافظت بر علیه جذام می باشد. اما متوجه شده ایم که کارایی آن در جلوگیری از سل در بزرگسالان در قسمت های مختلف دنیا بطور شگفت آوری متفاوت است. البته بی سی جی، دیگر در آمریکا توصیه نمی شود، چرا که با تست پوستی غربالگری برای سرایت سل تداخل پیدا می کند. معالجه موجود برای سل، تجویز معمولاً سه یا ترجیحاً چهار آنتی بیوتیک خاص (و گران قیمت) برای مدت شش ماه می باشد. این معالجه بطور کلی موثر است، با وجود اینکه اخیراً شاهد رشد انواعی از سل هستیم که در مقابل آنتی بیوتیک مقاوم هستند.

فناوری ای که شما خلاصه ای از آن را شرح نمودید، به قدر کافی برای سم جالب می باشد که مذاکره بیشتر و یک موافقت تجاری محتمل را تضمین نماید، ولی برخی مشکلات بطور بالقوه جدی مشاهده می شود که بطور خاص عبارتند از:

(الف) از زمانی که موسسه ملی بیماری های حساسیتی و سرایتی آمریکا "برنامه کار انقلابی خود را برای توسعه واکسن سل" آغاز نموده، علاقه تجدید یافته ای در توسعه واکسن و معالجه جدید سل بوجود آمده است. در نتیجه، دولت ایالات متحده آمریکا، پول قابل توجهی را برای توسعه واکسن سل تزریق کرده است. علاوه بر این، صدها میلیون دلار توسط شرکت های داروسازی بسیار با تجربه تر از اوکر در توسعه فناوری واکسن عمومی و بدست آوردن سهمی در عملیات سل هزینه شده است.

برای مثال، ما به خوبی از کار یک گروه قابل احترام و با تجربه در سانفرانسیسکو مطلعیم که یک واکسن بطور ژنتیکی اصلاح شده بی سی جی و با کارایی تقویت شده را توسعه داده اند. از یک شرکت سوئیسی نیز اطلاعاتی به دست ما رسیده مبنی بر اینکه واکسنی را با استفاده از بیان پادزا های سل در باکتری های مهندسی شده از قبیل سالمونلا و لیستریا، تولید نموده است. همچنین گزارش شده، جی اس کی با واکسن استفاده کننده از دی ان ای برهنه به خوبی پیش افتاده است. در این روش، دی ان ای رمزگذار پادزای سل، بطور مستقیم به ماهیچه یا پوست تزریق می گردد و البته این راهی ارزان و ساده برای معرفی پادزاهاست. بنابراین فناوری "چند ژنی"، تنها یکی از روش هایی است که می تواند این وظیفه انجام دهد.

(ب) توسعه واکسن، یک بازار بسیار پرازدهام است و ما نباید از اینکه اشخاص دیگری بر روی فناوری های مشابه یا همپوشان کار می کنند، متعجب باشیم. انتظار ما این است که در دانش پیشین جستجو نموده اید و می توانید به ما بگویید که موقعیت گواهینامه اختراع شما تا چه حد، قوی است. قبل از اینکه گام های بعدی را برداریم، نیاز به تضمین شما نسبت به اختیار استفاده از فناوری در ایالات متحده آمریکا خواهیم داشت، بدون اینکه با مشکلی از ناحیه دارندگان گواهینامه اختراع دیگر برخورد نماییم.

(ج) اطمینان دارم که به خوبی از ریسک های مرتبط با ژن درمانی مطلعید. الحاق ژن ها به درون ژنوم یک شخص، چیزی نیست که به راحتی انجام گیرد. به دنبال مرگ بیماری که تحت ژن درمانی بود، این نوع از فناوری با برخورد منفی رسانه ها در آمریکا مواجه شده است. اینها ریسک هایی جدی هستند و با وجود اینکه ما از حمایت مناسب بیمه ای برخوردار می باشیم، یک بحران ژن درمانی به طور بالقوه می تواند هر شرکتی را که جرات کافی برای درگیر شدن در آن را داشته، از بین ببرد.

(د) در خصوص مساله ریسک بالا، به تاییدیه تی جی ای و آزمایشات موفق حیوانی اشاره کرده اید. اما تجربه ما را به پیدا کردن این باور سوق داده است که احتمال موفقیت در انتقال واکسن از مدل حیوانی به گیرنده انسان کمتر از ۱۰٪ می باشد. باید به این نکته توجه نمایید که ریسک های لیسانس گیرنده بسیار سنگین هستند و کلیه توافقات لیسانس باید منعکس کننده این نکته باشند.

(ه) واکسن پیش گیرنده در مقابل سرایت، بسیار گران خواهد بود و سال های بسیاری تا ورود واکسن به بازار طول خواهد کشید. واکسن های پیش گیرنده، همچنین دربردارنده ریسک بالایی است، چرا که آنها به اشخاص سالم داده می شوند و باید ۱۱۰٪ ایمن باشند. البته، معالجه بیماران مبتلا به سل تا این حد گران نیست و سریعتر به بازار وارد می شود، ولی تعداد بیماران هم کمتر بوده و ممکن است با موقعیتی مواجه شویم که یکی از رقبا واکسنی را توسعه داده و به همین خاطر دیگر کسی به سل مبتلا نشود.

(و) البته، سل یک ویروس ساده شبیه آنفولانزا نیست. ناشناخته های بسیاری وجود دارد و ما بر این باور نیستیم که تحصیل تاییدیه بازاریابی از اف دی ای به آسانی واکسن آنفولانزا است. همانطور که شما به این امر توجه خواهید نمود، ما نیاز به تاییدیه های ساخت و بازاریابی اف دی ای داریم.

اینجانب احتمالاً طی چند هفته آتی سفری به ملبورن داشته باشم، بنابراین پیشنهاد می کنم که برنامه ای برای ملاقات با یکدیگر داشته باشیم. در هفته آتی تاریخ ها و فرصت های ملاقات را دورنگار می کنم.

حسی حاکی از اطمینان دارم که اگر بر روی این مورد کار نمایم، قادر خواهیم بود که، به نوعی، به یک معامله مورد قبول برای هر دو طرف دست یابیم. مشتاقانه منتظر نوشیدن یک "فاسترز" خنک با شما، در سرزمین آفتابی دلپذیرتان هستم.

با تقدیم بهترین سپاس ها

ارادتمند شما

دکتر جرج واشنگتن

مدیر لیسانس

سم آی ان سی

## هایفلایر اند کو بلواسکای آنالیستس

آقای بی مککنزی

مدیر عامل

اوکرال تی دی

Multi-Gene® / سم

### خلاصه اجرایی

عطف به جلسه اخیر ما در خصوص دستور جنابعالی مبنی بر بررسی نقاط قوت، ضعف، فرصت ها و تهدیدهای (اس دابلیو او تی) فناوری Multi-Gene® و همچنین پیرو اطلاع رسانی جنابعالی در روز دوشنبه مبنی بر اینکه احتمالاً سم در آینده نزدیک از ملبورن دیدن می کند، و بنابراین به خاطر فوریت امر و قبل از اتمام گزارش تفصیلی، ما باید یک خلاصه اجرایی اولیه از بررسی های انجام شده به شما ارائه نماییم، مراتب ذیل را به استحضار می رساند. در عین حال که این گزارش با محدودیت های زمانی تهیه شده، مطمئنیم در مذاکرات به شما کمک می نماید. بطور عادی و در صورت نیاز، برای شرکت در این جلسات آمادگی داریم.

### فناوری

Multi-Gene® نقاط قوت مهمی دارد:

- به خوبی عمل می نماید، این واکسن در آزمایش های حیوانی که به ارگانیزم سل، مایکوباکتری سل، مبتلاء شده بودند، به خوبی عمل کرده و بر مبنای اینکه دورنماهای عالی برای عمل کردن بر روی انسان دارد، ادامه این راه معقول می باشد (البته فاز اول آزمایش ها در تعیین ایمن بودن آن اهمیت دارد).
- بطور بالقوه می تواند از ابتلاء به شایعترین بیماری جهان پیش گیری کند - تقریباً بطور سالیانه ده میلیون نفر دچار سل فعال می شوند و سه میلیون نفر از آنان می میرند.
- بسیار هوشمندانه است - پادزاها و سیتوکین ها هر کدام می توانند پاسخ ایمنی را به بیماری یا ابتلاء، تدارک ببینند و از طریق انجام هر دو در یک زمان واحد، اثر را تقویت کنند. این نیروزایی حاصل شده به معنای این است که احتمال معالجه موفقیت آمیز بسیار بالا می رود (توجه داشته باشید که این فناوری همچنین ممکن است، برای یک واکسن پیش گیرانه یا پروفیلاکتیک مناسب باشد - فرصت های عالی بیشتر)

- دارای حمایت مالکیت فکری مناسبی است. تازگی اختراع دکتر هامفریز توسط ایالات متحده و ادارات گواهینامه اختراع دیگر در سایر مناطق دنیا به رسمیت شناخته شده است.

### یک سابقه مفید - بیوواک هولینگز لیمیتد

بیوواک یک شرکت معروف زیست فناوری ثبت شده در بورس سهام استرالیا است و بررسی وضعیت آن بطور خاص از چندین منظر در بررسی موقعیت و راهبرد اوکر در این زمان جالب توجه است.

اول، راهبرد شرکت بیوواک این امر بوده و هست که:

- داروهایی که در مراحل اولیه توسعه هستند و پاسخگوی نیازهای بزرگ تامین نشده ای می باشند را مورد شناسایی قرار می دهد، و
- و با حرکت سریع سعی می کند آنها را به واقعیت تجاری تبدیل کند، بطور ویژه از طریق ایجاد مشارکت راهبردی با شرکایی که پروژه ها را از اکتشاف یا مراحل اولیه آزمایش بالینی به جلو پیش می برند.

راهبرد بیوواک بسیار موفقیت آمیز بوده است. در سال ۱۹۸۵ تاسیس گردید تا (بطورخاص) در تحقیق و توسعه دارویی برای درمان آنفولانزا با استفاده از بازدارنده نورامینیداز سرمایه گذاری نماید. او بیگ فارما را به عنوان شریک تجاری مرجح خود مورد شناسایی قرار داد و در سال ۱۹۸۹ سرفصل های موافقتنامه و در سال ۱۹۹۰ موافقتنامه تفصیلی امضاء شد.

آزمایش ها در سال ۱۹۹۳ آغاز گردید و با هزینه ۲، ۵ و ۱۰ میلیون دلار آمریکا ( فازهای اول تا سوم به ترتیب) تکمیل گردید. در سال ۱۹۹۸، تقاضانامه هایی در استرالیا، اروپا و آمریکا برای تاییدیه از جانب مراجع دولتی برای تولید، بازاریابی و فروش دارو آنفولانزا داده شد که حالا بونزا نامیده می شد. در طول سال مالی که در ژوئن ۲۰۰۰ خاتمه می یافت، تاییدیه صادر شد و بونزا به طور موفقیت آمیزی در آمریکا و اروپا ورود خود را به بازار آغاز نمود.

در سال نخست، فروش در حدود ۱۰۰ میلیون دلار آمریکا بود، بطور عمده در اروپا و آمریکا (با وجود اینکه بونزا هم اکنون برای فروش در بیش از ۴۰ کشور تاییدیه گرفته که ۸۰٪ از بازار داروی جهانی را تشکیل می دهد). برای بیوواک، این امر به معنای حق امتیازی برابر با ۱۰ میلیون دلار آمریکاست (شاید شامل حق امتیاز پیش پرداخت شده یا پرداخت های دیگر از جانب بیگ فارما باشد، ولی باید کسر حق امتیازی نیز (نسبتاً کم) برای موسسه پژوهشی صورت گرفته باشد). حاشیه سود بیگ فارما معلوم نیست، ولی بهترین تخمین ما ۷۰٪ از مبلغ فروش ها را، سود خالص تشکیل می دهد، قبل از هزینه های بالاسری شرکت، منجمله، هزینه های تحقیق و بازاریابی. قیمت فروش بونزا ۱۰۰ دلار آمریکاست. رقم جالب دیگر این است که در سال گذشته بیوواک ۱۰ میلیون دلار آمریکا بر روی تحقیق و توسعه از ۱۵ میلیون دلار درآمد ناخالص خود هزینه کرده است که بسیار بیشتر از ۱۰٪ متداول در صنعت است.

با نگاهی به آینده، پیش بینی، نفوذ سریع به بازار است و انتظار می رود، فروش های بونزا در طول چهار سال بعدی به رقم حداقل ۷۵۰ میلیون دلار آمریکا برسد، اما پیگیری این امر باید به موازات اینکه تاییدیه دولتی در کشورهای بیشتری تحصیل می گردد، بسیار محتاطانه باشد، چرا که ادعای های بونزا آنقدر توسعه داده شده اند که شامل بچه ها نیز

بشود و البته یک دارو برای پیش گیری آنفولانزا (علاوه بر معالجه) توسعه داده شده است. حتی در این صورت، ارزیابی ما نشان می دهد که بیوواک قسمت عمده هزینه های خود را در سال اول فروش بازاریابی می کند و در نتیجه، ورود به بازار بیشترین موفقیت را داشته است.

### برخی از آمارهای مالی مفید

با سپاس از تحلیل ایجاد شده بوسیله تورم و ریسک مربوط به تجاری سازی فناوری، ما همگی می دانیم ارزش یک دلار در آینده، بسیار کمتر از یک دلاری است که امروز در دستمان داریم. بنابراین، با توجه به فوریت امر، نیاز به درکی واقع گرایانه از ارزش احتمالی کنونی جریان های درآمدی و هزینه های حال و آتی Multi-Gene® با استفاده از محاسبات ارزش خالص فعلی (ان پی وی یا جریان نقدی تنزیل شده) داریم. در این فاصله و در حالی که نیاز به مذاکره و بازبینی بیشتری دارد، ما در پشت یک پاکت نامه [استعاره از عدم انجام یک محاسبه کاملاً دقیق]، ارزش خالص فعلی را به میزان ۱۲۵ میلیون دلار آمریکا برای این فناوری محاسبه نموده ایم.

این مبلغ اجازه پرداخت یک قلم یا حق الامتیاز را به اوکر نمی دهد و در زمانی که (یا اگر) شما با سم (یا لیسانس گیرنده دیگر) به توافق برسید، ارزش خالص فعلی به دلایلی که گفته شد، تقلیل می یابد. اما مبلغ مذکور منعکس کننده این امر است که فروض مربوط به هزینه ها و حاشیه سود بیوواک وارد می باشد؛ فازهای ۱، ۲ و ۳ در پایان سال های ۱، ۳ و ۵ تکمیل می شود، بازاریابی در سال ۵ با دو میلیون دوزی که به فروش می رسد، شروع می شود که در سال ۱۵ به ۹۰ میلیون دوز افزایش می یابد. حق الامتیازها به داکتونها قابل پرداخت است و مالیات ها ۳۳٪ درصد می باشد. بطور قابل توجهی و توأم با احتیاط، نرخ تخفیف، میانگین موزون هزینه سرمایه، ۴۰٪ است که منعکس کننده ریسک های فنی و تجاری مربوطه است.

برخی از تکنیک های آماری منجمله نظریه احتمالات و معادل یقین می توانند در تعیین تناسب مبالغ خاصی، بسیار سودمند باشند. ما در جلسه ای که برای بررسی پیش نویس خلاصه اجرایی حاضر تشکیل می دهیم، در این مورد بیشتر تبادل نظر می نماییم تا بتوانیم گزارش خود را نهایی کنیم.

### سم آی ان سی

سم شرکتی معروف است با وجود اینکه به لحاظ بزرگی، بسیار عقب تر از غول های داروسازی مثل پی فیزر، گلاسواسمیتکلاین و مِرک و همچنین بیگ فارما می باشد. سالیانی است که این شرکت ورود موفقیت آمیز خود را به بازار با یک داروی جدید اساسی آغاز کرده و ما معتقدیم بطور فعالی (و مشتاقانه) به دنبال فرصت های لیسانس است. بنابراین، به نظر ما، سل و فناوری Multi-Gene® یک فرصت مهم برای سم محسوب می گردد، به ویژه آنکه بازار سل، حداقل باید دو برابر بازار آنفولانزا باشد. البته ما احتمالاً بیش از حد مثبت گرا می باشیم، ولی موکداً بر این باوریم که Multi-Gene® بطور سالیانه، قابلیت تبدیل شدن به دارویی ۱ میلیارد دلاری را داراست، و مانند ویاگرا (ضعف جنسی)، لپیپتور (کلسترول) و نورواس (فشار خون بالا) پی فیزر می باشد.

در نهایت، تاکید بر این امر دارای اهمیت است که سل محدود به کشورهای کامبوج، آفریقای جنوبی و زیمبابوه نمی شود. به تنهایی در آمریکا، ۱۵ میلیون انسان مبتلاء به سل وجود دارند. نیویورک به تنهایی ۷۵۰ میلیون دلار آمریکا در بین

سال های ۱۹۹۳ تا ۱۹۹۶ برای محافظت از بیمارستان ها و زندان ها خرج کرده است. با فرض انجام معالجه ها، میانگین هزینه هر مورد ۲۵،۰۰۰ دلار آمریکا می باشد و در مورد سل هایی چندگانه دارو مقاوم، هزینه می تواند به اندازه ۲۵۰،۰۰۰ دلار آمریکا به ازای هر مورد برسد.

به دلایلی که ارائه گردید، شما می توانید در یک موقعیت بسیار قوی باشید، ولی در هر صورت ما بر این باوریم که اگر لیسانسی را مطالبه نمایید که به موجب آن هزینه های لیسانس بعد از تجاری سازی موفق، کاملاً پرداخت شود، به بهترین نتایج دست خواهید یافت و در گزارش کامل خود، به تفصیل توضیحاتی را ارائه می نمایم و این نتیجه گیری را توجیه می کنیم.

هایفلایر اند کو



## اوکر لیمیتد

یادداشت

به: بی مکنزی

از: بی هامفریز

بازا،

با مطالعه گزارش هایفلایرز، می توانم درک کنم که چرا کشتی تا بدین حد پوسیده است. گزارش، ارزش کاغذی که بر روی آن نوشته شده را ندارد، صرف نظر از هزاران دلار پولی که برای آن پرداخت کرده اید.

اجازه بدهید که شما را با حقایق تلخی آشنا نمایم.

۱. شایعاتی را در مورد حداقل دو فناوری رقابتی شنیده ام - باکتری لیستریا که به همراه پادزاهای سل طراحی شده اند و یک واکسن دی ان ای برهنه به همراه چندین پادزا. در صورتی که مبالغ زیادی برای توسعه فرایند دیگری هزینه شود و تاییدیه اف دی ای را نیز دریافت نماید، امیدی برای دیگران، منجمله ما وجود نخواهد داشت.

۲. سخن گفتن از پرداخت مبلغی مقطوع بمجرد تکمیل تجاری سازی عالی است. باید به شما یادآور شوم که تنها ۲ سال از زمانی که ما می توانیم سهام خود را باز پس دهیم، باقی مانده است. به موازات اینکه سرمایه شرکت ما توسط مشاورین گران قیمت شما به هدر می رود، با مشکلاتی مواجه خواهید شد که با ۱۲۵,۰۰۰ هزار دلار شروع می شود، مگر اینکه پیش پرداختی را به هر شکل دریافت نمایید یا به اندازه کافی موافقتنامه محکمی را منعقد کنید که سهامتان، ارزشی بیشتر از ارزش باخرید پیدا کند. به نظر من، نیاز ما یک پیش پرداخت، بصورت مقطوع و حق الامتیاز بر فروش هاست.

۳. چنانچه سم در دنبال نمودن واکسن سل بطور جدی تصور نماید، چه حمایتی نصیب ما می شود؟ آیا ما می توانیم سم را کنار گذاشته و لیسانس آنرا به شخص دیگری واگذار کنیم یا بفروشیم؟ مطمئناً شما در موقعیت بهتری قرار داشتید، اگر به جای آن هنرمندان حقه باز با آن احتمالات و کلی گویی ها و سوابق به درد نخورشان، به دنبال یک مشاور خوب لیسانس بودید.

۴. بازای رفیق قدیمی، هر کاری که انجام دهید، آنرا بدون من انجام خواهید داد. من یک مقام پژوهشی بسیار پر درآمد در سم را قبول کرده ام و در ماه آتی اینجا را ترک خواهم نمود. قرارداد من با آنها مانع از ارائه مشاوره خارج از شرکت می شود، بنابراین تصمیم گیری با خود شماست! این بدین معنا نیست که فکر می کنم این امر به نتیجه نمی رسد - هنوز هم بر این باورم این یک ایده عالی است و فرایند بطور مناسبی پیش می رود، مشروط بر اینکه شما به جای اینکه عقب نشست و درخواست گزارش های بلا استفاده و پر هزینه نمایید، آنرا ادامه داده و به فروش رسانید.

با سپاس!

## سند ۵

## دانشگاه داکتونیآ

آمریکا، سی ای، داکتونیآ، جین وی ۵۴

آقای بی مککنزی

مدیر عامل

اوکرال تی دی

پاسخ: واکسن نوترکیب

آقای مککنزی گرامی

ما متوجه شدیم که شرکت شما مالک گواهینامه اختراع به شماره ۵,۹۹۹,۳۱۰ در شاخه واکسن های نوترکیب می باشد. پس از بررسی گواهینامه اختراعاتان متوجه شدیم که به نظر می رسد، نیازمند تحصیل یک لیسانس از دانشگاه داکتونیآ (یو دی) برای بهترین بهره برداری از تمامی جوانب گواهینامه اختراع خود می باشید. یودی آمادگی دارد تا به شرکت شما شرایط لیسانس سخاوت‌مندانده ای را برای یک سیستم ارزشمند انتقال ژن پیشنهاد نماید که موضوع گواهینامه اختراع آوی پاکس می باشد.

با وجود اینکه امروزه از تکنیک های بسیاری برای معرفی ژن ها به سلول ها استفاده می شود، پژوهش گر، هنریتا فولتا اولین نفری بود که از حامل های آوی پاکس به عنوان وسیله ای برای انتقال ژن ها به سلول ها استفاده نمود. این فناوری موضوع گواهینامه اختراع به شماره ۱,۲۳۴,۵۶۷ در آمریکا می باشد که تحت مالکیت یودی است و با نام گواهینامه اختراع آوی پاکس شناخته می شود. این سیستم انتقال ژن ویروسی، نسبت به فناوری های موجود برتر است، چرا که استفاده از حامل های آوی پاکس، بسیاری از مشکلات موجود مربوط به حامل های ویروسی را بر طرف کرده است. علاوه بر نرخ بالاتر ترا آلودگی، استفاده از حاملهای آوی پاکس نوترکیب، تکثیر ویروسی را محدود می نماید و نگرانی هایی مربوط به ابتلاء ویروسی را از بین می برد.

یودی در سال ۱۸۷۲ تاسیس گردید و سابقه معتبری را در خصوص تفوق در رشته زیست فناوری دارد. وی دارای سبب گواهینامه اختراع مبسوطی است که متمرکز بر سیستم های انتقال ژن می باشد. اما تخصص یودی در تحقیق است و نه تجاری سازی. ما دارای سابقه خوبی در لیسانس فناوری خود هستیم و پیچیدگی های مربوط به تقبل حق امتیاز در زیست داروهای جدید را درک می کنیم. بنابراین، یودی آماده پیشنهاد یک لیسانس غیرانحصاری با نرخ بسیار متعارف می باشد و انعقاد سه نوع متفاوت از لیسانس، بسته به استفاده از فناوری، امکانپذیر است:

گزینه ۱: استفاده در واکسن ها بطور کلی

حق الزحمه صدور لیسانس: ۱۰۰,۰۰۰ هزار دلار آمریکا؛ و

حق امتیاز بر روی فروش های خالص: ۵٪.

گزینه ۲: استفاده در واکسن یک بیماری خاص

حق الزحمه صدور لیسانس ۲۵,۰۰۰ هزار دلار آمریکا؛ و

حق امتیاز بر روی فروش های خالص ۵٪.

گزینه ۳: تحقیق / آزمایش / استفاده غیرتجاری  
حق الزحمه صدور لیسانس: ۱۰,۰۰۰ دلار آمریکا.

تمامی لیسانس هایی که فوقاً پیشنهاد شد، محدود به استفاده در آمریکای شمالی (آمریکا، کانادا و مکزیک) است. اما یودی حقوق گواهینامه اختراع مشابهی برای این فناوری در اروپا، چین و ژاپن دارد و آماده مذاکره یک لیسانس جهانی در صورت نیاز است. گزینه ای برای توسعه یا تحصیل یک لیسانس برای اروپا یا ما بقی مناطق جهان را می توان در صورت نیاز ارائه کرد - ترتیبات مالی برای این قلمروهای جغرافیایی شبیه آمریکای شمالی است.

در صورت درخواست، می توانیم موافقتنامه استاندارد لیسانس خود را برای بررسی و تاییدتان ارسال نماییم. تا به حال ۵۰ شرکت، موافقتنامه استاندارد لیسانس ما را پذیرفته اند. ما مطمئنیم، این امر را درک می نمایید که قیود مالی منصفانه اند و تغییر موافقتنامه لیسانس استاندارد برای یک لیسانس گیرنده خاص امکانپذیر نمی باشد.

ارادتمند شما،

جان آوری، مدیر لیسانس

دانشگاه داکتونیوا

سند ۶

## وینینگهام و لوزینگهام وکالی گواهینامه اختراع

محرمانه: مخصوص وکیل و موکل می باشد.

آقای بی. مکنزی

مدیر عامل

اوکر ال تی دی

آقای مکنزی گرامی،

پاسخ: دانشگاه داکتونیوا، گواهینامه اختراع آمریکایی به شماره ۱،۲۳۴،۵۶۷ (گواهینامه اختراع آوی پاکس)

عطف به نامه اخیر شما در خصوص اخذ نظرات ما نسبت به اینکه آیا:

- گواهینامه اختراع آوی پاکس معتبر است؛
- اوکر (یا هر لیسانس گیرنده دیگر) گواهینامه اختراع آوی پاکس را در آمریکا بوسیله استفاده از فناوری Multi-Gene® نقض خواهد کرد؛ و
- یک لیسانس از جانب دانشگاه داکتونیوا ضروری است.

به نظر ما، دادگاه می تواند ادعاهای گواهینامه اختراع آوی پاکس را معتبر بیابد. این نتیجه گیری بر مبنای ارزیابی ما از سابقه پیگیری پرونده و دانش پیشین ارجاع شده در سوابق مزبور، به عمل آمده است. بر طبق دستور شما، جستجوی دانش پیشین جداگانه ای را انجام ندادیم. به طور خاص، نظر ما بر این است که الزامات حقوقی برای تازگی و عدم بدهت تامین شده است. ما ادعاها را بر طبق قواعد عادی تفسیر، مورد تحلیل قرار دادیم. با وجود اینکه نظراتی که در این نامه ارائه می کنیم، صحیح هستند، در صورت طرح دعوا، همواره عدم قطعیتی وجود دارد. از آنجایی که واکسن اوکر و روش آماده سازی آن، یا بصورت تحت اللفظی یا بر طبق دکترین معادل در قلمرو ادعاهای آوی پاکس قرار می گیرد، به نظر ما در خصوص نقض گواهینامه اختراع، اوکر مسوول قلمداد می شود. توصیه اولیه، این است که این مسوولیت در کشورهای دیگر نیز وجود دارد، ولی عقل سلیم ایجاب می کند که قبل از ساخت یا فروش عملی در سایر کشورها، این مساله مورد تایید قرار گیرد.

همچنین نامه دانشگاه داکتونیوا به اوکر را در خصوص لیسانس گواهینامه اختراع آوی پاکس مورد بررسی قرار دادیم. لطفاً توجه داشته باشید، از آنجایی که گواهینامه اختراع آوی پاکس در بردارنده یک ادعای مربوط به فرآورده و یک ادعای مربوط به فرایند می باشد، واردات واکسن نو ترکیب Multi-Gene® به ایالات متحده آمریکا، بر اساس قوانین و مقررات این کشور، نقض حقوق گواهینامه اختراع آوی پاکس تلقی می شود. در نتیجه، چنانچه اوکر (یا هر لیسانس گیرنده دیگر) مایل به ساخت، واردات یا فروش واکسن Multi-Gene® در آمریکا باشد، به وضوح نیاز به تحصیل لیسانس گواهینامه اختراع آوی پاکس برای ۱۵ سال آتی وجود دارد. شروط پیشنهادی یو دی را مورد بررسی قرار دادیم و معتقدیم که شروط یاد شده منعکس کننده رویکرد استاندارد دانشگاه مبنی بر ایجاب یک لیسانس کم هزینه غیر قابل مذاکره بر طبق شروط منصفانه و متعارف می باشد.

بسیار ارادتمند شما هستیم،

وینینگهام و لوزینگهام

## ج) فرایندی برای تقلیل آلاینده‌گی مس

### تاریخچه این مورد

بیش از ۹۰٪ از سنگ معدن مس مورد عرضه در دنیا به شکل ماده معدنی سولفید یافت می‌شود و به شکل کنسانتره بازیافت می‌گردد که بطور معمول دربردارنده ۲۰٪ تا ۳۰٪ درصد سولفور است. بطور سنتی، این کنسانتره ذوب و حداقل بخش عمده‌ای سولفور، اگر نه همه آن، به شکل دی‌اکسید سولفور در اتمسفر دفع می‌گردد. اداره کل محافظت از محیط زیست ایالات متحده آمریکا، وضع مقررات ایالتی در خصوص دی‌اکسید سولفور را ضروری دانست و متعاقباً، اغلب ایالت‌ها در آمریکا مقرر نمودند که نباید بیش از ۱۰٪ از سولفور موجود در کنسانتره سنگ معدنی به شکل دی‌اکسید سولفور در اتمسفر دفع گردد. الزامات تقنینی مشابهی در استرالیا و کانادا حاکم هستند.

سه سال قبل، دکتر هامفریز، یک مشاور شیمیایی مستقل استرالیایی با دانش وسیعی در صنعت فراورش معدنی، فرایندی را برای استفاده از یک واکنش از پیش شناخته شده شیمیایی بمنظور تقلیل دفع دی‌اکسید سولفور در طول تصفیه مواد معدنی سولفید مس کشف نمود. وی حقوق مربوط به اختراع خود را به یک شرکت تازه تاسیس استرالیایی، اوکر لیمیتد، در قبال بخشی از سهام این شرکت واگذار کرد. اوکر در موافقتنامه‌ای جداگانه با دکتر هامفریز، تعهد نمود که اگر دکتر هامفریز قصد واگذاری سهام را پس از ۲ سال داشته باشد، سهام وی را به ازای ۱۰۰,۰۰۰ دلار آمریکا بازخرید نماید. اوکر در کشورهایی که احتمال بالایی می‌داد، فرایند در محدوده آنها مورد استفاده قرار می‌گیرد، اقدام به ثبت اظهارنامه‌های اختراع پوشش دهنده این اختراع نمود. این کشورها همچنین به اوکر، حمایت از علامت تجاری CuprOz®، نام مورد استفاده به هنگام خطاب قرار دادن فرایند، را اعطاء نمودند.

آقای مککنزی، مدیر عامل اوکر، در طول سفرش به ایالات متحده، دکتر واشنگتن را در کنفرانس اخیر انجمن اجرایی لیسانس ملاقات و وی را از کار انجام شده توسط دکتر هامفریز مطلع کرد. دکتر واشنگتن به اختراع اظهار علاقه نمود و یادآور شد، وی مدیر لیسانس سم‌آی ان‌سی است که تولیدکننده مس با حدود ۲۰٪ مشارکت در بازار آمریکا می‌باشد و از آقای مککنزی درخواست کرد که جزئیات بیشتری از فرایند را در اختیار او بگذارد.

در بازگشت به استرالیا، آقای مکنزی خلاصه ای از CuprOz® و مزایای آن را (سند ۱) برای دکتر واشنگتن ارسال نمود.

دکتر واشنگتن در پاسخ، به علاقه مندی اش تصریح (سند ۲) کرده و پیشنهاد نمود، طرفین در طول سفر پیش روی وی به استرالیا با یکدیگر ملاقات نمایند.

آقای مکنزی دعوت دکتر واشنگتن را برای ملاقات پذیرفت. متأسفانه منشی وی سهواً در نامه قبول دعوتنامه، رونوشتی از گزارش ارائه شده توسط هایفلایر اند کو (سند ۳) شرکت ارزیابی-کننده امور مالی اوکر، و رونوشتی از یادداشت دکتر هامفریز به آقای مکنزی (سند ۴) را به پیوست ارسال کرد.

مخترع یعنی دکتر هامفریز، در یادداشت خود به دکتر مکنزی (سند ۴)، اعلام کرده بود که با وجود حفظ سهام خود در اوکر، سمت بالایی را در بخش پژوهشی سم آی ان سی پذیرفته است. این امر توسط اوکر به عنوان موقعیت "اخبار خوب - اخبار بد" در نظر گرفته شد. اخبار بد این بود که دکتر هامفریز دیگر برای کمک به مذاکرات در دسترس نبود و اوکر نیز دیگر نمی توانست از دروندادهای آتی محتمل از جانب مخترع بهره برداری نماید. اخبار خوب این بود که انتظار می رفت وی حامی CuprOz® در سم در مقایسه با فرایندهای محتمل رقابتی دیگر و در حال تحقیق باشد. متعاقب تبادل پیغامهایی از طریق نمابر، طرفین به این نتیجه رسیدند، به جای برگزاری جلسه در استرالیا، برای هر دو آسانتر است که در واقع در کیپ تاون جلسه خود را برگزار نمایند و با توجه به محدودیت های زمانی، سم دستور جلسه زیر را پیشنهاد کرد:

۱. بررسی توانمندیهای فرایند CuprOz®
۲. بررسی امکان انعقاد موافقتنامه لیسانس توسط طرفین و شروط وابسته به آن شامل:
  - (الف) تعریف موضوع لیسانس؛ و
  - (ب) انحصاری بودن / غیرانحصاری بودن، با/بدون حقوق مربوط بر لیسانس فرعی و قلمرو جغرافیایی تحت پوشش
  - (ج) کمک فنی مستمر توسط اوکر
۳. چنانچه طرفین بتوانند بر روی شروطی قابل قبول توافق نمایند، ترتیبات مالی که اعمال خواهد شد، شامل:

(الف) شکل و زمان پرداخت، من جمله:

- پیش پرداخت و حق الامتیاز؛
  - لیسانس کاملاً پرداخت شده؛ و
- (ب) ملاحظات مالی مربوط دیگر.



سند ۱

## اوکر لیمیتد

دکتر واشنگتن

مدیر لیسانس

سم آی ان سی

جرج گرامی،

ملاقات با شما در همایش انجمن اجرایی لیسانس (ایالات متحده آمریکا) مایه افتخار اینجانب بود. در آن زمان، در مورد CuprOz®، فرایند تحت مالکیت ما در خصوص بازیافت مقادیر مس از مواد معدنی سولفید همراه با انتشار بسیار تقلیل یافته گوگرد توضیحاتی دادم.

اینجانب متوجه شدم که تا به حال تولیدکنندگان آمریکایی مس، به خاطر روابط سیاسی شان و استدلالات معقولانه آنها در مورد دوری نسبی صنعت از مناطق پر جمعیت و اهمیت حیاتی مس ارزان قیمت در جهان صنعتی، قادر بوده اند که مقامات حفاظت از محیط زیست را در عقب نگاه دارند. اما، معتقدم که این وضعیت به زودی تغییر خواهد کرد.

شاید شما متوجه تهدیدهای اعلام شده و مربوط به شروع پیگیری های قضایی در استرالیا شده باشید، جایی که ما نیز قانون حداکثر ۱۰٪ دفع سولفور را همانند شما داریم. من همچنین گزارش بسیار جدیدی از سخنرانی صریح الهجه رئیس جمهورتان ملاحظه نمودم که خطاب به انجمن مواد معدنی آمریکا مشخصاً گفته بود، "دست و پاتون رو جمع کنید و به دادگاه بیایید."

فرایند ما فرصتی ایده آل برای شرکت شما در جهت آماده سازی برای مواجهه با امری حتمی الوقوع است. ما معتقدیم که از طریق به کارگیری فرایندی که ما در مقیاس آزمایشگاهی توسعه دادیم، شما می توانید در مدت زمان دو سال شروع به بهره برداری با کارخانه ای نمایید که نه تنها توانمندی رعایت محدودیت ۱۰٪ فعلی را خواهد داشت، بلکه همچنین محدودیت ۵٪ درصدی مندرج در لایحه اخیراً مطرح شده در شورای ژاپن را نیز رعایت می نماید. بر اساس اطلاعات ما، فرایند دیگری وجود ندارد که قادر به تامین رعایت این محدودیت ها باشد.

فرایند ما برای بازیافت مس از سولفید های مس دربردارنده پالت گذاری مخلوطی از ماده معدنی مس و آهک است. آهک به میزان ۸۰٪ تا ۱۰۰٪ از معادل استوکیومتریکی از حجم سولفور ماده معدنی موجود است و هر دو ترکیب مزبور خرد می شوند تا به اندازه ۲۰۰ تا ۴۰۰ مش برسند؛ گندله سازی مخلوط و تشویه آن بین ۴۰۰ تا ۶۰۰ درجه سانتیگراد و شستشوی مخلوط تشویه شده بوسیله جوهر گوگرد به منظور شکل دهی محلول سولفات مس که از آن می توان مس را بوسیله فرایندهای معمول از قبیل استخراج الکتریکی، استخراج حلالی/استخراج الکتریکی یا سیمان کاری بازیافت نمود، مراحل دیگر این فرایند را تشکیل می دهند. نموداری از گردش انجام کار به پیوست تقدیم می گردد. کل فرایند در تست های ما که در مقیاسی آزمایشگاهی انجام شده اند، بسیار خوب عمل می کند. ما همچنین دارای دانش فنی مهمی هستیم که در این مقیاس توسعه داده شده است. می توانیم اثبات کنیم که کارایی این فرایند، برابر با فرایند فعلی شماسست و بازیافت طلا و نقره از باطله ها، شبیه فرایند معمول فعلی عمل می کند.

یک مزیت CuproZ® این است که اگر کنترل درجه واکنش به خاطر حرارت زا بودن فرایند ضروری باشد، ما می توانیم از طریق پالت گذاری مخلوط به آسانی ضریب واکنشی را کنترل نماییم و این قابلیت دارای اهمیت است. چرا که اگر درجه بسیار بالا رود، محصولات فرعی ایجاد می شوند که قابلیت انحلال شیمیایی بوسیله جوهر گوگرد را ندارند.

خوشبختانه آهک مانند چسباننده طبیعی عمل می کند و به گندله ها توانایی مقاومت در برابر یک بستر تشویه کننده تا ۱۸ اینچ می دهد که کارخانه هایی با حجم تولید ۱۰۰،۰۰۰ هزار تن در سال را به یا از صنعت خودتان تضمین می نماید. یک مزیت اساسی دیگر این فرایند به خاطر استفاده مقادیر فرا استوکیومتریک آهک نسبت به حجم سولفور مواد معدنی پدیدار می گردد؛ ما همچنان می توانیم دفع سولفور را پایین نگاه داریم، در حالی که قادر به تامین تمامی جوهر نمک مورد نیاز از سلول استخراج کننده الکتریکی هستیم و ضمناً مقداری هم برای فروش زیاد می آوریم که با قیمت ۶ دلار آمریکا به ازاء یک تن، یک محصول فرعی سودآور تلقی می شود. تحقیقات در استرالیا نشان می دهد که باطله سولفات کلسیم همچنین می تواند برای تولید گچ برگ مورد استفاده در صنعت ساختمان نیز به فروش رود.

ما گواهینامه های اختراعی را در استرالیا، ایالات متحده، کانادا تحصیل نموده ایم و انتظار داریم که اظهارنامه های اختراع ثبت شده در شیلی، پرو، آفریقای جنوبی و زامبیا به اعطای گواهینامه اختراع منتج گردند و در نتیجه از حمایت در کشورهای تولیدکننده عمده در دنیا بر خوردار شویم و خاطرم آن از قلمرو و قدرت اظهارنامه های مزبور جمع است. تا کنون تحقیقات بی موردی را انجام نداده ایم و در نتیجه، دانش فنی ما مناسب و با ارزش است. بطور خاص، این فرایند در استرالیا و کانادا به خاطر مجاورت نسبتاً نزدیک نهشت های آهک با معادن مس قابل استفاده است. تمامی این موارد حاکی از یک آتیه خوب برای لیسانس فرعی است.

جرج، من جداً معتقدم اگر شما با ما همراه شوید، شرکت تان می تواند تمامی هزینه های تحقیق و توسعه بر روی فرایند را در ظرف ۵ سال از طریق اعطای لیسانس فرعی فرایند جبران نماید. تولیدکنندگان مس در سرتاسر دنیا فشارهای زیست محیطی را حس می کنند و چنانچه شرکت شما این فرایند را هم اکنون بکار بندد، کل صنعت، متقاضی فرایند یادشده در ظرف چند سال آتی از شما خواهند شد. از طرف دیگر، فرصت عدم اعطای حق استفاده از فرایند را به دیگران نیز خواهید داشت تا بدین وسیله مزیت رقابتی مهمی را بدست آورید. در هر صورت، چنانچه اولین شرکتی باشید که از این فرایند بهره برداری می کند، فرصت جذب منافع بسیار اساسی را بدست می آورید. از آنجایی که ما بیش از نیم میلیون دلار برای توسعه فرایند هزینه کرده ایم، بطور کامل ملتزم به آن هستیم. صرفاً فقدان سرمایه ما را از پیشروی بیشتر بازداشته است.

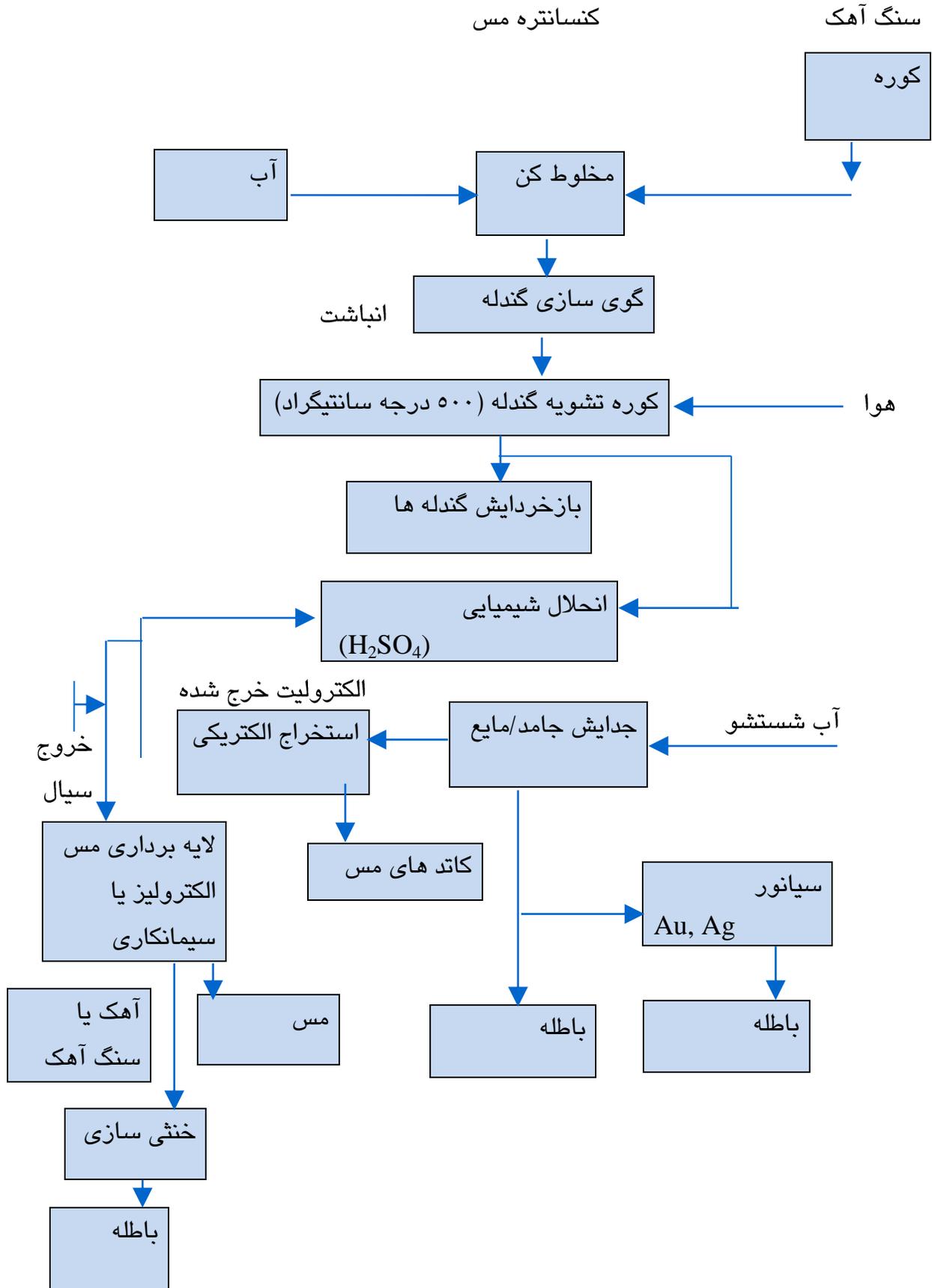
مشتاقانه در انتظار بهره مندی بیشتر از نظرات شما هستم و پیشنهاد می کنم که اگر شرکت شما علاقمند به شروع رابطه با اوکر است، برای کار بر روی یک معامله با هم ملاقاتی داشته باشیم.

با بهترین آرزوها

اوکر لیمیتد

بری مککنزی

نمودار گردش انجام کار، پیوست گردیده است.



## سم آی ان سی

آقای مککنزی

مدیر عامل

اوکرال تی دی

بازای گرامی،

از نامه اخیر شما بسیار سپاسگذارم. از دریافت اطلاعات ارسالی در مورد اختراع دکتر هامفریز بی نهایت خرسند شدم.

احساس می کنم، بی دلیل در مورد وضعیت آلودگی بدبین هستید. همانطور که همه ما می دانیم، سیاستمداران بیشتر حرف می زنند و کمتر عمل می کنند.

ما نیز، برنامه کنترل آلودگی فعالی را در دست اقدام داریم. برطبق این برنامه، از روش شستشوی انباشت پشته ها، برای تقلیل انتشار حجم سولفور ماده معدنی تا ۴۰٪ استفاده می شود که نشان دهنده پیشرفت ۲۵٪ درصد نسبت به سطوح قبلی ماست و این امر مقامات محلی ما را تا به امروز راضی نگه داشته است. فرایندی که خلاصه ای از آن را شرح نمودید، به قدر کافی برای سم جالب می باشد که مذاکره بیشتر و یک موافقت تجاری محتمل را تضمین نماید، ولی برخی مشکلات بالقوه جدی را مشاهده نمودیم که بطور خاص عبارتند از:

(الف) پذیرش تازگی پیشنهاد دکتر هامفریز برای ما دشوار است. واکنش آهک و کانی های سولفید مس برای تشکیل سولفات کلسیم و اکسیدهای مس و در نتیجه، جلوگیری از دفع مقادیر سولفور کانسار به شکل دی اکسید سولفور در صنعت بسیار شناخته شده است. ما از کار انجام گرفته در پرو به منظور ایجاد واکنشی که شما خلاصه ای از آنرا شرح نموده اید، با استفاده از بستر سیال دربردارنده قطعه سنگ های ساکن مطلعیم.

(ب) شما به ارائه دانش فنی اشاره کرده اید، در حالی که تنها از تست هایی با مقیاس آزمایشگاهی سخن گفته اید. تجربه باعث ایجاد این باور در ما شده است که هزینه حداقل ۵۰۰،۰۰۰ دلار آمریکا صرفاً برای تکمیل تست های ارزیابی بمنظور بهینه سازی فرایند برای استفاده ما در آمریکا و رسیدن به مرحله اتخاذ تصمیم در مورد کارگاه آزمایشی ضروری است. سرمایه گذاری دیگری در حدود ۱.۵ میلیون دلار آمریکا برای توسعه کارگاه آزمایشی و قبل از اینکه بتوان تصمیمی در مورد تجاری سازی گرفت، مورد نیاز است. در این موقعیت باید درک شود که ریسک های لیسانس گیرنده بسیار بالا می باشند و هر موافقتنامه لیسانسی باید منعکس کننده این وضعیت باشد.

(ج) ما معتقدیم که دفع باطله ها، بطور خاص باطله های گچ می تواند باعث ایجاد مشکلات اساسی زیست محیطی گردد، و

(د) ادعای شما مبنی بر اینکه CuprOz® تنها فرایندی است که از عهده این کار بر می آید، کاملاً مورد ارزیابی قرار نگرفته، چرا که یک تغلیظ کننده سولفور به ما پیشنهاد شده است که محلولهای با سولفور بالایی را تولید می کند و برای فروش به تولید کنندگان کاغذ به عنوان یک عامل سفید کننده مناسب است. از آنجایی که این فرایند نیز، مانند فرایند شما، توسعه نیافته و پیش برندگان این فرایند، درخواست حق الزحمه ابتدائاً پرداختی سنگینی را داشتند، ما

جلوتر نرفتیم. همچنین به خاطر وضعیت بد کنونی صنعت کاغذ، موضوع را به بعد موکول کردیم، ولی شرایط می-تواند در آینده شدیداً تغییر کند.

اینجانب، ماه بعدی در ملیورن هستم و پیشنهاد می کنم که با یکدیگر ملاقاتی داشته باشیم. در هفته آتی تاریخ ها و زمان ها را برای شما نامبر می کنم. حسی حاکی از اطمینان دارم که اگر روی این مورد کار کنیم، قادر خواهیم بود، به نوعی، به یک معامله مورد قبول برای هر دو طرف دست پیدا کنیم.

با تقدیم سپاس فراوان

دکتر جرج واشنگتن

مدیر لیسانس

سم آی ان سی



سند (۳)

### هایفلایر اند کو فایننشال آنالیزس

به: آقای مک کنزی  
مدیر عامل  
اوکرال تی دی

#### تحلیل تصمیم در مورد نقاط بالقوه لیسانس CuprOz®

عطف به دستورات جنابعالی، ما تحقیقی در مورد نقاط قوت و ضعف موقعیت شما به عنوان لیسانس دهنده اختراع دکتر هامفریز در خصوص بازیافت مس انجام داده ایم. در همین راستا، موقعیت شرکت شما را در معرض "تحلیل تصمیم" قرار دادیم تا حداکثر نقاط بالقوه CuprOz® با توجه به دلار بلافصل آشکار گردد.

این نظر شما را قبول کردیم که روش های جاری تولید مس، دربردارنده دفع مقادیری از دی اکسید سولفور است که به طور اساسی از مقادیر مجاز برطبق مقررات دولتی حاکم تجاوز می کند. مضافاً، این نظر شما را نیز قبول داریم که در حالی که هم اکنون بطور مطلق این محدودیت ها اعمال نمی گردند، ظاهراً احتمال قابل توجهی وجود داشته باشد که بزودی اعمال خواهند شد و در چند سال آتی حتی ممکن است، محدودیت های سختگیرانه تری اعمال شود.

سپس، ارزیابی خود را بر این فرض بنا نهادیم که فرایند دکتر هامفریز در حقیقت دفع دی اکسید سولفور را به سطح کمتر از ۱۰٪ و احتمالاً ۵٪ درصد می رساند. بر اساس محاسبات مهندسی هزینه ما، فرایند دربردارنده صرفه جویی مهمی در هزینه نمی باشد، ولی نباید گرانتر از فرایند سنتی هم باشد. در صورت صحت تلقی شما مبنی بر اینکه، احتمالاً در نتیجه بکارگیری اختراع دکتر هامفریز، در کارخانه کارایی هایی نیز بوجود می آید، موقعیت شما از آنچه با توجه به مطالعات فعلی وجود دارد، بالاتر رفته و ترقی می یابد.

بررسی های ما تعدادی از واقعیت های برجسته را در خصوص صنعت تولید مس فعلی آشکار نموده است:

(الف) بازار مس جهانی بطور سالیانه در حدود ۳ میلیارد دلار می باشد و چنانچه بتوان صنعت را برای پذیرش فرایند شما ترغیب نمود، نشان دهنده سهم بالایی است و بدیهی است که اگر تولید کنندگان مس قادر به احتراز از اقدامات کنترل کننده آلودگی باشند، فرایند شما به بازار معرفی و در صنعت به کار گرفته خواهد شد.

(ب) طرح های منتشرشده پیشنهاد می کنند که تجهیزات اضافی کنترل کننده دفع را می توان بر روی گدازگران فعلی، در صورت اصلاح، نصب نمود تا محدودیت ۱۰٪ آلاینده رعایت گردد و ما ذیلاً جدولی از تخمین های منتشر شده را آورده ایم. در زمان انجام این مطالعات، مس در حدود ۳۰ سنت به ازاء هر کیلو بفروش می رسد. به ما توصیه شده، احتمالاً این اصلاحات برای رعایت سطح ۵٪ ناکافی هستند.

جدول ۱

میانگین کل c/kg Cu	عملیاتی c/kg Cu	هزینه ها: سرمایه c/kg Cu	منبع
۴.۶	۲.۲	۲.۴	مطالعه صنعتی
۶.۷	۳.۳	۳.۴	سازمان معادن
۸.۵	۵.۴	۲.۰-۴.۲	کاخ سفید
۱۲.۰	۵.۹-۱۰.۷	۲.۰-۵.۰	سازمان محیط زیست

(ج) در طی دو سال گذشته، تولید سالیانه مس در دنیا و ارزش میانگین تولید دو سال مذکور به شرح ذیل بوده است:

تولید سالیانه	قیمت متوسط	
۸.۹۰ میلیون تن	۳۵۳ دلار آمریکا به ازاء هر تن	دو سال پیش
۸.۳۶ میلیون تن	۲۰۴ دلار آمریکا به ازاء هر تن	سال گذشته

ارزش فعلی (بازار فلز لندن) ۳۱۸ دلار آمریکا به ازای هر تن می باشد. پیش بینی های صنعت، حکایت از این امر دارد که ارزش مس بطور سالیانه ۵٪ با دلار ثابت بالا می رود. در بالاترین نرخ تورم نسبتاً کم ۵٪ درصد، این بدین معناست که قیمت های واقعی مس باید بطور سالیانه ۱۰٪ نسبت به سطح فعلی افزایش یابد.

(د) آخرین گزارش سالیانه سم دربردارنده یک رقم بودجه سه ساله برای کنترل آلودگی به میزان ۳۰ میلیون دلار آمریکا است. این امر نشان دهنده علاقه واقعی از جانب سم برای بررسی فرایند شما می باشد. دانستن این نکته نیز جالب است که ارقام مربوط به استهلاك در گزارش سالیانه حاکی از آن است که تمامی ۲۷۵،۰۰۰ تن ظرفیت سالیانه کارخانه سم که در بین چهار گدازرگ تقسیم شده است، نیاز به جایگزینی در طول چهار سال بعدی دارد و در ظرف دو سال آغاز می شود.

(ه) بررسی های ما نشان می دهد که "استاندارد صنعتی" برای پرداخت حق امتیاز برای یک فرایند کاملاً توسعه یافته در حدود ۶٪ به ازاء ارزش هر واحد مس تولید شده می باشد. بدیهی است که باید مقدار کمتری برای یک فرایند توسعه نیافته پرداخت گردد. در واقع، ما معتقدیم که احتمالاً لیسانس گیرنده، به علت هزینه بسیار زیاد مورد نیاز برای تبدیل فرایندتان به یک واقعیت تجاری، یک لیسانس کاملاً پرداخت شده را تقاضا می کند؛ یعنی لیسانس گیرنده متقاضی پرداخت مبلغ مقطوع (یک قلم) برای استفاده غیر محدود از فرایند در طول کل حیات آن خواهد بود.

به نظر ما، نمی توان ادعا کرد که در صنعت مس، استانداردی صنعتی برای ما به ازای واگذاری حقوق استفاده از علامت تجاری CuprOz® وجود داشته باشد. اما، حق مزبور قطعاً ارزشی دارد، چرا که اختراع دکتر هامفریز با این نام شناخته شده است و این به علت قابلیت هایی است که خود اختراع از آن برخوردار بوده و همچنین با بهره مندی از امتیاز شهرت استرالیا به خاطر فرایند شناورسازی برای جدا سازی کانی ها که در بروکن هیل در اوایل ۱۹۰۰ توسعه داده شد. (شما مطلعید که روش شناورسازی، گسترده ترین روش مورد استفاده در جهان برای استخراج مواد معدنی شد).

(و) ملاحظات متنوعی در ارزیابی پویش شناسی یک کارخانه فرورش مس دخیل هستند و درک نسبتاً متعادلی از آنها برای ایجاد توانایی انجام "تخمین های حدسی" مناسب بمنظور استفاده در "تحلیل تصمیم" لازم است. این عوامل شامل:

پویش شناسی کارخانه مس

هزینه های سرمایه ای - بازار سولفور (یا  $H_2SO_4$ )

هزینه های بهره برداری - منبع سنگ آهک

ماهیت نهشته کانسنگی - دفع باطله ها

اندازه کارخانه - کیفیت مس تولیدی

طول عمر کارخانه - استانداردهای آلودگی

یافتن هزینه های مفید انواع دیگری از کارخانه ها سخت است. از یک "تخمین حدسی" برای کمک به شروع "تعیین کم و کیف" هزینه های سرمایه ای استفاده می کنیم. نصب تجهیزات آلودگی شناخته شده برای یک کارخانه با حجم تولید سالانه ۱۰۰،۰۰۰ تن باید ۳۰ میلیون دلار آمریکا هزینه داشته باشد که معادل ۳۰۰ دلار آمریکا به ازای هر تن می باشد.

در خصوص هزینه های بهره برداری، عوامل اصلی عبارتند از: واکنشگرها، امکانات رفاهی و جانبی، کارکنان و نگهداری. ما قادر به تخمین های مفیدی برای هزینه های بهره برداری انواع دیگری از کارخانه ها و هزینه های معادل فرضی نبوده ایم.

ماهیت نهشته کانسنگی در طراحی یک کارخانه اهمیت دارد. نکته با اهمیت در اینجا، اندازه پیش بینی شده نهشته کانسنگی می باشد که ما را به اندازه کارخانه و طول عمر آن هدایت می نماید. ممکن است صرفه جویی به مقیاس، در میان انواع مختلفی از کارخانه ها متفاوت باشد، برای مثال هیدرومتالورژی (از قبیل فرایند دکتر هامفریز) در مقابل پیرومتالورژی (از قبیل گدازگر).

موضوعی که همچنین در فرایند تصمیم گیری برای کارخانه مس در نظر گرفته می شود، بازار محصولات فرعی است. با توجه به بازار جوهر گوگرد در حدود ۶ دلار آمریکا به ازاء هر تن، چنانچه در نزدیکی، بهره برداری صنعتی از جوهر گوگرد وجود داشته باشد، به خاطر هزینه های حمل و نقل، می تواند به لحاظ اقتصادی مکان خاصی را برای یک کارخانه مس توجیه پذیر نماید.

نکته مهم در تعیین مکان کارخانه، منبع سنگ گچ است. فرایند از قیمت، قابلیت دسترسی و کیفیت سنگ گچ مورد استفاده تاثیر می پذیرد. دفع باطله های سولفات کلسیم فرایند می تواند مشکلی زیست محیطی را بوجود آورد. یکی از شرکت های مهندسی که ما با آن صحبت کرده ایم، احساس می کند که مشکلی در خرید سولفات کلسیم وجود ندارد با وجود اینکه یک شرکت مهندسی دیگر احساس می کند، موضوع کمی از آنچه گفته می شود، پیچیده تر است.

علی رغم پیش بینی های مهم دکتر هامفریز، این یک امر قطعی نیست که کیفیت مس ناشی از بکارگیری این فرایند ضرورتاً معادل کیفیت مس ناشی از فرایند گدازگر در صورت فرورش مقادیر بزرگ باشد.

اعمال استانداردهای آلودگی و هرگونه تغییرات بیشتر استانداردهای آلودگی در آینده عوامل مهمی برای یک تولید کننده مس می باشد. همانگونه که قبلاً نیز در این گزارش گفته شده، ما آموخته ایم که بسیاری از کارخانه های ذوب موجود نمی توانند استانداردهای دی اکسید سولفوری که قبلاً تعیین شده را رعایت کنند.

با توجه به این عوامل، توصیه می‌کنیم که از لیسانس‌گیرنده پیشنهادی خود، یک مبلغ مقطوع (یک قلم) کاملاً پرداخت شده بر مبنای حق امتیاز فرضی ۵٪ به ازای هر واحد مس تولید شده مطالبه کنید. پول باید به محض نائل شدن به مرحله تجاری پرداخت گردد. محاسباتی که ذیلاً در جدول ۲ آمده است، بر مبنای این توصیه می‌باشد. محاسبات ما در خصوص بهای مس، بر مبنای پیش‌بینی‌های فوق‌الذکر و یک تاریخ شروع در ظرف ۲ سال برای تولید تجاری بر طبق نمودار گانت، پیوست می‌باشد. به عقیده ما کمترین حجم اقتصادی یک گدازگر در حدود ۳۰,۰۰۰ تن به ازای هر سال است و از اینرو ما پرداخت‌های مبلغ مقطوع (یک قلم) را که می‌توان از یک کارخانه ۳۰,۰۰۰ هزار تنی بطور سالیانه، ۵۰,۰۰۰ هزار تنی بطور سالیانه و ۱۰۰,۰۰۰ هزار تنی بطور سالیانه انتظار داشت، محاسبه نموده‌ایم. طول عمر کارخانه بستگی به میزان کانسار، اندازه کارخانه و تقاضای مس خواهد داشت. ما از طول عمر قابل انتظار ۵، ۱۰ و ۱۵ سال استفاده کرده‌ایم.

از آنجایی که پرداخت مبلغ مقطوع (یک قلم) را پیشنهاد کردیم، اما در عین حال محاسبات خود را مبتنی بر ارقامی حق-الامتیازی نمودیم، به منظور مدنظر قرار دادن این واقعیت که شرکت شما از طریق دریافت مبلغ مقطوع پول خود را زودتر از موافقتنامه‌های حق‌الامتیازی بدست می‌آورد، منطقی است که نرخ تخفیفی را اعمال نماییم. توصیه ما، اعمال نرخ تخفیف ۱۰٪ درصد است، اما محاسبات خود را بر مبنای ۱۵٪ قرار دادیم.

ممکن است احساس کنید که نرخ‌های تخفیف ما به طور مناسبی ریسک مربوطه را منعکس نمی‌کند. و این امر، برای لیسانس‌گیرنده این فرایند مصداق دارد، زیرا از یک لیسانس‌گیرنده انتظار می‌رود به جای اینکه ریسک‌پذیر باشد، از آن دوری کند.

برخی از تکنیک‌های آماری منجمله نظریه احتمالات و معادل یقین می‌توانند در تعیین تناسب مبالغ خاصی بسیار سودمند باشند. در جلسه‌ای که هفته بعد برای بررسی این گزارش و برنامه ریزی اقدامات بعدی سازمان دهی شده است، در این مورد بیشتر تبادل نظر می‌نماییم.

هایفلایر اند کو.

## جدول ۲

ارزش های فعلی: چشم انداز امروز

جریان معین ۰/۵٪ حق الامتیاز که در دو سال آغاز می شود - به میلیون دلار آمریکا

۳۰,۰۰۰ تن تولید سالیانه مس

عمر کارخانه			میلیون دلار آمریکا
۱۵ سال	۱۰ سال	۵ سال	نرخ تخفیف
۱.۸	۰.۹۱	۰.۳۵	٪۱۰
۱.۷	۰.۸۶	۰.۳۳	٪۱۵

۵۰,۰۰۰ تن تولید سالیانه مس

عمر کارخانه			میلیون دلار آمریکا
۱۵ سال	۱۰ سال	۵ سال	نرخ تخفیف
۳.۰	۱.۵	۰.۵۸	٪۱۰
۲.۸	۱.۴	۰.۵۵	٪۱۵

۱۰۰,۰۰۰ تن تولید سالیانه مس

عمر کارخانه			میلیون دلار آمریکا
۱۵ سال	۱۰ سال	۵ سال	نرخ تخفیف
۶.۰	۳.۰	۱.۲	٪۱۰
۵.۷	۲.۹	۱.۱	٪۱۵

جدول ۳

نمودار گانت برای فرایند توسعه

سال ها				
سه سال بعدی		سال کنونی	دو سال گذشته	
				فاز الف تست ارزیابی اتخاذ تصمیم در مورد کارگاه آزمایشی
				فاز ب تست کارگاه آزمایشگاهی
				اتخاذ تصمیم در مورد کارخانه تجاری
				فاز ج لیسانس فرعی کارخانه تجاری

## اوکر لیمیتد

یادداشت

به: بی مک کنزی

از "بی هامفریز

با خواندن گزارش هایفلایرز متعجب شدم. گزارش، ارزش کاغذی که بر روی آن نوشته شده را ندارد، صرف نظر از هزاران دلار پولی که برای آن پرداخت کرده اید.

من حداقل شایعاتی قوی را در مورد دو فرایند رقابتی - اولی یک تصفیه کننده بسیار بزرگ و دیگری فرایندی که از واکنش ما در کنار قطعه سنگ های ساکن در یک بستر سیال برای کنترل درجه واکنش استفاده می کند، شنیده ام. (آیا فرایند اخیرالذکر نقض گواهینامه اختراع ماست؟) در صورتی که مبالغ زیادی برای توسعه هر یک از این فرایندهای جایگزین هزینه شود، امیدی برای دیگران، منجمله ما، وجود نخواهد داشت.

سخن گفتن از پرداخت مبلغی مقطوع، بمجرد تکمیل تجاری سازی عالی است. باید به شما یادآور شوم که اینجانب حق بازپس دادن سهام خود را در ازای ۱۰۰,۰۰۰ هزار دلار در ۲ سال دیگر دارم. به موازات اینکه سرمایه شرکت ما توسط مشاورین گران قیمت تان مانند هایفلایرز و وکیلان گواهینامه اختراع به هدر می رود، تامین ۱۰۰,۰۰۰ هزار دلار برای شما سخت خواهد بود، مگر اینکه پیش پرداختی را به هر شکل دریافت نمایید یا به اندازه کافی موافقتنامه محکمی را منعقد کنید که سهامتان، ارزشی بیشتر از ارزش بازخرید پیدا کند. به نظر من، نیاز ما، یک مبلغ مقطوع مستقیم و حق الامتیاز بر تولید است.

چنانچه سم، به هر شکل، برنامه آزمایش و بکارگیری فرایند را پیش نبرد، ما از چه حمایتی برخوردار می شویم؟ آیا می توانیم سم را کنار گذاشته و لیسانس آنرا به شخص دیگری واگذار کنیم یا بفروشیم؟ اگر این حق را داشته باشیم، آیا می توانیم دانش فنی، طرح کارخانه و غیره را بفروشیم؟ مطمئناً شما اگر به جای آن هنرمندان حقه باز با آن "چه ها چه های قطعیت" که هر چیزی هستند، الا امری قطعی، به دنبال یک مشاور خوب لیسانس بودید، در موقعیت بهتری قرار داشتید.

بازا، رفیق قدیمی، هر کاری که انجام دهید، آنرا بدون من انجام خواهید داد. من یک مقام پژوهشی بسیار پر درآمد در سم قبول کرده ام و در ماه آتی اینجا را ترک خواهم نمود. قرارداد من با آنها، مانع از مشاوره خارج از شرکت می باشد و قادر به یاری رساندن به شما نمی باشم. این بدین معنا نیست که فکر می کنم فرایند، فناوری خوبی نمی باشد - من به خوب بودن آن باور دارم.

## ۶.۷ برنامه توضیحی کارگاه آموزشی

یک ساعت	مروری بر حقوق مالکیت فکری و انتقال فناوری
یک ساعت	آماده سازی برای لیسانس فناوری: آثار راهبردی برای تجارت ها، منبع یابی دارندگان فناوری و دسترسی به فناوری مناسب، کوشش بایسته
یک ساعت	آماده سازی برای لیسانس فناوری: تحصیل اطلاعات در مورد فناوری حمایت نشده
یک ساعت	دستیابی به فناوری مناسب: اثبات
یک ساعت	انتقال فناوری: گزینه های تجاری راهبردی
دو ساعت	ارزش گذاری فناوری: ارزیابی بسته های فناوری ارزیابی فناوری به عنوان دارائی شرکت روش های ارزش گذاری
یک ساعت	مروری بر ترتیبات قراردادی اصلی برای انتقال و تحصیل مالکیت فکری: موافقتنامه لیسانس قراردادهای فرانشیز، نمایندگی و توزیع قراردادهای سرمایه گذاری مشترک
یک ساعت	نکات اساسی موافقتنامه های لیسانس: موضوع، قلمرو، جغرافیایی، انحصار، مدت، تکمیل ها، ملاحظات مالی و غیره رویه ها و مقررات معین مربوط به گواهینامه های اختراع، علائم تجاری، دانش فنی
یک ساعت	نکات اساسی موافقتنامه های لیسانس: قانون حاکم حل و فصل اختلاف
یک ساعت	مهارت های مذاکره
یک ساعت	مهارت های مذاکره
دو ساعت	آماده سازی برای مذاکره، اجرا و سازماندهی مورد شناسی ها
یک روز	مورد شناسی شماره ۱: مذاکره و تدوین موافقتنامه های لیسانس مرور و پایان دوره
یک روز	مورد شناسی شماره ۲: مذاکره و تدوین موافقتنامه های لیسانس مرور و پایان دوره

## توضیحات

### آمادگی -

سه روز نخست دربردارنده مجموعه ای از تعلیمات بر روی موضوعات تعیین شده با هدف آموزش اصول نخستین مورد نیاز برای دو روز بعدی مذاکرات می باشد. بنابراین تعلیمات سه روز اول شامل مبانی مالکیت فکری و لیسانس، اهمیت کوشش بایسته و در این خصوص اهمیت جستجوی اطلاعات گواهینامه اختراع، ابزار متنوع ارزش گذاری فناوری، مروری بر طرق متنوع انتقال فناوری و متعاقب آن، اصول یک موافقتنامه لیسانس می باشد. بعد از آن، دو جلسه به بحث در مورد پند ها و نکته های مذاکره اختصاص می یابد. با این پیش زمینه، شرکت کنندگان دانش خوبی از موضوعات کلیدی خواهند داشت و به خوبی برای شروع تمرین مذاکره خود آماده شده اند.

### تمرین مذاکره -

شرکت کنندگان به تیم های لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده تقسیم می شوند. بطور ایده آل، هر تیم باید پنج شرکت کننده داشته باشد. هر یک باید نقشی را پذیرا شوند. یکی از اعضاء باید به عنوان رهبر تعیین گردد تا ابتدائاً مسوولیت اداره مذاکرات را بر عهده بگیرد. بقیه باید، برای مثال، نقش های کنترل کننده مالی، کارشناس حقوقی، حسابدار، کارشناس فنی که بطور اساسی برای جنبه های خاص موافقتنامه مسوولیت دارد و در مواقعی که جنبه های مزبور به مذاکرات مربوط شوند، نظرات خود را در مذاکرات ارائه می دهد. مورد شناسی ها به تیم ها داده می شود و از آنها انتظار می رود که برای مباحثه صبح روز بعد آماده شوند.

در روز تمرین مذاکره، شرکت کنندگان باید صبح را در کنار اعضای تیم خود و مباحثه بر روی اهداف و راهبرد مذاکره بگذرانند. در طول این تمرین، آنها باید از سند سرفصل های موافقتنامه بمنظور تعیین دستاورد های مرجح خود از مذاکرات استفاده کنند. همچنین باید انتظارات و مخالفت های طرف دیگر را پیش بینی کرده و برای آنها آماده شوند. آنها باید تلاش نمایند که بر روی هر فقره از سرفصل های موافقتنامه کار کنند، به نحوی که موضوعات اساسی مورد بحث قرار گرفته باشد.

در بعد از ظهر، باید وارد مذاکره شوند و رهبر گفتگو را آغاز می نماید و با استفاده از سند سرفصل های موافقتنامه، تیم را به جلو برده و موضوعات مختلف را به هم تیمی های متخصص خود با توجه به زمینه های مخصوص به آنها ارجاع می دهد. هر دو تیم تلاش می کنند که به توافقی برد - برد دست یابند. در صورت نائل آمدن به توافق، سندی را امضاء خواهند نمود.

زمانی که تمامی تیم ها به توافقی رضایت بخش نائل شدند یا مشخص شود که توافقی در کار نخواهد بود، فرا خوانده می شوند که برای تمامی شرکت کنندگان کارگروه در خصوص اینکه از کجا کار خود را شروع کرده و به کجا ختم شده، توضیحاتی را ارائه کنند. به عبارت دیگر، توافق مورد علاقه یا سناریوی ایده آل آنها چه بوده و اینکه آیا به ایده آل خود دست یافته اند. اگر نه، قرارداد انعقادی آنها چه بوده و اینکه آیا از آن راضی بوده اند. چه مواردی را واگذار کرده و چه مواردی را بدست آورده اند. از این فرایند چه چیزی را آموخته اند. وقتی که هر یک از گروه های لیسانس دهنده و لیسانس گیرنده توافقات خود را ارائه نمودند، شرکت کنندگان می توانند تنوع وسیع معاملات و اینکه دربردارنده شروط و قیود متنوعی می باشند را درک کرده و شروع به تشخیص این امر خواهند نمود که موافقتنامه برد - برد می تواند به اشکال متعددی منعقد شود.

## مطالعات بیشتر پیشنهادی

## مذاکره

Fisher, R., Ury, W. and Patton B. (ed.), *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (United States of America: Penguin Books, 1991), ISBN 0-14-01.5735-2.

Lewicki Roy J., Saunders David M., Minton John W. and Barry Bruce (eds.), Fourth Edition, *Negotiation: Readings, Exercises and Cases* (New York, McGraw-Hill Irwin, 2003), ISBN: 0-07-112316-4.

## لیسانس

Brunsvold, G. Brian and O'Reilley, P. *Drafting Patent License Agreements* (BNA Books, Hardcover, Fifth Edition, 385 pages, 2004).

Gabrielides, J. and Squyres, M. *Licensing Law Handbook* (Chicago: West Group, 2001), ISBN 0-8366-1470-4.

Goldscheider, R. *The New Companion to Licensing Negotiations: Licensing Law Handbook* (Deerfield, IL: Clark Boardman Callaghan, 1996), ISBN 0-8366-1055-5.

Goldscheider, R. (ed.), *The LESI Guide to Licensing Best Practices: Strategic Issues and Contemporary Realities*, (Wiley, Hardcover, 528 pages, 15 May, 2002) ISBN: 0-471-21952-5.

Mahoney, Richard T.(ed.), *Handbook of Best Practices for Management of Intellectual Property in Health Research and Development* (Oxford: Centre for Management of Intellectual Property in Health Research and Development, 2004).

Megantz, Robert C. *Technology Management: Developing and Implementing Effective Licensing Programs* (New York: John Wiley and Sons, Inc., 2002), ISBN 0-471-20018-2.

Parr, R. L. and Sullivan, P. H. *Technology Licensing: Corporate Strategies for Maximizing Value* (New York: John Wiley and Sons, Inc., 1996), ISBN 0-471-13081-8.

White, E. P. *Licensing: A Strategy for Profits* (Alexandria: Licensing Executives Society, 1997), ISBN 0-9656401-0-8.

### اطلاعات گواهینامه اختراع

Derwent Scientific and Patent Information *Global Patent Sources, An Overview of International Patents* (London: Derwent Information, 1999), ISBN 0-901157-71-6.

Van Dulken, Stephen. (ed.), *Introduction to Patents Information* (London: The British Library, 2002), ISBN 0-7123-0862-8.

### ارزش گذاری

Pitkethly, Robert. *The Valuation of Patents: A Review of Patent Valuation Methods With Consideration of Option Based Methods and the Potential for Further Research* (Article from *Intellectual Assets: Valuation and Capitalization*) (Geneva: United Nations Publications, 2003), ISBN 92-1-116857-0.

Razgaitis, Richard. *Valuation and Pricing of Technology-Based Intellectual Property* (New York: John Wiley and Sons, Inc., 2002) ISBN 0-471-25049-X.

Razgaitis, Richard. *Dealmaking Using Real Options and Monte Carlo Analysis* (Wiley, 08 August, 2003), ISBN: 0471250481.

Smith, Gordon V. and Parr, Russel L. *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, 3rd Edition* (New York: John Wiley and Sons, Inc., 2000), ISBN 0-471-36281-6.

توسعه فرآورده جدید

Trott, P. *Innovation Management & New Product Development* (Delhi: Addison Wesley Longman (Singapore) pte. Ltd., 2000), ISBN 81-7808-140-7.





# EXCHANGING VALUE

## NEGOTIATING TECHNOLOGY LICENSING AGREEMENTS

*A Training Manual*

## سازمان جهانی مالکیت فکری (وایپو)

## مرکز تجارت جهانی (آی تی سی)

وایپو یک سازمان بین‌الدولی در نظام سازمان‌های ملل متحد می‌باشد. هدف این سازمان حصول اطمینان از مورد حمایت قرار گرفتن حقوق پدیدآورندگان و مالکین دارائی‌های فکری بطور جهانی است و اینکه مخترعین و نویسندگان به رسمیت شناخته شده و ما به ازائی را به خاطر ابتکارشان دریافت می‌دارند.

ماموریت وایپو تشویق آفرینش، انتشار، استفاده و حمایت از آثار ذهن بشری برای پیشرفت اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی کل ابناء بشر از طریق تعاون بین‌المللی می‌باشد.

وایپو، در کنار موارد دیگر، ادغام مدیریت مالکیت فکری را در سیاست توسعه ملی و راهبرد تجاری شرکت‌ها ترویج می‌نماید. بنابراین، وایپو در توسعه اقتصاد ملی، بطور خاص، اقتصادهای در حال توسعه، کمتر توسعه یافته یا در حال گذار از طریق تشویق استفاده موثر از نظام مالکیت فکری برای تقویت ظرفیت فناورانه آنها و بهبود رقابت پذیری آنها در بازارهای داخلی و صادراتی مشارکت می‌نماید.

آی تی سی یک آژانس تشریک مساعی فنی زیر نظر کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد (آنکتاد) و سازمان تجارت جهانی برای جوانب عملیاتی و سازمان‌گرای توسعه تجاری است.

آی تی سی از اقتصادهای در حال توسعه و گذار، به ویژه بخش‌های تجاری آنها، در تلاششان برای جامه عمل پوشاندن به تمامی توانمندی‌های بالقوه برای توسعه صادرات و بهبود اداره نمودن واردات پشتیبانی می‌نماید.

آی تی سی در شش زمینه فعالیت می‌نماید:

- توسعه فراورده و بازار
- توسعه خدمات پشتیبانی تجاری
- اطلاعات تجاری
- توسعه منابع انسانی
- مدیریت خرید و عرضه بین‌المللی
- ارزیابی نیازها، طراحی برنامه برای رونق تجاری

### برای اطلاعات بیشتر:

#### نشانی پستی:

WIPO, PO Box 18,  
CH-1211 Geneva 20,  
Switzerland

#### نشانی خیابان:

WIPO,  
34, chemin des Colombettes,  
Geneva,  
Switzerland

### برای اطلاعات بیشتر:

#### نشانی پستی:

ITC, Palais des Nations,  
1211 Geneva 10,  
Switzerland

#### نشانی خیابان:

ITC,  
54-56 rue de Montbrillant,  
Geneva,  
Switzerland

تلفن: ۳۳۸۹۱۱۱ (+۴۱-۲۲)

دورنگار: ۷۳۳۵۴۲۸ (+۴۱-۲۲)

پست الکترونیکی: wipo.mail@wipo.int

اینترنت: www.wipo.int

تلفن: ۷۳۰۰۱۱۱ (+۴۱-۲۲)

دورنگار: ۷۳۳۴۴۳۹ (+۴۱-۲۲)

پست الکترونیکی: itc@intracen.org

اینترنت: www.intracen.org

انتشارات آی تی سی را می‌توان از طریق وب‌گاه این سازمان خریداری نمود:

[www.intracen.org/eshop](http://www.intracen.org/eshop)

انتشارات وایپو را می‌توان از طریق وب‌گاه این سازمان خریداری نمود:

[www.wipo.int/ebookshop](http://www.wipo.int/ebookshop)