

Các giai đoạn thảo luận, đề xuất và thương lượng thường có sự khác biệt rất rõ ràng, tuy nhiên các bên có thể tiến hành các giai đoạn này một cách nhanh đến mức mà ranh giới của các giai đoạn đó trở nên mờ nhạt. Dù vậy, việc ý thức được bạn đang ở giai đoạn đàm phán nào luôn luôn có ý nghĩa rất quan trọng.

Giai đoạn thảo luận

Giai đoạn này thường đặc trưng bằng việc bên giao li-xăng quảng cáo về các thành tích và cơ hội mà công nghệ của họ mang lại và bên nhận li-xăng tiềm năng xem xét tài liệu và thông tin theo một hợp đồng bảo mật. Bên nhận li-xăng cũng có thể trình bày quan điểm về giá trị của li-xăng đối với công việc kinh doanh của mình và lý do bên nhận li-xăng quan tâm. Cuộc thảo luận vẫn ở dạng tổng quát.

Giai đoạn đề xuất và thương lượng

Trong giai đoạn đề xuất, các bên sẽ tìm kiếm mối quan hệ có thể và các điều khoản chính mang tính thương mại. “Tại sao chúng tôi cần phải cấp cho ông một li-xăng độc quyền trên toàn thế giới?”. Các câu hỏi quan trọng sẽ được đưa ra, các giả thuyết được kiểm chứng, các mục tiêu chiến lược được hình thành và ranh giới được xác định. Trong giai đoạn thương lượng, câu hỏi có thể là “Nếu chúng tôi cấp cho ông một li-xăng độc quyền trên toàn thế giới, thì ông phải tăng gấp đôi số tiền khi ký hợp đồng”, đối với câu này bên nhận li-xăng có thể trả lời “Nếu chúng ta tăng gấp đôi số tiền phải trả, thì chúng tôi sẽ phải nợ một nửa số tiền đó và sẽ được trả cho ông bằng phí li-xăng dựa trên doanh số bán các sản phẩm được li-xăng”. Các Hướng dẫn vàng về đàm phán đang được sử dụng và đây là Hướng dẫn dạng *nếu...thì*, còn được biết đến dưới tên Hướng dẫn *Không bao giờ cho trừ khi bạn nhận được cái gì đó*. Một tình huống rất dễ đối với một nhà đàm phán thiếu kinh nghiệm đồng ý với một đề xuất và sau đó lại đưa ra một đề xuất riêng biệt rồi ngạc nhiên khi bị từ chối. Nhà đàm phán có quyền và cơ hội để tìm hiểu và liên kết các vấn đề với nhau nhằm đạt một kết quả tốt hơn (ít nhất là về những vấn đề này). Một Hướng dẫn khác nảy sinh từ hành động trao đổi này là các cơ hội được tạo ra từ việc *Tạo ra những biến số* hoặc tạo ra những sự lựa chọn khác nhau. Rất nhiều giải pháp khác nhau có tính khả thi để giải quyết một vấn đề hoặc tiến tới một hợp đồng được hai bên chấp nhận. Tất cả các điều khoản chính của hợp đồng bao gồm, ví dụ, tính độc quyền của li-xăng/lãnh thổ địa lý/phạm

vi li-xăng/số tiền phải thanh toán và thời hạn thanh toán/phí li-xăng đều có các biến số và chỉ với một chút tưởng tượng có thể tạo ra các biến số khác nữa, mà tất cả các biến số này có thể được quản lý một cách sáng tạo để đạt được một kết quả khiến các bên cảm thấy rằng họ vừa đạt được một hợp đồng đáp ứng được các mục tiêu kinh doanh của họ, đó là kết quả “cả hai bên đều thắng”.

CÁC HƯỚNG DẪN VÀNG TRONG ĐÀM PHÁN

Hướng dẫn này là các nguyên tắc nhằm cung cấp cho nhà đàm phán một khuôn khổ mang tính thực tiễn khi tiến hành đàm phán. Đây không phải là các quy tắc mà nếu vi phạm nghĩa là đàm phán chấm dứt. Nói đúng hơn, thất bại trong việc làm theo hoặc thực hiện hướng dẫn sẽ cảnh tỉnh nhà đàm phán cần phải hiểu rõ về tình hình hiện tại và, có thể cần phải có các hành động khác hoặc hành động bổ sung.

Chúng ta vừa đề cập đến Hướng dẫn *Tạo ra các biến số* và Hướng dẫn *dạng nếu...thì*. Các hướng dẫn khác bao gồm:

Để đạt được kết quả "cả hai bên đều thắng". Đây là hướng dẫn cơ bản. Các hợp đồng li-xăng bao giờ cũng liên quan đến các mối quan hệ lâu dài về kỹ thuật, thương mại và con người và tiếp đó, để có được một hợp đồng thành công các bên cần phải thấy hài lòng với thỏa thuận đạt được. Bên không hài lòng thường sẽ làm bất cứ điều gì để khắc phục những bất công và khi điều này xảy ra, thất bại sẽ có thể nhiều hơn tất cả các lợi ích đã có được đối với một bên nếu không muốn nói là đối với cả hai bên. Cuối cùng, hợp đồng bị phá vỡ và trong trường hợp này, kết quả là **không** đạt được một hợp đồng “cả hai bên đều thắng” !

Xác lập mức tối đa (hay tốt nhất) và mức tối thiểu (hay xấu nhất) cho mỗi vấn đề. Đây là một phần của công việc chuẩn bị đàm phán, xác định và phân loại các vấn đề theo tầm quan trọng của bản thân chúng, cũng như dự đoán các vấn đề có thể có ý nghĩa quan trọng đối với phía bên kia. Điều này không đương nhiên có nghĩa là nếu không đạt được mức tối thiểu trong đàm phán thì nhà đàm phán sẽ chấm dứt đàm phán. Hơn thế, đây là hướng dẫn chứ không phải là quy tắc buộc các nhà đàm phán phải tuân theo khi có những lý do hợp lý để nhất trí về một mức thấp hơn mức tối thiểu.

Có lẽ, các thông tin mới đã làm thay đổi mức tối thiểu được thiết lập trước cuộc họp. Hoặc nhà đàm phán đạt được kết quả hơn mức tối đa trong vấn đề khác và về tổng thể và để đạt được sự cân bằng, nhà đàm phán có thể chấp nhận một kết quả ít tối ưu hơn cho vấn đề này. Hoặc vấn đề này là không quan trọng đối với nhà đàm phán, và/hoặc nó có thể được giải thích rằng đây là vấn đề cuối cùng và một hợp đồng tổng thể có thể đạt được nếu giải quyết được vấn đề đó.

Hướng đến mục tiêu cao, nhưng phải đảm bảo uy tín. Hướng dẫn này liên quan đến hướng dẫn trên đây và cho thấy việc chấp nhận một mức thấp hơn có thể xảy ra nếu chiều ngược lại (tức là đòi mức cao hơn) là bất khả thi. Nếu giá chính thức của một chiếc Mercedes Benz mới là 50.000 đô-la Mỹ và một khách hàng trả 35.000 đô-la Mỹ thì có lẽ người bán hàng sẽ chuyển sang nói chuyện ngay với khách hàng kế tiếp. Đặt mục tiêu cao thì rất tốt nhưng không nên cao đến mức mà đưa một cái giá phi lý và thực tế là gây tổn thương, nếu không muốn nói là làm tiêu tan sự tín nhiệm của khách hàng. Lẽ ra, khách hàng đó có thể đồng ý trả 45.000 đô-la Mỹ và tiến hành đàm phán để được sử dụng dịch vụ miễn phí cho năm đầu tiên, để kéo dài thời hạn bảo hành thêm một năm, để được nâng cấp hệ thống âm thanh/CD, để được lắp thêm một thanh kéo sau xe, v.v... Nói cách khác, *tạo ra biến số* để đạt được một hợp đồng tốt hơn.

Các biến số thương mại là rẻ đối với bạn nhưng lại có giá trị đối với người khác. Đây là kết quả tốt nhất. Bản báo cáo của một kỹ sư độc lập về việc mua một chiếc xe Mercedes đã qua sử dụng cho thấy việc sửa chữa có thể cần đến 10.000 đô-la Mỹ. Khách hàng có thể đề nghị thực hiện vụ mua bán nếu việc sửa chữa được thực hiện và xưởng sửa ô tô có thể nhất trí với việc này vì chỉ mất một ít công sức của thợ và một ít phụ tùng và đều được bán với giá bán buôn. Đây là biến số tốt nhất trong tất cả biến số – nó có giá trị đối với một bên nhưng lại rất rẻ đối với bên kia.

Tóm lại, không có gì là vĩnh cửu. *Mọi thứ đều có thể đàm phán được.*

Để minh họa thêm cho các nguyên tắc được bàn luận trên đây, một Bảng câu hỏi được đưa ra tại Phụ lục III nhằm chứng minh rằng chúng ta thường ở trong các hoàn cảnh mà chúng ta phải đàm phán, có thể cùng với các đồng nghiệp, thành viên gia đình hoặc với người bán hàng. Nhiều người trong

chúng ta có thể là các nhà đàm phán có kỹ năng theo trực giác với nhiều năm kinh nghiệm trong các tình huống hàng ngày. Phụ lục IV là các gợi ý trong đàm phán, các gợi ý này sẽ là rất hữu ích trong việc sử dụng các kỹ năng này vào thực tế trong một cuộc đàm phán về li-xăng thực sự. Những gợi ý này đơn giản, dễ hiểu và có giá trị trong nghiên cứu vì chúng giúp ta hiểu được tầm quan trọng và sức mạnh của đàm phán – và giúp cả hai bên tham gia một hợp đồng li-xăng đạt được kết quả mà họ xứng đáng nhận được.



PHỤ LỤC

I QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ³²

Sở hữu trí tuệ đề cập đến sự sáng tạo trí tuệ: sáng chế, tác phẩm văn học và nghệ thuật, các biểu tượng, tên gọi và hình ảnh được sử dụng trong thương mại. Sở hữu trí tuệ được chia thành hai loại: sở hữu công nghiệp bao gồm bằng độc quyền sáng chế, nhãn hiệu, kiểu dáng công nghiệp và chỉ dẫn địa lý, và quyền tác giả bao gồm các tác phẩm văn học như tiểu thuyết, thơ và kịch, phim, tác phẩm âm nhạc và các tác phẩm nghệ thuật như bản vẽ, tranh, ảnh, tác phẩm điêu khắc và thiết kế kiến trúc. Các quyền liên quan đến quyền tác giả bao gồm quyền của nghệ sĩ biểu diễn tại các buổi biểu diễn, nhà sản xuất bản ghi âm và quyền của tổ chức phát sóng các chương trình truyền thanh và truyền hình.

Trong khi pháp luật sở hữu trí tuệ ở hầu hết các quốc gia đang tiến dần đến sự hài hòa hơn, thì vẫn còn tồn tại pháp luật của quốc gia (hoặc khu vực, tùy thuộc vào việc một nhóm các quốc gia có đạt được thỏa thuận về luật sở hữu trí tuệ chung của khu vực hay không) và chỉ có hiệu lực trong biên giới lãnh thổ của quốc gia hoặc khu vực đó. Vì vậy, quyền sở hữu trí tuệ đạt được theo hệ thống pháp luật nào thì chỉ có giá trị trong hệ thống pháp luật đó.

Bằng độc quyền sáng chế

Bằng độc quyền sáng chế là độc quyền được cấp cho sáng chế, có thể là sản phẩm hoặc quy trình sản xuất, có khả năng sử dụng trong công nghiệp (hữu ích), có tính mới (mới) và có đủ "trình độ sáng tạo" (không hiển nhiên). Bằng độc quyền sáng chế dành sự bảo hộ sáng chế cho chủ sở hữu sáng chế.

32. Được trích từ "Sở hữu trí tuệ là gì?" ("What is intellectual property"), ấn phẩm số 450 (E) IISBN 92-805-1155-4 của WIPO, trừ phần về bí mật thương mại được trích từ "Bí mật của sở hữu trí tuệ, Hướng dẫn dành cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa" ("Secrets of Intellectual Property, A guide for Small and Medium-Sized Exporters") do Trung tâm Thương mại quốc tế và Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới, Geneva, xuất bản năm 2004. Có thể tham khảo tại www.wipo.int/sme, bao gồm các ấn phẩm "Tạo dựng nhãn hiệu: Tài liệu giới thiệu về nhãn hiệu dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ", ấn phẩm số 900 của WIPO, "Tạo dáng sản phẩm: Tài liệu giới thiệu về kiểu dáng công nghiệp dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ", ấn phẩm số 498 của WIPO và "Hình thức thể hiện sáng tạo: Tài liệu giới thiệu về quyền tác giả dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ", ấn phẩm số 918 của WIPO và "Sáng tạo tương lai: Tài liệu giới thiệu về bằng độc quyền sáng chế dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ", ấn phẩm số 917 của WIPO.

Việc bảo hộ có hiệu lực trong một thời gian giới hạn, thường là 20 năm kể từ ngày nộp đơn.

Bảo hộ sáng chế có nghĩa là chủ sở hữu bằng độc quyền sáng chế có độc quyền ngăn cấm người khác sản xuất, sử dụng, chào bán, bán hoặc nhập khẩu sáng chế. Độc quyền đối với sáng chế thường được thực thi tại tòa án, mà theo hầu hết các hệ thống pháp luật, tòa án có quyền ra lệnh chấm dứt hành vi xâm phạm độc quyền sáng chế. Ngược lại, tòa án cũng có thể tuyên bố một bằng độc quyền sáng chế vô hiệu nếu có sự phản đối thành công của bên thứ ba.

Chủ sở hữu sáng chế có quyền quyết định ai được phép - hoặc không được phép - sử dụng sáng chế được cấp bằng độc quyền sáng chế trong thời hạn sáng chế được bảo hộ. Chủ sở hữu quyền có thể cho phép hoặc chuyển giao quyền sử dụng cho người khác sử dụng sáng chế với các điều kiện do hai bên thỏa thuận. Chủ sở hữu này cũng có thể chuyển quyền sở hữu đối với sáng chế cho người khác và người này sẽ trở thành chủ sở hữu mới của sáng chế. Khi bằng độc quyền sáng chế hết hạn, việc bảo hộ chấm dứt và sáng chế thuộc về cộng đồng, điều đó có nghĩa là chủ sở hữu không còn độc quyền đối với sáng chế và những người khác có thể tự do khai thác sáng chế nhằm mục đích thương mại.

Để đổi lại việc có được sự bảo hộ sáng chế, tất cả các chủ sở hữu sáng chế phải bộc lộ công khai thông tin về sáng chế của họ nhằm làm giàu cho kho tàng kiến thức kỹ thuật của thế giới. Chính kho tàng kiến thức không ngừng gia tăng này sẽ thúc đẩy hơn nữa hoạt động sáng tạo và đổi mới cho các nhà sáng tạo khác. Bằng cách này, bằng độc quyền sáng chế không chỉ bảo hộ cho chủ sở hữu mà còn cung cấp những thông tin có giá trị và kích thích khả năng sáng tạo cho thế hệ các nhà nghiên cứu và các nhà sáng chế tương lai.

Bước đầu tiên để được cấp bằng độc quyền sáng chế là nộp đơn đăng ký sáng chế. Đơn đăng ký sáng chế thường bao gồm tên sáng chế, cũng như chỉ dẫn về lĩnh vực kỹ thuật của sáng chế; đơn cũng phải bao gồm tình trạng kỹ thuật của sáng chế và phần mô tả sáng chế, được thể hiện một cách rõ ràng và đầy đủ chi tiết đến mức một người với trình độ hiểu biết trung bình trong lĩnh vực đó có thể sử dụng hoặc thực hiện được sáng chế đó. Bản mô tả thường có các tài liệu kèm theo như hình vẽ, sơ đồ, hoặc biểu đồ nhằm minh họa cho sáng chế một cách rõ ràng hơn. Đơn đăng ký sáng chế cũng bao gồm các "điểm yêu cầu bảo hộ" khác nhau, đó là các thông tin xác định phạm vi bảo hộ được cấp theo bằng độc quyền sáng chế.

Nhãn hiệu

Nhãn hiệu là một dấu hiệu có tính phân biệt dùng để nhận dạng hàng hóa hoặc dịch vụ cụ thể được sản xuất hoặc cung cấp bởi một cá nhân hoặc doanh nghiệp cụ thể. Hệ thống này giúp người tiêu dùng xác định và mua hàng hóa hoặc dịch vụ thỏa mãn nhu cầu của họ theo bản chất và chất lượng của hàng hóa và dịch vụ vốn được chỉ dẫn bởi nhãn hiệu duy nhất.

Nhãn hiệu mang lại sự bảo hộ cho chủ sở hữu nhãn hiệu bằng cách bảo đảm độc quyền sử dụng nhãn hiệu để nhận dạng hàng hóa hoặc dịch vụ hoặc cho phép người khác sử dụng để nhận được một khoản tiền phí li-xăng. Thời hạn bảo hộ nhãn hiệu là không giống nhau nhưng một nhãn hiệu có thể được gia hạn với số lần không hạn định, với điều kiện các khoản phí tương ứng phải được nộp. Sự bảo hộ nhãn hiệu được thực thi bởi tòa án mà ở hầu hết các hệ thống pháp luật thì tòa án có quyền ra lệnh chấm dứt hành vi xâm phạm độc quyền nhãn hiệu.

Nhãn hiệu có thể là một từ hoặc sự kết hợp của nhiều từ, ký tự và chữ số. Chúng có thể bao gồm hình vẽ, biểu tượng, dấu hiệu ba chiều như hình dạng và cách đóng gói hàng hóa, dấu hiệu âm thanh như âm nhạc hoặc âm thanh có lời, mùi vị hoặc màu sắc được sử dụng làm dấu hiệu phân biệt. Ngoài các nhãn hiệu dùng để xác định nguồn gốc thương mại của hàng hóa và dịch vụ, còn có một số loại nhãn hiệu khác. Nhãn hiệu tập thể được sở hữu bởi một hiệp hội mà thành viên của hiệp hội đó có thể sử dụng nhãn hiệu để nhận diện các thành viên đó về mức độ chất lượng và các yêu cầu khác theo quy định của hiệp hội. Ví dụ, đó có thể là các hiệp hội đại diện cho các kế toán viên, các kỹ sư hoặc kiến trúc sư. Nhãn hiệu chứng nhận được cấp để chứng nhận sự phù hợp với các tiêu chuẩn xác định, nhưng không giới hạn về tư cách thành viên. Nhãn hiệu chứng nhận có thể được cấp cho bất kỳ người nào có thể chứng nhận sản phẩm có liên quan đáp ứng các tiêu chuẩn nhất định đã được thiết lập. Các tiêu chuẩn về chất lượng "ISO 9000" được quốc tế công nhận là một ví dụ về các nhãn hiệu được nhận biết một cách rộng rãi.

Kiểu dáng công nghiệp

Kiểu dáng công nghiệp đề cập đến khía cạnh thẩm mỹ hoặc trang trí của một vật thể. Kiểu dáng có thể gồm các đặc điểm ba chiều, như hình dạng hoặc bề mặt của một vật thể, hoặc đặc điểm hai chiều, như họa tiết, đường nét

hoặc màu sắc. Kiểu dáng công nghiệp được sử dụng một cách rộng rãi đối với các sản phẩm thủ công nghiệp và công nghiệp: từ các dụng cụ y tế và kỹ thuật cho đến đồng hồ đeo tay, đồ trang sức và các vật dụng xa xỉ khác; từ các đồ gia dụng và thiết bị điện cho đến xe cộ và kết cấu kiến trúc; từ thiết kế may mặc cho đến sản phẩm giải trí. Để được bảo hộ theo pháp luật của hầu hết các quốc gia, kiểu dáng công nghiệp phải mới hoặc có tính nguyên gốc và không mang tính chức năng. Điều này có nghĩa là một kiểu dáng công nghiệp trước hết phải có tính thẩm mỹ và bất kỳ đặc điểm kỹ thuật nào của sản phẩm mang kiểu dáng đó đều không được bảo hộ.

Khi một kiểu dáng công nghiệp được bảo hộ, chủ sở hữu – cá nhân hoặc pháp nhân đã đăng ký kiểu dáng – được đảm bảo độc quyền chống lại việc sao chép hoặc bắt chước trái phép kiểu dáng bởi bên thứ ba.

Bí mật thương mại

Nhìn chung, bất kỳ thông tin thương mại bí mật nào mang lại lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp đều đáp ứng điều kiện là bí mật thương mại. Bí mật thương mại có thể liên quan đến các vấn đề kỹ thuật, như thành phần hoặc thiết kế một sản phẩm, phương thức sản xuất hoặc bí quyết kỹ thuật³³ cần thiết để thực hiện một hoạt động cụ thể. Những đối tượng thường được bảo hộ là bí mật thương mại bao gồm quy trình sản xuất, kết quả nghiên cứu thị trường, tài liệu về khách hàng, danh sách các nhà cung cấp và khách hàng, danh mục giá cả, thông tin tài chính, kế hoạch kinh doanh, chiến lược kinh doanh, chiến lược quảng cáo, kế hoạch tiếp thị, kế hoạch và phương thức bán hàng, phương thức phân phối, thiết kế, bản vẽ, đồ án kiến trúc, kế hoạch chi tiết và bản đồ, v.v...

Trong khi các điều kiện bảo hộ bí mật thương mại là khác nhau ở các nước khác nhau, thì vẫn có một số tiêu chuẩn chung. Đó là thông tin phải có tính bí mật. Thông tin được biết đến một cách rộng rãi hoặc có thể biết được một cách dễ dàng sẽ không được bảo hộ với danh nghĩa là một bí mật thương mại.

33. Bí quyết có thể hoặc không phải là bí mật thương mại. Nói chung, bí quyết đề cập đến một nhóm lớn hơn các kỹ năng và kiến thức kinh doanh nội bộ mà có thể trở thành bí mật thương mại nếu thỏa mãn các điều kiện của bí mật thương mại.

mại. Thậm chí các thông tin khó biết được có thể không được bảo hộ nếu chủ sở hữu không sử dụng các biện pháp phòng ngừa để duy trì tính bí mật của thông tin. Thông tin phải có giá trị thương mại vì nó là bí mật và người nắm giữ thông tin đó phải có những biện pháp thích hợp để giữ bí mật nó (ví dụ, thông qua các hợp đồng bảo mật và không bộc lộ kỹ với tất cả những người tiếp cận với thông tin bí mật đó. Việc gọi thông tin là bí mật thương mại một cách đơn thuần sẽ không làm cho thông tin đó trở thành bí mật thương mại).

Chủ sở hữu bí mật thương mại có thể ngăn cấm người khác có được, bộc lộ và sử dụng bí mật thương mại đó một cách trái phép. Tuy nhiên, pháp luật về bí mật thương mại không trao quyền ngăn cấm người khác có được hoặc sử dụng thông tin theo cách hợp pháp, tức là không sử dụng các cách thức bất hợp pháp hoặc vi phạm các hợp đồng hoặc pháp luật quốc gia.

Không giống như các đối tượng sở hữu trí tuệ khác như sáng chế, nhãn hiệu hoặc kiểu dáng, việc duy trì bí mật thương mại về cơ bản là dạng tự bảo hộ. Bảo hộ bí mật thương mại kéo dài vô thời hạn với điều kiện thông tin đó vẫn được giữ bí mật. Một khi thông tin đó bị công bố công khai, việc bảo hộ bí mật thương mại sẽ chấm dứt.

Quyền tác giả và các quyền liên quan

Quyền tác giả là một bộ phận của pháp luật sở hữu trí tuệ nhằm trao cho tác giả, nghệ sĩ và các nhà sáng tạo khác sự bảo hộ đối với các sáng tạo trong lĩnh vực văn học và nghệ thuật của họ, được gọi chung là “tác phẩm”. Một loại quyền có quan hệ chặt chẽ với quyền tác giả là “các quyền liên quan” quy định quyền tương tự hoặc giống với quyền tác giả, dù đôi khi bị hạn chế hơn và với thời hạn bảo hộ ngắn hơn. Người được hưởng các quyền liên quan là người biểu diễn (như diễn viên hoặc nhạc công) đối với các buổi biểu diễn; người sản xuất bản ghi âm (ví dụ, bản ghi âm cát-xét hoặc đĩa compact) đối với các bản ghi âm; và các tổ chức phát sóng đối với các chương trình truyền thanh và truyền hình. Các tác phẩm được bảo hộ theo quyền tác giả bao gồm, nhưng không chỉ giới hạn ở, tiểu thuyết, thơ, kịch, tác phẩm tham khảo, báo chí, chương trình máy tính, cơ sở dữ liệu, phim, tác phẩm âm nhạc, nghệ thuật múa ba-lê, tranh, hình vẽ, ảnh, tác phẩm điêu khắc, kiến trúc, quảng cáo, bản đồ và bản vẽ kỹ thuật.

Người sáng tạo ra các tác phẩm được bảo hộ quyền tác giả và người thừa kế của họ (gọi chung là “chủ thể quyền”) có một số quyền cơ bản theo pháp luật về quyền tác giả. Họ có độc quyền sử dụng hoặc cho phép người khác sử dụng tác phẩm theo các điều kiện được thỏa thuận. (Các) chủ thể quyền của một tác phẩm có thể ngăn cấm hoặc cho phép: tái bản tác phẩm dưới bất kỳ hình thức nào, kể cả in ấn và ghi âm; biểu diễn và truyền đạt tác phẩm đến công chúng; phát sóng tác phẩm; dịch tác phẩm sang ngôn ngữ khác; chuyển thể tác phẩm, ví dụ chuyển từ tiểu thuyết thành kịch bản cho một bộ phim. Các quyền tương tự về định hình (ghi âm) tác phẩm và tái bản được bảo hộ theo quyền liên quan. Để phổ biến thành công nhiều loại tác phẩm được bảo hộ theo pháp luật quyền tác giả và quyền liên quan (ví dụ, các ấn phẩm, bản ghi âm, phim) cần phải có sự phân phối, truyền đạt rộng rãi và sự đầu tư tài chính lớn; vì thế, các nhà sáng tạo thường chuyển giao quyền sử dụng đối với tác phẩm của họ cho các công ty để có thể khai thác và tiếp thị tác phẩm một cách tốt nhất và thu lại một khoản thu nhập được trả dưới dạng thanh toán trọn gói hoặc/và phí bản quyền (khoản thu nhập dựa trên phần trăm doanh thu có được từ việc bán tác phẩm).

Theo quy định tại các điều ước quốc tế có liên quan do WIPO quản lý, các quyền kinh tế thuộc quyền tác giả có thời hạn bắt đầu từ khi tác phẩm được tạo ra và định hình và kéo dài không ít hơn 50 năm sau khi tác giả qua đời. Pháp luật quốc gia có thể quy định thời hạn bảo hộ dài hơn. Thời hạn bảo hộ này cho phép tác giả và người thừa kế của họ được hưởng lợi về tài chính trong một khoảng thời gian hợp lý. Các quyền liên quan có thời hạn bảo hộ ngắn hơn, thường là 50 năm sau khi buổi biểu diễn, việc ghi âm hoặc buổi phát sóng diễn ra.

Quyền tác giả và việc bảo hộ người biểu diễn cũng bao gồm cả các quyền nhân thân, đó là quyền được ghi nhận là tác giả của tác phẩm và quyền phản đối việc thay đổi nội dung tác phẩm mà có thể gây tổn hại đến uy tín của tác giả.

Việc bảo hộ quyền tác giả và quyền liên quan có được một cách tự động mà không cần phải đăng ký hoặc tiến hành bất kỳ thủ tục nào. Tuy nhiên, nhiều nước quy định hệ thống đăng ký và nộp lưu tác phẩm tự nguyện; hệ thống này tạo điều kiện thuận lợi cho việc giải quyết các vấn đề liên quan đến các tranh chấp về quyền sở hữu hoặc sáng tạo, các giao dịch tài chính, việc bán, chuyển nhượng và chuyển giao quyền. Nhiều tác giả và người biểu diễn

không có khả năng hoặc phương tiện để theo đuổi các vụ thực thi hành chính và pháp lý về quyền tác giả và quyền liên quan, đặc biệt trong điều kiện việc sử dụng các quyền liên quan đến văn học, âm nhạc và biểu diễn ngày càng gia tăng trên toàn thế giới. Kết quả là, sự ra đời và phát triển của các tổ chức quản lý tập thể, hoặc “tổ chức xã hội”, đang là một xu hướng cần thiết và ngày càng gia tăng ở nhiều nước. Các thành viên của những tổ chức này có thể được hưởng lợi từ các hoạt động chuyên môn về pháp lý và quản lý của tổ chức và đặc biệt có hiệu quả trong việc thu phí, quản lý và phân chia phí bản quyền có được từ việc sử dụng tác phẩm hoặc buổi biểu diễn của thành viên ở trong nước và quốc tế. Đôi khi, một số quyền nhất định của nhà sản xuất bản ghi âm và tổ chức phát sóng cũng được quản lý theo hình thức tập thể.

II A - CÁC MỤC CHÍNH CỦA HỢP ĐỒNG

Tài liệu về Các mục chính của hợp đồng (đôi khi còn được biết đến dưới tên Bản danh mục các điều khoản hoặc Cơ sở được đề xuất của hợp đồng) là một bản phác thảo ý định của các bên liên quan đến các điều khoản của hợp đồng được đề xuất và/hoặc là một bản tóm tắt các vấn đề chính. Việc chuẩn bị một tài liệu về Các mục chính của hợp đồng là một công việc hữu dụng đối với mỗi bên tham gia đàm phán nhằm làm rõ quan điểm, sự kỳ vọng và nhu cầu của chính họ. Vì thế, Tài liệu đó sẽ là một cơ sở tuyệt vời cho việc đàm phán. Một bản tài liệu này có thể được sử dụng nội bộ và bản khác được chuyển cho bên kia.

Điều quan trọng cần lưu ý là, nếu các bên không muốn bị ràng buộc pháp lý bởi các tài liệu về Các mục chính của hợp đồng thì cần thể hiện rõ điều này bằng văn bản để tránh bất kỳ sự nhầm lẫn nào sau này. Để không bị cản trở trong quá trình đàm phán, tốt hơn là chọn cách không bị ràng buộc với tài liệu đó. Ví dụ được đưa ra dưới đây thể hiện rõ rằng tài liệu này không có giá trị ràng buộc đối với các bên.

1. Các Bên
("Bên giao li-xăng") ("Bên nhận li-xăng")
2. Đối tượng, phạm vi và lãnh thổ
Độc quyền, cùng với quyền cấp li-xăng thứ cấp, để sản xuất, sử dụng và bán ("sản phẩm") theo sáng chế, bí quyết và nhãn hiệu của Bên giao li-xăng tại Bắc Mỹ ("lãnh thổ").
3. Nghĩa vụ của Bên giao li-xăng
 - (a) cung cấp tất cả các công nghệ có liên quan đến sản phẩm bao gồm các bản vẽ kỹ thuật để sản xuất khuôn đúc để đúc áp lực;
 - (b) cung cấp quota để sản xuất tất cả công cụ sản xuất;
 - (c) hỗ trợ kỹ thuật cho lần sản xuất sản phẩm đầu tiên theo Hợp đồng và kéo dài thêm hai tuần, nếu được yêu cầu;
 - (d) duy trì hiệu lực Bằng độc quyền sáng chế của Bên giao li-xăng trong lãnh thổ.

Mỗi bên phải thông báo cho bên kia về bất kỳ hành vi xâm phạm quyền nào đối với độc quyền sáng chế của Bên giao li-xăng trong lãnh thổ và các Bên sẽ nhanh chóng gặp gỡ để thống nhất về hành động thích hợp.

8. Thời hạn

Hợp đồng này sẽ có hiệu lực cho đến khi:

- a) Quyền đối với sáng chế của Bên giao li-xăng chấm dứt;
- b) Bên nhận li-xăng chấm dứt Hợp đồng trên cơ sở thông báo trước bằng văn bản cho bên kia ít nhất 3 tháng; hoặc
- c) Một trong số hai bên chấm dứt Hợp đồng với lý do không giải quyết được hành vi vi phạm và thông báo trước 30 ngày; tùy thuộc vào tình huống nào xảy ra trước.

9. Các nội dung khác thường được đề cập:

- a) Ghi chép sổ sách kế toán
- b) Địa chỉ/Thông báo
- c) Luật áp dụng và địa điểm
- d) Chuyển nhượng
- e) Bảo mật
- f) Các định nghĩa – độc quyền sáng chế, bí quyết, nhãn hiệu, sản phẩm, lãnh thổ, cải tiến
- g) *Trường hợp bất khả kháng*
- h) Các tuyên bố và bảo đảm
- i) Sự khước từ
- j) Giải quyết tranh chấp

10. Hiệu lực pháp lý

Các Bên thừa nhận rằng bản Các mục chính của Hợp đồng này không nhằm ràng buộc về mặt pháp lý và không phát sinh nghĩa vụ thực thi pháp lý đối với mỗi Bên cho đến khi hợp đồng tiếp theo phản ánh các nguyên tắc này có hiệu lực vì chúng có thể được sửa đổi theo thoả thuận giữa các Bên.

II B CẤU TRÚC CỦA MỘT HỢP ĐỒNG LI-XĂNG

Nói chung, một hợp đồng li-xăng sẽ giải quyết vấn đề liên quan đến (a) cái gì được li-xăng, (b) với giá bao nhiêu (chi phí và lịch trình thanh toán), (c) cho ai, (d) với mục đích gì, (e) trong thời hạn bao lâu, và (e) với những điều kiện gì (đảm bảo, từ bỏ quyền lợi, bồi thường). Trên thực tế, phác thảo dưới đây sẽ giúp xây dựng một hợp đồng:

- Tên gọi
- Mục lục
- Thông tin xác định các bên và chữ ký
- Lời nói đầu
- Định nghĩa; mô tả
- Các quyền được cấp hoặc điều kiện sử dụng (phạm vi quyền; giới hạn)
- Các khoản phí, phí li-xăng, các khoản thanh toán tối thiểu hằng năm
- Các điều kiện thanh toán
- Các yêu cầu về sự nỗ lực
- Lịch trình báo cáo
- Hồ sơ/tài khoản
- Thời hạn hợp đồng
- Chấm dứt hợp đồng
- Sử dụng nhãn hiệu
- Tuyên bố và bảo đảm (bị giới hạn); giới hạn trách nhiệm
- Bảo hộ sở hữu trí tuệ; thực hiện việc theo đuổi đơn
- Ghi nhãn; kiểm soát xuất khẩu
- Luật áp dụng; lựa chọn hệ thống pháp luật; trọng tài/hòa giải
- Xâm phạm quyền; quyền khởi kiện
- Bồi thường; trách nhiệm pháp lý; bảo hiểm
- Thông báo
- Chuyển nhượng
- Khước từ
- Không thực hiện hợp đồng
- Bảo mật
- Các quy định khác: *tình huống bất khả kháng*, duy trì hiệu lực, tiếp tục có hiệu lực sau khi chấm dứt hợp đồng, sửa đổi, v.v.
- Phần kết; chữ ký, ngày ký và địa điểm, ngày có hiệu lực

III BẢNG CÂU HỎI “ĐÁNH GIÁ NHÀ ĐÀM PHÁN”

Bảng câu hỏi khảo sát dưới đây được chuẩn bị để sử dụng trong các hội thảo đào tạo về đàm phán nhằm minh họa cho một số nguyên tắc đàm phán một cách không chính thức. Hãy sử dụng phiếu tính điểm kèm theo để ghi lại các câu trả lời của bạn cho 20 câu hỏi này. Khoanh tròn chữ cái - a, b hoặc c – phù hợp nhất với câu trả lời của bạn. Sau đó tính tổng số lần câu trả lời của bạn vào cột thứ nhất, thứ hai hay thứ ba tại các cột chính và cột phụ. Hãy xem giải thích ở các trang tiếp theo phiếu tính điểm.

- (1) Sau buổi đàm phán, bạn nghĩ rằng:
 - a) Phải có “kẻ thắng” và “người thua”;
 - b) Người thua được phép nghĩ rằng người đó chính là người chiến thắng;
 - c) Cả hai bên sẽ cảm thấy hài lòng?
- (2) Khi gặp khó khăn, bạn sẽ:
 - a) Tìm cách giải quyết, thậm chí phải hy sinh một chút;
 - b) Áp đặt ý chí của mình;
 - c) Kiên nhẫn chờ đợi với hy vọng rằng mọi vấn đề sẽ tự được giải quyết?
- 3) Bạn muốn mua một chiếc xe hơi mới nhưng màu xe mà bạn thích chỉ có trong vòng mấy tháng nữa. Bạn sẽ làm gì?
 - a) Hi vọng cửa hàng sẽ nói cho bạn nếu ai đó hủy bỏ đơn đặt hàng;
 - b) Mua một chiếc xe màu khác hoặc một cái tương tự với giá rẻ hoặc một chiếc xe đã qua sử dụng;
 - c) Tức giận bước ra khỏi cửa hàng?
- 4) Cách dễ nhất để đạt được sự nhất trí của bên thứ ba là:
 - a) Giải thích cho họ lý do tại sao bạn cần sự đồng ý của họ;
 - b) Chỉ ra những bất lợi nếu không hợp tác;
 - c) Lợi dụng trí tưởng tượng, tính táo bạo hoặc gây sự của họ?

- (5) Một nhân viên kiểm soát đưa cho bạn cái vé đỗ xe. Bạn sẽ:
- (a) Ngồi trước tay lái và khởi động xe mà không nói với hoặc nhìn người đó;
 - (b) Cố gắng làm quen với người đó;
 - (c) Văng tục và xé cái vé đỗ xe?
- (6) Thiện chí của bạn không được đền đáp một cách tương xứng trong một cuộc đàm phán. Phản ứng của bạn là gì?
- (a) Thất vọng và đau khổ;
 - (b) Bạn lại nỗ lực gấp đôi để chiến thắng họ;
 - (c) Chỉ nghĩ là đối phương của bạn đang chơi trò chơi theo cách của họ?
- 7) Phong cách đàm phán lý tưởng là gì? Cách thức giao tiếp:
- (a) Dễ dàng (một người diễn thuyết tốt);
 - (b) Thận trọng, chính xác;
 - (c) Có kỹ năng và thuyết phục?
- (8) Tính cách:
- (a) Dễ chịu, dễ mến;
 - (b) Hách dịch, tự tin;
 - (c) Kín đáo, tinh tế?
- (9) Khả năng hiểu biết:
- (a) Thông minh, có khả năng gây ấn tượng với người nghe;
 - (b) Có khả năng phân tích sâu với trí nhớ hoàn hảo;
 - (c) Hòa đồng, rõ ràng và phóng khoáng?
- (10) Trang phục và vẻ bên ngoài:
- (a) Thanh lịch và kín đáo;
 - (b) Thể thao và hợp thời trang;
 - (c) Chân chất?

- (11) Khi một người bán hàng bấm chuông cửa nhà bạn, phản ứng đầu tiên của bạn là gì?
- (a) Bạn từ chối nói chuyện với người đó;
 - (b) Bạn chỉ mua những gì mình cần;
 - (c) Bạn trả giá mà không có ý định mua vì bạn thấy vui vì việc đó?
- (12) Tình cờ, một doanh nghiệp quen do nhờ bạn giúp đỡ một việc mà không mang lại lợi ích tức thời cho bạn. Bạn sẽ làm gì?
- (a) Đáp trả bằng cách cũng nhờ giúp đỡ;
 - (b) Giúp đỡ mà không mong chờ bất kỳ sự đền đáp nào;
 - (c) Viện cớ từ chối?
- (13) Nếu có cơ hội, bạn sẽ:
- (a) Kết thân với nhà đàm phán để giữ được các điều khoản có lợi;
 - (b) Cố giữ các mối quan hệ kinh doanh chặt chẽ;
 - (c) Cố gấn một lợi ích nào đó của bản thân nhà đàm phán vào các mối quan hệ kinh doanh mà không cường điệu hóa nó?
- (14) Khi bạn phải đưa ra một quyết định quan trọng qua điện thoại, bạn sẽ:
- (a) Cân nhắc xem cuộc nói chuyện có giá trị ràng buộc hay không;
 - (b) Luôn yêu cầu xác nhận bằng văn bản;
 - (c) Về nguyên tắc, kiềm chế để không quá khẳng định (ví dụ, bằng cách đưa ra lời xin lỗi và không ngần ngại nói ngược lại)?
- (15) Trong một cuộc thảo luận sâu và căng thẳng, đối phương của bạn đưa ra các số liệu không chính xác. Bạn có trong tay bằng chứng không thể chối cãi về điều này. Bạn sẽ làm gì?
- (a) Để cho đối phương khẳng định những điều mà họ cho là thật để sau này bắt bẻ lại họ;

- (b) Khuyến đối phương suy nghĩ lại;
- (c) Ngay lập tức ngắt lời đối phương và chỉ ra lỗi đó?

(16) Trong một số cuộc đàm phán quan trọng, một trong số những đối phương tiếp cận bạn một cách cẩn trọng và nói: "Chúng ta luôn luôn có các cách thức và biện pháp để giải quyết những vấn đề của chúng ta." Bạn sẽ có thái độ như thế nào?

- a) Bạn đồng ý;
- (b) Bác bỏ lời đề nghị của họ;
- (c) Bạn tăng lò/giả vờ không hiểu cách tiếp cận đó?

(17) Khi đồng nghiệp của bạn nói chuyện lan man, bạn sẽ:

- (a) Không nói gì;
- (b) Thể hiện ý kiến của mình một cách thoải mái;
- (c) Giả vờ tán đồng những gì đồng nghiệp nói, mặc dù bạn ngầm phản đối?

(18) Giả sử trong quá trình đàm phán, bạn thấy có ác cảm với đối phương, bạn sẽ:

- (a) Quyết định giao công việc cho người khác;
- (b) Cố gắng chế ngự cảm xúc cá nhân;
- (c) Tiếp tục đàm phán bất chấp thành công hay đổ bể?

(19) Bạn có nghĩ rằng trong hôn nhân, tốt nhất là:

- (a) Chỉ đưa ra các quyết định quan trọng sau khi đã thảo luận vấn đề với bạn đời;
- (b) Cho người có khả năng tốt hơn có quyền quyết định các vấn đề trong gia đình;
- (c) Khi hai người không tương xứng, người giỏi hơn nên đưa ra quyết định?

(20) Con trai bạn nói Napoleon mất năm 1821 và bạn nghĩ ông ta mất năm 1831. Sau khi kiểm tra xem đáp án của bạn hay của con bạn là đúng, bạn quyết định sẽ:

- (a) Nhận sai về mình và chịu bị chế nhạo;
- (b) Bật tai đưa trẻ;
- (c) Nói với con bạn về tuổi tác và các lỗi mắc phải theo thời gian?

PHIẾU TÍNH ĐIỂM

	I	II	III
1.	c	b	a
2.	a	c	b
3.	b	a	c
4.	a	b	c
5.	b	a	c
6.	b	c	a
7.	c	b	a
8.	c	a	b
9.	c	a	b
10.	c	a	b
11.	b	c	a
12.	c	b	a
13.	c	a	b
14.	a	b	c
15.	b	a	c
16.	b	c	a
17.	a	c	b
18.	b	a	c
19.	a	b	c
20.	c	a	b
TỔNG SỐ			

CỘT I CHÍNH, CỘT II PHỤ

Bạn sinh ra để làm một nhà đàm phán: kiên nhẫn, kiên định, biết khi nào cần hy sinh và sử dụng sự hy sinh đó như thế nào. Hãy chủ động đàm phán về việc tăng lương. Bạn xứng đáng với điều đó.

CỘT I CHÍNH. CỘT III PHỤ

Về tiềm năng, bạn là một nhà đàm phán tốt nhưng thường không gặp may và hay cãi nhau với mọi người mà không hiểu tại sao. Lúc nào cũng vậy, các cuộc cãi vã thường dẫn đến hòa giải. Vấn đề là bạn không đánh giá đúng bức tranh toàn cảnh của vấn đề sắp xảy ra.

CỘT II CHÍNH. CỘT I PHỤ

Bạn có thể làm tốt hơn và hơn nữa, bạn biết điều đó. Điều này có nghĩa là bạn có tiềm năng trở thành một nhà đàm phán giỏi. Mọi người sẽ thấy dễ hòa đồng với bạn. Tất cả những gì bạn cần là thực hành thêm.

CỘT II CHÍNH. CỘT III PHỤ

Bạn thiếu tài ứng biến và thuật ngoại giao mặc dù các kỹ năng này cần có cả ở nhà lẫn ở chỗ làm việc hàng ngày. Nhưng bạn sẽ phải thấy rằng việc hòa đồng với mọi người là rất hữu ích. Bạn cần phải khẳng định quyết tâm của mình. Bạn không được là một cái cọc vuông trong một cái hố tròn hoặc hình bầu dục.

CỘT III CHÍNH. CỘT I PHỤ

Những cố gắng của bạn trong cuộc đối thoại hiếm khi được đón nhận. Bạn thiếu kiên nhẫn, nghi ngờ ý kiến của đồng nghiệp và nhận định sai về thiện chí của họ. Một số thước đo về thành công sẽ tạo cho bạn có sự tự tin hơn. Thậm chí, bạn có thể khẳng định rằng tất cả những gì bạn cần là một kế hoạch hành động để bao quát được các mặt của mâu thuẫn. Rõ ràng, bạn không phải là tài sản lớn đối với chính bản thân và công ty của mình.

CỘT III CHÍNH. CỘT II PHỤ

Thử một công việc khác thích hợp hơn, như thành lập một quân đội tư nhân hoặc đội săn gà lôi. Bạn là bạo chúa hoặc là kẻ tử vì đạo hoặc là kẻ đánh thuê luôn áp đặt ý chí của mình lên người khác. Tính hiệu quả trong ngắn hạn là tiêu chuẩn duy nhất của bạn. Bạn thích lợi dụng người khác hơn là làm việc với họ. Điều không may là khi bạn bị dồn đến chân tường, mọi người sẽ khai thác bạn một cách triệt để nhất.



IV ĐẠT ĐƯỢC HỢP ĐỒNG

1. Thái độ - tách con người ra khỏi vấn đề. Điều này có nghĩa là tấn công vào vấn đề chứ không phải vào con người. Cần hiểu được lợi ích của đối phương. Chứng tỏ thiện chí của bạn nhằm hợp tác và đàm phán. Giảm đến mức tối thiểu các cử chỉ thể hiện sự áp đặt, ngạo mạn hoặc đe dọa.
2. Dung hòa lợi ích - nhìn vào những lợi ích đằng sau một quan điểm được nêu ra. Quan điểm của mỗi bên có vẻ mâu thuẫn với nhau nhưng trên thực tế những lợi ích, mong muốn và mối quan tâm chi phối các quan điểm này có nhiều cái chung hơn so với sự mâu thuẫn thể hiện ban đầu. Hãy thử điều hòa lợi ích.
3. Nhận biết – tìm ra những đối tác thực sự để giao lưu, đàm phán và thuyết phục nhau dễ dàng hơn. Việc hiểu biết lẫn nhau là một khái niệm mơ hồ nhưng là cần thiết để làm cho cuộc đàm phán diễn ra một cách dễ dàng hơn, khi chúng ta cảm thấy thoải mái với người khác và cảm thấy rằng họ hiểu chúng ta và đồng cảm với ta.
4. Những tuyên bố đầu tiên - phải có được một tuyên bố tổng quan không gây tranh cãi về điều bạn nghĩ đến. Có thể bao gồm vấn đề lịch sử và tình hình hiện tại. Hãy lắng nghe lần lượt các tuyên bố mở đầu của đối phương. Truyền đạt sự quan tâm của bạn. Cố gắng tạo ra bầu không khí “cả hai bên đều thắng”.
5. Các sự việc không tạo ra hoặc phá vỡ cuộc đàm phán - đơn giản bởi vì bạn biết rằng các sự việc có lợi cho bạn không có nghĩa là cuộc đàm phán sẽ nhất thiết có lợi cho bạn. Đây là cách thức sử dụng các sự việc để thuyết phục đối phương, chứ không phải là các sự việc sẽ quyết định cuộc đàm phán.
6. Nhận diện tất cả các vấn đề - việc đạt được hợp đồng về tất cả các hạng mục cần phải được thảo luận. Đừng lao vào tranh luận về một vấn đề trước khi tất cả được làm rõ. Việc sử dụng Bản liệt kê các điều khoản hoặc tài liệu các mục chính của hợp đồng có thể sẽ là hữu ích.

7. Hãy bắt đầu từ một vấn đề thứ yếu - các vấn đề thứ yếu là một ý tưởng tốt để bắt đầu bởi vì bạn thường có thể nhanh chóng đạt được một hợp đồng giúp tạo ra một bầu không khí tích cực.
8. Hãy lắng nghe - "chúng ta được ban tặng hai cái tai nhưng chỉ có một cái miệng để chúng ta có thể nghe nhiều hơn và nói ít hơn". Đừng ngần ngại đặt câu hỏi. Nắm rõ đầy đủ thông tin là rất quan trọng để có một cuộc đàm phán thành công.
9. Chính xác - khi thảo luận về các chi tiết của quy trình kỹ thuật hoặc sản phẩm, về thông tin liên quan đến đối thủ cạnh tranh hoặc thị trường, v.v...
10. Giảm giá – giảm giá một trăm nghìn đôla thì thực tế bạn chỉ giảm được khoảng 1.600 đôla Mỹ mỗi tháng trong vòng 5 năm.
11. Xung đột - đừng để bất đồng về một vấn đề làm cho cuộc đàm phán bế tắc. Hãy gạt (những) bất đồng đó sang một bên, có thể bằng cách liệt kê chúng trên một chiếc bảng trắng và quay lại thảo luận các vấn đề này sau đó khi thích hợp.
12. Cố gắng dựa vào các tiêu chuẩn khách quan - nếu có các điều khoản và điều kiện chuẩn hoặc các thông lệ được chấp nhận thì sẽ có nhiều khả năng cả hai bên sẽ đồng ý.
13. Kiểm soát về thời gian - nếu có liên quan đến thời hạn cuối cùng thì một cuộc đàm phán thường được giải quyết vào những giờ cuối hoặc gần đến lúc đó. Việc biết được những trở ngại về thời gian của bên kia và biết được rằng thời hạn cuối của bạn không phải lúc nào cũng cứng nhắc cũng sẽ là một lợi thế lâu dài. Hãy để nỗi sợ hãi ở những phút cuối cùng ủng hộ bạn, chứ không phải chống lại bạn.

V CÁC HỢP ĐỒNG MẪU

Ở phần này, chúng ta sẽ tìm hiểu một số hợp đồng sơ bộ đạt được trước khi ký kết một hợp đồng li-xăng chính thức. Với những mẫu điều khoản đã được đề cập trên đây, những hợp đồng mẫu này chỉ đơn thuần mang tính minh họa và không nên sử dụng nếu không có sự xem xét kỹ lưỡng hoặc có sự tư vấn về pháp lý. Các hợp đồng này bao gồm:

1. Hợp đồng bảo mật
2. Ý định thư hoặc Bản ghi nhớ
3. Hợp đồng giữ nguyên hiện trạng (Standstill) và các hợp đồng có liên quan
4. Hợp đồng nghiên cứu

Hợp đồng bảo mật³⁴

Trước hoặc trong quá trình đàm phán một hợp đồng li-xăng, bên giao li-xăng có thể phải bộc lộ các thông tin được coi là mật và sẽ không được sử dụng hoặc bộc lộ cho bên nhận li-xăng tiềm năng nếu việc đàm phán không đi đến một thoả thuận nào cả. Để bảo vệ quyền của bên giao li-xăng, các bên thường sẽ ký kết một hợp đồng bảo mật như một điều kiện tiên quyết đối với việc bộc lộ và đàm phán. Việc ký kết hợp đồng bảo mật cũng là một sự bảo đảm rằng cuộc thảo luận sẽ bước vào giai đoạn quan trọng.

Ví dụ

Công ty TNHH INDICO có địa chỉ tại số 4, Đại lộ New Standards, thành phố Mumbai, Ấn Độ (gọi là “Bên bộc lộ”) tuyên bố rằng họ có một số thông tin liên quan tới phương pháp sơn các thành phần tế vi (“Thông tin”) và Tập đoàn CHEMICAL FORMULATIONS, có địa chỉ tại Tòa nhà North Shore Drive 3600, Sarasota, bang Florida, Hoa Kỳ (gọi là “Bên nhận”) muốn tiếp nhận và/hoặc sử dụng Thông tin với mục đích để quyết định xem có nên xin cấp li-xăng hoặc các quyền khác đối với Thông tin này hay không (“Mục đích”).

34. Xem thêm “Bảo đảm bí mật trong các hợp đồng” (Preserving Secrecy in Agreements”) trang 105, của tác giả Wendall Ray Guffey, NXB Les Nouvelles, tháng 9 năm 1996.

Bên bộc lộ sẵn sàng bộc lộ Thông tin cho Bên nhận theo đúng Mục đích của hợp đồng với điều kiện Bên nhận phải chấp nhận các điều kiện sau:

1. Trong Hợp đồng này, “Thông tin” bao gồm thông tin kỹ thuật, công nghệ, vận hành, thương mại hay thông tin khác:
 - a) mà Bên bộc lộ đã cung cấp hoặc thông báo cho hoặc sau đó cung cấp hoặc thông báo cho bên nhận, dù dưới hình thức văn bản, lời nói, quan sát, thuyết trình hoặc bằng các cách thức khác và dù dưới dạng bản vẽ, mô hình, tài liệu bằng văn bản và/hoặc dạng điện tử;
 - (b) mà Bên nhận có được từ Bên bộc lộ bằng cách quan sát hoặc bằng bất kỳ hình thức nào.
2. Bên nhận phải coi tất cả các Thông tin nhận được một cách trực tiếp hoặc gián tiếp từ Bên bộc lộ là thông tin bí mật và không được sử dụng các Thông tin đó dưới bất kỳ mục đích nào khác ngoài Mục đích được quy định trong hợp đồng này.
3. Bên nhận không được tiết lộ bất kỳ Thông tin nào cho bất kỳ bên liên quan hay không liên quan nào, trừ khi có sự đồng ý trước bằng văn bản của Bên bộc lộ.
4. Các nghĩa vụ được quy định tại khoản 2 và 3 không áp dụng cho bất kỳ Thông tin nào:
 - a) Thuộc khu vực kiến thức cộng đồng hoặc sau đó trở thành một phần của kiến thức cộng đồng, trừ các thông tin là kết quả của hoạt động trái phép hoặc sự bất cẩn của Bên nhận; hoặc
 - (b) Thuộc sở hữu của Bên nhận và không thuộc nghĩa vụ bảo mật và không phải là thông tin nhận được từ Bên bộc lộ hoặc được tiết lộ theo quy định của pháp luật.

Bên nhận tuyên bố rằng sự kết hợp bất kỳ của các thông tin nêu trên cũng sẽ không thuộc các trường hợp được miễn trừ như được đề cập trên đây vì những thông tin riêng lẻ thuộc về khu vực kiến thức cộng đồng hoặc thuộc quyền sở hữu của Bên nhận. Bên nhận có trách nhiệm chứng minh quyền của mình đối với bất kỳ sự miễn trừ nào theo quy định này.

5. Sau khi chấm dứt Hợp đồng này và theo yêu cầu bằng văn bản của Bên bộc lộ, Bên nhận phải trả lại toàn bộ Thông tin dưới dạng được lưu trữ cố định, kể cả các bản sao có được từ Thông tin đó.
6. Các nghĩa vụ được quy định tại đoạn 2,3, 4 và 5 sẽ chấm dứt hiệu lực sau khi kết thúc thời hạn 5 năm kể từ ngày chấm dứt Hợp đồng hoặc theo sự kết thúc hiệu lực hoặc chấm dứt hiệu lực của bất kỳ một thoả thuận nào giữa Bên bộc lộ và Bên nhận được ký kết trước ngày chấm dứt Hợp đồng như nêu trên về toàn bộ hay một phần của Thông tin, tùy thuộc vào thời hạn nào kết thúc muộn hơn.
7. Bên bộc lộ sẽ không có trách nhiệm dưới bất kỳ hình thức nào đối với thiệt hại bất kỳ, bao gồm nhưng không chỉ giới hạn ở, thiệt hại, chi phí, lợi ích, thất thu lợi nhuận hay thiệt hại bất kỳ khác phát sinh từ những sai sót, bất cẩn hoặc sự mất mát nào khác của Thông tin.
8. Bên nhận sẽ không có bất kỳ quyền nào đối với những Thông tin này, kể cả quyền sử dụng Thông tin đó, trừ trường hợp sử dụng cho Mục đích theo hợp đồng.

Ngày làm hợp đồng

Đại diện cho Công ty TNHH
INDICO

Đại diện cho Tập đoàn
CHEMICAL FORMULATIONS

Chữ ký
Tên
Chức danh

Chữ ký
Tên
Chức danh

Ý định thư hoặc Bản ghi nhớ

Ý định thư hoặc Bản ghi nhớ (MOU) là hợp đồng sơ bộ thể hiện các ý định rõ ràng của các bên để đi đến một hợp đồng có giá trị ràng buộc. Ý định thư hay Bản ghi nhớ thường quy định rằng các bên đã bắt đầu và có ý định tiếp tục đàm phán nhằm đạt được một hợp đồng li-xăng. Tốt hơn là các văn bản đó còn xác định rõ thời gian mà hợp đồng cần được ký kết.

Hệ quả pháp lý của Ý định thư hay Bản ghi nhớ phụ thuộc vào hệ thống pháp luật quốc gia có liên quan. Pháp luật của một số quốc gia quy định các văn bản này có tính ràng buộc pháp lý, trong khi đó pháp luật của một số quốc gia khác thì lại cho rằng các văn bản này thể hiện ý định nghiêm túc của các bên nhưng không có tính ràng buộc pháp lý. Trong bất kỳ trường hợp nào, thì cũng đều phụ thuộc vào nội dung của Ý định thư hoặc Bản ghi nhớ và ý định của các bên. Do đó, điều quan trọng là phải ghi nhớ rằng nghĩa vụ pháp lý có thể phát sinh từ văn bản này và cần lưu ý một cách thích đáng đến những nội dung của các văn bản đó, sao cho chúng có thể được thi hành một cách độc lập nếu hợp đồng cuối cùng có tính ràng buộc không thể đạt được. Về vấn đề này, cần phải lường trước xem tòa án có thẩm quyền và luật áp dụng sẽ giải thích giá trị của Ý định thư hay Bản ghi nhớ đó như thế nào. Tài liệu các Đề mục của Hợp đồng trong Phụ lục II có đề cập đến vấn đề này và làm rõ rằng chúng không phải là những hợp đồng có tính ràng buộc. Đây là quan điểm được ưa chuộng hơn, đặc biệt trong trường hợp các Đề mục của Hợp đồng, Ý định thư hay Bản ghi nhớ đang khởi động hoặc đẩy nhanh các cuộc đàm phán giữa các bên. Ngược lại, các bên có thể ký kết phần các Đề mục của Hợp đồng và tuyên bố rõ rằng đây là một văn bản có giá trị ràng buộc. Trong trường hợp này, điều quan trọng là phải đảm bảo tất cả các vấn đề quan trọng đã được quy định và không có sự mập mờ nào.

Hợp đồng giữ nguyên hiện trạng và những hợp đồng có liên quan

Thông qua Hợp đồng giữ nguyên hiện trạng, bên giao li-xăng tiềm năng sẽ cho bên nhận li-xăng tiềm năng một thời hạn để xem xét việc ký kết hợp đồng li-xăng với bên giao li-xăng và bên giao li-xăng nhất trí không làm việc với những người muốn nhận li-xăng khác cho tới khi kết thúc thời hạn đó. Hợp đồng loại này tạo cho bên nhận li-xăng tiềm năng sự linh hoạt trong việc quyết định có nên ký kết một hợp đồng li-xăng đối với công nghệ đang được thảo luận hay không, nếu có, thì bên nhận có một thời gian chuẩn bị cho việc mua bán này bằng cách, ví dụ, nghiên cứu

về các khía cạnh công nghệ, tài chính, tiếp thị hoặc pháp lý của mối quan hệ này. Bên giao li-xăng đã ký Hợp đồng giữ nguyên hiện trạng với bên nhận li-xăng tiềm năng sẽ không được cấp li-xăng cho người khác trong thời hạn của Hợp đồng giữ nguyên hiện trạng, thường là trong thời hạn vài tháng.

Hợp đồng giữ nguyên hiện trạng ít khi quy định về việc thanh toán để đổi lại cơ hội hoặc sự độc quyền có được theo Hợp đồng. Về nguyên tắc, bên nhận li-xăng tiềm năng có thể phải mất một khoản tiền (để bảo đảm cho ý định nghiêm túc), tuy nhiên, thường thì bên giao li-xăng sẽ cảm thấy hài lòng với sự quan tâm được thể hiện bởi bên nhận li-xăng tiềm năng. Bên giao li-xăng có thể yêu cầu bên nhận li-xăng cung cấp cho họ một bản báo cáo về những đánh giá của bên nhận li-xăng đối với công nghệ và quyết định của họ. Nếu bên nhận li-xăng tiềm năng muốn có thêm thời gian, thì bên giao li-xăng cần phải lưu ý rằng bên nhận li-xăng tiềm năng cũng có thể chính là đối thủ cạnh tranh và họ sẽ cố gắng tri hoãn bên giao li-xăng hoặc cố gắng có được những thông tin kinh doanh có giá trị.

Hợp đồng giữ nguyên hiện trạng có liên quan đến Hợp đồng đàm phán li-xăng và Hợp đồng quyền chọn. Những hợp đồng này đều có đặc điểm chung là chúng được coi như các bước đệm để đạt được một hợp đồng về một chiến lược kinh doanh và một hợp đồng thương mại và những điều khoản và điều kiện được hai bên thoả thuận. Đôi khi, việc ký kết các hợp đồng thương mại sơ bộ như vậy sẽ không có lợi thế gì, thậm chí nó còn mang lại những bất lợi. Quyết định ký kết hoặc không ký kết những hợp đồng như vậy phụ thuộc vào điều kiện thực tế và hoàn cảnh cụ thể, đòi hỏi sự cẩn trọng và luôn phải có sự tư vấn chuyên nghiệp.

Sau đây là mẫu Hợp đồng đàm phán li-xăng. Hợp đồng có những điểm khác về mục tiêu và chi tiết, nhưng vẫn có các mục tiêu pháp lý và thương mại của Hợp đồng giữ nguyên hiện trạng, Hợp đồng quyền chọn cũng như những hợp đồng sơ bộ khác.

Ví dụ

HỢP ĐỒNG này được làm vào ngày....

GIỮA

Một Bên là Công ty TNHH INDICO, số 4, Đại lộ New Standards, Thành phố Mumbai, Ấn Độ, (sau đây gọi tắt là “Indico”), và

Và Bên kia là Tập đoàn CHEMICAL FORMULATIONS, North Shore Drive 3600, Sarasota, bang Florida, Hoa Kỳ (sau đây gọi tắt là “Chemical”).

Sau khi xem xét các điều khoản và quy định có trong Hợp đồng này, hai Bên thoả thuận như sau:

1. Hai Bên mong muốn thiết lập các điều kiện, theo đó hai Bên sẽ tiến hành đàm phán một Hợp đồng li-xăng một cách có thiện chí đối với công nghệ được mô tả ở Mục lục A (“Công nghệ”). Li-xăng này sẽ được hoàn tất và có hiệu lực không muộn hơn 180 ngày kể từ ngày ký kết Hợp đồng này (“Thời hạn”).
2. Trong Thời hạn nêu trên, Indico sẽ không theo đuổi bất kỳ hợp đồng li-xăng nào khác đối với Công nghệ trong “Lĩnh vực” đó với bất kỳ tổ chức, doanh nghiệp thương mại hay cá nhân nào khác.
3. Trong vòng 60 ngày kể từ ngày ký Hợp đồng này, Chemical phải cung cấp một bản kế hoạch có thể chấp nhận được cho Indico về việc cung cấp và bảo đảm kinh phí cho việc phát triển tiếp Công nghệ.
4. Indico và Chemical sẽ bắt đầu đàm phán một Hợp đồng li-xăng trong vòng 30 ngày sau khi Indico nhận được kinh phí hoặc cho đến khi kết thúc thời hạn, tùy thuộc vào ngày nào sớm hơn. Chemical nhất trí cung cấp cho Indico bản kế hoạch phát triển và thương mại hóa Công nghệ khi bắt đầu các cuộc đàm phán.
5. Hai Bên mong muốn đàm phán một Hợp đồng li-xăng để cấp cho Chemical một li-xăng độc quyền, phải trả phí li-xăng và trên phạm vi toàn

thể giới, cùng với quyền được cấp các li-xăng thứ cấp, để sử dụng Công nghệ cho việc sản xuất, thuê sản xuất, sử dụng, bán, nhập khẩu, và/hoặc chào bán các Sản phẩm hoặc phương pháp sử dụng được li-xăng trong Lĩnh vực này.

6. Hợp đồng li-xăng ít nhất phải bao gồm các điều khoản về việc:
 - (a) Bồi thường cho Indico toàn bộ chi phí nộp đơn đăng ký sáng chế ở trong nước và nước ngoài cho đến thời điểm này;
 - (b) Thanh toán các chi phí phát sinh về sau từ bằng độc quyền sáng chế;
 - (c) Thanh toán trước một khoản phí li-xăng;
 - (d) Thanh toán phí li-xăng thường xuyên;
 - (e) Thanh toán các khoản phí định kỳ phù hợp;
 - (f) Các yêu cầu về sự nỗ lực đối với việc thương mại hóa công nghệ; và
 - (g) Các điều khoản về bồi thường, bảo mật, công bố hay những điều khoản theo thông lệ và hợp lý khác của hợp đồng li-xăng.
7. Chemical đồng ý thanh toán cho Indico một khoản tiền (phí) và trả ngay khi Chemical ký kết Hợp đồng này. Chemical cũng đồng ý thanh toán cho Indico tất cả các chi phí liên quan đến bằng độc quyền sáng chế đến hạn trong Thời hạn.
8. Hai Bên sẽ xử lý các thông tin bí mật của nhau như sau:
 - a) Indico và Chemical nhất trí rằng mọi thông tin trong các tài liệu được đánh dấu "Mật" và được bên này chuyển cho bên kia (1) sẽ được bảo mật một cách nghiêm ngặt, (2) chỉ được sử dụng cho các mục đích của Hợp đồng này, (3) không được bên nhận thông tin, đại lý và nhân viên của bên nhận thông tin bộc lộ, nếu chưa có sự đồng ý của Bên kia, ngoại trừ việc bên nhận thông tin có chứng cứ bằng văn bản phù hợp để chứng minh thông tin đó:
 - i. đã thuộc kiến thức cộng đồng tại thời điểm bộc lộ;
 - ii. sau đó sẽ trở thành một phần của kiến thức cộng đồng mà không phải vì hành vi hoặc sai sót của bên nhận thông tin, của nhân viên, đại lý, người thừa kế hoặc người được ủy quyền của bên nhận thông tin;

- iii. được bộc lộ một cách hợp pháp cho Bên nhận thông tin bởi một bên thứ ba có quyền bộc lộ thông tin đó;
 - iv. Bên nhận thông tin đã biết tại thời điểm bộc lộ thông tin;
 - v. đã được Bên nhận phát triển một cách độc lập; hoặc
 - vi. được pháp luật yêu cầu bộc lộ thông tin đó.
- b) Nghĩa vụ bảo mật của mỗi Bên theo hợp đồng này phải được thực hiện bằng cách sử dụng ít nhất cùng một mức độ bảo mật đối với thông tin bí mật của Bên kia như các biện pháp được sử dụng để bảo vệ thông tin bí mật của chính mình. Nghĩa vụ đó sẽ tồn tại trong thời hạn Hợp đồng này có hiệu lực và thêm 5 năm sau đó.
- (c) Indico thừa nhận và đồng ý rằng trong một số trường hợp, Chemical có thể ký kết hợp đồng bảo mật với bên thứ ba. Chemical đồng ý rằng thông tin bí mật sẽ không được tiết lộ cho bên thứ ba, trừ khi hợp đồng bảo mật giữa Chemical và bên thứ ba đã được ký kết đầy đủ. Hợp đồng bảo mật đó ít nhất cũng bị giới hạn bởi những điều kiện và điều khoản đã được quy định ở Mục lục B. Chemical đồng ý cung cấp cho Indico bản sao của tất cả các hợp đồng bảo mật trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký kết các hợp đồng đó.

Trước sự chứng kiến của nhau, đại diện hợp pháp của hai Bên đã ký Hợp đồng này.

Đại diện cho Công ty TNHH
INDICO

Đại diện cho Tập đoàn
CHEMICAL FORMULATIONS

Chữ ký
Tên
Chức danh

Chữ ký
Tên
Chức danh

Mục lục A (Công nghệ)

Mục lục B (Hợp đồng Bảo mật)

Hợp đồng nghiên cứu

Đối với hợp đồng nghiên cứu và triển khai, một tổ chức nghiên cứu hoặc công ty phải thực hiện việc nghiên cứu hoặc thử nghiệm bằng chuyên môn của chính mình. Bên cung cấp hỗ trợ tài chính cho dự án thường là một công ty tìm kiếm kết quả liên quan đến công nghệ, ví dụ, một quy trình hay sản phẩm mới hoặc được cải tiến.

Mỗi bên tham gia vào một hợp đồng như vậy thường phải cung cấp cho đối tác những thông tin hoặc kiến thức nhất định mà đối tác đang thiếu hoặc đang cần. Trong những điều khoản đầu tiên của hợp đồng, ví dụ như trong lời nói đầu, các kiến thức và tài sản trí tuệ mà mỗi bên có cũng được đề cập. Đây được coi là “kiến thức nền tảng” của mỗi bên. Kiến thức nền tảng vẫn là tài sản của bên đó và không có hàm ý nào về việc cấp li-xăng để thương mại hóa mà chỉ có quyền sử dụng tài sản đó trong nỗ lực hợp tác nghiên cứu chung như được quy định trong hợp đồng.

Kết quả của hoạt động chung này được gọi là “kiến thức nổi trội”. Hợp đồng này có thể quy định rằng sáng chế bất kỳ có được từ quá trình nghiên cứu sẽ thuộc về bên tạo ra sáng chế đó; vấn đề đồng sở hữu đối với kiến thức nổi trội (đồng nộp đơn đăng ký sáng chế) có thể xảy ra khi nhân viên của hai bên đều có đóng góp vào trình độ sáng tạo của sáng chế. Nếu như vậy, khi các điểm yêu cầu được soạn thảo, thì điều quan trọng là phải xác định ai là người tạo ra trình độ sáng tạo cho nó hoặc có đóng góp vào đó, cho mỗi điểm yêu cầu bảo hộ được soạn thảo. Tuy nhiên, nếu hợp đồng có quy định về việc đồng sở hữu đối với kiến thức nổi trội thì khi đó tình huống sẽ rõ ràng hơn – cả hai bên sẽ cùng có tên trong đơn đăng ký, bất kể thực tế ai là tác giả sáng chế. Tất nhiên, sức mạnh thuyết phục của mỗi bên sẽ có tác động đến những vấn đề này. Ví dụ dưới đây mô tả một hợp đồng cân bằng hơn khi một bên đối tác được trao quyền lựa chọn để thương mại hóa những kết quả nghiên cứu để được hưởng phí li-xăng.

Các quy định của chính phủ đối với vấn đề tài trợ cho nghiên cứu khoa học có thể ảnh hưởng đến vấn đề này. Nhiều nước đã ban hành luật quy định rằng các quỹ công có thể tài trợ cho kế hoạch nghiên cứu cụ thể, sau đó quyền sở hữu trí tuệ sẽ thuộc sở hữu hoặc được khai thác căn cứ trên các

quy định được thiết lập trước đó. Ở Hoa Kỳ, Chính phủ có thể tác động đến các quyết định cấp li-xăng nếu Quỹ liên bang được sử dụng cho quá trình nghiên cứu. Ở châu Âu, nguồn quỹ của Ủy ban châu Âu đảm bảo rằng đối tác thương mại của châu Âu được toàn quyền sở hữu hoặc được cấp li-xăng để sản xuất và bán sản phẩm. Ở một số nước, các sáng chế được thực hiện với sự trợ cấp của chính phủ có thể thuộc về khu vực sở hữu công.

Hợp đồng nghiên cứu có thể là mối quan tâm đặc biệt của các trường đại học, cũng như các công ty ở các nước đang hoặc kém phát triển có kiến thức chuyên môn về những lĩnh vực vốn được coi là quan trọng ở những nước này, nhưng lại thiếu nguồn vốn hoặc các nguồn lực khác để thực hiện các công trình nghiên cứu và triển khai cần thiết. Quan hệ đối tác với một công ty có thể cung cấp nguồn vốn, cung cấp kiến thức chuyên môn và thông tin sẽ tạo ra các cơ hội chia sẻ và xây dựng nền tảng nghiên cứu quan trọng trong nền kinh tế tri thức hiện đại.

Ví dụ

HỢP ĐỒNG này được ký kết vào ngày...

GIỮA

Một Bên là CÔNG TY TNHH VETRIN, thành lập theo pháp luật của Vương quốc Jordan, có địa chỉ kinh doanh chính tại (địa chỉ) và được đại diện hợp pháp bởi (tên) là Giám đốc điều hành của Công ty, được ủy quyền hợp pháp, sau đây gọi tắt là “Vertrin”, và

Bên là Trường Đại học XYZ, một pháp nhân theo quy định pháp luật của Bỉ, có trụ sở tại (địa chỉ), và được đại diện hợp pháp bởi (tên), là người được ủy quyền ký kết hợp đồng này thay cho các giáo sư ABC và DEF của Ban Dạy tại (địa chỉ), sau đây gọi tắt là “Trường Đại học”.

Lời nói đầu:

- Vetrin là nhà sản xuất hàng đầu về thuốc thú y;
- Trường Đại học có kiến thức chuyên môn và kỹ năng trong lĩnh vực nén các hạt thành dạng viên (gọi là “Công nghệ”) và đã nộp đơn đăng ký sáng chế theo Hệ thống PCT, được công bố với số công bố WO 02/25511 có tên gọi “**Nén hạt sáp để tạo ra vật phẩm rắn định hình**” (gọi là “sáng chế”) được mô tả tại Phụ lục 1;
- Vetrin quan tâm đến việc phát triển một loại dược phẩm đặc biệt chứa chất Hexomidine để điều trị bệnh cho động vật bằng cách ủy thác cho Trường Đại học tiến hành việc nghiên cứu, như được mô tả ở Phụ lục 2 (gọi là “Dự án”).

Theo đó, hai Bên nhất trí như sau:

Điều 1 – Mục đích

Mục đích của Hợp đồng này là phát triển loại viên nén và có chứa chất Hexomidine được sử dụng để chăm sóc sức khỏe động vật (“Sản phẩm”) theo những chi tiết được thỏa thuận và được quy định ở Phụ lục 2.

Điều 2 – Độc quyền

Trong quá trình thực hiện Hợp đồng, Trường Đại học đồng ý sẽ không tham gia tư vấn, cố vấn, hỗ trợ dưới bất kỳ hình thức cho bên thứ ba nào liên quan đến Sản phẩm nếu không có sự đồng ý trước bằng văn bản của Vetrin.

Điều 3 – Dự án do Trường Đại học thực hiện

3.1 Các công việc mà Trường Đại học phải thực hiện cho Vetrin theo Hợp đồng này sẽ bao gồm:

- Giai đoạn I: Hoàn thiện loại thuốc viên chứa Hexomidine;
- Giai đoạn II: Bao những viên thuốc đó;
- Giai đoạn III: Cung cấp sản phẩm mẫu đã được bao.

- 3.2 Trường Đại học phải thực hiện Dự án theo lịch trình được quy định tại Phụ lục 2.
- 3.3 Sau khi kết thúc từng giai đoạn, Trường Đại học phải gửi cho Vetrin một báo cáo bằng văn bản. Báo cáo này phải bao gồm các chi tiết về nghiên cứu và kết quả thu được trong suốt quá trình thực hiện Dự án.

Điều 4 – Tổ chức thực hiện Dự án

Về phía Trường Đại học, Dự án được thực hiện bởi Ban Dược phẩm (Phòng thí nghiệm công nghệ dược phẩm) với trách nhiệm khoa học thuộc về Giáo sư ABC.

Về phía Vetrin, Giám đốc Dự án sẽ là Tiến sỹ XYZ và một người khác do Vetrin chỉ định và thông báo cho Trường Đại học.

Điều 5 - Bồi thường

- 5.1 Đối với Dự án thực hiện theo Hợp đồng, Vetrin sẽ thanh toán cho Trường Đại học một khoản tiền là (số tiền).
- 5.2 Khoản tiền này sẽ được thanh toán theo phương thức chuyển khoản, như sau:
- 50% tại thời điểm ký kết Hợp đồng
 - 25% khi bắt đầu giai đoạn II.
 - 25% khi bắt đầu giai đoạn III.

Các khoản tiền này sẽ được Vetrin chuyển khoản vào tài khoản (số) tại (ngân hàng).

- 5.3 Việc thanh toán sẽ được thực hiện theo yêu cầu của Trường Đại học sau khi có hóa đơn.

Điều 6 – Chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ

- 6.1 Hai bên nhất trí rằng quyền đối với tài sản trí tuệ và công nghệ bất kỳ, bao gồm độc quyền sáng chế liên quan do Bên bất kỳ nhận được trước khi ký kết Hợp đồng (“tài sản nền tảng”), sẽ vẫn thuộc quyền của bên đó. Tài sản trí tuệ phát sinh từ Dự án (“Tài sản nổi trội”) sẽ do Vetrin sở hữu độc quyền khi sáng chế đó được tạo ra hoặc bí quyết sản xuất thu được liên quan một cách chặt chẽ hoặc chỉ liên quan đến chất Hexomidine. Khi sáng chế được tạo ra hoặc bí quyết sản xuất thu được liên quan đến việc áp dụng Công nghệ của Trường Đại học như được đề cập ở Phần lời nói đầu, đặc biệt là với quá trình nén thuốc viên chứa hợp chất Hexomidine, khi đó

tài sản sẽ trở thành tài sản thuộc sở hữu và độc quyền của Vetrin nếu và khi hợp đồng li-xăng được ký kết giữa Trường Đại học và Vetrin với phí li-xăng là 3% như được quy định tại mục 6.2.

- 6.2 Vetrin có quyền đàm phán một hợp đồng li-xăng không độc quyền về sáng chế và công nghệ nhằm cho phép Vetrin sử dụng tài sản cơ sở của Trường Đại học để sản xuất, sử dụng và bán sản phẩm.

Sự lựa chọn này được thực hiện bằng cách gửi một thông báo bằng văn bản trong vòng 6 tháng kể từ khi nhận được Báo cáo của giai đoạn III và kết thúc Dự án.

Các điều khoản và điều kiện của hợp đồng li-xăng này sẽ được hai bên đàm phán một cách trung thực và được hiểu là các bên đã nhất trí rằng đối với li-xăng do Trường Đại học cấp, Vetrin phải trả một khoản phí li-xăng là 3% tính trên doanh số bán tịnh của Sản phẩm trên toàn thế giới.

Điều 7 – Bảo mật

- 7.1 Hai bên phải giữ bí mật và không tiết lộ cho bên thứ ba bất kỳ về thông tin nói chung, thông tin kinh doanh và công nghệ mà mình nhận được từ bên kia. Nghĩa vụ này sẽ không áp dụng đối với thông tin bất kỳ thuộc về thông tin công cộng hoặc đã được bên nhận thông tin biết được vào ngày nhận thông tin hoặc được phát triển một cách độc lập, và được chứng minh bằng tư liệu về việc thông tin đó thuộc sở hữu của bên nhận.

Những nghĩa vụ này sẽ chấm dứt vào thời điểm những thông tin này đã xuất hiện ở khu vực thông tin công cộng mà bên nhận không có hành vi sai trái nào hoặc nhận được một cách hợp pháp từ bên thứ ba mà không vi phạm quy định bảo mật.

- 7.2 Mọi thông tin liên quan tới phát triển sản phẩm sẽ thuộc sở hữu của Vetrin và Trường Đại học không được phép tiết lộ nếu không có sự cho phép bằng văn bản của Vetrin.
- 7.3 Những nghĩa vụ và hạn chế nêu tại Điều 7 này sẽ có hiệu lực trong vòng 10 năm sau khi hợp đồng này chấm dứt hiệu lực.

Điều 8 – Thời hạn hiệu lực

Hợp đồng này bắt đầu có hiệu lực vào (ngày) và sẽ có hiệu lực cho tới khi kết thúc giai đoạn III, trừ khi bị chấm dứt hiệu lực sớm hơn như được quy định tại Điều 10.

Điều 9 – Chấm dứt hợp đồng

9.1 Vetrin có quyền chấm dứt hợp đồng này sau khi kết thúc mỗi giai đoạn bằng cách gửi thông báo bằng văn bản trong vòng 30 ngày kể từ khi nhận được bất cứ bản báo cáo nào theo Điều 3, nếu kết quả của Dự án không đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật của Vetrin.

Vetrin sẽ phải trả cho Trường Đại học một khoản chi phí hợp lý cho những công việc của Dự án đã được thực hiện cho tới ngày chấm dứt hợp đồng.

9.2 Trường Đại học có quyền chấm dứt hiệu lực của hợp đồng này nếu Vetrin không thực hiện nghĩa vụ thanh toán như được quy định tại Điều 5.

9.3. Nếu một bên không thực hiện các nghĩa vụ theo quy định trong hợp đồng này và bên vi phạm đó không khắc phục vi phạm trong vòng 60 ngày kể từ ngày nhận được thông báo bằng văn bản về vi phạm đó từ phía bên kia bằng thư bảo đảm và có xác nhận thì phía bên kia sẽ có quyền chấm dứt hợp đồng bằng cách đưa ra thông báo trước 30 ngày đối với bên vi phạm bằng thư bảo đảm và được xác nhận

9.4 Nếu hợp đồng này bị chấm dứt vì bất kỳ lý do nào, thì những thiết bị được mua cho hợp đồng này sẽ trở thành tài sản hợp pháp của Trường Đại học.

Điều 10 – Giải quyết tranh chấp và luật áp dụng

Mọi tranh chấp, tranh cãi hoặc yêu cầu nảy sinh từ, dù có hay không liên quan đến hợp đồng này, cũng như bất kỳ sửa đổi nào của hợp đồng này, bao gồm, nhưng không chỉ giới hạn ở, hình thức hợp đồng, hiệu lực, giá trị ràng buộc, giải thích, thực hiện, vi phạm hoặc chấm dứt cũng như những yêu cầu ngoài hợp đồng, sẽ được đưa ra hoà giải theo Các Quy tắc hòa giải của WIPO. Địa điểm diễn ra hòa giải sẽ là [Luân Đôn]. Ngôn ngữ sử dụng để hòa giải sẽ là [tiếng Anh].

Nếu và trong chừng mực mà những tranh chấp, tranh cãi hoặc yêu cầu không thể giải quyết được theo thủ tục hòa giải trong vòng 90

ngày kể từ khi bắt đầu hòa giải, và theo Đơn yêu cầu trọng tài giải quyết của bất kỳ bên nào, vụ việc sẽ được đưa ra trọng tài và được giải quyết chung cuộc bởi trọng tài theo Quy tắc trọng tài của WIPO. Hoặc, trước khi kết thúc thời hạn 90, bất kỳ bên nào không tham gia hoặc không muốn tiếp tục tham gia hòa giải, thì tranh chấp, tranh cãi hoặc yêu cầu, theo Đơn yêu cầu trọng tài giải quyết của bất kỳ bên nào, vụ việc sẽ được đưa ra trọng tài và được giải quyết chung cuộc bởi trọng tài theo Quy tắc trọng tài của WIPO. Hội đồng trọng tài sẽ bao gồm [một trọng tài duy nhất]. Địa điểm diễn ra thủ tục trọng tài là ở [Luân Đôn]. Ngôn ngữ sử dụng trong thủ tục trọng tài là [Tiếng Anh]. Tranh chấp, tranh cãi hoặc yêu cầu được đưa ra giải quyết theo thủ tục trọng tài sẽ được quyết định dựa theo luật [nước Anh].

Điều 11 – Một số điều khoản khác:

- 11.1 Hợp đồng này hoặc các quyền và nghĩa vụ phát sinh từ hợp đồng không thể được chuyển nhượng hoặc chuyển giao cho bất kỳ bên thứ ba nào khác bởi bất kỳ bên nào nếu không có sự đồng ý trước bằng văn bản của phía bên kia.
- 11.2 Bất kỳ sự sửa đổi và bổ sung nào của hợp đồng này đều phải được thỏa thuận bằng văn bản.
- 11.3 Bất kỳ điều khoản nào của hợp đồng này vô hiệu hoặc trở nên vô hiệu sẽ không ảnh hưởng đến hiệu lực của những điều khoản khác.
- 11.4 Hợp đồng này tạo thành một hợp đồng hoàn chỉnh giữa hai bên và thay thế tất cả những thỏa thuận và bản ghi nhớ trước đó giữa các bên.

ĐẠI DIỆN CHO CÔNG TY
TNHH VETRIN

Chữ ký
Tên
Chức danh

Phụ lục 1 (Sáng chế)
Phụ lục 2 (Dự án)

ĐẠI DIỆN CHO TRƯỜNG
ĐẠI HỌC XYZ

Chữ ký
Tên
Chức danh

VI NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG³⁵**Giới thiệu**

Các nguyên tắc và vấn đề chính được thảo luận trong Tài liệu này sẽ được minh họa và giới thiệu trong các ví dụ tình huống dưới đây. Chúng dựa trên các tình huống thực tế và tạo cơ hội để thực hành và áp dụng các nguyên tắc này. Chúng đặc biệt hữu ích đối với các hội thảo về đàm phán nhằm trang bị các kỹ năng liên quan đến đàm phán. Để thực sự sử dụng được các tình huống này, các học viên sẽ được chia thành các Nhóm đại diện cho bên giao li-xăng và bên nhận li-xăng tiến hành đàm phán nhằm đạt được hợp đồng cùng có lợi (win-win). Các Nhóm đại diện cho bên giao và nhận li-xăng thực hành với cùng một tình huống có thể đạt được các hợp đồng rất khác nhau. Tuy nhiên, nếu các hợp đồng đạt được là thỏa mãn với mỗi bên thì như thế họ đã đạt được mục tiêu về một hợp đồng hai bên đều có lợi (win-win agreement). Lý tưởng nhất là có hướng dẫn viên hỗ trợ cho các nhóm về các vấn đề liên quan đến li-xăng và trong quá trình đàm phán. Tuy nhiên, cần phải nhấn mạnh rằng, các tình huống này không chỉ phát huy tối đa tiềm năng tại hội thảo, chúng cũng sẽ là rất hữu ích cho người đọc trong việc minh họa và làm rõ các vấn đề được bàn luận trong Tài liệu này.

Việc thực hành đàm phán liên quan đến công tác chuẩn bị thông qua thảo luận nhóm, sau đó là đàm phán thực sự với các đối tác tiềm năng tương lai. Mục tiêu là đạt được hợp đồng mà hai bên cùng có lợi và các nội dung chính được ghi nhận trong “Phần đề mục chính của Hợp đồng.”

Để chuẩn bị cho đàm phán, cả hai Nhóm phải sẵn sàng để đạt được một hợp đồng liên quan đến:

- (a) Quyền sở hữu trí tuệ sẽ được chuyển giao/nhận hoặc li-xăng được giao /nhận;
- (b) Kết quả sau cùng trong các khía cạnh khác nhau của chuyển giao hoặc hợp tác;

35. Thông tin được đưa ra trong các ví dụ tình huống này là giả tưởng và sự tương tự bất kỳ giữa cá nhân hoặc công ty được mô tả trong các ví dụ tình huống với bất kỳ cá nhân hoặc công ty nào trên thực tế chỉ là sự trùng hợp ngẫu nhiên. Các dữ liệu thống kê và tài sản gắn cho công nghệ được đưa ra thảo luận là không chính xác hoặc căn cứ vào tình trạng thông thường của ngành công nghiệp. Chúng được đưa ra chỉ để phục vụ cho mục đích thảo luận và đào tạo.

- (c) Bảo hành và đại diện;
- (d) Lĩnh vực áp dụng;
- (e) Các điều khoản liên quan đến các cải tiến và đăng ký bảo hộ sáng chế đối với các cải tiến tiếp theo;
- (f) Các điều khoản thanh toán và nghĩa vụ tài chính;
- (g) Nghĩa vụ của các bên;
- (h) Việc chấm dứt hợp đồng.

Sự sẵn sàng của mỗi Nhóm để đạt được sự thỏa hiệp và để chấp nhận các bản chào có tính thỏa hiệp phải được thảo luận một cách kỹ lưỡng trong quá trình chuẩn bị. Phải có sự nhất trí về mức sẵn mà mỗi bên sẽ chấp nhận; đó là "điểm khởi đầu". Mỗi thành viên của Nhóm phải hiểu rõ lĩnh vực chuyên môn và kỹ năng của mình cũng như các lĩnh vực trong đàm phán cần thiết có sự tham gia tích cực của người đó. Sau khi đàm phán, mỗi nhóm sẽ chỉ định một báo cáo viên giải thích cho tất cả các vấn đề cho các học viên trong buổi thảo luận toàn thể về mục tiêu ban đầu của Nhóm và so sánh với các kết quả thực tế đạt được.

A. Phương pháp bao thành phần tế vi

Nguồn gốc sự việc

Bà Sandra Eureka, Nghiên cứu viên cao cấp của Công ty trách nhiệm hữu hạn Indico (Công ty Indico) ở Mumbai, Ấn Độ, đã sáng chế ra một phương pháp bao thành phần tế vi. Đây là một công nghệ nền tảng có tiềm năng rất lớn. Tập đoàn Chemical Formulations (Chemical) ở Florida, Hoa Kỳ, muốn nhận được sự chuyển nhượng đối với sáng chế này hoặc ít nhất là độc quyền toàn cầu về (các) ứng dụng sản phẩm nhất định.

Tài liệu dưới đây bao gồm bốn lá thư trao đổi và ghi chép về một cuộc điện thoại. Đây là cơ sở để mỗi bên xử lý trước cuộc họp nhằm thảo luận về các điều khoản chính của một hợp đồng thương mại.

1. Sáng chế

Phòng Phát triển công nghệ của Công ty Indico đã sáng chế ra một phương pháp bao các thành phần tế vi mới, nhờ đó mà các thành phần hóa học trở nên bền vững và không bị thay đổi về hóa tính. Sau khi được bao, các hóa chất và dược chất trở nên dễ dàng xử lý, bảo quản và đóng gói hơn, đặc biệt là trong điều kiện nóng và ẩm. Phương pháp này làm cho sáng chế trở nên hấp dẫn đối với các vùng nhiệt đới. Hơn thế nữa, do bị bao nên có thể kiểm soát hoặc làm chậm sự phân phối của các hoạt chất trong cơ thể người và động vật. Sáng chế này cũng có tiềm năng trong việc ngăn ngừa sự bay hơi của các hóa chất độc hại hoặc nguy hiểm cũng như làm giảm sự bay hơi của các chất độc hại hoặc nguy hiểm. Do đó, sáng chế có thể được sử dụng trong ngành công nghiệp dược phẩm cũng như cho các mục đích về môi trường (thậm chí trong cả lĩnh vực nông nghiệp).

Phương pháp này đã được thử nghiệm trong phòng thí nghiệm đối với các đối tượng nhất định.

Công nghệ mới nêu trên chưa được công bố công khai. Việc phát triển công nghệ vẫn chỉ trong giai đoạn ban đầu và chưa được đăng ký bảo hộ sáng chế.

2. Các bên và mong muốn của mỗi Bên

Nhà sáng chế Sandra Eureka và Công ty Indico biết đây là một công nghệ rất tốt và tin tưởng rằng công nghệ bao này có tính mới và trình độ sáng tạo. Tuy nhiên, họ nhận thức được rằng việc ứng dụng công nghệ ở quy mô công nghiệp và một dữ liệu về quy trình và đặc điểm hóa lý tốt hơn sẽ hỗ trợ đắc lực cho việc nộp đơn đăng ký sáng chế. Để đạt được điều này, Công ty Indico cần có tiền (để trả cho một nhà nghiên cứu khác và các chi phí sản xuất ở bên ngoài cũng như sự đánh giá trung lập). Công ty cũng nhận thức được rằng để được cấp bằng độc quyền sáng chế, đơn đăng ký phải được chuẩn bị một cách kỹ lưỡng với một phạm vi địa lý rất rộng – do vậy, một lần nữa cần phải có sự hỗ trợ về tài chính của một đối tác thương mại lớn.

Nhà sáng chế tin rằng công nghệ này rất có tiềm năng đối với việc tăng cường ứng dụng của một vài dược phẩm hiện được dùng cho người và động vật và biết rằng nếu chứng minh được sự thành công của công nghệ thông qua việc áp dụng công nghệ sẽ tạo ra giá trị lớn hơn rất nhiều cho sáng chế. Công ty Indico cũng có nhiều tiềm năng; Công ty đạt được một số thành công về nghiên cứu khoa học và thương mại, và đang thâm nhập thị trường các nước châu Phi thông qua một số liên kết tốt trong phân phối, vận chuyển và bảo quản dược phẩm và phân bón.

Mục đích của Công ty Indico là tối đa hóa lợi nhuận từ sáng chế đó. Họ muốn nhận được một khoản tiền đáng kể ngay sau khi Hợp đồng được ký kết. Bằng cách này, họ có thể trang trải cho các chi phí nghiên cứu trước đó cũng như chi phí cho việc đăng ký sáng chế sau này. Về phần mình, nhà sáng chế cũng mong muốn như vậy. Bà đã tìm kiếm đối tác thương mại và bà sẽ có vai trò quan trọng trong quá trình đàm phán và sau đó là việc ứng dụng sáng chế vào sử dụng thực tế mà bên nhận li-xăng muốn sẽ triển khai. Bà sẽ đặc biệt vui mừng nếu được thanh toán trước một khoản tiền lớn và ít quan tâm đến các khoản thu nhập tiềm năng trong tương lai thông qua tiền thù lao dựa trên việc bán sản phẩm, bởi vì cá nhân bà sẽ được nhận thêm một khoản tiền vào ngày kết thúc Hợp đồng chuyển giao.

Hiện tại, có một đối tác thuộc lĩnh vực công nghiệp có liên quan: Công ty Chemical - một công ty có vị thế tốt trong lĩnh vực dược phẩm, đặc biệt là các loại thuốc cho vùng nhiệt đới và có mối quan hệ tốt với ngành công nghiệp hóa học, thậm chí là với các công ty phân phối của mình ở Nam Mỹ, châu Á và châu Phi. Chemical là một công ty của Hoa Kỳ, có trụ sở tại Florida. Công ty này đã biết về sáng chế mới thông qua một nhân viên của công ty, người đã có thời gian ngắn tham gia vào dự án của một trường đại học ở Ấn Độ. Sau đó, Công ty Chemical cử một nhà khoa học tham dự một hội nghị quốc tế mà tại đó Công ty Indico có bài thuyết trình khá tổng thể về sản phẩm của mình. Công ty Chemical không có tất cả các bí quyết kỹ thuật liên quan công nghệ mới. Công ty Chemical đã yêu cầu nhà sáng chế cung cấp mọi thông tin về công nghệ và bắt đầu đàm phán một hợp đồng chuyển nhượng độc quyền toàn diện và chuyển giao mọi quyền liên quan đến phát triển và khai thác thương mại sáng chế.

Tuy nhiên, công nghệ do Công ty Indico sáng chế ra chưa được thử nghiệm về tính ổn định trong các mẻ sản xuất đối với hợp chất dược phẩm cụ thể mà bên nhận li-xăng tiềm năng quan tâm.

Công ty Chemical tuyên bố rằng họ có một cơ hội tốt để ứng dụng công nghệ trong sản xuất sản phẩm cho một trong những khách hàng lớn của Công ty (ban đầu không được nêu tên). Họ cũng nói rằng họ muốn trở nên năng động hơn trong việc phát triển và tiếp thị công nghệ này cho một số ứng dụng khác với một số đối tác khác.

Dù Công ty Indico không biết, nhưng trên thực tế, Công ty Chemical có một nhu cầu cấp thiết về công nghệ này vì họ phân phối hóa phẩm cho một công ty dược sở hữu một loại thuốc thành công dựa trên một sáng chế sắp hết thời hạn bảo hộ và với việc sử dụng công nghệ này thì việc phân phối loại thuốc đó tại các khu vực nhiệt đới có thể sẽ được cải thiện một cách đáng kể. Họ muốn nhanh chóng xúc tiến các thủ tục và do đó, họ đã mời một nhóm đàm phán của Công ty Indico gồm ba người đến khu nghỉ mát ở bãi biển Sarasota, Florida để đàm phán và ký kết hợp đồng. Nhóm đàm phán của Công ty Indico đã từ chối chuyển đi này.

Hiện tại, khi cuộc đàm phán bắt đầu, Công ty Chemical đã yêu cầu Giám đốc phụ trách công nghệ của Công ty Indico đưa ra giá chào cho tất cả các ứng dụng của công nghệ.

3. Các thư từ trao đổi trước đây

Dưới đây là bức thư trao đổi giữa các Bên.

1. Thư của Công ty Chemical
2. Thư của Công ty Indico
3. Thư của Công ty Chemical
4. Thư của Công ty Indico

Bức thư thứ 1

Công ty Chemical Formulations Florida, Hoa Kỳ

Người gửi: Ông Charles Barnum,
Giám đốc Phát triển sản phẩm

Người nhận:
Bà Sandra Eureka
Phòng Phát triển công nghệ
Công ty TNHH Indico
Mumbai
Ấn Độ

Thưa bà Eureka,

Chúng tôi rất vinh hạnh được gặp bà tháng trước ở Hội nghị tại Trung tâm India Habit và có cơ hội để xem xét những khả năng ứng dụng công nghệ mới mà bà đã giới thiệu về công nghệ tạo lớn bao mỏng trung tính cho các hoạt chất có chứa được tính.

Công ty của tôi rất quan tâm đến công nghệ mới này. Chúng tôi nóng lòng muốn được thảo luận để có thể thử nghiệm công nghệ tạo lớp bao này cho một hợp chất đang được một trong số những khách hàng lớn của chúng tôi sử dụng. Đề nghị bà cho chúng tôi liên lạc với người phụ trách vấn đề thương mại hóa sáng chế của bà cũng như gửi cho chúng tôi các thông tin chi tiết liên quan đến bằng độc quyền sáng chế hoặc đơn đăng ký sáng chế của bà.

Là một công ty về công nghệ chuyên cung cấp cho khách hàng các sản phẩm và hợp chất hóa học nên chúng tôi quan tâm đến những khả năng ứng dụng rộng nhất của sáng chế này. Trên thực tế, nếu chúng tôi thấy được tiềm năng từ sáng chế của bà thì về nguyên tắc, chúng tôi muốn có được độc quyền đối với sáng chế đó; vì vậy, chúng tôi mong muốn được đàm phán một cách toàn diện với bà và dành cho bà một hợp đồng rất có lợi.

Rất mong được hợp tác với bà.

Trân trọng,
Charles Barnum

Bức thư thứ 2**Công ty Indico
Mumbai
Ấn Độ**

Người gửi: S. Xanadu
Trưởng phòng
Phòng Phát triển công nghệ

Người nhận:
Ông Charles Barnum
Giám đốc Phát triển sản phẩm
Công ty Chemical Formulations
Florida
Hợp chủng quốc Hoa Kỳ

Thưa ông Barnum,

Tôi được bà Sandra Eureka, Nghiên cứu viên cao cấp của chúng tôi chuyển bức thư của ông đề nghị trao đổi thông tin liên quan đến công nghệ mới của chúng tôi về tạo lớp bao mỏng các chất hóa học bằng làm nóng nhằm làm ổn định hợp chất đó.

Tôi xin gửi kèm theo đây mẫu hợp đồng bảo mật, yêu cầu đại diện công ty ông ký trước khi chúng ta tiến hành đàm phán. Xin hãy gửi lại bản hợp đồng này cho tôi càng sớm càng tốt.

Tôi có thể nói với ông rằng công nghệ mới này hiện chưa được triển khai một cách tích cực và chúng tôi thực sự quan tâm đến việc chứng minh tính khả thi và khả năng áp dụng công nghiệp của nó để chúng tôi có sự tin tưởng hoàn toàn. Việc hợp tác với công ty của ông sẽ được xem xét một cách kỹ lưỡng. Chúng tôi mong muốn đạt được một hợp đồng nghiên cứu với công ty của ông để tài trợ cho sự phát triển tiếp theo và nâng cao khả năng ứng dụng đối với dược chất mà ông đề cập đến. Xin hãy gửi cho chúng tôi các thông tin về hợp chất mà ông muốn ứng dụng công nghệ này. Sau đó, chúng tôi sẽ cho ông biết là chúng tôi đã từng áp dụng với các sản phẩm tương tự hay chưa, nếu có, chúng tôi sẽ cân nhắc để chia sẻ với ông về các kết quả thử nghiệm mới nhất mà chúng tôi có được.

Tôi mong nhận được hợp đồng bảo mật đã được ký cũng như tiến hành đàm phán với ông và công ty của ông.

Trân trọng,
S. Xanadu

Bức thư thứ 3

**Công ty Chemical Formulations
Florida
Hoa Kỳ**

Người gửi: Charles Barnum
Giám đốc Phát triển sản phẩm

Người nhận:
S. Xanadu
Trưởng phòng
Phòng Phát triển công nghệ
Công ty Indico
Mumbai
Ấn Độ

Thưa ông Xanadu,

Cảm ơn ông rất nhiều về bức thư [ngày] của ông.

Tôi đã chuyển yêu cầu của ông về hợp đồng bảo mật (cùng với mẫu hợp đồng kèm theo) cho bộ phận pháp lý của chúng tôi và tôi mong rằng hợp đồng này sẽ được xử lý trong một thời gian ngắn. Nếu có bất kỳ vấn đề gì phát sinh, tôi sẽ liên hệ lại với ông về vấn đề đó. Tôi tin là ông sẽ không phiền lòng nếu một cuộc chúng ta quay lại sử dụng hợp đồng mẫu, hoặc một số điều khoản thông dụng nhất định, được sử dụng một cách phổ biến và thường được chấp nhận trong thương mại? Tôi hy vọng có thể sớm gửi lại cho ông bản đề xuất đã được ký để ông thông qua.

Tại thời điểm này, tôi không thể nói thêm được điều gì về hợp chất mà chúng tôi dự định dùng để thử nghiệm đối với sáng chế của công ty ông. Hiện tại, tuy chúng tôi hiểu rằng công ty của ông vẫn đang ở giai đoạn đầu của quá trình phát triển nhưng tôi vẫn nóng lòng muốn biết thông tin liên quan đến đơn đăng ký sáng chế mà công ty ông đã thực hiện. Các cán bộ kỹ thuật của chúng tôi đang hỏi tôi thông tin về quy trình sản xuất và các chi tiết kỹ thuật của phía ông cũng như nội dung các điểm yêu cầu bảo hộ đối với sáng chế mà phía công ty ông yêu cầu.

Xin ông hãy lưu ý đến thực tế rằng chúng tôi là một công ty công nghệ hàng đầu và chúng tôi đã và đang phát triển các ứng dụng xử lý các hóa chất, trong đó có công nghệ tạo lớp bao mỏng này. Chúng tôi muốn hợp tác chặt chẽ hơn với ông càng sớm càng tốt để thử nghiệm công nghệ của công ty ông, cũng như quyết định mức độ quyền lợi phù hợp trong tương lai. Thậm chí ngay trong giai đoạn này, chúng tôi muốn thông báo rằng chúng tôi muốn triển khai ứng dụng đầu tiên cho công ty của ông và với công ty của ông; nhưng trong trường hợp đó, chúng tôi muốn đàm phán thẳng thắn về việc chuyển nhượng toàn bộ nền tảng của công nghệ. Dựa vào vị thế và kinh nghiệm trên thị trường của chúng tôi cũng như dựa vào đồng đảo khách hàng của công ty, chúng tôi thấy rằng chúng tôi có thể đưa ra cho công ty của ông giá chào tốt nhất. Chúng tôi đề xuất

rằng ông không nên đợi đến khi nhận lại Hợp đồng bảo mật rồi mới chuẩn bị các thông tin liên quan đến chi tiết kỹ thuật của sáng chế, và chúng tôi cũng vui mừng muốn biết công ty của ông đặt ra mức giá nào cho công nghệ này. Hơn thế nữa, chúng tôi muốn biết về số tiền hoặc mức thù lao mà công ty của ông đặt ra để chuyển giao quyền sở hữu công nghệ này và bí quyết sản xuất liên quan đến nó. Chúng tôi có thể giúp ông theo đuổi việc bảo hộ sáng chế này và muốn thấy sự hoàn tất quá trình xử lý đơn để việc thương mại hóa có thể được tiến hành dựa trên thông tin đúng đắn và đầy đủ.

Tôi đã trao đổi vấn đề này với các nhà quản lý của chúng tôi và tôi lấy làm vinh hạnh được mời ông và một người nữa đến thăm công ty của chúng tôi tại Florida để quá trình đàm phán có thể được tiến hành một cách trực tiếp và riêng biệt. Tôi đang nghĩ đến việc tổ chức cuộc họp vào tháng Giêng hoặc tháng Hai. Tôi sẽ rất vui mừng nếu ông có thể cho tôi biết liệu ông có chấp nhận một chuyến công tác với mục đích đàm phán và ký kết hợp đồng như vậy hay không.

Chúng tôi mong giữa chúng ta sẽ có được quan hệ hợp tác gần gũi hơn trong tương lai,

Trân trọng,
Charles Barnum

Bức thư thứ 4**Công ty TNHH Indico
Mumbai
Ấn Độ**

Người gửi: S. Xanadu
Trưởng phòng
Phòng Phát triển công nghệ

Người nhận:
Ông Charles Barnum
Giám đốc Phát triển sản phẩm
Công ty Chemical Formulations
Florida,
Hoa Kỳ

Thưa ông Barnum,

Chúng tôi đã nhận được đề nghị của ông về cuộc họp đàm phán chuyển giao công nghệ mới của chúng tôi liên quan đến việc tạo lớp bọc cho các hóa chất. Tôi cũng xin cảm ơn ông về cuộc trao đổi điện thoại, nó rất hữu ích trong việc làm rõ những mong muốn của công ty ông đối với công nghệ này. Chúng tôi vẫn chưa nhận được hợp đồng bảo mật.³⁶ Tạm thời thì điều này đã cản trở chúng tôi gửi các chi tiết kỹ thuật cho ông. Tôi hy vọng sẽ sớm được nói chuyện lại với ông.

Tôi phải gợi ý cho ông một số điểm mà có thể là hữu ích khi ông xem xét các vấn đề về chuyển giao công nghệ và thanh toán thù lao. Tôi hy vọng rằng chúng ta có thể thảo luận về các thể thức sử dụng công nghệ của chúng tôi trong vài tuần tới.

Tôi hiểu rằng ông muốn có độc quyền đối với công nghệ do bà Sandra Eureka sáng chế ra liên quan đến quy trình tạo ra lớp bao trung tính bằng cách phun nóng. Tôi có thể hiểu rằng công ty của ông muốn sử dụng công nghệ này cho một hoặc nhiều hợp chất của mình và có thể li-xăng cho bên thứ ba. Công ty chúng tôi không có nhiều kinh nghiệm về chuyển nhượng các bằng độc quyền sáng chế - lĩnh vực mà việc thương mại hóa không được đảm bảo hoặc không được theo đuổi một cách kiên trì. Chúng tôi cũng cảm thấy rằng việc định giá sáng chế ở giai đoạn này rõ ràng là bất lợi đối với chúng tôi khi tiềm năng đầy đủ chưa được bộc lộ rõ ràng.

36. Công ty Indico nhận được Hợp đồng bảo mật đã ký ngay sau khi bức thư này được gửi cho Công ty Chemical.

Ưu tiên hàng đầu của chúng tôi là đạt được hợp đồng với Công ty Chemical, trong đó Công ty Chemical được độc quyền sử dụng sáng chế đối với các hợp chất cụ thể hoặc một nhóm được xác định hẹp các hợp chất. Sau đó, theo quy định về quyền từ chối đầu tiên mà chúng tôi có thể được cấp trong một thời hạn được hai bên thỏa thuận, phạm vi sử dụng có thể được mở rộng đến lĩnh vực áp dụng cụ thể thứ hai.

Sự quan tâm của chúng tôi là gia tăng lợi nhuận và sử dụng sáng chế một cách tối đa. Ở giai đoạn sau, nếu công ty ông tìm ra được một ứng dụng mà chưa được xem xét trước đó thì chúng tôi nhất định sẽ coi công ty của ông là đối tác ưu đãi và chúng ta có thể bổ sung điều này vào trong hợp đồng theo đó các đề xuất trong tương lai của công ty ông sẽ được hưởng ưu đãi.

Hình thức thanh toán mong muốn của chúng tôi hầu như không khác với những hình thức mà công ty ông đang thực hiện trong kinh doanh. Chúng ta đàm phán dựa trên tính sáng tạo (có thể là sự thay đổi mang tính cách mạng) của sáng chế và các lợi ích thương mại mà sáng chế đó có thể mang lại trong phạm vi bảo hộ sáng chế và sự phát triển tiếp theo, cũng như khả năng bảo hộ và áp dụng của sáng chế.

Chúng tôi tin công nghệ tạo lớp bao này có tiềm năng lớn trong việc xử lý nhiều hóa chất và được phẩm cũng như trong lĩnh vực bảo vệ môi trường và trong việc phun hóa chất và phân bón trong nông nghiệp. Chúng tôi tin tưởng vào tiềm năng của công nghệ này đến mức mà hiện tại chúng tôi không muốn chuyển nhượng hoặc li-xăng nó một cách rộng rãi.

Tuy nhiên, ở giai đoạn đầu này, do chúng tôi nóng lòng xây dựng mối quan hệ hợp tác với công ty của ông nên chúng tôi tin rằng tốt nhất là cởi mở với công ty của ông ngay từ đầu. Đối với việc ứng dụng công nghệ cho thuốc hạ huyết áp, chúng tôi yêu cầu một khoản trọn gói là 1 triệu đôla Mỹ. Khoản tiền trả trước này nhằm đảm bảo cho chúng tôi về mức độ quan tâm và sự quyết tâm thật sự của công ty ông để đưa sản phẩm ra thị trường. Sau đó, chúng tôi yêu cầu được hưởng mức thù lao từ 2% đến 3% trên tổng doanh số bán hàng. Tôi đưa ra tỷ lệ này ở đây để tạo ra sự linh hoạt trong trường hợp bồi thường một khoản trọn gói đối với các khoản thù lao hoặc cho phép tăng thù lao trong một thời gian ngắn.

Nếu công ty ông muốn mở rộng phạm vi ứng dụng, ví dụ, với các hợp chất thuộc độc quyền của công ty ông, thì chúng tôi cần có quyền từ chối ban đầu đối với các hợp chất khác nhau như vậy. Với mục đích đó, tôi xin đề xuất rằng Công ty Chemical phải trả thêm 100.000 USD cho mỗi ứng dụng cụ thể để được phép yêu cầu và nhận được quyền ứng dụng công nghệ.

Tuy nhiên, trong trường hợp công ty ông muốn phát triển sáng chế này thông qua việc tìm kiếm bên thứ ba để li-xăng thứ cấp hoặc hỗ trợ bên thứ ba đó bằng cách đầu tư vào nghiên cứu - triển khai liên quan đến ứng dụng công nghệ thì đề nghị công ty ông cho chúng tôi biết rõ về các mục tiêu của công ty của ông, cũng như cố gắng đảm bảo cho chúng tôi về việc công ty của ông thực sự sẽ thương mại hóa một cách có hiệu quả công nghệ này. Với cách tiếp cận đó, chúng tôi muốn ông thu xếp để Công ty Chemical trả một khoản trọn gói cao hơn và một mặt, cụ thể hóa các khoản phí li-xăng và mặt khác là phần lợi nhuận mà Công ty Chemical chia cho chúng tôi từ các li-xăng thứ cấp. Chúng tôi muốn nhận được từ 25% đến 30% mọi khoản thanh toán trọn gói, phí li-xăng hoặc tiền bồi thường mà Công ty Chemical sẽ nhận được từ các li-xăng thứ cấp đối với sáng chế, phụ thuộc vào quy mô và rủi ro đầu tư từ phía Công ty Chemical. Chúng tôi cũng

cần đến các điều khoản để bảo đảm với chúng tôi về việc buôn bán và giới thiệu ra thị trường là có hiệu quả hoặc Công ty Indico nhận được khoản thu nhập thay thế cho việc li-xăng.

Tôi nghĩ là còn quá sớm để chúng tôi đưa ra các quyết định đầy đủ về giả thuyết thứ 2 này.

Tuy nhiên, dù thực hiện bằng cách nào thì chúng tôi luôn muốn giữ độc quyền cho công ty mình trong việc tìm ra và triển khai những ứng dụng mới đối với công nghệ hoặc với bên thứ 3 do chúng tôi lựa chọn. Chúng tôi sẽ giữ cho mình quyền chủ động cũng như độc quyền đối với ứng dụng cụ thể do chúng tôi phát triển (một mình hoặc cùng với đối tác khác) theo điều kiện mà chúng tôi đã thông báo cho ông ngay từ đầu là chúng tôi có kế hoạch thực tế nhằm phát triển ứng dụng cụ thể đó. Nếu chúng tôi trao cho ông các quyền phát triển công nghệ trong một lĩnh vực rộng hơn thì sau này, theo ý kiến của chúng tôi, mọi ứng dụng do công ty ông hoặc bên nhận li-xăng thứ cấp của công ty của ông phải được thực hiện dựa trên cơ sở không độc quyền.

Thưa ông Barnum, trên đây là một số nguyên tắc mà chúng ta phải cam kết và tôi hy vọng rằng việc tôi mô tả chúng ở đây có thể giúp ông trong những giao dịch tiếp theo giữa chúng ta. Tôi tin rằng thực sự ông có thiện chí theo đuổi sự phát triển của công nghệ này và tin rằng ông sẽ sớm chuyển cho chúng tôi các đề xuất của phía công ty của ông.

Tôi mong nhận được sự hồi âm của ông.

Trân trọng,

S. Xanadu

4. Bản ghi nhớ dành cho Nhóm đàm phán của Công ty Indico: Bản ghi nhớ về việc đàm phán qua điện thoại do ông Xanadu (Indico) ghi lại.

(LƯU Ý: Các bản ghi nhớ nội bộ này chỉ dành cho một số người liên quan nhằm hỗ trợ việc đánh giá một số dấu hiệu và mong muốn mà người khác tìm kiếm thông qua các cuộc trao đổi rộng rãi, có thể thông qua các cuộc họp đối thoại trực tiếp.)

Bản ghi nhớ

Người viết: S. Xanadu

Các cuộc đàm phán với Công ty Chemical

Ông Charles Barnum và Trưởng phòng Thương mại của công ty Chemical cùng với tôi đã khởi xướng một cuộc họp qua điện thoại. Cùng tham dự với tôi có Sandra Eureka.

Tôi mở đầu cuộc đàm phán về định giá với yêu cầu 1 triệu đôla Mỹ. Ông Trưởng phòng đưa ra sự chấp nhận miệng về một khoản thanh toán trọn gói là 500.000 đôla Mỹ. Mọi việc diễn ra có vẻ suôn sẻ. Chúng ta sẽ có vốn. Đó là một khoản tiền lớn để chúng ta đầu tư vào nghiên cứu và chúng ta có thể triển khai ngay không cần do dự hoặc chậm chể.

Hai bên cũng nhất trí là phần lớn nhất của khoản tiền trả trước sẽ được thanh toán thành 3 đợt trong vòng 3 tháng sau khi ký kết hợp đồng, dựa vào việc sản xuất thành công ba mẻ Sản phẩm khác nhau. "Sản phẩm" ở đây là sự ứng dụng sáng chế vào hợp chất được dụng của khách hàng là Công ty Chemical. Ba mẻ sản phẩm là: mẻ sản phẩm thử nghiệm do Công ty Indico thực hiện, mẻ sản phẩm ở quy mô công nghiệp được sản xuất tại xưởng của Công ty Chemical ở Nam Florida theo các điều kiện nhiệt đới và sau đó là mẻ sản phẩm dùng cho thử nghiệm lâm sàng. Số tiền còn lại được cam kết thanh toán vào ngày Công ty Chemical đạt được một hợp đồng với đối tác trong ngành dược phẩm để bắt đầu thử nghiệm lâm sàng.

Chúng tôi biết rằng hiện Công ty Chemical không thể sản xuất thuốc LowBloodMed cho khách hàng của họ tại các nước vùng nhiệt đới.

Chúng tôi thấy rằng thời hạn bảo hộ sáng chế cho các hoạt chất trong dược phẩm của họ sắp hết. Chúng ta cũng có Sandra đang tìm hiểu về sáng chế, do vậy chúng tôi có thể xem xét những lý lẽ của họ một cách tốt hơn.

Ngoài ra, thông qua các thông tin công bố công khai (ví dụ, các báo cáo hàng năm) tôi biết rằng Công ty Chemical có doanh số bán hàng cho loại sản phẩm này là 100 triệu đôla Mỹ, chiếm khoảng 10% thị phần thế giới (tổng doanh số bán dược phẩm của Công ty Chemical khoảng 5 tỷ đôla Mỹ). Công ty Chemical có thể nóng lòng muốn có được thời hạn bảo hộ sáng chế cho một công nghệ sản xuất mới có các đặc tính kiểm soát sự phân phối ưu việt hơn đáng kể so với việc đóng gói hiện tại bằng viên nén. Gần như chắc chắn rằng vấn đề thời gian là đặc biệt quan trọng đối với họ.

Công ty Chemical nhấn mạnh vấn đề có được các quyền ở phạm vi rộng. Tôi đã lưu ý họ về các bức thư mà tôi đã gửi cho họ trước đây và nói rằng chúng ta không thể làm được điều này. Tôi đã nói với tinh thần xây dựng rằng tôi sẽ giao cho các luật sư của chúng ta soạn thảo ra một phương án cho Công ty Chemical để có thể nhận được nhiều hơn các ứng dụng cụ thể khác đối với công nghệ của chúng ta.

Sau đó, Barnum vẫn khăng khăng rằng công ty chúng ta phải nhanh chóng có Ý định thư, trong đó nêu rõ việc chúng ta chỉ nhất trí đàm phán với họ về trước tiên là cải tiến sáng chế và cùng với họ ứng dụng sáng chế này vào LowBloodMed và sau đó là chuyển nhượng hoặc li-xăng một cách rộng rãi sáng chế đó. Ngay lập tức, tôi đã phản hồi rằng ban giám đốc của Indico chỉ có thể ký một Ý định thư với điều kiện Ý định thư này bao gồm nội dung về các khoản thù lao trong tương lai của Hợp đồng chính. Tôi cũng tuyên bố chúng ta đã nhất trí rằng các khoản thanh toán trước theo dự kiến phải được thực hiện trong vòng 3 tháng kể từ ngày ký kết hợp đồng.

5. Bản ghi nhớ dành cho Nhóm đàm phán của Công ty Chemical: Ghi chép về một cuộc đàm phán qua điện thoại – thực hiện bởi Charles Barnum (Công ty Chemical)

(LƯU Ý: Các bản ghi nhớ nội bộ này chỉ dành cho những người liên quan, nhằm giúp đánh giá một số dấu hiệu và mong muốn mà người khác tìm kiếm thông qua những trao đổi rộng rãi, hoặc trong các cuộc họp trực tiếp.)

Ghi chép

Của: C. Barnum

Cuộc nói chuyện qua điện thoại với Công ty Indico

Trong cuộc đàm thoại, tôi đã đạt được nhất trí về nguyên tắc để bắt đầu việc hợp tác với Công ty Indico. Một số do dự ban đầu đã biến mất khi có bà Eureka tham gia. Rõ ràng là bà ta có quyền lợi trong quá trình ứng dụng và có thẩm quyền ở đây.

Tôi phải giải thích (một cách bất đắc dĩ) rằng Công ty Chemical có một loại thuốc thành công ở thị trường Bắc Mỹ (đã được FDA chấp thuận) để điều trị bệnh huyết áp cao (tôi đã đăng ký nhãn hiệu cho hoạt chất này là LowBloodMed). Hoạt chất này chưa được nhận diện. Tôi đã giải thích rằng loại thuốc này cần được bảo quản dưới hình thức viên nang và rằng loại thuốc này rất nhạy cảm với môi trường ẩm ướt. Hiện cũng tốn nhiều chi phí hơn cho hình thức thương mại loại thuốc này khi công ty khách hàng muốn thay đổi cách thức đóng gói ở quy mô công nghiệp.

Tôi đã vẽ một bức tranh là mục đích kinh tế chung của chúng ta là một phần có lợi của sản phẩm hiện có, có thể nhanh chóng được chuyển sang điều trị và tôi nói rằng có thể trông đợi một khoản doanh thu khổng lồ.

Lãnh đạo công ty chỉ đạo tôi đưa ra một bản hợp đồng cụ thể để cải tiến công nghệ sản xuất của sáng chế này và để thử nghiệm ứng dụng sáng chế đối với thuốc LowBloodMed.

Chúng ta đã giải thích rõ ràng là chúng ta không thể trả 1 triệu đôla Mỹ, nhưng chúng ta có thiện chí ứng trước các chi phí phát triển lên đến 500.000 đôla Mỹ. Khoản tiền này được dành cho việc triển khai tạo ra lớp bao cho thuốc của khách hàng của công ty chúng ta và sẽ được thanh toán dưới hình thức trọn gói như họ yêu cầu trong các thư trước đây. Tôi đã đưa ra đề xuất thanh toán làm 3 lần, mỗi lần 100.000 đôla Mỹ và việc này có thể được thực hiện một cách nhanh chóng ngay sau khi ký kết hợp đồng chính. Tuy nhiên, việc chuẩn bị thử nghiệm lâm sàng sẽ cần thời gian dài hơn 3 tháng.

Chúng ta hy vọng sẽ nhận được thời hạn bảo hộ sáng chế mới nếu kỹ thuật sản xuất mới với các đặc tính kiểm soát sự phân phối này chứng minh được tính năng của mình. Thời hạn để triển khai là rất ngắn, do vậy việc đàm phán nhanh chóng là cần thiết.

Hình thức trình bày mang tính thương mại của sản phẩm có lớp bao này sẽ ưu việt hơn đáng kể so với hình thức viên nang như hiện tại. Vì thế, ngay cả khi không có sự bảo hộ sáng chế, chúng ta vẫn ở vào vị trí thuận lợi và ý kiến của tôi là nhanh chóng bắt đầu thử nghiệm các ứng dụng cho người.

Tôi đã đưa ra yêu cầu về một Ý định thư. Tôi nói rằng tôi muốn sớm có một Ý định thư nhấn mạnh việc ứng dụng công nghệ trên phạm vi rộng của Công ty Chemical, vì công nghệ này có thể trở nên nổi tiếng nhờ vào sự hỗ trợ sớm của chúng ta cũng như sự đầu tư và bí quyết sản xuất của chúng ta. Chúng ta phải có độc quyền hoặc ít ra là quyền duy nhất trong việc sử dụng toàn bộ công nghệ nền tảng này trên phạm vi toàn thế giới.

Lưu ý của Công ty chúng ta, ông Chuck Foresite đã nhấn mạnh rằng lý tưởng nhất là chúng ta giành được cho Công ty Chemical độc quyền áp dụng các sáng chế cho các ứng dụng mới và các công thức được cải tiến mà chúng ta (hoặc Công ty Indico) có thể tìm ra trong tương lai. Lãnh đạo của Công ty nhấn mạnh rằng chúng ta sẽ tính toán để thống nhất một tỷ lệ thù lao có lợi dựa trên doanh số bán sản phẩm có sử dụng công nghệ này và rằng chúng ta cũng phải đạt được một tỷ lệ tốt giống với tỷ lệ của ứng dụng đầu tiên cho các ứng dụng khác (sau này).

6. Số liệu thương mại (sẽ được lấy ra từ các ghi chép số 4 và 5 khi học viên được chia thành các nhóm)

I – Chi phí thử nghiệm

Một loạt các thử nghiệm tiền lâm sàng và lâm sàng sẽ được thực hiện trước khi được phẩm được cơ quan quản lý quốc gia cấp phép lưu hành. Trong trường hợp này, các thử nghiệm sẽ được tiến hành trên cơ sở nhanh chóng: 5 năm (trung bình là 10 năm). Chi phí cho việc thực hiện các thử nghiệm này là khoảng 20 đôla Mỹ, cụ thể như sau:

Giai đoạn	Chi phí (đôla Mỹ)	Thời gian
Tiền lâm sàng	1 triệu	1/2 năm
Lâm sàng 1 (tính an toàn)	1 triệu	1/2 năm
Lâm sàng 2 (tính hiệu quả)	5 triệu	1 năm
Lâm sàng 3 (lợi ích, phản ứng)	10 triệu	2 năm
Phê duyệt của FDA/ tiếp thị	3 triệu	1 năm
Tổng cộng	20 triệu	5 năm

II – Tỷ lệ thành công/lợi nhuận

Ước tính hợp chất này có khoảng 60% cơ hội thử nghiệm lâm sàng thành công và được cấp phép (trung bình 10%). Giá bán lẻ của hợp chất khoảng 50 đôla Mỹ, với mức lợi nhuận là 35 đôla Mỹ (hoặc 70%) trước khi cộng với tổng chi phí của công ty kể cả các chi phí nghiên cứu và tiếp thị).

B. Vắc xin điều trị bệnh lao

Nguồn gốc sự việc

Bệnh lao (TB), một bệnh truyền nhiễm kinh niên, là bệnh gây tử vong cao hơn nhiều so với bất kỳ một bệnh truyền nhiễm nào khác trên thế giới. Bệnh lao lây qua không khí và thường nhiễm vào phổi, mặc dù đôi khi cũng liên quan đến các cơ quan của cơ thể khác. Có khoảng 2 tỷ người, chiếm một phần ba dân số thế giới, bị nhiễm sinh khuẩn lao và số các ca mắc bệnh lao mới mỗi năm là hơn 8 triệu người. Bệnh lao lây lan đến các nền kinh tế, vượt qua biên giới và mọi độ tuổi.

Thường thì bệnh lao có thể được chữa khỏi với phác đồ kháng sinh phù hợp. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, số trường hợp bệnh lao kháng thuốc tăng lên một cách đáng kể. Mối lo lắng chính, thậm chí ở mức báo động là sự gia tăng số người mắc chứng lao kháng nhiều loại thuốc (MDR-TB) do các khuynh hướng nhiễm bệnh lao kháng hai hoặc nhiều loại thuốc.

Trên thế giới, ở các khu vực mà bệnh lao là phổ biến, trẻ sơ sinh được tiêm vắc xin phòng lao như một phần trong chương trình tiêm chủng do Tổ chức Y tế thế giới khuyến nghị. Trong cơ thể trẻ, vắc xin sẽ ngăn chặn sự lan truyền lao trong toàn bộ cơ thể, nhưng không ngăn chặn được sự lây nhiễm ban đầu. Ở cơ thể người lớn, theo các nghiên cứu ở quy mô rộng thì tác dụng của vắc xin là khác nhau một cách đáng kể. Do những hạn chế của vắc xin nên nhu cầu về các vắc xin có hiệu quả hơn là rất cấp thiết nhằm điều trị hoặc phòng chống lao, đặc biệt là chứng MDR-TB.

Cách đây ba năm, Tiến sỹ Humphries – một nghiên cứu viên cao cấp của Trường Đại học Melbourne giàu kiến thức về miễn dịch học, đã sáng chế ra một quy trình nuôi cấy hoặc sản xuất một vắc xin mà có khả năng giải quyết được các vấn đề nêu trên. Vắc xin này sản sinh ra hoặc kích hoạt sự miễn dịch bằng cách tạo ra một kháng nguyên và các phân bào được biết đến nhằm nâng cao phản ứng miễn dịch. Khía cạnh quan trọng trong sáng chế của Tiến sỹ Humphries là có hai hiệu quả đồng thời, đó là hiệu ứng bội nhân, tức là kích hoạt sự tiếp cận từ hai phía và nâng cao tính miễn dịch của cơ thể với bệnh nhiễm khuẩn.

Công ty TNHH Ocker – một nhà sản xuất các công cụ chẩn đoán để xác định sự nhiễm bệnh lao, được chuyển nhượng các quyền đối với sáng chế và được bù lại bằng một lượng cổ phiếu của Ocker. Trong một hợp đồng riêng biệt khác với Trường Đại học và Tiến sỹ Humphries, Công ty Ocker đã nhất trí mua lại số cổ phiếu đó với giá 125.000 đôla Mỹ trong thời gian 5 năm nếu sau này họ muốn bán các cổ phiếu đó. Công ty Ocker đã nộp đơn đăng ký sáng chế trên toàn thế giới và đã có được sự bảo hộ đối với nhãn hiệu Multi-Gene® - tên gọi hiện nay của vắc xin .

Tại một hội nghị về y tế gần đây tại San Francisco, ông McKenzie - Giám đốc điều hành Công ty Ocker đã gặp Tiến sỹ Washington để trao đổi về những công việc mà Tiến sỹ Humphries đang thực hiện. Tiến sỹ Washington bày tỏ sự quan tâm đối với sáng chế này và cho biết ông chính là Giám đốc phụ trách li-xăng của Tập đoàn Sam - một nhà sản xuất dược phẩm lớn của Hoa Kỳ. Tiến sỹ Washington đã yêu cầu ông McKenzie cung cấp thêm các thông tin chi tiết về vắc xin này.

Trở về Ôxtrâyli, ông McKenzie đã viết thư cho Tiến sỹ Washington mô tả về Multi-Gene® và những ưu điểm của nó (tài liệu số I).

Tiến sỹ Washington đã đáp lại bằng việc bày tỏ sự quan tâm và gợi ý một cuộc gặp gỡ giữa các bên trong chuyến thăm Ôxtrâyli sắp tới của ông (tài liệu số II).

Ông McKenzie chấp nhận lời mời gặp gỡ của Tiến sỹ Washington. Điều không may là thư ký của ông đã vô tình gửi lá thư chấp nhận với một bản sao báo cáo (chuẩn bị bởi Highflier & Co – một công ty phân tích tài chính cho Công ty Ocker (tài liệu số III), một bản sao thư của Tiến sỹ Humphries gửi ông McKenzie (tài liệu số IV) và ý kiến của Winningham & Losingham - đại diện sở hữu công nghiệp của Ocker về bản chào li-xăng của Trường Đại học Ductonia để bán vắc xin đó tại Hoa Kỳ (các tài liệu số V và VI).

Trong thư gửi ông McKenzie (tài liệu số IV), Tiến sỹ Humphries - nhà sáng chế đã thông báo rằng ông chấp nhận vị trí Giám đốc Bộ phận nghiên cứu của Tập đoàn Sam. Đây được coi là một tình huống “tin lành – tin dữ” đối với Công ty Ocker. Tin dữ là Tiến sỹ Humphries không thể hỗ trợ quá trình đàm phán cũng như không thể làm cho Công ty Ocker có củ cà rốt cho những thành quả trong tương lai từ phía nhà sáng chế. Tin tốt là Tiến sỹ Humphries có thể được mong đợi là một người ủng hộ cho Multi-Gene®

tại Tập đoàn Sam so với các vắc xin cạnh tranh mà họ có thể đang nghiên cứu.

Sau khi liên lạc bằng fax, các bên đã xác định rằng do vấn đề về thời gian và để thuận tiện cho các bên, ngoài cuộc gặp ở Ôxtrâyliya sẽ có cuộc gặp gỡ tại Đô-ha và Công ty Sam đã đề xuất một chương trình làm việc như sau:

1. Xem xét các cơ hội đối với Multi-Gene®.
2. Khả năng của các bên tham gia vào hợp đồng li-xăng và các điều khoản hợp đồng, bao gồm:
 - (a) Xác định đối tượng sẽ được li-xăng; và
 - (b) Cân nhắc vấn đề độc quyền/không độc quyền, có/không có quyền li-xăng thứ cấp và phạm vi lãnh thổ.
3. Nếu các bên đạt được sự thống nhất về các điều khoản của Hợp đồng thì sẽ áp dụng những vấn đề sau liên quan đến tài chính:
 - (a) Phương thức và thời hạn thanh toán bao gồm:
 - Trách nhiệm sản xuất vắc xin và tiến hành thử nghiệm;
 - Việc thanh toán bằng tiền mặt và khoản thù lao;
 - Li-xăng thanh toán toàn bộ một lần; và
 - (b) Các vấn đề liên quan đến tài chính khác.

Tài liệu 1**Công ty TNHH OCKER**

Người nhận: Tiến sỹ G. Washington

Giám đốc phụ trách li-xăng

Tập đoàn Sam

Thưa ông George,

Về việc: Vắcxin tái tổ hợp Multi-Gene®

Rất hân hạnh được gặp ông tại Hội nghị Bảo vệ sức khỏe thường niên tại San Francisco và như chúng ta đã thống nhất, tôi xin gửi kèm theo đây một số thông tin không bí mật mô tả công nghệ sản xuất vắcxin tái tổ hợp Multi-Gene® đã được bảo hộ sáng chế để ông xem xét.

Về cơ bản, hiện Công ty Ocker định hướng phát triển tương lai thành một công ty về công nghệ sinh học phát triển ở giai đoạn đầu, tập trung vào việc phòng và điều trị bệnh liên quan đến hệ miễn dịch ở người.

Công ty Ocker đã ký một hợp đồng với Tiến sỹ Humphries và Trường Đại học Melbourne để thương mại hóa quyền sở hữu trí tuệ nhất định và Công ty Ocker nhận được chuyển giao các quyền liên quan đến công nghệ sản xuất vắcxin tái tổ hợp Multi-Gene®. Hiện Công ty Ocker đang tập trung vào phát triển và thương mại hóa sản phẩm.

Vắcxin tái tổ hợp Multi-Gene® là một công nghệ nền mà có thể được ứng dụng trong nhiều lĩnh vực điều trị khác để tạo ra rất nhiều sản phẩm và phương pháp chữa bệnh. Thực tế, Công ty đã bắt đầu có những đóng góp vào việc sản xuất các sản phẩm mới hấp dẫn này.

Công nghệ là một chiến lược sản xuất vắcxin tái tổ hợp tiên tiến trong việc phân phối các phân tử trị liệu miễn dịch nhờ sự đồng biểu hiện kháng nguyên và sự phân bào trong một tế bào đích của vật chủ. Công nghệ đó được thể hiện trên hình vẽ kèm theo.

Như ông đã biết, vắcxin hoạt động bằng cách nâng cao sức đề kháng của cơ thể đến mức đáp ứng miễn dịch có hiệu quả đối với kháng nguyên. Nói chung, kháng nguyên là một phân tử lạ do một virút, vi khuẩn hoặc mầm bệnh hoặc phân tử khác tạo ra mà hệ miễn dịch của cơ thể phản ứng với, ví dụ, chúng tạo ra các kháng thể hoặc hoạt hóa các tế bào T. Các phân bào là những phân tử quan trọng được tích lũy trong hệ miễn dịch.

Công nghệ vắcxin tái tổ hợp Multi-Gene®, dưới dạng ADN tái tổ hợp, phân phối các kháng nguyên và phân bào nhằm kích thích đáp ứng miễn dịch và cho phép bảo vệ phù hợp cho kháng nguyên. Đáp ứng miễn dịch của cơ thể đối với kháng nguyên được nâng cao nhờ sự đồng biểu hiện của phân bào với kháng nguyên.

Công nghệ sử dụng một virút vô hại để phân phối vắc xin tái tổ hợp ADN vào hệ miễn dịch của người nhận. Khi người nhận bị nhiễm virút, kháng nguyên và phân bào này được biểu hiện trong các tế bào bị nhiễm virút và sau đó được giải phóng ra và do đó tạo ra một đáp ứng miễn dịch đối với kháng nguyên đó và với bệnh. Mặc dù không chỉ giới hạn ở virút cụ thể bất kỳ, Công ty Ocker đã sử dụng virút đậu mùa làm virút phân phối – loại virút này có ưu điểm về tính an toàn vì nó sẽ lây nhiễm nhưng không phát triển trong cơ thể của bên nhận không phải là gia cầm.

Công ty Ocker dự kiến tiến hành các thử nghiệm lâm sàng giai đoạn 1, 2 và 3 và sẽ li-xăng và liên minh chiến lược để đưa vắc xin này ra thị trường. Về vấn đề này, cần lưu ý rằng Công ty Ocker không có hợp đồng hợp tác với Quỹ đầu tư mạo hiểm GlaxoSmithKline's (GSK). Quỹ đầu tư đã sở hữu 5% cổ phiếu của Công ty Ocker, nhưng điều đó không tạo cho GSK bất kỳ sự ưu tiên nào trong việc có được sự tiếp cận hoặc các quyền đối với Multi-Gene®.

Công ty Ocker đang tiến hành chứng minh hiệu quả trên người của vắc xin lao của mình như bằng chứng về công nghệ nền và đã đạt được những tiến bộ đáng kể. Cơ quan quản lý sản phẩm trị liệu của Ôxtrâyliya (TGA) đã cho phép tiến hành các thử nghiệm lâm sàng ở giai đoạn 1 và 2 bằng cách sử dụng vắc xin được sản xuất tại Ôxtrâyliya bởi một nhà sản xuất đã được Cục Quản lý thực phẩm và dược phẩm Hoa Kỳ (FDA) cấp phép và bắt đầu lựa chọn bệnh nhân lao để tiến hành thử nghiệm. Thử nghiệm lâm sàng sẽ được thực hiện tại Ôxtrâyliya và những kết quả thu được sẽ cho thấy sự an toàn, khả năng miễn dịch cũng như hiệu quả trong thử nghiệm lâm sàng và những kết quả đó có thể được sử dụng để nhận được sự cho phép lưu hành theo quy định của pháp luật ở các nước khác. Ngoài ra, Tổ chức Y tế thế giới đã hỗ trợ công-xooc-xi-om (trong đó có Công ty Ocker) một khoản tiền trị giá 25 triệu đôla Mỹ để tìm ra vắc xin phòng ngừa bệnh viêm gan B.

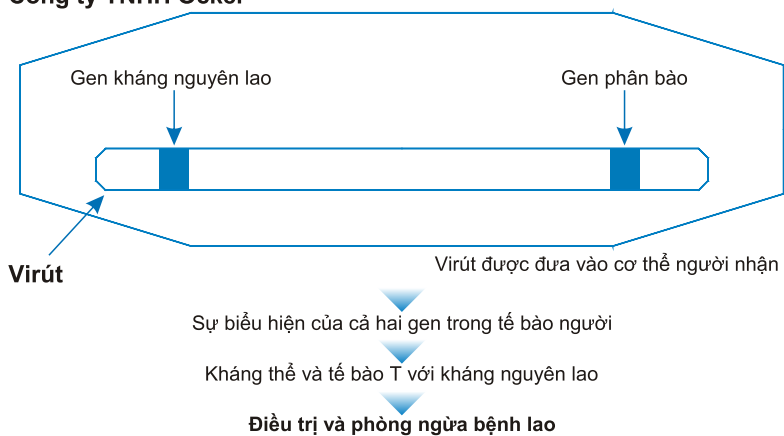
Công nghệ của chúng tôi được bảo hộ sáng chế tốt, các điểm yêu cầu bảo hộ có phạm vi rộng đã được cấp ở Hoa Kỳ, Canada và Ôxtrâyliya đối với (i) các chế phẩm hoạt thích đáp ứng kháng thể và (ii) các phương pháp sản xuất các chế phẩm đó. Để tiện cho ông tham khảo, chúng tôi gửi kèm theo đây bản sao Tóm tắt và các điểm yêu cầu bảo hộ của Bằng độc quyền sáng chế Hoa Kỳ số 5,999,310 với tác giả sáng chế là B. Humphries. Các đơn đăng ký tương ứng đang trong quá trình xem xét ở các nước khác bao gồm châu Âu, Nhật Bản và Trung Quốc, và chúng tôi tin tưởng rằng các Bằng độc quyền sáng chế cho các điểm bảo hộ tương tự sẽ được cấp vào thời điểm thích hợp.

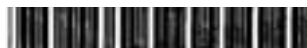
Chúng tôi cho rằng đây là một cơ hội tuyệt vời. Chúng tôi cam kết đầy đủ đối với việc thương mại hóa Multi-Gene® và đã chi hơn hai triệu đôla Mỹ để thực hiện việc đó, tuy nhiên chúng tôi cần có thêm vốn (và có lẽ một đối tác chiến lược) để phát triển mạnh mẽ hơn nữa đối với hợp chất này.

Ngay khi ông có dịp xem xét công nghệ này, chúng tôi mong được thảo luận về lợi ích của phía ông đối với công nghệ Multi-Gene®.

Trân trọng,

Barry McKenzie

Công nghệ Multi-Gene® - Quy trình hoạt động**Công ty TNHH Ocker**



US004722153

Bảng độc quyền chế Hoa Kỳ
[19]

[11] Bảng độc quyền sáng chế số:
5,999,310

B. Humphries

[45] Ngày cấp: 2 tháng 2 năm 1999

[54] VẮC-XIN TÁI TỔ HỢP

WO 8502200
A 5/1985 WIPO

[75] Tác giả: B. Humphries

[73] Người được chuyển nhượng: Trường
Đại học Melbourne

[21] Số đơn : 10462

[22] Ngày nộp đơn: 1 tháng 6 năm 1997

[57] **TÓM TẮT**

[30] Dữ liệu ưu tiên của đơn nước ngoài

4 tháng 7 năm 1996 [AU] Ô-xtrây-li-a
PH07212/92

[51] Int. Cl.A61K39/12

[52] U.S. Cl.424/186.1;
424/188.1;424/199.1; 435/320.1

[58] Lĩnh vực tra cứu514/414,
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] Tài liệu tham khảo được trích dẫn
TƯ LIỆU SÁNG CHẾ HOA KỲ

4,631,191 12/1986 Dale et al. 424/186.1 TƯ
LIỆU SÁNG CHẾ NƯỚC NGOÀI

WO 8502200 A 5/1985 WIPO.....
C07H 21/04

Vắc xin tái tổ hợp bao gồm một vectơ vắc xin với trình tự nucleotit đầu tiên có khả năng biểu hiện một phần hoặc hoàn toàn như một polypeptit kháng nguyên và trình tự nucleotit thứ hai có khả năng biểu hiện một phần hoặc hoàn toàn như một lymphokin hữu hiệu để nâng cao đáp ứng miễn dịch đối với các polypeptit kháng nguyên. Các vectơ vắc xin chứa virút bệnh đậu mùa, virút bệnh mụn rộp hoặc virút adeno và lymphokin có thể là một bạch cầu tố (interleukin), yếu tố hoại tử ung thư hoặc gama-interferon. Vectơ vắc xin có thể biểu hiện một polypeptit kháng nguyên mà lại là đối với vectơ của vật chủ.

2 yêu cầu bảo hộ, 17 hình vẽ

5,999,310

Yêu cầu bảo hộ:

1. Chế phẩm kích thích phản ứng miễn dịch đối với một polypeptit kháng nguyên trong cơ thể người hoặc động vật chứa một vectơ để biểu hiện polypeptit kháng nguyên trong cơ thể người hoặc động vật đó và vectơ này có chứa trình tự nucleotit được biểu hiện dưới dạng polypeptit này, cùng với một trình tự nucleotit thứ hai được biểu hiện dưới dạng polypeptit có hoạt chất lymphokin và là hữu hiệu để nâng cao đáp ứng miễn dịch trong cơ thể người và động vật đối với polypeptit kháng nguyên khi so với đáp ứng miễn dịch trong cơ thể người hoặc động vật được điều trị bởi một vectơ chỉ chứa trình tự nucleotit đầu tiên, trong đó polypeptit nêu trên có hoạt tính lymphokin được đồng biểu hiện với polypeptit kháng nguyên trong vật chủ là người và động vật.
2. Phương pháp sản xuất chế phẩm theo 1 bao gồm các bước: lồng vào vectơ nêu trên một trình tự nucleotit được biểu hiện như dưới dạng polypeptit kháng nguyên và là lạ đối với vectơ đó, cùng với trình tự nucleotit thứ hai được biểu hiện như polypeptit có hoạt tính lymphokin và là hữu hiệu để nâng cao đáp ứng miễn dịch trong cơ thể người và động vật đối với polypeptit kháng nguyên khi so với đáp ứng miễn dịch của người hoặc động vật được điều trị bởi một vectơ chứa chỉ một trình tự nucleotit đầu tiên mà trong đó polypeptit có hoạt tính lymphokin được đồng biểu hiện với polypeptit kháng nguyên nêu trên trong vật chủ là người và động vật này.

TÀI LIỆU II

TẬP ĐOÀN SAM

Người nhận: Ông B. Mackenzie

Giám đốc điều hành

Công ty TNHH Ocker

Ông Bazza thân mến,

Cảm ơn rất nhiều về bức thư gần đây của ông. Tôi vui mừng vì ông đã viết cho tôi về sáng chế của Tiến sỹ Humphries.

Hiện BCG là vắc xin được sử dụng phổ biến nhất cho bệnh lao trong vòng gần một trăm năm qua. Như ông đã biết, loại vắc xin này rất có hiệu quả trong việc phòng bệnh cho trẻ em và cũng có tác dụng phòng bệnh phong. Tuy nhiên, chúng tôi thấy rằng hiệu quả phòng lao của vắc xin này ở người lớn là khác nhau một cách đáng kể ở các khu vực khác nhau trên thế giới và dĩ nhiên, BCG không còn được giới thiệu để sử dụng tại Hoa Kỳ nữa, vì nó gây cản trở đối với việc kiểm tra biểu bì để phát hiện bệnh nhiễm lao. Phương pháp điều trị hiện nay đối với bệnh lao thường là sử dụng ba hoặc bốn loại kháng sinh đặc trị trong vòng sáu tháng. Phương pháp điều trị này nhìn chung là có hiệu quả, mặc dù gần đây đã xuất hiện một số dạng kháng thuốc ở bệnh lao.

Công nghệ mà ông nêu ra là một trong số những công nghệ mà Công ty Sam quan tâm và muốn được thảo luận thêm nhằm đạt được một hợp đồng thương mại, tuy nhiên chúng tôi nhìn thấy một số vấn đề khó khăn tiềm năng, cụ thể là:

(a) Do Viện quốc gia về dị ứng và các bệnh truyền nhiễm của Hoa Kỳ đã đưa ra "Kế hoạch tổng thể để phát triển vắc xin lao" của Viện, nên hiện đang có sự quan tâm nhiều hơn đến việc phát triển một vắc xin và phương pháp điều trị bệnh lao mới. Kết quả là, Chính phủ Hoa Kỳ bơm một lượng tiền đáng kể cho việc phát triển một vắc xin lao mới. Ngoài ra, hàng trăm triệu đôla Mỹ đã được chi cho các công ty được phẩm có nhiều kinh nghiệm hơn Công ty Ocker để phát triển các công nghệ vắc xin phổ biến và giành được thị phần trong việc sản xuất vắc xin lao.

Ví dụ, chúng tôi biết một tập đoàn nổi tiếng và có kinh nghiệm ở San Francisco vừa phát triển một vắc xin BCG được chuyển đổi gen với hiệu quả cao hơn. Chúng tôi cũng nghe nói về một Công ty của Thụy Sĩ đã sản xuất được một vắc xin bằng cách sử dụng sự biểu hiện của kháng nguyên lao trong vi khuẩn như khuẩn salmonella và khuẩn lysteria. Chúng tôi cũng được thông báo rằng GSK đã đạt được những tiến bộ với vắc xin bằng cách sử dụng AND trần, trong đó ADN có chức năng mã hóa các kháng nguyên lao được tiêm trực tiếp vào bắp thịt hoặc da và dĩ nhiên, đây là một cách đơn giản và rẻ tiền để đưa các kháng nguyên vào. Vì vậy, công nghệ "đa gen" của ông chỉ là một trong số các công nghệ hiện có để điều trị bệnh lao.

(b) Phát triển vắc xin là một thị trường cạnh tranh khốc liệt và chúng tôi không ngạc nhiên thấy rằng người khác đang phát triển các công nghệ trùng hoặc tương tự. Chúng tôi hy vọng ông đã thực hiện các tra cứu về tình trạng kỹ thuật và có thể cho chúng tôi biết những mặt mạnh trong sáng chế của ông. Trước khi tiến hành các bước tiếp theo, chúng tôi cần ông bảo đảm rằng chúng tôi có thể sử dụng công nghệ đó ở Hoa Kỳ mà không gặp bất kỳ rắc rối nào với những người đã được cấp bằng độc quyền sáng chế khác.

(c) Tôi chắc rằng ông hiểu rõ về các rủi ro liên quan đến biện pháp trị liệu bằng gen. Việc lồng các gen vào bộ gen người đôi khi không được thực hiện một cách dễ dàng. Công nghệ này bị một số dư luận xấu tại Hoa Kỳ sau cái chết của một bệnh nhân được điều trị bằng liệu pháp gen. Mặc dù chúng tôi có được sự bảo hiểm tốt nhưng vẫn có nhiều rủi ro nguy hiểm khi một hiểm họa về liệu pháp gen có thể làm sụp đổ bất kỳ công ty nào can đảm tham gia vào quá trình này.

(d) Liên quan đến tính rủi ro cao, ông đã đề cập đến việc cho phép lưu hành của TGA và các thử nghiệm thành công trên động vật. Tuy nhiên, với kinh nghiệm của mình, chúng tôi tin rằng tỷ lệ thành công của việc chuyển vắc xin từ động vật sang thử nghiệm ở người là dưới 10%. Ông phải hiểu được rủi ro mà bên nhận li-xăng gặp phải là rất cao và bất kỳ hợp đồng li-xăng nào cũng phải phản ánh thực trạng này.

(e) Một vắc xin phòng bệnh sẽ rất tốn kém và mất nhiều năm để đưa ra thị trường. Vắc xin phòng bệnh cũng tiềm ẩn rủi ro cao vì chúng bảo đảm sức khỏe cho con người, thường là trẻ em nên độ an toàn phải là 110%. Dĩ nhiên, việc điều trị cho bệnh nhân nhiễm lao sẽ ít tốn kém hơn và thời gian đưa ra thị trường nhanh hơn, nhưng số bệnh nhân ngày càng ít đi và chúng ta có thể thấy đối thủ cạnh tranh đã phát triển được một vắc xin mới và sau đó không ai mắc bệnh lao nữa.

(f) Dĩ nhiên, bệnh lao không là một loại virút đơn giản, giống như cúm. Có rất nhiều điều còn chưa được biết đến và chúng tôi không tin là có thể dễ dàng nhận được giấy phép lưu hành trên thị trường của FDA giống như một vắc xin cúm. Như ông biết, chúng ta cần được FDA cho phép sản xuất và đưa vắc xin ra thị trường.

Tôi dự định sẽ đến Melbourne trong vài tuần tới. Vì vậy, tôi đề nghị chúng ta sẽ gặp nhau. Tuần tới, tôi sẽ thông báo cho ông về thời gian và địa điểm cụ thể của buổi gặp.

Ông Bazza, tôi chắc chắn rằng nếu cả hai chúng ta đều hiểu được việc này, chúng ta sẽ có thể đạt được một hợp đồng mà cả hai bên đều chấp nhận được. Tôi mong được chia sẻ một cốc bia "Fosters" mát lạnh tại đất nước tươi đẹp đầy nắng của ông.

Xin gửi đến ông lời chào trân trọng.

Tiến sỹ George Washington
Trưởng phòng Chuyển giao công nghệ
Tập đoàn Sam

Tài liệu III

HIGHFLIER & CO Nhà phân tích Blue Sky

Kính gửi: Ông B. McKenzie
Giám đốc điều hành
Công ty Ocker

Multi-Gene / Tập đoàn Sam

Tóm tắt

Chúng tôi xin đề cập đến cuộc họp gần đây khi chúng tôi được yêu cầu xem xét các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và rủi ro (SWOT) đối với công nghệ Multi-Gene của công ty ông. Chúng tôi cũng lưu ý đến ý kiến mà ông đã đưa ra vào hôm thứ Hai rằng Tập đoàn Sam có thể sắp đến Melbourne và rằng trước khi hoàn thành bản Báo cáo chi tiết, chúng tôi sẽ khẩn trương chuyển cho ông bản tóm tắt sơ bộ ý kiến của chúng tôi. Dưới đây là Bản tóm tắt sơ bộ đó và trong điều kiện hạn chế về thời gian, chúng tôi tin rằng bản tóm tắt này sẽ giúp ích cho ông trong các cuộc thảo luận. Tất nhiên, chúng tôi luôn sẵn sàng tham dự các cuộc họp này nếu được yêu cầu.

Công nghệ

Multi-Gene có một số điểm mạnh:

- Nó hoạt động! Đúng, nó đã có tác dụng trong các thử nghiệm lâm sàng trên động vật bị nhiễm khuẩn lao, vi khuẩn lao hình que và rất phù hợp để triển khai trên cơ sở là công nghệ có một triển vọng tuyệt vời để ứng dụng trên cơ thể người (tất nhiên là các thử nghiệm ở giai đoạn I có vai trò quan trọng để xác định độ an toàn của công nghệ đó).
- Công nghệ có tiềm năng phòng ngừa và điều trị căn bệnh phổ biến nhất trên thế giới hiện nay – mỗi năm gần 10 triệu người nhiễm lao và có 3 triệu người chết vì căn bệnh này.
- Công nghệ này rất thông minh – mỗi kháng thể và phân bào có thể cùng một lúc tạo ra đáp ứng miễn dịch đối với bệnh hoặc khả năng nhiễm bệnh và phát huy tác dụng. Tác dụng hiệp đồng này nâng cao đáng kể khả năng điều trị bệnh thành công (Lưu ý rằng công nghệ đó cũng có thể là phù hợp với các vắc xin phòng ngừa hoặc phòng bệnh – càng thú vị hơn).
- Công nghệ được bảo hộ tốt về quyền sở hữu trí tuệ. Tính mới trong sáng chế của Tiến sỹ Humphries được Cơ quan Sáng chế Hoa Kỳ và các cơ quan sáng chế khác trên thế giới công nhận.

Công ty cổ phần Biovac - một tiền lệ hữu ích

Biovac là một công ty công nghệ sinh học nổi tiếng được niêm yết trên thị trường chứng khoán Ôxtrâyli và đặc biệt có một số điểm mạnh hơn so với Công ty Ocker nếu xét về vị trí và chiến lược tại thời điểm này.

Trước hết, chiến lược kinh doanh đã và đang được Công ty Biovac áp dụng là:

- Tìm ra các dược phẩm ở giai đoạn đầu nhằm giải quyết các nhu cầu chưa được đáp ứng ở quy mô rộng lớn, và
- Nhanh chóng đưa các dược phẩm đó vào quy trình hoạt động thương mại thực tế, đặc biệt thông qua việc thành lập liên minh chiến lược với các đối tác nhằm phát triển các dự án từ giai đoạn phát hiện hoặc giai đoạn thử nghiệm lâm sàng ban đầu.

Chiến lược của Biovac đã thành công. Công ty được thành lập vào năm 1985 nhằm hỗ trợ tài chính (đặc biệt là) cho các dự án nghiên cứu và phát triển một thuốc điều trị bệnh cúm bằng chế phẩm gây ức chế neuraminidaza. Công ty đã nhận thấy Big Pharma là một đối tác ưu tiên và một Đề mục chính của Hợp đồng đã được ký kết năm 1989 và một hợp đồng chi tiết được ký năm 1990.

Năm 1993, các thử nghiệm được thực hiện và hoàn tất với chi phí ước tính là 2 triệu, 5 triệu và 10 triệu đôla Mỹ (tương ứng với các giai đoạn I, II và III). Năm 1998, các đơn đã được nộp vào các cơ quan có thẩm quyền của Ôxtrâyli, châu Âu và Hoa Kỳ để xin phép sản xuất, tiếp thị và bán loại thuốc chữa bệnh cúm có tên gọi là Bonza ra thị trường. Trong năm tài chính kết thúc vào tháng 6 năm 2000, Bonza đã nhận được giấy phép và được chào bán thành công tại các thị trường châu Âu và Hoa Kỳ.

Trong năm đầu tiên, doanh số bán hàng đạt khoảng 100 triệu đôla Mỹ, chủ yếu ở thị trường châu Âu và Hoa Kỳ (mặc dù hiện nay Bonza được cấp phép bán ở trên 40 nước, chiếm 85% thị trường dược phẩm thế giới). Đối với Biovac, điều này có nghĩa là họ nhận được khoản thù lao 10 triệu đôla Mỹ (số tiền này có thể đã bao gồm cả phí li-xăng thanh toán trước hoặc các khoản thanh toán khác từ Big Pharma đã khấu trừ phí li-xăng (phù hợp) cho tổ chức nghiên cứu). Tuy không biết được lợi nhuận thực tế của Big Pharma là bao nhiêu nhưng chúng tôi ước đoán tương đối chính xác rằng 70% số tiền này là tiền lãi thực, trước khi tính thêm các chi phí khác bao gồm chi phí nghiên cứu và tiếp thị. Giá bán của Bonza là 100 đôla Mỹ. Một số liệu thú vị khác là năm ngoái Biovac đã chi 10 triệu đôla Mỹ từ khoản thu nhập 15 triệu đôla Mỹ vào hoạt động nghiên cứu – triển khai, cao hơn 10% so với tổng lệ của ngành công nghiệp này.

Trong tương lai có thể dự đoán được khả năng thâm nhập thị trường của Bonza tăng lên và doanh số bán hàng của Bonza trong 4 năm tới được kỳ vọng là đạt ít nhất 750 triệu đôla Mỹ, nhưng con số này vẫn còn là vừa phải vì Bonza sẽ nhận được giấy phép lưu hành tại nhiều nước khác và nhãn hiệu Bonza được mở rộng đến cả các loại thuốc dành cho trẻ em và dĩ nhiên đến cả các loại thuốc được phát triển để phòng ngừa (và điều trị) bệnh cúm. Tuy vậy, phân tích của chúng tôi cho thấy rằng Công ty Biovac đã gần như thu hồi vốn ngay từ năm bán hàng đầu tiên và đây là một sự khởi đầu thành công nhất.

Một số thông tin tài chính hữu ích

Tất cả chúng ta đều biết rằng trong tương lai một đôla có giá trị thấp hơn nhiều so với giá trị của một đôla mà chúng ta có trong tay ngày hôm nay do lạm phát và các rủi ro liên quan đến thương mại hóa công nghệ. Do đó, vấn đề cấp bách là chúng ta cần phải hiểu rõ về những nguồn thu và chi phí hiện tại và trong tương lai của Multi-Gene theo giá trị hiện tại của đồng đôla Mỹ bằng việc sử dụng phương pháp tính Giá trị dòng hiện thời (NPV hoặc DCF). Đồng thời, phụ thuộc vào việc thảo luận và sửa đổi, chúng tôi đã tạm tính giá trị ròng của công nghệ này là 125 triệu đôla Mỹ.

Số tiền này không cho phép bất kỳ một khoản thanh toán trọn gói hay trả thù lao nào cho Công ty Ocker và khi (hoặc nếu) ông đạt được thỏa thuận với Công ty Sam hay bất kỳ một bên nhận li-xăng nào khác thì lập tức khoản NPV này sẽ theo đó mà giảm xuống. Tuy nhiên, số tiền này phản ánh một giả thiết là chi phí và lợi nhuận của Công ty Biovac là thích đáng; các giai đoạn 1, 2 và 3 được hoàn thành sau các năm thứ nhất, thứ 3, và thứ 5; việc bắt đầu tiếp thị trong năm thứ 5 với hai triệu liều được bán ra sẽ tăng lên đến 90 triệu liều trong năm thứ 15; khoản thù lao phải trả cho Ductonia và các khoản thuế là 33%. Điều quan trọng là lãi suất chiết khấu phản ánh các rủi ro về kỹ thuật và thương mại có liên quan (lãi suất chiết khấu theo chi phí vốn bình quân (WACC) là khoảng 40%).

Có nhiều kỹ thuật thống kê liên quan đến lý thuyết xác suất và những số liệu tương đương có thể là rất hữu ích cho việc xác định sự phù hợp của những số lượng tiền cụ thể. Chúng ta sẽ tiếp tục thảo luận về vấn đề này tại cuộc họp rà soát về dự thảo tóm tắt này, sau đó chúng tôi có thể hoàn thành Báo cáo chi tiết.

Công ty Sam

Sam là một công ty nổi tiếng, mặc dù quy mô của công ty đứng sau các hãng khổng lồ như Pfizer, GlaxoSmithKline, Merck và Big Pharma. Lý do nổi tiếng là do cách đây vài năm Công ty đã thành công khi tung ra thị trường một loại thuốc mới và chúng tôi tin rằng Công ty này đang tích cực (và nóng lòng) tìm kiếm các cơ hội li-xăng. Do đó, theo quan điểm của chúng tôi, bệnh lao và công nghệ Multi-Gene là một cơ hội lớn cho Sam, đặc biệt là khi thị trường đối với bệnh lao ít nhất lớn gấp đôi thị trường của bệnh cúm. Có thể là chúng tôi quá lạc quan, nhưng chúng tôi thấy Multi-Gene có tiềm năng bán 1 triệu liều một năm, giống như Viagra (điều trị bệnh bất lực cho đàn ông), Lipitor (điều trị bệnh mỡ máu) và Norvase (điều trị bệnh huyết áp cao) của Pfizer.

Cuối cùng, cần nhấn mạnh rằng bệnh lao không chỉ có ở các nước như Căm-pu-chia, Nam Phi hoặc Zim-ba-bu-ê. Chỉ riêng tại Hoa Kỳ, hiện có khoảng 15 triệu người nhiễm bệnh lao. Từ năm 1993 đến năm 1996, riêng New York đã chi 750 triệu đôla Mỹ để bảo vệ các bệnh viện và nhà tù. Giả sử để thực hiện việc điều trị bệnh này, chi phí trung bình cho mỗi ca là 25.000 đôla Mỹ và trong trường hợp lao kháng đa thuốc thì chi phí có thể lên đến 250.000 đôla mỗi ca.

Với những lý do nêu trên, ông có thể ở vị thế rất mạnh, nhưng trong bất kỳ trường hợp nào chúng tôi đều thấy rằng ông sẽ được lợi nhiều nhất nếu đạt được một li-xăng trả trước trọn gói tiếp theo việc thương mại hóa công nghệ thành công và trong Báo cáo cuối cùng, chúng tôi sẽ mô tả một cách chi tiết và giải thích rõ kết luận này.

HIGHFLIER & CO



Tài liệu IV**Công ty TNHH OCKER**

Bản ghi nhớ

Người nhận: Ông B. Mackenzie

Người gửi: Ông B. Humphries

Thưa ông Bazza,

Sau khi đọc bản báo cáo từ Highfliers, tôi có thể hiểu được tại sao con tàu này lại ở trong tình trạng xấu như vậy. Bản báo cáo không đánh giá đúng những số liệu nêu trong báo cáo, chỉ có ông bị mất hàng ngàn đôla cho báo cáo đó.

Hãy để tôi chỉ cho ông thấy thực tế khác biệt hoàn toàn.

1. Tôi nghe đồn về ít nhất hai công nghệ cạnh tranh – công nghệ tạo vi khuẩn listeria với các kháng nguyên lao và công nghệ vắc xin ADN trần với nhiều kháng nguyên. Ngay khi chỉ một số tiền lớn để phát triển một quy trình thay thế và quy trình đó được FDA cấp phép lưu hành thì sẽ không có hy vọng cho bất kỳ công nghệ nào từ các nhà cạnh tranh khác và không loại trừ trường hợp của chúng ta!

2. Thật là tuyệt vời khi đề cập đến việc yêu cầu một khoản thanh toán trọn gói sau khi việc thương mại hóa công nghệ thành công. Tôi xin lưu ý ông rằng chỉ mất hai năm cho đến khi cổ phiếu của chúng tôi được giao dịch. Vì nguồn vốn của công ty đang bị phung phí bởi các chuyên gia tư vấn đắt tiền của ông như Highfliers thì ông sẽ gặp khó khăn lên đến 125.000 đôla Mỹ, trừ khi ông nhận được một khoản phí trả trước hoặc có được một hợp đồng đủ chặt chẽ để mà các cổ phiếu sẽ có giá trị hơn so với giá trị mua lại của chúng. Theo ý kiến của tôi, một khoản tiền thanh toán trước và phí li-xăng tính trên doanh số bán hàng là những gì chúng tôi muốn.

3. Chúng ta có được sự bảo hộ nào nếu Công ty Sam không theo đuổi tích cực vắc xin lao? Chúng ta có thể sử dụng và li-xăng hoặc bán vắc xin ở đâu? Chắc chắn rằng cách tốt nhất là ông cần đến một chuyên gia tư vấn tốt về li-xăng hơn là gặp các nghệ sĩ giả mạo với những khả năng và tính khái quát và các tiền lệ vô ích.

4. Ông bạn già Bazza ơi, ông không thể làm bất kỳ điều gì mà không có tôi được đâu. Tôi đã chấp nhận một vị trí nghiên cứu được trả lương rất cao ở Công ty Sam và tôi sẽ chuyển sang làm ở đó vào tháng tới. Hợp đồng của tôi với họ không cho phép tôi tư vấn cho bên ngoài, vì vậy ông phải tự làm thôi! Điều đó không có nghĩa là tôi không nghĩ về điều gì sẽ xảy ra – tôi vẫn nghĩ đó là một ý tưởng tuyệt vời và quá trình đó là rất ổn, với điều kiện ông phải triển khai và bán được công nghệ hơn là chỉ ngồi đó thuê viết các bản báo cáo đắt đỏ và vô ích.

Cảm ơn ông!

Tài liệu V**Trường Đại học DUCTONIA**
54 Gene Way, Ductonia, CA, USA

Kính gửi: Ông B. McKenzie
Giám đốc điều hành
Công ty TNHH Ocker

Về việc: Vắc xin tái tổ hợp

Thưa ông McKenzie,

Chúng tôi biết rằng công ty của ông là chủ sở hữu Bằng độc quyền sáng chế Hoa Kỳ số 5.999.310 trong lĩnh vực vắc xin tái tổ hợp. Liên quan đến sáng chế của công ty ông, theo quan điểm của chúng tôi thì rõ ràng là công ty ông có thể yêu cầu một li-xăng từ Trường Đại học Ductonia (UD) để sử dụng tối đa các ứng dụng liên quan đến sáng chế của công ty ông. UD đang chuẩn bị chào hàng công ty của ông với các điều kiện li-xăng ưu đãi về hệ thống chuyển giao gen có giá trị liên quan đến sáng chế Avipox của chúng tôi.

Mặc dù ngày nay có nhiều công nghệ được sử dụng để đưa vào các tế bào nhưng nhà nghiên cứu Henrietta Fouletta là người đầu tiên đề xuất việc sử dụng các vectơ Avipox làm công cụ chuyển các gen vào tế bào. Công nghệ này là đối tượng của Bằng độc quyền sáng chế Hoa Kỳ số 1234,567 thuộc sở hữu của UD và được biết đến với tên Sáng chế Avipox. Hệ thống vận chuyển gen do virút tạo ra này ưu việt hơn so với các công nghệ hiện có vì việc sử dụng các vectơ Avipox giải quyết được nhiều khó khăn hiện tại liên quan đến các vectơ do virút gây ra. Cùng với những tỷ lệ chuyển ưu việt hơn, việc sử dụng các vectơ Avipox tái tổ hợp sẽ hạn chế sự sao chép và loại bỏ mối quan ngại liên quan đến sự nhiễm virút.

UD được thành lập năm 1872 và đã thành công trong việc tạo dựng uy tín xuất sắc trong lĩnh vực công nghệ sinh học. UD có một danh mục lớn bằng độc quyền sáng chế tập trung vào các hệ thống chuyển gen. Tuy nhiên, chuyên môn của UD lại thuộc lĩnh vực nghiên cứu, không phải là thương mại hóa. Chúng tôi có những ghi chép đầy đủ liên quan đến việc chuyển giao công nghệ của chúng tôi và chúng tôi hiểu về gánh nặng phức tạp về phí li-xăng đối với các dược phẩm sinh học mới. Do đó, UD đã chuẩn bị đưa ra một li-xăng không độc quyền với mức giá rất phù hợp và ba phương án li-xăng khác nhau phụ thuộc vào khả năng sử dụng công nghệ:

Phương án 1. Sử dụng vắc xin nói chung

Phí cấp li-xăng là: 100.000 đôla Mỹ; và

Mức phí li-xăng tính trên doanh thu ròng: 0,5%.

Phương án 2. Sử dụng một vắc xin cho một bệnh duy nhất

Phí cấp li-xăng: 25.000 đôla Mỹ; và

Mức phí li-xăng tính trên doanh thu ròng: 0,5%.

Phương án 3. Sử dụng nhằm mục đích nghiên cứu/thử nghiệm/phi thương mại
Phí cấp li-xăng: 10.000 đôla Mỹ.

Tất cả các li-xăng nêu trên đây đều bị giới hạn trong lãnh thổ Bắc Mỹ (Hoa Kỳ, Canada và Mêhicô). Tuy nhiên, UD cũng có các độc quyền sáng chế đối với công nghệ này ở châu Âu, Trung Quốc và Nhật Bản và đang chuẩn bị đàm phán li-xăng có phạm vi toàn cầu, nếu cần thiết. Nếu cần có thể đưa ra một phương án mở rộng hoặc đạt được li-xăng có phạm vi châu Âu hoặc phần còn lại của thế giới – các hợp đồng tài chính cho li-xăng ở những lãnh thổ đó cũng giống như đối với các hợp đồng trong lãnh thổ Bắc Mỹ.

Theo yêu cầu của ông, chúng tôi có thể cung cấp cho ông hợp đồng li-xăng chuẩn để ông xem xét và chấp thuận. Đã có hơn 50 công ty nhất trí với hợp đồng li-xăng chuẩn của chúng tôi. Chúng tôi tin ông sẽ nhận thấy rằng các điều khoản về tài chính là chuẩn mực và khó có thể thay đổi các điều khoản của hợp đồng li-xăng chuẩn đối với một bên nhận li-xăng cụ thể.

Trân trọng,

John Avery,
Giám đốc phụ trách li-xăng
Trường Đại học Ductonia

TÀI LIỆU VI**WINNINGHAM & LOSINGHAM****Văn phòng Luật sư sáng chế**

Mật: Vì quyền lợi của khách hàng và công ty

Người nhận: Ông B. McKenzie

Giám đốc điều hành

Công ty TNHH Ocker

Thưa ông McKenzie,

Về việc: Trường Đại học Ductonia, Bằng độc quyền sáng chế Hoa Kỳ số 1.234.567 (Sáng chế Avipox)

Chúng tôi xin đề cập đến bức thư gần đây của ông đề nghị chúng tôi cho ý kiến về các vấn đề sau:

- Hiệu lực của Bằng độc quyền sáng chế;
- Việc sử dụng công nghệ Multi-Gene® tại Hoa Kỳ của Công ty Ocker (hoặc bất kỳ bên nhận li-xăng nào khác) có xâm phạm độc quyền sáng chế Avipox hay không; và
- Việc đạt được một li-xăng từ Trường Đại học Ductonia có cần thiết hay không.

Theo quan điểm của chúng tôi, tòa án sẽ cho rằng các điểm yêu cầu bảo hộ trong bằng độc quyền sáng chế của Avipox là có hiệu lực. Kết luận này dựa trên phân tích của chúng tôi khi xem xét hồ sơ và tình trạng kỹ thuật được trích dẫn trong đó. Như được chỉ dẫn, chúng tôi không tiến hành tra cứu tình trạng kỹ thuật riêng biệt. Cụ thể, chúng tôi cho rằng các yêu cầu pháp lý về tính mới và tính không hiển nhiên đã được đáp ứng. Chúng tôi đã phân tích các điểm yêu cầu bảo hộ theo các quy tắc ngôn ngữ thông thường. Tuy chúng tôi tin rằng các ý kiến đưa ra ở đây là chính xác nhưng nếu có kiện tụng thì luôn luôn vẫn có một sự không chắc chắn nhất định.

Do vắc xin và phương pháp sản xuất của Công ty Ocker thuộc phạm vi yêu cầu bảo hộ của sáng chế Avipox cả về nghĩa đen lẫn theo Thuyết tương đương, chúng tôi cho rằng Công ty Ocker sẽ phải chịu trách nhiệm pháp lý về hành vi xâm phạm độc quyền sáng chế. Lời khuyên ban đầu của chúng tôi là cần thận trọng để khẳng định vấn đề này trước khi tiến hành sản xuất hoặc bán sản phẩm thực sự ở các nước khác nhau.

Chúng tôi cũng đã xem xét thư của Trường Đại học Ductonia gửi Công ty Ocker liên quan đến việc li-xăng sáng chế Avipox. Xin hãy lưu ý rằng sáng chế Avipox bao gồm các điểm yêu cầu bảo hộ cả đối với sản phẩm và quy trình sản xuất nên việc nhập khẩu vắc xin tổ hợp Multi-Gene® vào Hoa Kỳ sẽ cấu thành hành vi xâm phạm độc quyền sáng chế theo pháp luật Hoa Kỳ. Do đó, nếu Công ty Ocker (hoặc bất kỳ bên nhận li-xăng nào khác) muốn sản xuất, nhập khẩu hoặc bán vắc xin Multi-Gene® tại Hoa Kỳ thì rõ ràng cần phải có được li-xăng cho sáng chế Avipox trong thời gian 15 năm tới. Chúng tôi đã xem xét các điều khoản được đề xuất và khuyến cáo rằng chúng tôi thấy các điều khoản đã phân ánh phương pháp chuẩn của trường đại học về việc chào bán li-xăng với chi phí thấp, không đàm phán trên cơ sở các điều khoản hợp lý và công bằng.

Trân trọng,

Winningham & Losingham

C. Quy trình giảm mức phát tán lưu huỳnh

Lịch sử vấn đề

Hơn 90% nguồn cung cấp quặng đồng của thế giới được khai thác dưới dạng khoáng vậth sunfua, nguồn này có thể được thu hồi dưới dạng tinh quặng thường chứa 20-30% lưu huỳnh. Thường thì tinh quặng này được nung chảy và hầu hết, nếu không phải là tất cả, lưu huỳnh bay vào không khí dưới dạng lưu huỳnh điôxit (SO_2). Cơ quan Bảo vệ môi trường của Hoa Kỳ yêu cầu thông qua một Quy chế quốc gia nhằm kiểm soát việc phát tán lưu huỳnh điôxit và hầu hết các nước ở châu Mỹ đều quy định là chỉ được phát tán nhiều nhất là 10% lượng lưu huỳnh có trong tinh quặng ra môi trường dưới dạng lưu huỳnh điôxit. Pháp luật của Úc và Canada cũng có quy định tương tự.

Cách đây ba năm Tiến sỹ Humphries - nhà tư vấn tự do về hóa học của Úc và New Zealand với kiến thức phong phú về kỹ thuật luyện quặng, đã khám phá ra một quy trình lợi dụng một phản ứng hóa học đã được biết đến để giảm lượng lưu huỳnh điôxit phát tán trong suốt quá trình tinh luyện khoáng vật đồng sunfua. Ông đã chuyển nhượng quyền đối với sáng chế này cho một công ty mới được thành lập của Úc và New Zealand có tên gọi là Công ty TNHH Ocker để đổi lại một số cổ phần của công ty này. Thông qua một hợp đồng riêng, Công ty Ocker đồng ý mua lại cổ phần đó với giá 100.000 đôla Mỹ trong thời hạn hai năm nếu Tiến sỹ Humphries muốn nhượng lại số cổ phần này trong thời gian đó. Công ty Ocker nộp đơn đăng ký sáng chế ở các nước mà công ty này cho là quy trình này có thể được sử dụng. Các nước này cũng đều bảo hộ nhãn hiệu CuprOz®, là tên được sử dụng khi đề cập đến quy trình này.

Ông McKenzie, Giám đốc điều hành của Công ty Ocker gặp Tiến sỹ Washington tại một Hội nghị về quản lý và chuyển giao quyền sử dụng trong chuyển công tác tại Hoa Kỳ và đề cập đến sáng chế của Tiến sỹ Humphries. Tiến sỹ Washington bày tỏ sự quan tâm đến sáng chế đó và nói rằng ông là Giám đốc điều hành về việc chuyển giao quyền sử dụng của Công ty Sam - chuyên sản xuất đồng chiếm giữ 20% thị phần Hoa Kỳ. Ông đề nghị ông McKenzie cho ông biết thêm thông tin về quy trình đó.

Trên đường về Úc, ông McKenzie đã viết thư cho Tiến sĩ Washington (Tài liệu 1) giới thiệu sơ bộ về CuprOz® và những ưu điểm của quy trình này.

Tiến sĩ Washington trả lời bày tỏ sự quan tâm (Tài liệu II) và đề nghị các bên gặp nhau trong chuyến công tác tới của ông đến Úc.

Ông McKenzie chấp nhận đề nghị gặp Tiến sĩ Washington. Nhưng điều không may là thư ký của ông lại vô tình kẹp lá thư đồng ý vào một bản sao báo cáo (Tài liệu III) do Highflier & Co - một công ty phân tích tài chính cho Công ty Ocker chuẩn bị và bản sao thư của Tiến sĩ Humphries gửi ông McKenzie (Tài liệu IV).

Trong thư gửi (Tài liệu IV) ông McKenzie, tác giả sáng chế - Tiến sĩ Humphries thông báo rằng ông này đã chấp nhận một vị trí cao hơn trong bộ phận nghiên cứu của Công ty Sam nhưng vẫn giữ lại cổ phần của Công ty Ocker. Điều đó được Ocker xem là một "tin vừa tốt – vừa xấu". Tin xấu là Tiến sĩ Humphries sẽ không sẵn sàng hỗ trợ các cuộc đàm phán nữa, Ocker cũng không có đủ dữ liệu trong tương lai từ tác giả sáng chế nữa. Tin tốt là ông có thể trở thành người bảo vệ cho quy trình CuprOz® tại Công ty Sam khi so sánh với các quy trình cạnh tranh khác mà tập đoàn này có thể tìm hiểu.

Sau khi trao đổi thông tin bằng fax, các bên xác định rằng để thuận tiện, các bên sẽ gặp nhau ở Cape Town thay vì Úc và do sức ép thời gian, Công ty Sam đề xuất một chương trình làm việc như sau:

1. Xem xét lại bản chất của quy trình CuprOz.
2. Xem xét khả năng các bên ký kết một hợp đồng chuyển giao quyền sử dụng bao gồm các điều khoản về:
 - (a) Xác định đối tượng cần được chuyển giao;
 - (b) Độc quyền/không độc quyền, có/không có hợp đồng chuyển giao quyền phụ, giới hạn lãnh thổ; và
 - (c) Hỗ trợ kỹ thuật của Công ty Ocker.

3. Nếu hai Bên đạt được các điều khoản thỏa thuận thì thỏa thuận tài chính sẽ được áp dụng bao gồm:
- (a) Hình thức và thời hạn thanh toán, ví dụ
 - Thanh toán bằng tiền mặt và phí li-xăng;
 - Phí li-xăng trọn gói; và
 - (b) Các vấn đề tài chính liên quan khác.

TÀI LIỆU 1

CÔNG TY TNHH OCKER

Tiến sỹ Washington

Giám đốc phụ trách việc chuyển giao công nghệ

Công ty Sam

Thưa ông George,

Tôi rất hân hạnh được gặp ông tại cuộc họp gần đây của LES (Hoa Kỳ). Trong dịp đó, tôi đã đề cập với ông về quy trình CuprOz® - quy trình thu hồi đồng độc quyền của chúng tôi nhằm thu hồi đồng từ khoáng vật sunfua với khả năng giảm đáng kể mức phát tán lưu huỳnh.

Tôi biết rằng cho đến nay các nhà sản xuất đồng của Hoa Kỳ đã cố gắng cản trở các cán bộ bảo vệ môi trường bởi vì những mối liên hệ chính trị và những lập luận hợp lý của họ rằng ngành công nghiệp đồng ở xa khu vực đông dân cư và tầm quan trọng của giá đồng rẻ đối với thế giới công nghiệp hóa. Tuy vậy, tôi tin rằng tình hình sẽ sớm thay đổi.

Ông có thể thấy được rằng cá vụ khởi tố cũng đã được thực hiện ở cả Ôttrâyliia vì pháp luật ở đây quy định mức tối đa cho việc phát tán chất lưu huỳnh là 10%. Tôi cũng biết trong một báo cáo gần đây với lời lẽ cứng rắn của Chủ tịch Hiệp hội khoáng sản châu Mỹ mà trong đó ông đã nói rằng: "Làm sạch hoặc ra tòa."

Quy trình của chúng tôi mang đến một cơ hội lý tưởng cho công ty của ông trong việc chuẩn bị đối mặt với điều không thể tránh khỏi. Bằng việc ứng dụng quy trình đã được thử nghiệm của chúng tôi, chúng tôi tin rằng trong hai năm tới nhà máy của ông không chỉ thỏa mãn giới hạn 10% hiện tại mà còn có thể thỏa mãn cả giới hạn 5% mà được đưa vào dự luật đệ trình lên Quốc hội Nhật Bản. Theo tôi được biết, không có một quy trình nào khác có thể đáp ứng những giới hạn này.

Quy trình thu hồi đồng từ sunfua liên quan đến việc đóng bánh một hỗn hợp gồm quặng đồng và vôi. Vôi chiếm tỷ lệ từ 80% đến 100% đương lượng theo tỷ lượng hàm lượng lưu huỳnh chứa trong khoáng vật và hai thành phần này được nghiền để tạo thành 200 đến 400 mesh; đóng bánh hỗn hợp này và nung ở nhiệt độ trong khoảng từ 400 và 600°C; và ngâm chiết hỗn hợp đã được nung bằng axit sunfuric để tạo ra dung dịch đồng sunfát, từ đó đồng có thể được thu hồi theo quy trình thông thường như điện phân, chiết tách bằng dung môi/điện phân hoặc gạn kết. Xin xem biểu đồ quy trình sản xuất dưới đây. Toàn bộ quy trình này hoạt động rất tốt trong thử nghiệm ở quy mô thí nghiệm do chúng tôi thực hiện và chúng tôi thu được bí quyết sản xuất quan trọng thông qua thử nghiệm ở quy mô này. Chúng tôi có thể chỉ ra rằng hiệu suất của quy trình này tương đương với hiệu suất của quy trình hiện có của các ông và rằng việc thu hồi vàng và bạc từ quặng thải có thể được thực hiện bằng quy trình thông thường của các ông.

Ưu điểm của quy trình CuprOz® là bằng cách tạo bánh hỗn hợp chúng tôi có thể dễ dàng kiểm soát tốc độ phản ứng. Đây là một yếu tố quan trọng nếu nhiệt độ phản ứng cần được kiểm soát vì quy trình này sẽ tỏa nhiệt. Nếu nhiệt độ tăng lên quá cao sẽ tạo ra các sản phẩm phụ ảnh hưởng đến quá trình ngâm chiết bằng axit sunfuric.

Điều may mắn là vôi có vai trò như một chất kết dính tự nhiên và làm cho các bánh có khả năng chịu đựng một lớp nung dây tới 18 inch, độ dày này có thể bảo đảm năng suất của máy lên đến 100.000 tấn mỗi năm cho hoặc từ ngành công nghiệp của ông. Một ưu điểm quan trọng khác nữa mà chúng tôi đã phát hiện được từ việc sử dụng các lượng tỷ lệ với so với hàm lượng lưu huỳnh chứa trong khoáng vật; chúng ta vừa có thể giảm lượng lưu huỳnh phát tán trong khi lại có thể cung cấp tất cả lượng axit sunfuric mà chúng ta cần từ lò điện phân và vẫn có thể dư thừa để bán, giá của sản phẩm phụ hữu ích này là 6 đô la/tấn. Các điều tra ở Ôxtrâyliya cho thấy rằng quặng thải là muối canxi sunfat còn có thể được bán để sản xuất thạch cao - sản phẩm được sử dụng một cách rộng rãi trong ngành xây dựng.

Chúng tôi đã được cấp bằng độc quyền sáng chế ở Ôxtrâyliya, Hoa Kỳ và Canada và hy vọng rằng các đơn nộp ở Chi-lê, Pê-ru, Nam Mỹ và Dâm-bi-a cũng sẽ được cấp bằng độc quyền sáng chế, nhờ đó sẽ bao gồm toàn bộ các nước sản xuất đồng chính của thế giới, và tin vào phạm vi rộng lớn và sức mạnh của chúng. Chúng tôi có các nghiên cứu thành công và vì vậy, bí quyết kỹ thuật của chúng tôi là rất hữu ích và có giá trị. Đặc biệt, quy trình đó sẽ có thể được ứng dụng ở Ôxtrâyliya và Canada do có sự kề nhau tương đối gần giữa lớp trầm tích đá vôi với các mỏ đồng. Tất cả những điều này cho thấy triển vọng tốt cho các hợp đồng li-xăng thứ cấp.

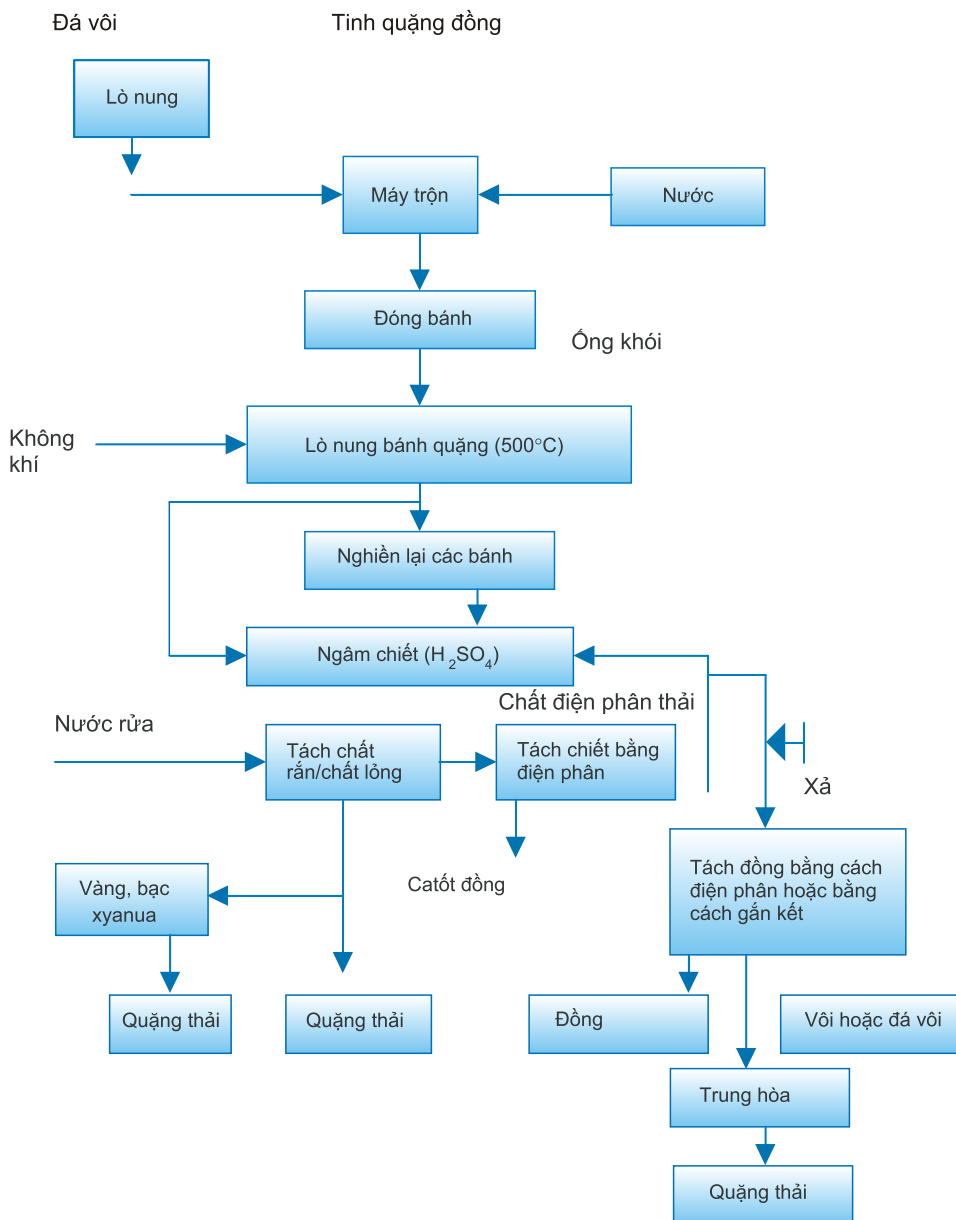
Tôi tin chắc rằng nếu ông hợp tác trong vấn đề này với chúng tôi, ông George, công ty của ông có thể thu hồi được chi phí nghiên cứu và triển khai (R&D) quy trình trong vòng 5 năm bằng cách ký các hợp đồng chuyển giao quyền sử dụng thứ cấp quy trình này. Sức ép về môi trường mà các nhà sản xuất trên toàn thế giới đang phải chịu đựng và nếu công ty của ông mua quy trình này bây giờ thì trong vài năm tới toàn bộ ngành công nghiệp sẽ đến gõ cửa công ty của ông để xin cấp li-xăng thứ cấp. Mặt khác, ông sẽ có cơ hội đóng cửa lại và có được lợi thế cạnh tranh đáng kể. Trong bất cứ trường hợp nào, với vị thế là công ty đầu tiên khai thác quy trình này, công ty của ông sẽ có cơ hội thu được mức lợi nhuận đáng kể. Vì chúng tôi đã đầu tư hơn một tỷ nửa đôla Mỹ để phát triển quy trình này nên chúng tôi rất tâm huyết với nó. Chỉ vì thiếu vốn nên chúng tôi không thực hiện được các bước tiếp theo.

Tôi mong nhận được phản hồi của ông và đề xuất rằng nếu công ty của ông quan tâm đến việc thiết lập mối quan hệ với Công ty Ocker thì chúng ta nên gặp nhau để thảo luận một hợp đồng.

Chúc ông mọi điều tốt lành,

CÔNG TY TNHH OCKER

Barry McKenzie
Biểu đồ kèm theo



TÀI LIỆU II**Cong ty SAM**

Ông McKenzie
Giám đốc điều hành
Công ty Ocker.

Kính gửi ông Bazza,

Cảm ơn bức thư ông đã viết cho tôi gần đây. Tôi rất vui mừng vì ông đã viết cho tôi về sáng chế của Tiến sỹ Humphries.

Tôi nhận thấy rằng ông đã quá bi quan về tình trạng ô nhiễm môi trường; như chúng ta đều biết các chính trị gia thường nói nhiều hơn làm. Chúng ta đều có chương trình kiểm soát tích cực sự ô nhiễm, theo đó việc sử dụng ống lọc khói để giảm lượng lưu huỳnh có trong khoáng vật xuống khoảng 40% đã cải thiện được thêm 35% so với các mức của chúng ta trước đó và lượng giảm này đến nay đã làm hài lòng các cơ quan chính quyền địa phương. Công ty Sam cho rằng đáng quan tâm đến quy trình mà ông đã giới thiệu là đủ để đảm bảo tổ chức các cuộc thảo luận tiếp theo cũng như đạt được một hợp đồng hợp tác có thể. Tuy nhiên, chúng tôi cũng đã thấy một số vấn đề nghiêm trọng sau:

- (a) Chúng tôi thấy khó có thể chấp thuận tính mới trong đề xuất của Tiến sỹ Humphries. Phản ứng giữa vôi và khoáng vật đồng sunfua để tạo ra canxi và đồng ôxít nhờ đó ngăn chặn việc phát tán lưu huỳnh có trong quặng dưới dạng lưu huỳnh điôxít đã được biết rõ trong lĩnh vực kỹ thuật này. Chúng tôi biết rằng quy trình đang được thực hiện tại Pé-ru bằng cách sử dụng tầng sôi chứa đá cuội trơ để tạo ra phản ứng mà ông đã đề cập.
- (b) Ông đã đề cập đến việc cung cấp bí quyết kỹ thuật, tuy nhiên, ông chỉ đề cập ở quy mô phòng thí nghiệm. Kinh nghiệm của mình khiến cho chúng tôi tin rằng phải chi một khoản ít nhất là 500.000 đôla Mỹ chỉ để hoàn thiện các thử nghiệm để tối ưu hóa quy trình mà chúng tôi có thể sử dụng được ở Hoa Kỳ và có được quyết định xây dựng một xưởng sản xuất thử. Sẽ cần một khoản đầu tư trị giá khoảng 1,5 triệu đôla Mỹ tiếp theo để phát triển xưởng sản xuất thử đó trước khi đưa ra quyết định thương mại hóa. Trong trường hợp này, rõ ràng là những rủi ro của bên nhận li-xăng là rất cao và bất kỳ hợp đồng li-xăng nào cũng phải phản ánh thực trạng này.
- (c) Chúng tôi tin rằng việc loại bỏ các quặng thải, đặc biệt là quặng thải thạch cao có thể gây ra những vấn đề lớn về môi trường, và

- (d) Ông khẳng định rằng quy trình CuprOz® là một quy trình sẵn có duy nhất mà không thể so sánh được. Chúng tôi đã được chào hàng máy tạo tinh quặng lưu huỳnh nhằm tạo ra dung dịch lưu huỳnh nồng độ cao thích hợp cho việc bán dưới dạng chất tẩy trắng cho các nhà máy sản xuất giấy. Chúng tôi đã không đạt được thỏa thuận xa hơn nào do quy trình, giống như quy trình của ông, chưa được phát triển hoàn thiện và người chào hàng quy trình này muốn một khoản phí trả trước cao. Chúng tôi cũng trì hoãn lại do sự suy giảm của ngành sản xuất giấy, nhưng điều này có thể thay đổi đáng kể trong tương lai.

Tôi sẽ đến Melbourne tháng tới và mong muốn được gặp ông. Tuần tới, tôi sẽ gửi qua fax cho ông thời gian và địa điểm tôi đến. Tôi chắc chắn rằng, ông Bazza, nếu cả hai chúng ta thảo luận về việc này thì chúng ta có thể đạt được một hợp đồng mà cả hai bên đều có lợi.

Kính thư,

Tiến sĩ George Washington.
Giám đốc phụ trách chuyển giao
công nghệ
Công ty Sam

TÀI LIỆU III**Highflier & Co.
Công ty phân tích tài chính**

Kính gửi: Ông McKenzie
Giám đốc điều hành
Công ty TNHH Ocker

Phân tích quyết định việc li-xăng tiềm năng quy trình CuprOz®

Theo chỉ đạo của ông, chúng tôi đã điều tra về điểm mạnh và điểm yếu theo quan điểm của ông về sáng chế thu hồi đồng của Tiến sỹ Humphries. Chúng tôi đã gắn tình hình của công ty ông với việc “phân tích” nhằm mục đích phát hiện tiềm năng tối đa của quy trình CuprOz® cho công ty của ông trong thời hạn trước mắt.

Chúng tôi thừa nhận về lời khuyên của ông rằng phương pháp sản xuất đồng hiện tại phát tán lượng lưu huỳnh điôxit quá lớn, vượt quá mức cho phép theo các quy định hiện hành của chính phủ. Chúng tôi cũng thừa nhận rằng hiện nay mức độ đó không được tuân thủ một cách nghiêm ngặt, nhưng có những dấu hiệu cho thấy rằng chúng sẽ sớm được thực thi và thậm chí những giới hạn nghiêm ngặt hơn còn có thể được áp dụng trong một vài năm tới.

Chúng tôi còn đưa ra đánh giá dựa trên giả thuyết rằng trên thực tế quy trình của Tiến sỹ Humphries sẽ giảm mức phát tán SO_2 xuống dưới mức 10% và có thể đạt đến mức dưới 5%. Theo tính toán của chúng tôi, quy trình này không làm giảm đáng kể chi phí sản xuất nhưng cũng không đắt hơn quy trình thông thường. Nếu ông cho rằng hiệu suất từ sáng chế của Tiến sỹ Humphries là đúng thì điều này sẽ cải thiện vị thế của ông được đề cập đến trong nghiên cứu này.

Điều tra của chúng tôi đã cho thấy một số vấn đề nổi bật liên quan đến ngành công nghiệp sản xuất đồng hiện nay:

- (a) Thị trường đồng thế giới trị giá khoảng 3 tỷ đôla Mỹ mỗi năm, con số này công ty ông sẽ thu được lợi nhuận lớn nếu có thể thuyết phục ngành công nghiệp sử dụng quy trình của ông. Rõ ràng là những biện pháp kiểm soát ô nhiễm sẽ không được các nhà sản xuất đồng áp dụng nếu họ có thể lãng tránh được việc này.
- (b) Số liệu công bố cho thấy những lò luyện đồng hiện nay có thể được thay đổi để gắn thêm những thiết bị kiểm soát sự phát tán nhằm đáp ứng các yêu cầu về 10% ô nhiễm hiện nay và chúng tôi đã lập ra bảng về những con số ước tính. Vào thời điểm thực hiện những nghiên cứu này, giá đồng được bán ở mức 30 xu Mỹ/kg. Chúng ta được khuyến cáo rằng những sự thay đổi nêu trên có thể sẽ không đủ để đáp ứng mức 5% theo yêu cầu.

BẢNG 1

	Chi phí: vốn	Vận hành	Trung bình cộng
Nguồn	xu Mỹ/kg đồng	xu Mỹ/kg đồng	xu Mỹ/kg đồng
Ngành công nghiệp được nghiên cứu	2,4	2,2	4,6
Bộ Năng lượng	3,4	3,3	6,7
Nhà Trắng	2,0 – 4,2	5,4	8,5
Bộ Môi trường	2,0 – 5,0	5,9 – 10,7	12,0

(c) Sản lượng đồng của thế giới trong hai năm qua và giá trung bình

	Sản lượng hằng năm	Giá trung bình
Hai năm trước	8,90 triệu tấn	353 Đôla Mỹ một tấn
Năm ngoái	8,36 triệu tấn	204 Đôla Mỹ một tấn

Giá đồng hiện nay (thị trường kim loại Luân Đôn) là 318 đôla Mỹ một tấn. Ngành công nghiệp ước tính rằng giá đồng sẽ tăng 5% mỗi năm. Với mức lạm phát vừa phải 5%, điều đó có nghĩa là giá đồng thực tế tăng 10% mỗi năm so với mức hiện nay.

(d) Báo cáo hằng năm gần đây nhất của Công ty Sam cho thấy ngân sách dành cho kiểm soát ô nhiễm trong ba năm là 30 triệu đôla Mỹ. Điều đó cho thấy rằng Công ty Sam sẽ thu được lợi nhuận thực sự khi xem xét quy trình của ông. Cũng cần lưu rằng con số giảm bất lợi trong báo cáo cho thấy năng lực sản xuất của Sam là 275.000 tấn/năm, việc tăng lên đến 4 lò luyện bắt đầu trong hai năm sẽ được thay thế trong 4 năm sau đó.

(e) Điều tra của chúng tôi cho thấy rằng "định mức của ngành công nghiệp" đối với việc thanh toán phí li-xăng cho một quy trình hoàn thiện trong ngành công nghiệp đồng là khoảng 0,6% giá trị của mỗi đơn vị đồng sản xuất được. Rõ ràng là các quy trình chưa hoàn thiện sẽ được thanh toán với một tỷ lệ thấp hơn. Thực tế, chúng tôi tin rằng bên nhận li-xăng có lẽ sẽ yêu cầu nhận được một li-xăng thanh toán trọn gói bởi vì đầu vào đáng kể mà họ muốn có được để ứng dụng quy trình vào thực tiễn thương mại, tức là bên nhận li-xăng muốn thanh toán trọn gói để được sử dụng không hạn chế trong toàn bộ vòng đời của quy trình này.

Chúng tôi không nghĩ là có một định mức công nghiệp trong ngành sản xuất đồng đối với quyền sử dụng nhãn hiệu CuprOz®. Tuy nhiên, quyền này vẫn có một giá trị nào đó, như sáng chế của Tiến sỹ Humphries trở nên nổi tiếng dưới nhãn hiệu này, cũng như tận dụng danh tiếng của Ôxtrâylia thông qua quy trình tuyển nổi để tách khoáng vật do Broken Hill phát triển vào những năm đầu 1900. (Ông sẽ biết rằng phương pháp tách này đã được sử dụng phổ biến nhất trên thế giới để tách khoáng vật).

- (f) Rất nhiều vấn đề liên quan đến việc phân tích các yếu tố động thiết yếu của nhà máy sản xuất đồng và việc hiểu đủ các yếu tố đó là cần thiết nhằm cho phép “ước tính” thích hợp cho việc sử dụng trong “phân tích quyết định.” Các yếu tố đó bao gồm:

Các yếu tố động thiết yếu cho nhà máy sản xuất đồng

Vốn đầu tư cơ bản – nhu cầu về lưu huỳnh (hoặc H_2SO_4)

Chi phí vận hành nhà máy – nguồn đá vôi

Bản chất của mỏ quặng – loại bỏ quặng thải

Quy mô nhà máy – Chất lượng đồng của thành phẩm

Thời hạn sản xuất – Tiêu chuẩn môi trường

Chi phí hữu ích cho các dạng nhà máy thay thế nhau là rất khó tính toán được. Chúng tôi sẽ sử dụng “con số ước lượng” để bắt đầu xác định các chi phí. Chi phí để lắp đặt một thiết bị chống ô nhiễm cho một nhà máy có công suất 100.000 tấn/năm sẽ tiêu tốn 30 triệu đôla Mỹ, tương đương với 300 đôla Mỹ cho mỗi tấn.

Về chi phí vận hành nhà máy, các chi phí chính là: chất phản ứng, thiết bị, nguồn nhân lực và bảo dưỡng. Chúng tôi không thể có được sự ước lượng hữu ích đối với các chi phí vận hành cho các loại nhà máy sản xuất thay thế nhau và các chi phí tương đương giả định.

Bản chất của mỏ quặng là một vấn đề quan trọng đối với việc thiết kế nhà máy. Vấn đề quan trọng ở đây là trữ lượng ước tính của mỏ quặng sẽ dẫn chúng ta đến những quyết định về quy mô và tuổi thọ của nhà máy. Ý nghĩa kinh tế về quy mô có thể là khác nhau giữa các dạng nhà máy khác nhau, ví dụ, công nghệ thủy luyện kim (như quy trình của Tiến sỹ Dr. Humphries) so với quy trình hóa luyện kim (như nung chảy).

Ngoài ra, việc ước tính đối với quá trình ra quyết định về nhà máy sản xuất đồng là một thị trường dành cho các sản phẩm phụ. Giá trị thị trường a-xít sulfuric là khoảng 6 đôla Mỹ mỗi tấn, giống như việc sử dụng công nghiệp axit sulfuric, việc xác định địa điểm cho nhà máy sản xuất đồng có thể có ý nghĩa kinh tế quan trọng vì những chi phí vận chuyển.

Một vấn đề quan trọng liên quan đến việc xác định vị trí cho nhà máy là nguồn đá vôi. Vấn đề này rất nhạy cảm về giá cả, nguồn cung cấp và chất lượng của việc sử dụng đá vôi. Việc loại bỏ chất quặng thải sunfat từ quy trình sản xuất có thể đối mặt với vấn đề môi trường. Chúng tôi đã thảo luận với một công ty cơ khí và thấy rằng không có vấn đề gì trong việc chôn canxi sunfat, mặc dù các công ty cơ khí khác lại cho rằng có một chút phức tạp hơn.

Mặc dù có những dự đoán đầy tự tin của Tiến sỹ Humphries nhưng không thể nói trước được rằng chất lượng đồng thành phẩm được sản xuất bằng quy trình đó là gần như tương đương với chất lượng đồng sản xuất được bằng quy trình khi được sản xuất với lượng lớn.

Việc thực thi các tiêu chuẩn môi trường và các sửa đổi bất kỳ khác về tiêu chuẩn môi trường trong tương lai sẽ là những yếu tố quan trọng đối với các nhà sản xuất đồng. Như đã được nêu trong báo cáo, chúng tôi biết rằng nhiều nhà máy sản xuất đồng hiện nay không thể đáp ứng các tiêu chuẩn về lưu huỳnh điôxit được thiết lập.

Với các yếu tố này, chúng tôi khuyến nghị rằng ông nên yêu cầu từ bên nhận li-xăng dự kiến một li-xăng trọn gói dựa trên một khoản phí li-xăng mang tính lý thuyết là 0,5% cho mỗi đơn vị đồng sản xuất được, số tiền đó sẽ được thanh toán một khi tiến đến giai đoạn thương mại hóa. Các số liệu tính toán nêu trong Bảng 2 được dựa trên khuyến nghị này. Việc tính toán giá đồng của chúng tôi dựa trên những dự đoán về giá đồng nêu trên và ngày bắt đầu của 2 năm sản xuất thương mại phù hợp với biểu đồ của Gantt kèm theo đây. Chúng tôi khuyến nghị rằng quy mô kinh tế nhỏ nhất của lò nấu chảy là khoảng 30.000 tấn/năm và do đó, chúng tôi đã tính toán được các khoản thanh toán trọn gói dự kiến áp dụng cho nhà máy có công suất 30.000 tấn/năm, 50.000 tấn/năm và 100.000 tấn mỗi năm. Tuổi thọ của nhà máy sẽ phụ thuộc vào trữ lượng mỏ đồng, quy mô của nhà máy và nhu cầu về đồng trên thị trường. Chúng tôi đã dự tính tuổi thọ của nhà máy là 5, 10 và 15 năm.

Như chúng tôi đã kiến nghị về một khoản thanh toán trọn gói, nhưng các số liệu tính toán của chúng tôi về phí li-xăng cho thấy sẽ là hợp lý nếu áp dụng tỷ lệ phí li-xăng chiết khấu, có lưu ý đến thực tế là bằng việc nhận một khoản tiền trọn gói, công ty của ông sẽ có tiền để sử dụng sớm hơn so với việc nhận phí li-xăng. Chúng tôi khuyến nghị rằng khoản phí li-xăng chiết khấu 10% sẽ được áp dụng, tuy nhiên, chúng tôi cũng đưa ra các số liệu tính toán đối với khoản chiết khấu 15%.

Ông cũng có thể cảm thấy tỷ lệ chiết khấu của chúng tôi không phản ánh đầy đủ các rủi ro có liên quan. Và, đối với người nhận li-xăng quy trình đó thì điều này rõ ràng là bên nhận li-xăng có thể mong đợi rằng sẽ tránh được rủi ro chứ không phải là gặp rủi ro.

Có những kỹ thuật thống kê liên quan đến lý thuyết xác suất và tương được suy giảm về độ chắc chắn mà có thể là hữu ích trong việc xác định sự phù hợp về các số lượng cụ thể. Chúng tôi sẽ tiếp tục thảo luận tại cuộc họp được tổ chức vào tuần tới để xem xét lại báo cáo, cũng như kế hoạch cho các hành động tiếp theo.

Highflier & Co.

BẢNG 2**Giá trị hiện tại: Triển vọng ngày nay**

Tỷ lệ phí li-xăng là 0,5%, bắt đầu từ năm thứ hai - đơn vị tính triệu đôla Mỹ

Sản lượng đồng 30.000 tấn/năm

Triệu đôla Mỹ	Thời gian		
Tỷ lệ chiết khấu	5 năm	10 năm	15 năm
10%	0,35	0,91	1,8
15%	0,33	0,86	1,7

Sản lượng đồng 50.000 tấn/năm

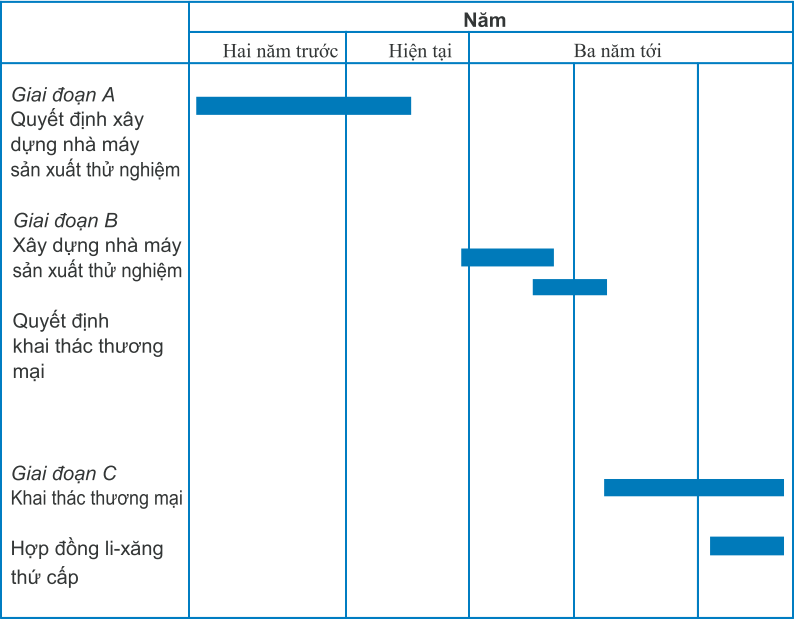
Triệu đôla Mỹ	Thời gian		
Tỷ lệ chiết khấu	5 năm	10 năm	15 năm
10%	0,58	1,5	3,0
15%	0,55	1,4	2,8

Sản lượng đồng 100.000 tấn/năm

Triệu đôla Mỹ	Thời gian		
Tỷ lệ chiết khấu	5 năm	10 năm	15 năm
10%	1,2	3,0	6,0
15%	1,1	2,9	5,7

Bảng 3

Biểu đồ GANTT đối với sự phát triển quy trình



Tài liệu IV**Công ty TNHH OCKER**

Ghi chép Gửi ông: B. Mackenzie

Người gửi: B. Humphries

Tôi rất ngạc nhiên khi đọc báo cáo của Highfliers. Báo cáo đó không đáng giá một xu, chứ đừng nói gì đến việc ông phải trả hàng nghìn đôla cho việc đó.

Hãy để tôi chỉ cho ông thấy thực tế khác biệt hoàn toàn.

Tôi nghe có những tin đồn về ít nhất hai quy trình cạnh tranh – đó là một công nghệ lọc khí siêu sạch và một quy trình sử dụng phản ứng của chúng tôi kết hợp với việc sử dụng đá cuội tro trong một tầng sôi nhằm kiểm soát được nhiệt độ phản ứng. (Quy trình thứ hai có xâm phạm độc quyền sáng chế của chúng tôi hay không?). Khi một lượng tiền lớn được sử dụng để phát triển bất kỳ quy trình thay thế nào thì sẽ không có hy vọng cho bất kỳ người nào khác, kể cả đối với chúng tôi!

Thật là thú vị khi đề cập đến việc yêu cầu một khoản thanh toán trọn gói sau khi đã tiến đến việc thương mại hóa. Xin ông nhớ rằng tôi có quyền chuyển nhượng số cổ phiếu trị giá 100.000 đôla Mỹ trong vòng 2 năm. Khi mà tiền của công ty đang bị phung phí bởi các chuyên gia tư vấn của ông như Công ty Highfliers và các văn phòng luật sư sáng chế thì ông cũng sẽ gặp khó khăn trong việc có được 100.000 đôla Mỹ trừ khi ông nhận được một số khoản phí trả trước hoặc ông có một hợp đồng đủ chặt chẽ quy định rằng cổ phiếu của tôi có giá cao hơn giá trị mua lại của chúng. Theo ý kiến của tôi, một khoản tiền thanh toán ngay lập tức và phí li-xăng dựa trên sản phẩm là điều mà chúng tôi mong muốn.

Chúng tôi có được sự bảo hộ như thế nào nếu Sam không thúc ép bằng bất cứ giá nào? Chúng tôi có thể tận dụng, li-xăng hoặc bán công nghệ đó ở bất cứ nơi nào hay không? Nếu như vậy, chúng tôi có thể bán bí quyết kỹ thuật, thiết kế nhà xưởng, v.v... hay không?. Chắc chắn rằng tốt hơn là bạn nên tìm kiếm một nhà tư vấn li-xăng giỏi hơn là các nghệ sỹ giả danh mà ý kiến của họ có thể là bất cứ thứ gì nhưng không có sự chắc chắn.

Dù ông có làm bất kỳ việc gì, ông Bazza, ông sẽ làm việc đó một mình mà không có tôi. Tôi đã chấp nhận một vị trí nghiên cứu với lương cao tại Công ty Sam và tôi sẽ rời khỏi nơi này vào tháng tới. Hợp đồng của tôi với họ không cho phép tôi thực hiện công việc tư vấn bên ngoài. Vì vậy, tôi không thể giúp đỡ ông được.

Điều đó không có nghĩa là tôi không cho rằng đây là một quy trình tốt – Tôi chắc về điều đó.

VII CHƯƠNG TRÌNH HỘI THẢO MINH HỌA

60 phút	Tổng quan về quyền sở hữu trí tuệ và chuyển giao công nghệ
60 phút	Chuẩn bị li-xăng công nghệ: Những tác động có tính chiến lược cho các doanh nghiệp, nguồn cung ứng cho các chủ sở hữu công nghệ và tiếp cận công nghệ phù hợp.
60 phút	sự cần trọng cần thiết Chuẩn bị cho việc li-xăng công nghệ: Thu thập các thông tin về công nghệ không được bảo hộ
60 phút	Tiếp cận các công nghệ phù hợp: Chứng minh
60 phút	Chuyển giao công nghệ: Các lựa chọn kinh doanh chiến lược
120 phút	Định giá công nghệ: Đánh giá các gói công nghệ Định giá công nghệ dưới dạng tài sản của công ty Phương pháp định giá
60 phút	Tổng quan về các thỏa thuận chính trong hợp đồng chuyển giao và tiếp nhận quyền sở hữu trí tuệ: Hợp đồng li-xăng Hợp đồng nhượng quyền thương mại, đại lý và phân phối Hợp đồng liên doanh
60 phút	Các nội dung cơ bản của hợp đồng li-xăng: Đối tượng, phạm vi, lãnh thổ, độc quyền, thời gian, cải tiến, các vấn đề tài chính, v.v. Kinh nghiệm đặc thù và điều khoản liên quan đến sáng chế, nhãn hiệu, bí quyết kỹ thuật
60 phút	Các nội dung cơ bản của hợp đồng li-xăng Luật áp dụng Giải quyết tranh chấp
60 phút	Kỹ năng đàm phán
60 phút	Kỹ năng đàm phán
120 phút	Chuẩn bị đàm phán, trình bày và tổ chức nghiên cứu các tình huống thực nghiệm
Một ngày	Tình huống 1: Đàm phán và soạn thảo hợp đồng li-xăng Rà soát và tổng kết
Một ngày	Tình huống 2: Đàm phán và soạn thảo li-xăng Rà soát và tổng kết

Chú giải

Giai đoạn chuẩn bị -

Trong ba ngày đầu tiên sẽ có một loạt các bài thuyết trình về các chủ đề được lựa chọn nhằm trang bị cho các học viên những kiến thức cơ bản phục vụ cho hai ngày đàm phán tiếp theo. Do đó, các học viên sẽ được giới thiệu về những kiến thức cơ bản về quyền sở hữu trí tuệ và li-xăng, tầm quan trọng của sự thận trọng cần thiết và của việc tra cứu thông tin sáng chế theo khía cạnh này, các công cụ khác nhau về định giá công nghệ, tổng quan về các biện pháp khác nhau về chuyển giao công nghệ dựa trên các nội dung cơ bản của hợp đồng li-xăng. Hai buổi tiếp theo sẽ thảo luận về những gợi ý hữu ích trong đàm phán. Với những kiến thức cơ bản này, học viên sẽ có được những kiến thức cơ bản về những vấn đề chính về li-xăng và sẽ được chuẩn bị tốt để tham gia vào các bài tập thực hành đàm phán.

Thực hành đàm phán -

Các học viên được chia thành các Nhóm đại diện cho bên giao và bên nhận li-xăng. Lý tưởng là mỗi đội sẽ có 5 học viên. Mỗi học viên sẽ đảm nhận một vai trò nhất định trong đội. Một người sẽ là Trưởng nhóm chịu trách nhiệm tiến hành đàm phán. Những người khác sẽ là, ví dụ như, chuyên gia tài chính, chuyên gia pháp lý, kế toán, chuyên gia kỹ thuật và sẽ chịu trách nhiệm về từng khía cạnh cụ thể của Hợp đồng và có những đóng góp tương ứng trong quá trình đàm phán. Các đội sẽ được cung cấp các tình huống nghiên cứu để đọc và thảo luận vào buổi sáng hôm sau.

Trong ngày thực hành đàm phán, họ sẽ tập trung và có một buổi sáng để thảo luận trong nội bộ Nhóm về các mục tiêu và chiến lược đàm phán của họ. Trong khi thực hành đàm phán, họ sẽ sử dụng Các đề mục chính của hợp đồng để xác định các kết quả tối ưu có thể đạt được từ đàm phán. Họ cũng sẽ dự đoán mong muốn và mục đích của bên kia và chuẩn bị giải pháp. Họ cố gắng đàm phán từng nội dung theo bản các đề mục chính của hợp đồng, theo đó từng nội dung cơ bản sẽ được thảo luận.

Buổi chiều, học viên sẽ tiến hành đàm phán và Trưởng nhóm sẽ bắt đầu thảo luận và cùng với toàn nhóm điểm qua tài liệu các Đề mục chính của hợp đồng, yêu cầu các chuyên gia trong từng lĩnh vực chuyên môn đóng góp ý kiến về lĩnh vực có liên quan. Cả hai đội sẽ cố gắng đạt được một hợp đồng “cả hai bên đều thắng”. Hai bên sẽ tiến hành ký kết khi đạt được hợp đồng.

Khi mà cả hai bên đã đạt được hợp đồng mà họ thấy thỏa mãn hoặc hai bên đều thừa nhận rằng sẽ không có khả năng đạt được một hợp đồng nào, họ sẽ thông báo cho tất cả các học viên của hội thảo về việc họ bắt đầu đàm phán từ đâu và họ kết thúc đàm phán ở chỗ nào. Tức là, họ muốn có hợp đồng nào, một hợp đồng lý tưởng và họ đã đạt được hợp đồng lý tưởng đó. Nếu không đạt được thì họ sẽ phải vui vẻ với những gì họ đàm phán được. Những gì họ nhượng bộ và những gì họ đạt được. Họ học được những gì từ quá trình đàm phán này. Khi mỗi nhóm giao và nhận li-xăng đã trình bày xong ý tưởng của họ, các học viên có thể biết được một loạt các hợp đồng với các điều khoản và các điều kiện khác nhau và sẽ biết được rằng có nhiều tình huống để đạt được hợp đồng mà “cả hai bên đều thắng”.

TÀI LIỆU THAM KHẢO KHÁC

ĐÀM PHÁN

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.

CHUYÊN GIAO QUYỀN SỬ DỤNG (LI-XÃNG)

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.

THÔNG TIN SÁNG CHẾ

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.

ĐỊNH GIÁ

Pitkethly, Robert. *Định giá sáng chế: Xem xét các phương pháp 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.

PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI

Trott, P. *Quản lý đổi mới và quản lý sản phẩm mới* (Delhi: Công ty Addison Wesley Longman (Singapore), năm 2000), mã số sách quốc tế ISBN 81-7808-140-7.

Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO)

WIPO là tổ chức liên chính phủ thuộc hệ thống các cơ quan chuyên môn của Liên hợp quốc. WIPO có nhiệm vụ bảo đảm quyền của các nhà sáng tạo và chủ sở hữu quyền sở hữu trí tuệ được bảo hộ trên toàn thế giới, và các nhà sáng chế và các tác giả được công nhận và thưởng thường cho sự sáng tạo của họ.

Nhiệm vụ của WIPO là thông qua sự hợp tác quốc tế để thúc đẩy sự sáng tạo, phổ biến, sử dụng và bảo hộ các sản phẩm trí tuệ của con người vì mục đích phát triển kinh tế, văn hóa và tiến bộ xã hội.

WIPO khuyến khích, *ngoài các hoạt động khác*, việc đưa quản lý sở hữu trí tuệ vào trong chính sách phát triển quốc gia và chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp. Do đó, sở hữu trí tuệ có thể đóng góp vào việc phát triển kinh tế, đặc biệt là ở các nước đang, kém phát triển và các nước có nền kinh tế chuyển đổi bằng cách thúc đẩy việc sử dụng có hiệu quả hệ thống sở hữu trí tuệ nhằm nâng cao năng lực về công nghệ và cải thiện khả năng cạnh tranh trong thị trường nội địa và trên các thị trường xuất khẩu.

Để biết thêm thông tin xin liên hệ:

Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO)

Địa chỉ: 34, chemin des Colombettes,
Geneva, Thụy Sĩ
Điện thoại: (+41-22) 338 9111
Fax: (+41-22) 733 54 28
E-mail: wipo.mail@wipo.int
Internet: www.wipo.int
Có thể mua các ấn phẩm của WIPO trên
qua trang web: www.wipo.int/ebookshop

Hoặc

Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam

Địa chỉ: 386 Nguyễn Trãi, Thanh Xuân,
Hà Nội, Việt Nam
Điện thoại: (+84.4) 858 30 69/55 88 217
Fax: (+84.4) 558 33 28
Email: vietnamipo@noip.gov.vn

Có thể nhận miễn phí bản tiếng Việt của ấn phẩm tại: www.noip.gov.vn

Ấn phẩm này được phát hành bằng nguồn tài trợ của Quỹ tín thác WIPO/Nhật Bản và Dự án Việt Nam – Thụy Sĩ về sở hữu trí tuệ (SVIP.)

Ấn phẩm WIPO số 906 VN (Vietnamese).

Giấy phép xuất bản số 150 /GP-CXB do Cục Xuất bản, Bộ Thông tin và Truyền thông cấp ngày 25/9/2008.

Trung tâm Thương mại quốc tế (ITC)

ITC là cơ quan hợp tác về công nghệ của Hội nghị Thương mại và Phát triển của Liên hợp quốc (UNCTAD) và Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) về các khía cạnh quản lý và phát triển thương mại của các doanh nghiệp.

ITC hỗ trợ các nền kinh tế đang phát triển và đang trong giai đoạn chuyển đổi, và đặc biệt là khu vực kinh doanh trong nỗ lực khai thác tối đa tiềm năng của họ để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu.

ITC hoạt động trong 6 lĩnh vực:

Phát triển sản phẩm và thị trường,
Phát triển dịch vụ hỗ trợ thương mại,
Thông tin thương mại,
Phát triển nguồn nhân lực,
Quản lý cung và cầu quốc tế,
Đánh giá nhu cầu, xây dựng các
chương trình xúc tiến thương mại,

Trung tâm Thương mại quốc tế (ITC)

Địa chỉ: 54-56 rue de Montbrillant,
Geneva, Thụy Sĩ
Điện thoại: (+41-22) 730 01 11
Telefax: (+41-22) 733 44 39
E-mail: itcreg@intracen.org
Internet: www.intracen.org
Có thể mua các ấn phẩm của ITC trên trang
web : www.intracen.org/eshop

Để biết thêm các ấn phẩm và nội dung về sở hữu trí tuệ liên quan đến doanh nghiệp, xin vui lòng xem trang web của Phòng Doanh nghiệp nhỏ và vừa của WIPO tại www.wipo.int/sme/en/. Bạn cũng có thể đăng ký để nhận Bản tin điện tử miễn phí hàng tháng của Phòng Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại www.wipo.int/sme/en/documents/wipo_sme_newsletter.html.

Mã số sách quốc tế ISBN: 92-805-1247-7