



VĒRTĪBU MIJA

SARUNAS PAR TEHNOLOĢIJU LICENCĒŠANU

Mācību rokasgrāmata



PASAULES
INTELEKTUĀLĀ
ĪPAŠUMA
ORGANIZĀCIJA



Starptautiskās tirdzniecības centrs
UNCTAD / WTO

Šī rokasgrāmatā neaizstāj profesionālu padomu juridiskos jeb licencēšanas jautājumos. Pirms iesaistīšanās sarunās par tehnoloģijas licences līguma noslēgšanu ieteicams lūgt profesionālu padomu.

Starptautiskās komercdarbības vides un intelektuālā īpašuma normatīvajā regulējumā notiek daudz pārmaiņu, un tās notiek ātri. Ieteicams pārbaudīt aktuālo stāvokli, konsultējoties ar attiecīgajām nacionālajām, reģionālajām un starptautiskajām institūcijām.

Šajā rokasgrāmatā izklāstītie viedokļi ir tās autoru viedokļi, un tie ne vienmēr atspoguļo oficiālo PIŅO un STC pozīciju.

Kompāniju un organizāciju nosaukumu vai mājas lapu minēšana nenozīmē, ka PIŅO vai STC tās atbalsta vai reklamē.

ROKASGRĀMATAS MATERIĀLU IZMANTOŠANA

PIŅO un STC aicina plaši izmantot šajā rokasgrāmatā iekļauto informāciju ar šādiem nosacījumiem:

- Rokasgrāmatas daļas un izvilkumus drīkst kopēt, pārdrukāt, izplatīt, demonstrēt un tulkot izmantošanai rakstos bez iepriekšējas atļaujas prasīšanas. To darot, atsauce uz šo rokasgrāmatu jāveic šādā veidā: „Ņemts/pārdrukāts/tulkots no brošūras *“Exchanging Value – Negotiating Technology Licenses, A Training Manual”*, ko publicējusi Pasaules Intelektuālā īpašuma organizācija (PIŅO) kopā ar Starptautiskās tirdzniecības centru (STC).” Turklāt šādu rakstu kopijas jānosūta PIŅO un STC.
- Taču, pārdrukājot vai tulkojot šo rokasgrāmatu peļņas nolūkā, iepriekšēja PIŅO un STC atļauja ir nepieciešama; tā nepieciešama arī rokasgrāmatas adaptācijai attiecīgās valsts vajadzībām.
- Pārdrukājot vai tulkojot rokasgrāmatu, nav atļauts mainīt tās saturu, grafisko noformējumu, formātu, burtveidolu un krāsas.
- Adaptējot rokasgrāmatu valsts specifiskām vajadzībām, to drīkst modificēt tikai tādejādi, ka tiek pievienota atsevišķa nodaļa ar attiecīgo informāciju.

PIŅO/STC autortiesības (2005); tulkojuma autortiesības – Latvijas Patentu valde (2008)

Šī publikācija ir tulkota latviešu valodā un reproducēta ar oriģinālās publikācijas angļu valodā autortiesību īpašnieku – Pasaules Intelektuālā īpašuma organizācijas (PIŅO) un Starptautiskās tirdzniecības centra (STC) atļauju. PIŅO un STC nav atbildīga par šīs publikācijas tulkojumu vai pārveidi.

Bez Pasaules Intelektuālā īpašuma organizācijas un Starptautiskās tirdzniecības centra iepriekšējas rakstiskas atļaujas šīs publikācijas daļas nedrīkst reproducēt, uzglabāt atlases sistēmās vai izplatīt jebkāda veidā, ieskaitot izplatīšanu ar elektroniskiem, fotokopēšanas, mehāniskiem un citiem līdzekļiem, izņemot tos, kas minēti sadaļā „Rokasgrāmatas materiālu izmantošana”.



VĒRTĪBU MIJA

SARUNAS PAR TEHNOLOĢIJU LICENCĒŠANU

Mācību rokasgrāmata



PASAULES
INTELEKTUĀLĀ
ĪPAŠUMA
ORGANIZĀCIJA



Starptautiskās tirdzniecības centrs
UNCTAD / WTO



SATURS

PRIEKŠVārds	5
PATEICĪBAS	7
PAR ROKASGRĀMATU	10
1. Ievads – Kāpēc licencēt?	13
Kā kompānijas kļūst konkurētspējīgas un saglabā šo statusu?	14
Vai licencēšana ir pareiza stratēģija?	17
Pārdošana vai licencēšana	17
Licencēšanas priekšrocības	19
Licencēšanas trūkumi	20
2. Sagatavošanās tehnoloģijas licencēšanai	21
Pienācīga rūpība	21
Patentu informācija	23
<i>Kas ir patentu informācija?</i>	23
<i>Patentu informācijas izmantošana</i>	25
<i>Patentu dokumentu saturs</i>	27
<i>Piekluve patentu informācijai</i>	29
Paļāvības nezaudēšana	30
Saprašanās memorands (MOU)	
Jeb nodomu vēstule	31
Izplatīšanas līgums	31
3. Cik tā ir vērtā?	32
Tehnoloģijas novērtēšana	33
<i>Izmaksu metode</i>	34
<i>Ieņēmumu metode</i>	35
<i>Tirgus metode</i>	36
<i>Citi kritēriji</i>	39
<i>Noslēguma komentāri</i>	41

4. LICENČU LĪGUMU PĀRSKATS	42
LĪGUMA PRIEKŠMETS	44
TIESĪBU APJOMS	46
<i>Ekskluzīva, solo vai vienkāršā licence</i>	48
<i>Visvēlamākais licenciāts</i>	49
<i>Teritorija</i>	50
<i>Sublicence</i>	51
<i>Uzlabojumi</i>	52
<i>Tehniskā palīdzība</i>	54
<i>Termiņš</i>	54
KOMERCIĀLIE UN FINANSIĀLIE APSVĒRUMI	54
<i>Vienreizējie maksājumi</i>	55
<i>Procentmaksājumi</i>	56
<i>Procentmaksājumu mainīgais lielums</i>	58
<i>Inflācija</i>	63
<i>Finanšu administrēšana</i>	64
<i>Pārkāpums</i>	65
<i>Produktu drošums</i>	67
VISPĀRĒJI APSVĒRUMI	68
<i>Pārstāvība un garantijas</i>	68
<i>Licenciāra un licenciāta pienākumi</i>	71
<i>Atcelšana</i>	72
<i>Nepārvarama vara</i>	72
<i>Konkurenci kropļojoša prakse</i>	73
<i>Valsts regulējums</i>	73
<i>Strīdi</i>	74
<i>Līguma izpilde</i>	77
<i>Izbeigšanās un pārtraukšana</i>	79
NOSLĒGUMA KOMENTĀRI	81





5.	ĪETEIKUMI UN PADOMI SARUNU VEŠANĀ	82
	LICENCES LĪGUMA SLĒGŠANAS SARUNU PROCEDŪRA	82
	<i>Sagatavošanās fāze</i>	82
	<i>Sarunu fāze</i>	84
	<i>Priekšlikumu un kaulēšanās fāze</i>	84
	ZELTA PADOMI SARUNU VEŠANĀ	85
	PIELIKUMI	
I	INTELEKTUĀLĀ ĪPAŠUMA TIESĪBAS	88
	<i>Patenti</i>	88
	<i>Preču zīmes</i>	90
	<i>Dizainparaugi</i>	90
	<i>Komerccnoslēpumi</i>	91
	<i>Autortiesības un blakustiesības</i>	92
II	A. LĪGUMA SADAĻAS	95
	B. LICENCES LĪGUMA UZBŪVE	98
III	„SARUNU VEDĒJA NOVĒRTĒJUMA” ANKETA	99
IV	LĪGUMA NOSLĒGŠANA	106
V	LĪGUMU PIEMĒRI	108
	<i>Konfidencialitātes jeb slepenības līgums</i>	108
	<i>Nodomu vēstule jeb saprašanās memorands</i>	111
	<i>Apturēšanas un saistītie līgumi</i>	111
	<i>Izpētes līgums</i>	116
VI	KONKRĒTI PIEMĒRI	123
	A. <i>Mikroskopisku komponentu pārklājumu metode</i>	125
	B. <i>Prettuberkulozes vakcīna</i>	140
	C. <i>Vara izmešu samazināšanas paņēmieni</i>	158
VII	ILUSTRATĪVA PRAKTISKO DARBU PROGRAMMA	173
	ĪETEICAMĀ PAPILDU LITERATŪRA	176

PRIEKŠVārds



Pasaules Intelektuālā īpašuma organizācija (PĪŌ) un Starptautiskais tirdzniecības centrs (STC), apvienojot savas prasmes, pieredzi un resursus, izveidoja šo mācību materiālu par to, kā jāved sarunas par tehnoloģiju licenču līgumu noslēgšanu. Tas darīts tādēļ, ka abas organizācijas ir pārliecinātas, ka tehnoloģijai un tās pārnesi ir liela nozīme publisko un privāto uzņēmumu konkurētspējas palielināšanā un tādēļ, ka starptautiskajā komercdarbības vidē vērojama liela konkurence, ir nepieciešamība veidot partnerattiecības ar dažādu valstu kompānijām. Visu ekonomikas nozaru tehnoloģiskās kapacitātes palielināšanai, īpaši attīstības valstīs, vismazāk attīstītajās valstīs (VAV) un pārejas ekonomikas valstīs, ir būtiska nozīme visu cilvēku dzīves kvalitātes palielināšanai visā pasaulē. PĪŌ, kurai ir liela vēsturiska pieredze intelektuālā īpašuma jomā, un STC, kuram ir pieredze palīdzības sniegšanā valstīm un privātajam sektoram, ir apvienojuši savu kolektīvo pieredzi šajā rokasgrāmatā, lai uzsvētu rūpības un pūļu netaupīšanas svarīgumu licenču līgumu noslēgšanas sarunu vešanā un līgumu sagatavošanā, kas ir ļoti svarīgi veiksmīgai tehnoloģiju pārnesi.

No 2000. gada maija līdz 2001. gada oktobrim PĪŌ un STC kopīgi ir rīkojuši praktiskos seminārus par šiem jautājumiem Dienvidāfrikas pilsētā Keiptaunā, Katāras pilsētā Dohā un Indijas pilsētās Deli un Bombejā. Tajos piedalījās rūpniecības, zinātnes un valdību pārstāvji no angliki runājošām Āfrikas valstīm, arābu valstīm un Indijas. Šajā rokasgrāmatā izmantoti minētajos semināros izmantotie un par noderīgiem atzītie materiāli. Tādēļ tagad ir iespēja plašākai auditorijai gūt labumu no šīs pieredzes.

Šī rokasgrāmata apraksta citiem piederošas tehnoloģijas, ko aizsargā intelektuālā īpašuma tiesības, identificēšanu un iegūšanu, noslēdzot licences līgumu. Tādēļ tajā nav padomu, kā iegūt tās tehnoloģijas, uz kurām īpašumtiesības ir beigušās vai zaudējušas spēku, un kuras ir brīvi pieejamas. Rokasgrāmatā uzsvars likts uz sarunu vešanas tehniku, nevis uz juridiskajiem aspektiem, jo sarunu vešana ir sarežģīts uzdevums.



Tās mērķis ir sniegt ieskatu tehnoloģiju licencēšanas sarunu vešanā, mazākā mērā licenču līgumu slēgšanas juridiskajos un normatīvajos aspektos. Sarunu vešana ir lielā mērā prakses jautājums, kas katrā atsevišķā gadījumā atšķiras. Jebkuru sarunu mērķis ir panākt vienošanos, kas atspoguļo iesaistīto personu vēlmes; citiem vārdiem sakot, panākt „win-win” (abpusējs ieguvums) rezultātu. Rokasgrāmata vienkāršā, skaidrā un pārliecinošā veidā izskaidro dažādus pamatnosacījumus, kas jāievēro visos gadījumos, kā arī piedāvā praktiskus padomus, kā sākt šādas sarunas.

Mēs ceram, ka šī rokasgrāmata būs Jums noderīgs „rīks”, kas ļaus piekļūt vēlamajai tehnoloģijai vai iegūt maksimālu ekonomisko izdevīgumu un peļņu no Jūsu pašu patentu un komercnoslēpumu praktiskas izmantošanas. Mēs ceram, ka šādas praktiskas zināšanas par licencēšanas sarunu vešanu dos ieguldījumu tehnoloģiju efektīvākā pārnēsē, veicinās uzņēmējdarbību un mazo un vidējo uzņēmumu attīstību, kā rezultātā celsies uzņēmumu un visas nacionālās ekonomikas pārticība.

Kamil Idris
Pasaules Intelektuālā
īpašuma organizācijas
ģenerāldirektors

J. Denis Bélisle
Starptautiskā tirdzniecības
centra izpilddirektors

PATEICĪBAS



John Stonier, Davies Collison Cave, Melburna, Austrālija, PIŅO konsultants, uzrakstīja lielāko daļu šī teksta, piedāvāja praktiskos piemērus un sniedza vispārējus tehniskus padomus. Viņš arī bija galvenais minēto praktisko semināru vadītājs.

Johan Erauw, Ģentes universitātes (Beļģija) starptautisko tiesību profesors, STC konsultants, piedāvāja paraugnormas un parauglīgumus, kā arī dažus praktiskos piemērus. Arī viņš piedalījās praktiskajos semināros.

Tamara Nanayakkara, PIŅO Vismazāk attīstīto valstu nodaļas vecākā programmu koordinatore, izveidoja projekta koncepciju un koordinēja darbu, arī praktisko semināru organizēšanu un lektoru pieaicināšanu, piedalījās teksta izveidošanā, rediģēšana un rokasgrāmatas izdošanā.

Jean Francois Bourque, STC vecākais padomnieks starptautiskās tirdzniecības juridiskajos jautājumos, veicināja projekta uzsākšanu, piedalījās teksta izveidē un koordinēja STC dalību šajā projektā.

Guriqbal Singh Jaiya, PIŅO Mazo un vidējo uzņēmumu nodaļas direktors, piedalījās projekta koncepcijas izstrādē un tā uzsākšanā, sniedzot stratēģiskus ieteikumus un atbalstu, ieteica rokasgrāmatas struktūru un piedalījās teksta rediģēšanā, lai tas būtu skaidrs un saprotams mērķauditorijai.

R. Badrinath, STC Tirdzniecības atbalsta pakalpojumu nodaļas direktors, piedalījās projekta uzsākšanā un sniedza stratēģiskus ieteikumus un atbalstu.

Kifle Shenkoru, PIŅO Vismazāk attīstīto valstu nodaļas izpilddirektors, ieviesa rokasgrāmatā akcentus, kas var būt noderīgi tieši VAV auditorijai, un palīdzēja novest rokasgrāmatu līdz izdošanai.



Sabine Meitzel, STC Komerccdarbības padomnieku nodaļas vadītāja, sniedza ieteikumus rokasgrāmatas sagatavošanā.

Beatrice F. Bryan, ASV Kalifornijas universitātes Veselības aprūpes departamenta vecākā padomniece licencēšanas jautājumos, pārskatīja teksta projektu, precizēja svarīgākās problēmas un sniedza plašus komentārus, īpaši 4. nodaļai „Licenču līgumu pārskats”.

Thomas Gering, Eiropas Komisijas Apvienotā pētniecības centra (APC) licencēšanas daļas direktors, pārskatīja teksta projektu, precizēja svarīgākās problēmas un sniedza plašus komentārus, īpaši 4. nodaļai „Licenču līgumu pārskats”.

Liela pateicība turpmāk minētajiem par rakstisku komentāru sniegšanu (alfabētiskā secībā):

Philippe Baechtold, PĪO Patentu politikas departamenta Patenttiesību nodaļas vadītājam.

Esteban Burrone, PĪO Mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) nodaļas konsultantam.

Cynthia Cannady, PĪO Intelektuālā īpašuma un jauno tehnoloģiju nodaļas direktorei.

Yolande Coeckelbergs, PĪO Patentu politikas departamenta Patenttiesību nodaļas vecākajai programmu vadītājai.

Jose Luis Herce Vigil, PĪO direktora vietniekam un Infrastruktūras pakalpojumu un inovāciju veicināšanas nodaļas Rūpnieciskā īpašuma informācijas pakalpojumu sektora vadītājam.

Christopher Kalanje, PĪO Mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) nodaļas konsultantam.



Elizabeth March, PIŅO Autortiesību un blakustiesību un attiecību ar rūpniecību sektora konsultantei.

Victor Nabhan, PIŅO konsultantam, PIŅO Pasaules akadēmijas un Cilvēkresursu attīstības nodaļas un Stratēģiskās un politikas plānošanas biroja konsultantam.

Cherine Ali Rahmy, PIŅO Mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) nodaļas padomnieci.

Sreenivasa Rao Pemmaraju, bijušajai PIŅO konsultantei Autortiesību juridiskajā nodaļā.

Lesley Sherwood, PIŅO ģenerāldirektora biroja vecākajam padomniekam.

Lien Verbauwhede, PIŅO Mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) nodaļas konsultantam.

Christian Wichard, PIŅO direktora vietniekam un PIŅO arbitražas un mediācijas centra juridisko jautājumu nodaļas vadītājam.

Jae Kap Yoon (pēc nāves), PIŅO PCT biroja stratēģiskās vadības nodaļas vecākajam padomniekam.

Redaktoram

Geoffrey Loades, STC konsultantam, kas rediģēja tekstu.



PAR ROKASGRĀMATU

Šī rokasgrāmata sniedz pamatzināšanas un veido izpratni par tehnoloģiju licencēšanas sarunu vešanu, kas jārisina pirms licences līguma noslēgšanas. Tā uzsver tieši sarunu nozīmi veiksmīga līguma noslēgšanā, kas apmierina abas darījumā iesaistītās puses. Licencēšana nozīmē ilgstošas attiecības starp iesaistītajām personām, tādēļ tā būs veiksmīga tikai tad, ja abas puses būs apmierinātas ar līguma nosacījumiem. Ilgstošas attiecības būs sekmīgas tikai tad, ja līguma noteikumi būs abpusēji pieņemami. Šādā kontekstā nedrīkst novērtēt par zemu sarunu vešanas nozīmi, kas noris pirms līguma noslēgšanas.

Šī rokasgrāmata paredzēta lasītājam, kuram jau ir minimālas zināšanas vai pieredze intelektuālā īpašuma un licencēšanas jautājumos. Šajā rokasgrāmatā ietvertā informācija galvenokārt paredzēta mācību nolūkam, tādēļ to vislabāk lietot šādā kontekstā. Tomēr tā ir noderīga arī kā vispārēji ieteikumi praktiskai tehnoloģiju licencēšanas sarunu vešanai. Tādēļ tā var būt noderīga cilvēkiem un kompānijām, kas izstrādā jaunas tehnoloģijas, juristiem, kas iesaistīti tehnoloģiju licencēšanas līgumu sastādīšanā, izgudrotājiem, kuri vēlas komercializēt savu izgudrojumu, studentiem, kas apgūst tehnoloģiju licencēšanas prasmes un valdību pārstāvjiem, kuru uzdevums ir veicināt tehnoloģiju attīstību, komercializēšanu un pārvaldību nacionālā līmenī.

Ņemot vērā licenču līgumu sarežģītību, jāapskata dažādi ietveramie nosacījumi. Tomēr šādā grāmatā, kas sniedz tikai pamatzināšanas, nav iespējams detalizēti apskatīt visus jautājumus. Piemēram, šeit nav pievērsta pietiekama uzmanība tādiem jautājumiem, kā bankrots un maksātnespēja, standarti, produktu drošums, apdrošināšana, patentu ļaunprātīga izmantošana un konkurence, ētika, valdības licencēšanas politika, universitāšu licencēšanas politika, nodokļi, pēclicencēšanas attiecību problēmas un intelektuālā īpašuma audits, par kuriem arī būtu nepieciešams runāt sīkāk, jo tie arī ir svarīgi tehnoloģiju pārnese jautājumi. Tomēr minētie jautājumi ir ārpus rokasgrāmatas ietvariem.



Šīs rokasgrāmatas nolūks ir sniegt pamatzināšanas par galvenajiem jautājumiem, kas rodas tehnoloģiju licencēšanas sarunās, kā arī sniegt dažus praktiskus padomus, kā šos jautājumus risināt. Pirmajā nodaļā ir aprakstīta licencēšanas darījuma būtība, kā arī izskaidrots, kādos gadījumos ir vērts domāt par licencēšanu, bet kādos – nē. Otrajā nodaļā izskaidrota rūpīgas sagatavošanās nozīme licencēšanas sarunu vešanai. Tajā uzsvēta informētības, darījuma mērķu noteikšanas, iepriekšējas darījuma vājo un stipro pušu novērtēšanas un sarunu vešanas stratēģijas izvēles nozīme. Trešajā nodaļā ietverti ieteikumi tehnoloģiju finansiālai novērtēšanai. Ceturtajā nodaļā atrodams pārskats par licenču līgumiem. Tajā aprakstītas dažas problēmas, kas parasti rodas licenču līgumu sastādīšanā, kā arī sniegti daži šādu problēmu risināšanas paraugnormu formulējumi. Piektajā nodaļā uzsvērts sarunu svarīgums un pievērsta uzmanība tam, ka tieši sarunās var panākt vienošanos, kas apmierina abas puses, kā arī uzsvērts „win-win” (abpusēja izdevīguma) rezultāta panākšanas nozīmīgums. Pielikumos sniegti daži papildu materiāli, kas sīkāk ilustrē rokasgrāmatā izklāstītās idejas. I pielikums iepazīstina ar intelektuālo īpašumu, IIA pielikumā dots „Līguma sadaļu” paraugs, IIB pielikumā ir „Licences līguma uzbūve”, kurā secīgi izklāstītas līgumā ietveramās normas, III pielikums satur „sarunu vedēja novērtējuma” anketu, ko var izmantot sarunu vedēju sagatavošanas apmācībās, IV pielikumā ir daži praktiski padomi, kas jādara, lai panāktu vienošanos, V pielikumā ir līgumu tekstu paraugi, VI pielikumā ir dažu reālu licences līgumu slēgšanas gadījumu iztirzājums, kas ticis izmantots sarunu vedēju apmācībās, visbeidzot, VII nodaļā piedāvāta piecu dienu praktiskā semināra darbākārtība, kurā arī varētu izmantot šīs rokasgrāmatas informāciju.

Katrs licencēšanas gadījums ir unikāls. Šajā rokasgrāmatā ietvertos noteikumus jāpiemēro, ņemot vērā konkrētā gadījuma specifiku. Tehnoloģijas licencēšana ir sarežģīts un nopietns process, kurā ietvertas zināšanas par tehnoloģiju, finansēm un tiesībām. Lai gan rokasgrāmata ir sarakstīta viegli lasāmā stilā, ietverot vienīgi tik daudz tehnisku terminu, cik nepieciešams, lai atvieglotu piemēru saprašanu, teksta vienkāršībai nevajadzētu ļaut lasītājam maldīgi domāt, ka arī licencēšanas līguma noslēgšanas sarunas ir vienkāršas. Tādēļ ikvienam,



kas uzsāk šāda veida sarunu procesu, vajadzētu meklēt kompetenta profesionāļa, vēlams jurista, kam ir pieredze licencēšanas jautājumos, palīdzību. Šī rokasgrāmata būs sasniegusi savu pamatmērķi, ja tā ļaus lasītājam apzināt galvenās problēmas, kas jāiekļauj licencēšanas sarunu darbakārtībā, sarunu vešanas rūpīgas sagatavošanas nozīmīgumu un izpratni, ka neviens darījums netiek noslēgts ātri, bez iepriekšējiem „mājas darbiem”. Lasītājs ieraudzīs, ka licencēšanas sarunas ir veiksmīgas tikai tad, ja iespējams abpusēji izdevīgs darījums („win-win” situācija), kas apmierina abas puses.

Tā kā šī rokasgrāmata ir mācību materiāls, ieteicams to izmantot šim nolūkam, ievērojot atrunu nodaļā ietvertos nosacījumus. Īpaši ieteicams ieviest tajā skaidrojumu, kādas nacionālās īpatnības jāņem vērā katrā konkrētā valstī, lai šīs rokasgrāmatas lietotāji gūtu no tās lielāku praktisku labumu.

1. IEVADS – KĀPĒC LICENCĒT?

Idejas, inovācijas un citas cilvēku jaunrades izpausmes tiek pārvērstas privātīpašumā un aizsargātas, izmantojot intelektuālā īpašuma tiesību sistēmu. Kā jau ar īpašumu, ar šīm tiesībām var veikt darījumus. Licencēšana – izmantošanas tiesību piešķiršana, ko tiesību īpašnieks piešķir citai personai, nezaudējot savas īpašumtiesības, ir nozīmīgs veids, kā gūt labumu no šīm tiesībām. Licencēšana ir ienākumu avots, tehnoloģiju izplatīšanas veids plašākā lietotāju un potenciālo attīstītāju grupā, kas darbojas kā katalizators turpmākai tehnoloģijas attīstībai un komercializēšanai.

Intelektuālais īpašums ir cilvēka prāta radīti produkti. Intelektuālā īpašuma tiesību sistēma pārvērš šos jaunrades produktus īpašumā, tātad finansiāli novērtējamā un saimnieciskā aprītē iekļaujamā vērtībā. Cilvēku izdoma un atklājumi izpaužas jaunu vai oriģinālu ideju, izgudrojumu, informācijas, citu radošu izpausmju, zināšanu un līdzīgā nemateriālā formā, kuru var iemiesot dažādos produktos vai pakalpojumos, no kuriem ir atkarīga mūsu ikdienas dzīve. Tādā veidā jaunu vai uzlabotu tehnoloģiju, zinātību, konfidenciālu informāciju, programmatūru un datubāzes, radoši izveidotu mācību materiālu, grāmatu, lugu, kinofilmu, videoklipu, televīzijas programmu, mūziku, multimēdiju produktu, attēlus, reputāciju un cita veida uzticību raisošu produktu un pakalpojumu nosaukumus, komersantu identifikatorus, utt., var aizsargāt, balstoties uz dažādiem intelektuālā īpašuma likumiem un zināmā mērā uz likumiem par aizsardzību pret negodīgu konkurenci. Intelektuālā īpašuma likumi ietver patentu, lietderīgo modeļu, komercnoslēpumu, preču zīmju, ģeogrāfiskās izcelsmes norāžu, dizainparaugu, pusvadītāju izstrādājumu topogrāfiju, neoriģinālu datubāžu, jaunu augu šķirņu un autortiesību un blakustiesību likumus. Skatīt I pielikumu.

Intelektuālā īpašuma objektus var komerciāli izmantot pats to īpašnieks, vai ar tā atļauju citas personas. Viens no veidiem, kā





izmantot svešu intelektuālo īpašumu, ir noslēgt licences līgumu ar intelektuālā īpašuma objekta īpašnieku¹. Vārds „licence” apzīmē izmantošanas atļauju, ko intelektuālā īpašuma tiesību īpašnieks piešķir citai personai, un kurā ir noteikti izmantošanas nosacījumi, mērķis, teritorija un ilgums.

Intelektuālā īpašuma licencēšanā parasti apskata trīs plašas licenču kategorijas, proti, tehnoloģiju licences, izdevējdarbības un izklaides nozaru licences un preču zīmju un preču pārdošanas licences. Ne vienmēr šie licenču veidi ir strikti nodalāmi. Šajā rokasgrāmatā nav apskatīti specifiskie izdevējdarbības un izklaides nozaru, kā arī preču zīmju un preču pārdošanas licenču jautājumi. Tajā uzsvars likts uz tehnoloģiju licencēšanas sarunu vešanu, kurās galvenokārt iekļauj patentus un komercnoslēpumus. Šajā rokasgrāmatā nav apskatīta programmatūras licencēšana, lai gan dažās valstīs tā ir patentējama, tātad var būt tehnoloģijas sastāvdaļa.

KĀ KOMPĀNIJAS KĻŪST KONKURĒTSPĒJĪGAS UN KĀ TĀS SAGLABĀ ŠĀDU STATUSU

Vienīgi tās kompānijas, kas nepārtraukti piedāvā labākus produktus un pakalpojumus par zemāku cenu, var saglabāt konkurētspēju, gūt peļņu un saglabāt tirgus līdera pozīciju mūsdienu globālajā, ātri mainīgajā un prasīgajā tirgus ekonomikā. Labāks produkts var būt jauns vai uzlabots produkts. Labāku produktu var iegūt, piemēram, uzlabojot ražošanas procesu, kas ļauj ietaupīt izmaksas un ražošanas laiku, vai izejvielas. Produkti var būt labāki arī tad, ja tiem ir jaunas īpašības, labāka kvalitāte, zemāka cena, vai šo pazīmju kombinācija.

Kā kompānijas apmierina pieprasījumu pēc jauniem vai labākiem produktiem vai pakalpojumiem, vienlaikus piedāvājot tos par

1. Intelektuālā īpašuma licencēšana un tehnoloģiju pārnese ir svarīgas sastāvdaļas stratēģisku alianšu, kopuzņēmumu un gatavu objektu nodošanas līgumos. Tehnoloģiju licences, kas ir viens no intelektuālā īpašuma licenču veidiem, ietilpst plašākā tehnoloģiju pārnese jēdzienā. Tehnoloģiju pārnese ir process, kurā darboties spējīga tehnoloģija tiek nodota citam lietotājam tajā pašā nozarē vai arī tam pašam vai citam lietotājam, pilnīgi citā nozarē. To var izdarīt vienkārši apmācību ceļā vai, pieaicinot pieredzējušus darbiniekus, bet formāli tiek noslēgti līgumi, ieskaitot tehnoloģiju licencēšanas līgumus.

konkurētspējīgu cenu? Ar tradicionālajiem ekonomikas izaugsmes avotiem: zemi, darbaspēku un kapitālu, vairs nepietiek, lai uzņēmums kļūtu konkurētspējīgs un gūtu panākumus, jo citos aspektos uzņēmumi ir visumā līdzīgi. Atbilde rodama jaunās vai uzlabotās tehnoloģijās.



Dažādi cilvēki ar tehnoloģijām saprot dažādas lietas. Angļu *Merriam-Webster's* vārdnīca definē tehnoloģiju kā „zināšanu praktisku pielietojumu, iespējas, ko sniedz zināšanu praktiska pielietošana, vai uzdevumu izpilde, izmantojot tehniskus paņēmienus, metodes vai zināšanas”. Enciklopēdija *Britannica* to definē kā „zinātnisku atziņu pielietojumu cilvēku praktiskām vajadzībām, vai kā dažreiz mēdz teikt, cilvēku dzīves vides pārveidošanai un manipulācijām ar to. Tehnoloģijas ietver materiālu, rīku, metožu un enerģijas avotu izmantošanu, lai atvieglotu vai padarītu patīkamākus dzīves apstākļus un celtu darba ražīgumu. Zinātne pēta, kā un kāpēc lietas notiek, tehnoloģijas liek lietām notikt.” Populāra tehnoloģiju definīcija ir, ka „tehnoloģija ir zinātniskās informācijas praktiska lietošana”. Tādēļ vispārīgi var teikt, ka tehnoloģija attiecas uz zinātniskās pētniecības un attīstības gala produktiem izgudrojumu un zinātnības formā, ko izmanto kā rīkus vai paņēmienus, lai radītu jaunus vai uzlabotus produktus vai pakalpojumus, kas labāk apmierina tirgus pieprasījumu. Tādēļ parasti vērojama tendence pielīdzināt vienu patentu vienai tehnoloģijai. Mūsdienās tā ir reta parādība. Arvien biežāk viena tehnoloģija ir nosepta ar vairākiem patentiem, un vairākas tehnoloģijas ir ietvertas vienā produktā, piemēram, automašīnā vai fotoaparātā.

Tehnoloģiju var iegūt pētniecības un produktu vai procesu attīstības darbu rezultātā, ko veic pats uzņēmums vai sadarbībā ar citiem uzņēmumiem, kā arī var iegādāties pārdošanā esošu tehnoloģiju, ko izstrādājuši citi.² Bieži saprātīgāk ir iegādāties svešu tehnoloģiju nekā

2. Daudzās valstīs ir ierobežojumi atsevišķu, nacionālajai drošībai svarīgu tehnoloģiju pārdošanai vai licencēšanai. Tādēļ vienmēr jāpārlicinās, vai nepieciešamā tehnoloģija, kuras licenci vēlaties iegūt, neietilpst šajā kategorijā. Papildus skatīt 26. zemsvītras piezīmi.



ieguldīt laiku un citus resursus, lai pats atrastu piemērotu risinājumu; šāds gadījums var būt, piemēram, tad, ja uzņēmums pats nespēj attīstīt nepieciešamo tehnoloģiju augsto izmaksu, laika ierobežojuma, cilvēkresursu, palīgresursu trūkuma dēļ, kad saprātīgs biznesa lēmums būs iegādāties un pielāgot jau tirgū esošu tehnisku risinājumu, ko ir izstrādājuši un piedāvā citi. Dažreiz pat ir nepieciešams iegādāties tehnoloģijas licenci, ja tā ir daļa no nozares, nacionālā vai starptautiskā standarta, ko ir izstrādājusi kompetentā standartizācijas institūcija. Licence var būt nepieciešama situācijā, kad jaunais vai uzlabotais produkts vai process nenovēršami pārkāpj citam piederošas intelektuālā īpašuma tiesības.

Bez tam, uzņēmums, kurš ir izstrādājis jaunu vai uzlabotu produktu vai procesu, droši vien zinās, ka ir arī citi uzņēmumi, kurus šāds risinājums var interesēt, tādēļ tā izmantošanas iespējas piedāvāšana var būt laba biznesa stratēģija tehnoloģijas pārnesei un papildu ienākumu avots. Mūsdienās daudzas kompānijas ir mainījušas savu darbības veidu no produktu fiziskas ražošanas uz patentu un zinātnības tiesību licencēšanu, kā arī ir daudzas kompānijas, kas jau sākotnēji ir radītas vienīgi intelektuālā īpašuma tiesību iegūšanai un licencēšanai, vispār neveidojot ražošanu. Citiem vārdiem sakot, tehnoloģijas pašas kļūst par produktu. Mūsdienās pat ļoti lielas kompānijas vairs neveic visus darbus pašas, bet daudz izmanto ārpalpojumus, ne tikai svarīgu sastāvdaļu vai pakalpojumu pasūtīšanā, bet arī tehnoloģiju pasūtīšanā. Citas kompānijas savukārt vienīgi izstrādā tehnoloģiju, bet ražošanu pasūta citām kompānijām savā valstī vai ārvalstīs, pamatojoties uz licenču līgumiem.

Ievērojot tehnoloģiju nemateriālo raksturu, ja tās izmanto viens, tas nav šķērslis, lai tās nevarētu izmantot arī citi. Citiem vārdiem sakot, tās vienlaicīgi tam pašam vai citam nolūkam var izmantot daudzi, nekādā veidā neietekmējot to kvalitāti vai funkcionalitāti. Tādēļ tehnoloģijas īpašnieks var to licencēt tik daudz lietotājiem, cik viņš vēlas, iegūstot maksimālo peļņu, un vienīgie ierobežojumi ir noslēgto licenču līgumu nosacījumi. Faktiski viena tehnoloģija var būt par pamatu plašam radniecīgu un neradniecīgu produktu vai pakalpojumu spektram, ko piedāvā viens vai vairāki uzņēmumi daudzās vietās vienas valsts robežās vai vairākās valstīs.

VAI LICENCĒŠANA IR PAREIZĀ STRATĒGIJA?



Pirms sākt sarunu par tehnoloģijas „iekšlicencēšanu” (*licensing-in*), ar ko apzīmē svešas tehnoloģijas iegūšanu, vai „ārlicencēšanu” (*licensing-out*), ar ko apzīmē savas tehnoloģijas lietošanas tiesību piešķiršanu citam³, noslēdzot licences līgumu, svarīgi ir apsvērt, vai licencēšana vispār ir pareizā izvēle. Iespējams intelektuālā īpašuma tiesību īpašniekam labāk būtu pašam ražot un pārdot produktu. Ja nē, pastāv arī iespēja pārdot savas intelektuālā īpašuma tiesības uz konkrēto tehnoloģiju. Bet ne vienmēr intelektuālā īpašuma tiesību pārdošana, ko veic kā tiesību nodošanas darījumu, ir praktiski vēlama, jo tikai tiesību nopirkšana var nebūt izdevīga, ja to nepavada cilvēkkapitāls, produkts, iegūts tirgus un iestrādāts biznesa modelis, vai ienākumu plūsmas modelis. Tomēr dažos gadījumos tiesību pārdošana jeb nodošana var būt optimālais risinājums.

PĀRDOŠANA VAI LICENCĒŠANA

Tehnoloģijas pirkšana vai pārdošana, ko aizsargā intelektuālā īpašuma tiesības (juridisko darbību sauc par tiesību nodošanu), kuras rezultātā tiesības uz šo tehnoloģiju pāriet no pārdevēja pircējam, ir vienreizējs darījums. Tehnoloģija tiek nopirkta un pārdota par vienošanās cenu. Pēc šāda darījuma tiesību pārdevēju, kas ir intelektuālā īpašuma tiesību īpašnieks (*assignor*), un pircēju (*assignee*) saista tikai daži pienākumi. Parasti šāds darījums tiek veikts par vienreizēju, tūlītēju samaksu, bet var vienoties arī par pilnībā vai daļēji atliktu samaksu, kas atkarīga no dažādiem apstākļiem (piemēram, produkta sekmēm tirgū). Tehnoloģijas īpašniekam, kuram nav pieredzes tehnoloģisko izstrādņu novešanā līdz gatavam tirgus produktam un kurš nevēlas iesaistīties tehnoloģijas iedzīvināšanas pasākumos, labākais variants var būt tehnoloģijas pircēja atrašana un tās pārdošana vienreizēja darījuma veidā.

3. Licences veidā var nodot plašu tiesību loku, kas var ietvert tiesības ražot, saražotā izmantošanu vai pārdošanu, importēšanu vai eksportēšanu (patenti), tiesības reproducēt, demonstrēt un izplatīt (autortiesības) un tiesības izplatīt, izmantojot preču zīmi. Šeit mēs visas šīs darbības išumā apzīmējam ar vārdu tehnoloģijas „lietošana”.



No otras puses, ar licences līgumu tiesības izmantot tehnoloģijā iemiesotās intelektuālā īpašuma tiesības, tiesības ražot, lietot un pārdot produktus, kuros iemiesotas šīs tiesības, līgumā noteiktā veidā, noteiktu laiku un noteiktā teritorijā pāriet no licenciāra (intelektuālā īpašuma tiesību īpašnieka) uz licenciātu (lietotāju). Citiem vārdiem sakot, licenciārs joprojām ir tehnoloģijas īpašnieks, bet tas ir piešķīris citam tiesības izmantot savu tehnoloģiju.⁴ Licenciārs, kurš pats ir ieinteresēts darboties vienā reģionā (piem., Ziemeļamerikā) vai vienā jomā (piem., divtaktu dzinēju tirgū), var licencēt savu tehnoloģiju kompānijai, kurai ir lielāka ražošanas jauda vai citas intereses. Tādā veidā, veicot sava intelektuālā īpašuma ārlicencēšanas darījumu, licenciārs var gūt papildu ienākumus no savas tehnoloģijas realizācijas svešā teritorijā vai svešā tirgus segmentā, kas citādi nebūtu iespējams.

Bez tam, licences līguma noslēgšana parasti ir iesaistīšanās jaunās, bieži vien pietiekami ilgstošās attiecībās. Tā paredz ilgstošu sadarbību, kurā licenciārs un licenciāts sadarbojas kopīga mērķa – abpusēji izdevīgas licencētās tehnoloģijas efektīvas izmantošanas – sasniegšanai. Pieņemot, ka šīs savstarpējās attiecības ir veiksmīgas, kas nozīmē, ka tās ir peļņu nesošas, gan licenciārs, gan licenciāts gūs finansiālu ieguvumu, parasti tas notiek nepārtrauktas, bet nelielu ienākumu porciju plūsmas veidā, ko nosaka produkta sekmes attiecīgajā tirgū.

Tādēļ licencēšanai un intelektuālā īpašuma tiesību pārdošanai jeb nodošanai ir ļoti atšķirīgas tiesiskās un praktiskās sekas. Licencēšanai ir arī ļoti atšķirīgi biznesa mērķi. Ja šie mērķi neatbilst iesaistīto personu vēlmēm, licencēšana nebūs pareizā stratēģija.

4. Biotehnoloģijā, lai iemiesotu izgudrojumu, var nepietikt vienīgi ar tehnoloģijas pārnesei, tādēļ šeit parasti noslēdz jauktus darījumus par tiesībām izmantot (bet ne iegūt īpašumā) arī noteiktu materiālu lietu, parasti bioloģisko materiālu, kopā ar patenta licences līgumu.



Licenciāram

Kompānija, kas pati nespēj vai nevēlas attīstīt produktu ražošanu, var gūt labumu, piešķirot licenci vienam vai vairākiem partneriem, kam ir lielāka ražošanas jauda, attīstīts tirdzniecības tīkls, zināšanas par konkrēto tirgu, labāks menedžments un cita veida prasmes.

Ārlicencēšana ļauj saglabāt intelektuālā īpašuma tiesības uz tehnoloģiju un vienlaikus gūt no tām ekonomisku labumu, parasti procentmaksājumu veidā.

Ārlicencēšana var palīdzēt kompānijai komercializēt savu tehnoloģiju vai paplašināt savu darbību jaunos tirgos efektīvāk un ātrāk nekā tas būtu, ja pašai būtu jāiekaro šie tirgi.

Ārlicencēšana var atvieglot licenciāra iekļūšanu jaunos tirgos, kuros citādi nevarētu iekļūt. Licenciāts var piekrist veikt visus nepieciešamos produktu pielāgojumus, lai iekļūtu ārvalsts tirgū, piemēram, izstrādājumu etiķešu un lietošanas instrukciju tulkošanu; preču pielāgošanu vietējām normatīvajām prasībām; kā arī mārketinga pasākumus. Parasti licenciāts ir pilnībā atbildīgs par vietējo ražošanu, loģistiku un izplatīšanu.

Licences līgums var būt instruments, kas palīdz pārkāpēju vai konkurentu pārvērst par sabiedroto vai partneri, izvairoties no tiesvedības par intelektuālā īpašuma tiesībām vai noslēdzot mierlīgumu, tā ietaupot naudu un laiku.

Licence ļauj zināmā mērā saglabāt kontroli pār savu tehnoloģiju, kā arī pār to tehnoloģiju attīstību, kur nepieciešama vairāku partneru sadarbība.

Licenciātam

Vienmēr jācenšas pirmajam ar savu produktu ienākt tirgū. Ja kompānijai šo mērķi var palīdzēt sasniegt inovatīva tehnoloģija, kas jau ir izstrādāta un kuru drīzumā varēs iegādāties tirgū, licences līgums var būt īstais instruments, kas ļaus būt pirmajam.

Ja kompānijai pašai nav iespēju vai resursu, lai veiktu pētniecību un produktu attīstīšanu, tā var iegūt piekļuvi jaunām vai uzlabotām tehnoloģijām, vai produktiem, noslēdzot licences līgumu.

Iekšlicencēšana var papildināt kompānijas pašas izstrādāto tehnoloģiju portfeli, ļaujot radīt jaunus produktus, pakalpojumus un apgūt jaunus tirgus.

LICENCĒŠANAS TRŪKUMI

Licenciāram

Dažreiz paša licenciāra ieguldījumi produkta ražošanā un izplatīšanā nes lielāku peļņu nekā tā, ko var iegūt, noslēdzot licenču līgumus.

Licenciāts var kļūt par licenciāra konkurentu. Ja licenciātam piešķir tiesības darboties tajā pašā teritorijā, tas var „apēst” licenciāra tirgus daļu, kā rezultātā ienākumi no procentmaksājumiem būs mazāki nekā ienākumi no paša darbības, jo daļa tirgus pieder jaunajam konkurentam. Licenciāta darbība var būt efektīvāka, jo tam jāveic mazāk ieguldījumu produkta attīstībā.

Licences līgums nebūs licenciāram labākais risinājums, ja tehnoloģija nav precīzi definēta vai nav vēl pilnībā izstrādāta. Šādā gadījumā licenciāts var prasīt, lai licenciārs vēl turpina attīstīt tehnoloģiju par saviem līdzekļiem.

Licenciārs var kļūt būtiski atkarīgs no licenciāta spējām, prasmes un resursiem, kas nepieciešami ienākumu gūšanai.

Licenciātam

Var gadīties, ka licenciāts nopērk tehnoloģiju, kas vēl nav „nobriedusi” tūlītējai komerciālai izmantošanai, kas vēl ir jāpilnveido vai jāpielāgo licenciāta biznesa vajadzībām.

Tehnoloģijas licences iegāde var palielināt jaunā produkta cenu, bet tam var nebūt pieprasījuma tirgū. Ir labi lietot jaunas tehnoloģijas, bet vienīgi tad, ja produkta cenas sadārdzinājums, ko tās var dot, pārsniedz to iegādes izmaksas. Vairāku jaunu tehnoloģiju ieguldīšana produkta ražošanā var būt pārāk dārga, un patērētāji šādu produktu nepirks.

Kompānijas, kas paļaujas uz licencētu tehnoloģiju, var kļūt tehnoloģiski pārāk atkarīgas. Tas nākotnē var būt par šķērslī kompānijas paplašināšanai, produkcijas pielāgošanai un modificēšanai atbilstoši jaunu tirgu prasībām.

2. SAGATAVOŠANĀS TEHNOLOĢIJAS LICENCĒŠANAI

Nekas nevar aizstāt rūpīgu sagatavošanos. Nepietiekama sagatavotība var kļūt liktenīga sarunu iznākumam. Pats sarunu process ir tikai aisberga redzamā daļa. Sarunu izdošanās un darījuma noslēgšana ir atkarīga no tirgus, tehnoloģijas, potenciālā licenciāra vai licenciāta un tā darbības apstākļu pazīšanas, kā arī no sava paša darbības mērķu apzināšanās.

PIENĀCĪGAS RŪPĪBAS IZRĀDĪŠANA (DUE DILIGENCE)

Pienācīgas rūpības izrādīšana ir pirmais nepieciešamais solis, kas jāveic pirms iesaistīšanās jebkādā darījumā, īpaši pirms iesaistīšanās ilgtermiņa attiecībās, kādas ir licences līgums. Kad ir apzināti īstermiņa un ilgtermiņa stratēģiskie mērķi un tas, ka licences līguma noslēgšana, vienalga, vai runa ir par tehnoloģijas ārlicencēšanu vai iekšlicencēšanu, iederas šajā scenārijā, obligāti jāveic darbības, ko sauc par pienācīgas rūpības izrādīšanu (*due diligence*). Šīs darbības ietver pēc iespējas pilnīgas informācijas savākšanu par potenciālo licenciāru vai licenciātu, konkrēto tehnoloģiju un tirgū jau esošajām, vai attīstības stadijā esošajām līdzīgajām tehnoloģijām, par tirgu, juridiskajiem un komercdarbības apstākļiem (gan vietējiem, gan starptautiskajiem, atkarībā no gadījuma), kā arī par jebkādiem citiem apstākļiem, kas ļauj licenciāram vai licenciātam būt labāk informētam pirms būtisku lēmumu pieņemšanas. Šīs darbības jāveic likumīgā veidā, ievērojot saprātīgus finanšu un laika ierobežojumus.

Nav viegli nosaukt kādu īpašu informācijas veidu, kas pienācīgas rūpības izrādīšanai būtu svarīgāks par citiem, par kuru būtu jāinteresējas vairāk nekā par citiem. Šāda prioritāšu saraksta veidošana nav lietderīga. Informācijas svarīgums katrā atsevišķā gadījumā būs atšķirīgs, jo katrā gadījumā jāņem vērā citi faktori. Tomēr būtu jāuzsver, ka pienācīgas rūpības izrādīšana informācijas vākšanā parasti ietver šādas informācijas iegūšanu: kam pieder tehnoloģija, vai īpašnieks ir veicis visas darbības, lai iegūtu šīs tehnoloģijas aizsardzību visās svarīgajās valstīs, vai trešās personas nepiesaka savas intelektuālā





īpašuma tiesības uz tehnoloģiju, vai tehnoloģija palīdzēs samazināt ražošanas izmaksas, uzlabot ražošanas procesu vai dos kādu citu ekonomisku labumu, vai, lai pilnībā ieviestu tehnoloģiju, jāiegūst vēl citas intelektuālā īpašuma tiesības, kāda īsti būs darījuma ekonomiskā un stratēģiskā vērtība, kā tā iekļausies darījuma partneru alianses nākotnes sadarbības mērķos?

Lai iegūtu atbildes uz šiem dažādajiem jautājumiem, informāciju ieteicams vākt no dažādiem avotiem. Piemēram:

1. Uzņēmumu publiskie pārskati.
2. Bez maksas un komerciālas datubāzes par interesējošiem tirgiem un produktiem.
3. Publikācijas biznesa izdevumos.
4. Specializēti un vispārēji gadatirgi, izstādes.
5. Universitāšu un zinātniskās pētniecības institūciju tehnoloģiju pārneses departamenti.
6. Attiecīgo valstu ministrijas, iestādes un aģentūras.
7. Specializētie žurnāli, specializētie biznesa izdevumi, kā arī publikācijas par attiecīgajiem tirgiem un produktiem.
8. Profesionālās un komerciālās asociācijas.
9. Tehnoloģiju biržas.
10. Inovāciju centri.
11. Patentu informācijas centri.

Atkarībā no nozares un konkrētajiem apstākļiem informāciju var iegūt no viena vai vairākiem iepriekš minētajiem avotiem. Šo avotu vidū patentu dokumenti ir tie tehniskās, juridiskās un komerciālās informācijas avoti, kas dažādu iemeslu dēļ līdz šim ir pārāk maz izmantoti, kas nav pienācīgi novērtēti kā nozīmīgs izziņas avots par kompāniju spējām un vietu nozarē, īpaši maz tos izmanto mazie un vidējie uzņēmumi. Tas attiecas uz mazajiem un vidējiem uzņēmumiem visā pasaulē un jo sevišķi mazāk attīstītajās un attīstības valstīs. Tādēļ šajā nodaļā galvenā uzmanība tiks pievērsta skaidrojumiem, kā izmantot šos ārkārtīgi vērtīgos informācijas avotus, jo piekļuve tiem, pateicoties informāciju tehnoloģijām, kļūst aizvien vieglāka, šādu informāciju kā pakalpojumu sniedz nacionālās patentu iestādes un

privātuzņēmumi, sniedzot papildinātus un uzlabotus tehniskās un komerciālās informācijas pakalpojumus.

PATENTU INFORMĀCIJA

Tehnoloģijas licences līgums parasti ir kāda lielāka darījuma sastāvdaļa. Šāds darījums var ietvert arī citus līgumus, kas var būt saistīti ar licencējamo tehnoloģiju, vai arī būt cita rakstura darījums. Licencējamo tehnoloģiju var aizsargāt viens vai vairāki patenti, tā var būt autortiesību aizsardzības objekts, kā arī tajā var būt iemiesoti komercnoslēpumi jeb zinātība (*know-how*). Ar tehnoloģiju var būt saistītas arī citas intelektuālā īpašuma tiesības, piemēram, preču zīmes, kas aizsargā kompānijas vai tehnoloģijas nosaukumu, dokumentācija, kas ir autortiesību aizsardzības objekts, visa veida konfidenciālā informācija, ietverot arī zinātību (*know-how*) un cita veida tiesības (šo tiesību īss pārskats sniegts I pielikumā). Bez tam saistībā ar konkrēto darījumu var būt nepieciešams formalizēt arī citas attiecības partneru starpā. Visi šie jautājumi var būt atsevišķu līgumu priekšmets, kā arī viena līguma atsevišķas sastāvdaļas.

Jaunas tehnoloģijas bieži ir patentētas, jo aizsargāt tās kā komercnoslēpumu mūsdienās ir ārkārtīgi grūti, tāpēc ka dažādu ieinteresēto personu tehnoloģiskās iespējas ir ievērojami uzlabojušās. Šī iemesla dēļ patenta aizsardzībai ir daudz priekšrocību. Lai atrastu šādas tehnoloģijas, atrastu potenciālos licenciārus vai licenciātus, ar kuriem risināt sarunas, ļoti derīgi ir veikt meklējumus apkopotās patenta pieteikumu un piešķirto patenta datubāzēs. Šīs ziņas parasti sauc par „patentu informāciju”.

Kas ir patenta informācija?

Tā kā patenta piešķiršanas procedūras nosacījums ir tāds, ka pieteicējam jāpublisko izgudrojums, visi izgudrojumi, kuriem tiek prasīta patenta aizsardzība, tiek dokumentēti, reģistrēti un padarīti brīvi publiski pieejami ikvienam vai nu 18 mēnešus pēc patenta pieteikuma iesniegšanas un tūlīt pēc patenta piešķiršanas, vai tikai pēc patenta piešķiršanas.





Nacionālie un reģionālie patentu likumi nosaka, ka izgudrojums jāizklāsta pietiekami skaidri un pilnīgi, lai to varētu iemiesot jeb atkārtot attiecīgās tehnikas nozares lietpratējs. Tādēļ patentu dokumenti atspoguļo attiecīgo tehnoloģiju daudz *detalizētāk* nekā vairums citu publikāciju. Šie dokumenti ir arī *unikāli informācijas avoti*, jo tik daudz tehniskas informācijas kā patentu dokumentos, nekad netiek atspoguļots citās publikācijās, bieži šādu informāciju vispār nevar atrast citos dokumentos.

Patentu informāciju veido aptuveni 42 miljoni dokumentu, ko publiskojušas visas pasaules patentu iestādes. Šis skaits katru gadu pieaug par aptuveni vienu miljonu jaunu dokumentu. Tādēļ patentu informācija ir *pasaulē lielākā tehniskās informācijas krātuve*.

Daudzās valstīs patentu pieteikumi tiek publicēti 18 mēnešus pēc attiecīgā patenta pieteikuma iesniegšanas datuma. Bieži vien šis ir *visagrākais laiks*, kad publiski ir pieejama informācija par attiecīgo tehnoloģiju. Jaunākajās, modernākajās tehnikas nozarēs informācija, kas ietverta patentu dokumentos, parasti vispār ir *patī pirmā informācija* par attiecīgo tehnoloģiju.

Patentu informācija *aptver ikvienu tehnikas un zinātnes nozari*, no visvienkāršāko problēmu risinājuma līdz sarežģītu, kompleksu problēmu risinājumiem. Visi patentu dokumenti satur vienveidīgu bibliogrāfisko ziņu formātu. Patentu dokumentos var atrast vērtīgu tehnisko un stratēģisko vai komerciālo informāciju, kas iekļauta kādā no 50 atšķirīgiem ievades laukiem. Bez tam vairumā valstu patenti tiek klasificēti, izmantojot izgudrojumu starptautisko klasifikāciju (ISK) (*International Patent Classification – IPC*), kurā ir vairāk par 70 000 šķirklīm (skatīt interneta adresē www.wipo.int/classifications/ipc/en/index.html). Tādēļ atrast konkrētas tehnikas nozares patentu dokumentus ir diezgan vienkārši.

Patentu informācijas izmantošana

Informācija par tehniskajām aktivitātēm



Kā minēts iepriekš, noderīgu informāciju par tehnoloģijām un potenciālajiem partneriem var atrast vairākos veidos. Tomēr nekur citur nevar atrast pilnīgāku informāciju par patentētu tehnoloģiju kā patentu dokumentos.

Tā kā patentu dokumentu datubāzes satur informāciju par patentu pieteikumiem un piešķirtajiem patentiem vairumā pasaules valstu, viegli atrodama informācija par jebkuru tehnoloģiju, kuru kāds ir vēlējis aizsargāt ar patentu. Tā var atrast ziņas par noderīgām tehnoloģijām un to potenciāliem piegādātājiem un lietotājiem.

Patentu dokumentos, piemēram, var atrast kādas tehniskas problēmas vairākus alternatīvus risinājumus, kas noder, mēģinot attīstīt jaunu izstrādājumu ražošanu vai mainot esošo ražošanas procesu, jo parasti ikvienu problēmu var atrisināt vairākos veidos. Svarīgi zināt arī to, ka reizēm problēmas tehnisko risinājumu iespējams atrast pilnīgi citā tehnikas jomā. Iesaistoties sarunās par tehnoloģijas licencēšanu, svarīgi ir saprast ne tikai to tehnoloģiju, par kuru risinās sarunas, bet pārzināt arī citas pieejamās tehnoloģijas, ja tādas pastāv. To vājās un stiprās puses.

Tā kā patentu dokumentos ir arī ziņas par tehnoloģiju īpašniekiem, potenciālais licenciāts no patentu dokumentiem var uzzināt pamatinformāciju par tiem, kas darbojas attiecīgajā tehnikas nozarē, kas ir vadošie uzņēmumi nozarē un cik aktīvi tie ir, kādā virzienā tie darbojas. Tehnoloģiju īpašnieki, kas vēlas ārlicencēt savu tehnoloģiju, patentu dokumentos var atrast ziņas par konkurentiem, kas darbojas šajā pašā nozarē, var novērtēt savas tehnoloģijas vietu attiecīgajā tehnoloģiju tirgū, kā arī atrast potenciālos licenciātus.

Svarīgi apzināties, ka, lai arī kādam pieder intelektuālā īpašuma tiesības, tas nenozīmē, ka šī persona vēlas iesaistīties šo tiesību lietošanas līgumu noslēgšanā ar citām personām tikai tādēļ, ka viņš to



var, kā arī tas nenozīmē, ka tiesību īpašnieks būs apmierināts ar piedāvāto cenu.

Vai tehnoloģija ir aizsargāta?

Pēc tam, kad atrasta tehnoloģija, kuru vēlaties iekšlicencēt, svarīgi noskaidrot, vai šī tehnoloģija ir aizsargāta ar patentu vai kādu citu intelektuālā īpašuma veidu.

Ja tehnoloģija nav aizsargāta, nav nozīmes runāt par intelektuālā īpašuma tiesību licencēšanu. Šādā gadījumā saka, ka tehnoloģija ir publiskā valdījumā, un juridiski nav nepieciešama nevienas personas atļauja to lietot. Tādēļ šādu tehnoloģiju iegādes gadījumā nav jāiesaistās sarunās par licencēm un nav par tām jāmaksā.

Ja tehnoloģija ir patentēta, svarīgi ir pārbaudīt, vai patents ir spēkā attiecīgajā valstī vai reģionā. Piemēram, patents var vairs nebūt spēkā, jo ir beidzies tā likumīgais termiņš (maksimālais patenta darbības termiņš ir 20 gadi pēc attiecīgā patenta pieteikuma datuma konkrētajā valstī), vai tādēļ, ka nav samaksāta atbilstošā spēkā uzturēšanas nodeva (patenta uzturēšanas nodevas jāmaksā katru gadu), vai patents var būt anulēts tiesas sprieduma rezultātā. Svarīgi atcerēties, ka intelektuālā īpašuma tiesības ir teritoriālas tiesības, tādēļ tās ir spēkā tikai tajā valstī vai reģionā, kurā tās ir piešķirtas. Iespējams gadījums, ka patents ir piešķirts kādā valstī vai reģionā, bet nav piešķirts tajā valstī vai reģionā, kurā paredzējis darboties licenciāts. Proti, patenta pieteikums nav bijis iesniegts un patents nav piešķirts tajā valstī vai reģionā, kurš būs licenciāta potenciālais tehnoloģijas izmantošanas vai saražoto izstrādājumu pārdošanas tirgus.

Šajā sakarā vērts pieminēt, ka tikai aptuveni pieci miljoni patentu no 42 miljoniem publicēto patentu dokumentu tiek uzturēti spēkā. Statistika arī rāda, ka katrs izgudrojums tiek patentēts vidēji tikai četrās valstīs, tādēļ varbūtība, ka jūs interesējošais izgudrojums kādā valstī ir patentēts, bet citās vai lielākajā vairumā valstu nav patentēts, ir ļoti liela. Šim faktam var būt būtiska nozīme tehnoloģiju licencēšanas aspektā.

Bez tam svarīgi ir izvērtēt ne tikai to, vai jūs apsūdzēs patenta pārkāpumā, bet arī novērtēt, vai ir vērts iesniegt prasību tiesā par patenta anulēšanu, kā arī patenta aizsardzības kvalitāti. Iespējams, ka, lai izmantotu iecerēto patentēto tehnoloģiju, nepieciešams izmantot arī citas patentētas tehnoloģijas. Tas var novest pie situācijas, ka nepieciešamas vairāku tehnoloģiju licences. Šo problēmu izvērtēšanai bieži nepieciešams profesionālu patentu speciālistu padoms.

Tādējādi var teikt, ka patentu dokumenti ļauj identificēt potenciāli interesantas tehnoloģijas, noteikt iespējamās licenciārus un licenciātus, kā arī iegūt informāciju, kas ir svarīga biznesa stratēģijas un sarunu vešanas taktikas aspektā, ietverot informāciju par konkrētās tehnoloģijas priekšrocībām un trūkumiem, salīdzinot ar alternatīviem risinājumiem, nozares attīstības tendencēm, u.c.

Patentu dokumentu saturs

Speciālistu aprindās patenta dokumentu parasti sauc par patenta specifikāciju. Tas sastāv no vairākām daļām. Vairumā valstu ziņas un to izkārtojums patentu specifikācijās ir vienāds. Patenta dokumenta pirmajā lapā (jeb titullapā) parasti ir sniegta bibliogrāfiskā informācija. Bibliogrāfiskie dati sniedz informāciju par to, kas ir patenta pieteicējs, kad un kur pieteikums ir iesniegts, kādai tehnikas nozarei izgudrojums pieder. Pirmajā lapā parasti ir sniegts arī izgudrojuma nosaukums, kopsavilkums un svarīgākais zīmējums. Bibliogrāfiskā informācija ir būtiska, lai identificētu patentu dokumentus un noteiktu vietu (datubāzi), kur tos var atrast. Ja ir zināms izgudrojuma izgudrotāja(u) vai īpašnieka(u) vārds vai nosaukums, var atrast visus minēto personu agrākos patentu pieteikumus. Ja ir zināma tehnikas nozare, kuru apzīmē ISK (*IPC*) indeksi, var atrast visus dokumentus, kas pieder minētajai nozarei vai nozarēm. Pieteikuma datums ir svarīgs, jo tas ir atskaites punkts patenta spēkā esamības termiņam. Kopsavilkums kopā ar izgudrojumu vislabāk atspoguļojošo zīmējumu sniedz īsu apkopojošu informāciju par izgudroto tehnoloģiju, ļaujot ietaupīt meklējumam nepieciešamo laiku un ātrāk koncentrēties uz svarīgākajiem patentu dokumentiem. Kā minēts iepriekš, bibliogrāfiskās ziņas sniedz izgudrotāja vai izgudrotāju un pieteicēju





vārdus un adreses, tādēļ tie ir būtiski indikatori, kas ļauj noteikt attiecīgās tehnikas nozares galvenos dalībniekus. Šī informācija norāda potenciālo licenciātu un licenciāru kontaktinformāciju, tādēļ ar tiem ir vieglāk sazināties.

Pretenzijas nosaka izgudrojuma patentspēju un pieteicēja prasīto un patentu iestādes piešķirto aizsardzības apjomu. No vienas puses ir dabiski, ka pieteicējs vēlas formulēt aizsardzības apjomu pēc iespējas plaši. Bet no otras puses, patentu iestādēm jāpārbauda, vai piešķirtais patents neietvers jau publiski zināmas lietas un vai pieteicējs ir pietiekami detalizēti aprakstījis savu izgudrojumu patenta aprakstā. Tādā veidā patenta pieteicējs un patentu iestāde kopīgi nosaka, kāds būs piešķirtā patenta aizsardzības apjoms, kas ir definēts pretenzijās. Tieši pretenzija vai pretenzijas precīzi definē patenta piešķirto tiesību apjomu. Patenta pretenzijas reizēm ir grūti lasīt un saprast, jo to formulējuma abstrakto valodu nosaka minētās tehniskās un juridiskās prasības. Tādēļ, lasot tikai patenta pretenzijas, cilvēkiem, kas nav speciālisti patentu jomā un attiecīgajā nozarē, reizēm grūti iztēloties, kas īsti ir patentētais izgudrojums. Vairumā gadījumu, lai noteiktu patenta apjomu, nepieciešama arī juristu palīdzība.

Kopā ar patenta pieteikumu bieži tiek publicēts arī patentmeklējuma ziņojums jeb meklējumā atrasto jau zināmo informācijas avotu saraksts. Patentmeklējuma ziņojums var būt iekļauts patenta dokumentā vai publicēts atsevišķi.

Izgudrojuma rakstisks izklāsts jeb apraksts nepieciešams, lai saprastu konkrēto izgudrojumu vai tehnoloģiju, tādēļ tas reizēm ir diezgan garš; ja nepieciešams, tā labākai izpratnei tiek pievienoti zīmējumi. Aprakstā tiek izklāstītas izgudrojuma tehniskās detaļas, parasti tās tiek atklātas, izmantojot konkrētus iemiesojuma piemērus un informāciju, kā izgudrojums ir realizējams. Atbilstoši vairumam patentu likumu aprakstam jābūt tik skaidram un pilnīgam, lai „nozares lietpratējs” spētu izgudrojumu īstenot vai izmantot. Vairumā valstu likumu ir prasība, ka apraksts jāveido četrās daļās: izgudrojuma fons jeb zināmais tehnikas līmenis, izgudrojuma kopsavilkums, īss zīmējumu apraksts (ja tādi ir) un detalizēts (rakstisks) izgudrojuma apraksts.

Tehnikas līmeņa informācija veido patenta dokumenta ievaddaļu. Tajā norāda, kādai tehnikas nozarei pieskaitāms konkrētais izgudrojums. Tehnikas līmeņa informācija jeb konkrētās tehniskās problēmas zināmie risinājumi, kas attiecas uz izgudrojuma jomu, jāizklāsta kompaktā kopsavilkuma formā, izceļot zināmo risinājumu trūkumus jeb neatrisinātos jautājumus. Izgudrojuma kopsavilkumā tas tiek aprakstīts plašos vilcienos un sniegtas ziņas par tā īstenošanu, proti, izskaidrotas izgudrojuma elementu funkcijas, sīkāk neaprakstot pašus izgudrojuma objektu veidojošos elementus. Izgudrojuma detalizētais apraksts ir detalizēta izgudrojuma īstenošanas instrukcija ar atsaucēm uz zīmējumiem (ja tādi ir) kopumā vai daļēji. Šai patenta dokumenta daļai ir būtiska nozīme, jo tajā izklāstīts konkrētās tehniskās problēmas jauns risinājums. Šai dokumenta daļai jābūt saskaņotai ar pretenziju formulējumu.

Pieklūve patentu informācijai

Senāk pieklūve patentu informācijai bija sarežģīta un laikietilpīga. Taču viss mainījās pagājušā gadsimta septiņdesmitajos gados, kad parādījās pirmās komerciālās tiešsaistes datubāzes, kā arī CD-ROM tehnoloģijas astoņdesmito gadu beigās. Mūsdienās svarīgākais un demokrātiskākais informācijas izplatīšanas veids – internets ļoti atvieglo piekļuvi patentu informācijai.

Ikviens, kuram ir pieklūve internetam, var bez maksas pārlūkot gan publicēto patentu dokumentu pilnus tekstus (aprakstus, pretenzijas, zīmējumus), gan publicēto patentu dokumentu titullapas, piemēram, adresē <http://ep.espacenet.com>, kurā var piekļūt aptuveni 38 miljoniem dokumentu. Adresē <http://www.wipo.int/ipdl> var atrast saskaņā ar PCT (Patentu kooperācijas līgums) procedūru iesniegto publicēto starptautisko patentu pieteikumu titullapu ziņas. Šajā adresē ir saites uz citām pārmeklējamām datubāzēm, kurās savus patentu dokumentus publicē lielākā daļa pasaules patentu un intelektuālā īpašuma iestāžu. Bez tam papildus minētajām patentu iestāžu interneta vietnēm var būt noderīga arī Singapūras intelektuālā īpašuma iestādes izveidotā vietne <http://www.surfip.gov.sg>. Tomēr jāatzīmē, ka meklējumi šajās datubāzēs neaizstāj profesionālu palīdzību.





Tādēļ ir ieteicams meklēt vietējā patentu pilnvarotā vai pašmāju patentu iestādes palīdzību. Iestādēs mēdz būt patentu informācijas pakalpojumu dienests (Latvijā – Patentu tehniskā bibliotēka), kas palīdz veikt patentu meklējumu vai veic to jūsu vietā. Šajos dienestos ir ne tikai pieeja internetam un līdz ar to arī *espacenet* vai *WIPO ipdl* datubāzēm, bet arī plašas patentu informācijas krātuves uz CD-ROM un citiem datu nesējiem. Darbu ar CD-ROM kolekciju vērts sākt, izmantojot Eiropas Patentu iestādes (EPO) informācijas resursu *Espace Access*, kuru EPO publicē katru mēnesi, resursu *Patents BIB*, kuru reizi divos mēnešos publicē Amerikas Savienoto Valstu Patentu un preču zīmju iestāde (USPTO) un kurā iekļautas Savienoto Valstu (US) patentu bibliogrāfiskās ziņas, un *USAPAT*, kurā iekļauti ASV patentu faksimilattēli un kuru USPTO publicē katru nedēļu. *SPACE WORLD* ir *WIPO* reizi divās nedēļās publicēta *PCT* pieteikumu pilnu tekstu un bibliogrāfisko ziņu datubāze, bet *SPACE EP* ir datubāze, kas satur Eiropas patentu dokumentus, kurā ir vērts veikt meklējumu. Ir arī vairākas privātas kompānijas⁵, kuras sniedz maksas pakalpojumus.

KONFIDENCIALITĀTES NOSACĪJUMI

Svarīgi ievērot, ka nav prātīgi sākt sarunas par licencēšanu, ļaunajoties uz sarunu partnera goda vārdu, jo sarunas ne vienmēr noslēdzas ar sadarbības līguma noslēgšanu. Šādos gadījumos samērā bieži viena sarunu puse, visbiežāk licenciāra pozīcijā esošais, apsūdz iecerēto licenciātu, kas tas ir ļaunprātīgi izmantojis uzticību, kas tam izrādīta sarunu laikā, un ir piesavinājies, un lieto neveiksmīgi noslēgušos sarunu laikā izpausto konfidencialo informāciju komerciālu labumu gūšanai. Lai nodrošinātos pret šādiem gadījumiem, parasti tiek noslēgti savstarpēji konfidencialitātes līgumi, ko mēdz dēvēt arī par informācijas neizpaušanas jeb slepenības līgumiem. Šāda līguma paraugs iekļauts V pielikumā. Katrā konkrētajā gadījumā šis līgums jāpielāgo atbilstoši konkrētā gadījuma apstākļiem, un par šāda līguma noslēgšanu būtu jākonsultējas ar speciālistu šādos juridiskos darījumos.

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

SAPRAŠANĀS MEMORANDS (SM) VAI NODOMU VĒSTULE

Ja abas puses ir pienācīgi un vienādi sagatavojušās sarunu vešanai, tad šāda SM vai nodomu vēstules sastādīšana un parakstīšana parasti nav nepieciešama. Tomēr reizēm, neatkarīgi no pušu vēlmēm un pieliktajām pūlēm, ir situācijas, kurās pirms licences līguma noslēgšanas nepieciešams sastādīt un parakstīt šādu SM vai nodomu vēstuli. Šāda situācija, piemēram, var būt pirms formālu sarunu sākšanas par tehnoloģijas licencēšanu vai dažreiz, ja sarunas ir ilgstošas un ir nepieciešams publiski paziņot par jauna produkta ražošanas uzsākšanu vai meklēt papildu finansējumu. Pirms SM vai nodomu vēstules sastādīšanas un parakstīšanas svarīgi ir neiesaistīties nekādos darījumos un neparakstīt nekādas saistības, ko ierosina otra puse, neizprotot, kāda tam var būt ietekme uz galīgo licences līgumu. Sevišķi svarīgs šis apstāklis ir tajās valstīs, kurās SM vai nodomu vēstulei ir juridiski saistošs spēks. Papildu skaidrojumus par saprašanās memorandu un nodomu vēstuli skatīt V pielikumā. Līdzīgi kā iepriekš minētie konfidencialitātes līgumi, arī šādi SM vai nodomu vēstules jāpielāgo konkrētajai situācijai un tās apstākļiem, un par tiem būtu jākonsultējas ar atbilstošas kvalifikācijas juristu.

IZPLATĪŠANAS LĪGUMS

Pirms ilgtermiņa tehnoloģijas licences līguma noslēgšanas puses var vēlēties izmēģināt iecerēto sadarbību, noslēdzot izplatīšanas līgumu. Saskaņā ar šādu līgumu potenciālais licenciāts iegūst tiesības izplatīt potenciālā licenciāra produktu līgumā noteiktā tirgū, atbilstoši līguma nosacījumiem. Šāds līgums var veicināt veiksmīgu sadarbību un atvieglot licences līguma noslēgšanu nākotnē.



3. CIK MAKSĀ TEHNOLOĢIJA?

Pretēji taustāmām lietām, kurām ir sen izstrādātas metodes to vērtības aprēķināšanai un tātad cenas noteikšanai, nemateriālo lietu vērtību noteikt nav vienkārši. Tomēr, kā jebkurā darījumā, arī šajā gadījumā ir jānosaka cena. Šim nolūkam izmanto vairākas metodes, kas pamatā ir aizgūtas no materiālo objektu novērtēšanas jomas, īpaši pielāgotas un sekmīgi tiek lietotas arī šim nolūkam.

Tehnoloģijas novērtēšana kļūst aktuāla brīdī, kad potenciālais licenciāts:

- ir sapratis, ka tam nepieciešama jauna tehnoloģija un atradis vispiemērotāko;
- identificējis potenciālo licenciāru; un
- izlēmis, ka licences līgums tam ir vispiemērotākā stratēģijas forma.

Šajā stadijā kļūst aktuālas trīs problēmas jeb jautājumi:

- Cik daudz uzņēmums var atļauties maksāt par tiesībām izmantot licenciāra tehnoloģiju?
- Kādā veidā licenciātam būs jāveic maksājumi licenciāram? un
- Cik licenciātam būtu jāmaksā licenciāram?

Pirmajam no šiem jautājumiem – cik uzņēmums var atļauties maksāt, ir būtiska nozīme. Saprātīgs licenciāts nevar balstīt savus lēmumus uz tehnoloģijas teorētiskās vērtības, bet drīzāk uz aprēķina, vai tehnoloģija palielinās peļņas gūšanas iespējas.⁶ Ja, pieskaitot jaunās tehnoloģijas cenu produkta izmaksām, produkta cena būs lielāka nekā tirgus spēj maksāt, licenciāts zaudēs naudu, un sarunas par tehnoloģijas licencēšanu būs veltīgi izšķiests laiks vai kaitīgs eksperiments. Sagatavo-

6. Ne vienmēr licences līguma slēgšanas vienīgais mērķis ir ienākumu palielināšana. Ir arī citi mērķi, kurus nav viegli izteikt skaitliski, piemēram, tēla spodrināšana un pazīstamības veicināšana. Ar šādu mērķi galvenokārt slēdz preču zīmju licenču un kompānijas tirgus tēla pārdošanas līgumus, tomēr, ja kompānijas var norādīt, ka to produkcijā tiek izmantotas patentētas tehnoloģijas, tās iegūst progresīvas „augsto tehnoloģiju” kompānijas tēlu.

šanās sarunām par licencēšanu nozīmē izvērtēšanu, vai jums ir pietiekami finanšu līdzekļi, lai segtu visus izdevumus, kas rodas, iegūstot un realizējot licenciāra tehnoloģiju, un aprēķinot potenciālo peļņu, kad produkts beidzot nonāks tirgū.

Bet galvenais uzdevums ir panākt, lai gan licenciārs, gan licenciāts licences līguma noslēgšanas rezultātā gūtu savu, taisnīgu un saprātīgu peļņas daļu.

TEHNOĻĢIJAS VĒRTĒŠANA

Vērtēšana ir sarežģīts uzdevums, un bieži vien arī subjektīvs. Lietas īpašnieks, potenciālais pircējs, finansētājs un apdrošinātājs pamatlīdzekļus vērtē atšķirīgi, kaut gan visi šo objekta vērtību aprēķina vienās vienībās – naudā. Tradicionāli lietas vērtībā ietver ar tās radīšanu saistītās izmaksas, ko parasti izsaka amortizācijas atskaitījumi, un sagaidāmo rentabilitāti. Pēdējā laikā tomēr šī sakarība vairs netiek automātiski piemērota visiem uzņēmumiem, jo „jaunās ekonomikas” uzņēmumi iegūst peļņu šķietami neatkarīgi no pamatlīdzekļu lietojuma. Tas ir tādēļ, ka šie uzņēmumi galvenokārt izmanto nemateriālas vērtības, kam pieskaitāmas arī tehnoloģijas. No tā izriet secinājums, ka nemateriālo lietu vērtēšana ir vēl sarežģītāka un vēl subjektīvāka.

Vēl vairāk, tehnoloģiju novērtēšanā var izmantot vairākas metodes.⁷ Tā kā vērtēšana var būt subjektīva un ir atkarīga no vērtēšanas modeli lietotajiem datiem, visu vērtēšanas metožu rezultāti nebūs vienādi. Neskatoties uz to, šīs metodes sniedz zināmus pieturas punktus un parametrus, kurus var izmantot sarunās par finansiālajiem jautājumiem, ne tikai par kopējo maksājumu summu, bet arī par veidiem, kādā maksājumi tiks veikti.

7. Skatiet Deborah Hylton and David Bradin, “Intellectual Property of Biotech Companies: A Valuation Perspective”, April 2002, http://faculty.fuqua.duke.edu/courses/mba/2001-2002/term4/hlthmgmt4911/Files/DUKE_LECTURE.doc, Jeffrey H. Matsuura, “An Overview of Intellectual Property and Intangible Asset Valuation Models”, Research Management Review, Volume 14, Number 1, Spring 2004, page 33, kā arī avota, kas citētas <http://www.wipo.int/sml/en/documents/valuationdocs/index.htm>.



Izmaksu metode

Izmaksu metode balstās uz to izmaksu aprēķināšanu, ko licenciārs ieguldījis tehnoloģijas izstrādāšanā, aizsardzības nodrošināšanā un komercializēšanas aktivitātēs. Licenciāram šīs izmaksas ir zināmas, bet potenciālais licenciāts var tās pietiekami precīzi aprēķināt. Tās veido bāzi jeb minimālo summu plus procentus, ko licenciārs vēlas saņemt. Piemēram, ja tiek runāts par parasto licenci⁸ un tiesībām vairākās atsevišķās valstīs, licenciāts var izvirzīt argumentu, ka licenciāram nav jāsedz visi savi izdevumi no ienākumiem, ko tas saņems tikai no viena partnera, jo tas var piešķirt vairākas licences dažādiem licenciātiem. Potenciālais licenciāts var arī izvirzīt argumentu, ka daži izdevumi nebija nepieciešami, tādēļ tie nebūtu jāsedz licenciātam. Tāpat potenciālais licenciāts var iebilst, ka tam būs jāiegulda vēl pietiekami prāvi līdzekļi tehnoloģijas komercializēšanā. Faktiski var teikt, ka potenciālo licenciātu vispār neinteresē licenciāra izdevumi. Licenciātu vienīgi interesē, kādu piensumu licencētā tehnoloģija var sniegt tā biznesam, nevis citu personu izdevumi. Bez tam licenciāri reti atklāj patiesos tehnoloģijas attīstībā ieguldītos izdevumus, tādēļ potenciālajam licenciātam nav iespējas tos pārbaudīt. Visbeidzot, galamērķim vajadzētu būt, lai abas darījuma puses pareizi izprastu reālos licenciāra ieguldījumus tehnoloģijas attīstībā, kurus tas cer segt no licenciāta maksājumiem.

Dažkārt izmaksu metode tiek izmantota, lai aprēķinātu visus izdevumus, kas licenciātam būtu jāiegulda produkta ražošanas tehnoloģijas ieviešanā savā uzņēmumā, ja tā būtu jāiegūst citā veidā, nevis licences formā. Piemēram, ja tehnoloģija būtu jāiegūst no konkurējošas tehnoloģijas īpašnieka, kas nepārkāpj pirmā licenciāra tiesības. Izmaksu metodi izmanto arī, lai noteiktu, kādi ieguldījumi būtu nepieciešami līdzīgas tehnoloģijas izstrādē, pamatojoties uz novērtēšanas laikā esošajām reālajām cenām un norēķinu likmēm (tehnoloģijas reproducēšanas izmaksas). Šādā un citās piemērotās situācijās licenciātam būtu jānovērtē laiks un ieguldījumi, kas būtu jāveic, lai iegūtu vai radītu alternatīvu tehnoloģiju. Licenciātam reāli

8. Skatīt 4. nodaļu „Licenču līgumu pārskats”.

jānovērtē nākamās labākās alternatīvas izmaksas. Izmaksu metode tādējādi var būt noderīga, lai novērtētu licenciāra tehnoloģijas vērtību un nozīmību licenciātam. Izmaksu metode nav tik daudz finanšu aprēķina metode, cik sarunu stratēģijas metode, lai noskaidrotu, kādas alternatīvas ir pieejamas potenciālajam licenciātam, ja potenciālais licenciārs nepiekrītis licenciātam labvēlīgiem finanšu nosacījumiem.

Ienākumu metode

Veismīga tehnoloģijas licencēšana licenciātam nozīmē to, ka tā ienākumi palielināsies tādēļ, ka tas var izmantot ar intelektuālā īpašuma tiesībām aizsargātu tehnoloģiju. Ienākumu metodes lietošana nozīmē, ka tiek veikta informēta prognozēšana (ja iespējams, aprēķināšana), kādus ienākumus dos jaunās tehnoloģijas ieviešana. Pēc to noteikšanas jāvienojas, kāda peļņas daļa pienākas katrai pusei, un jāatrod procentmaksājumu (*royalty*) formula, kas atbilst aprēķinam.

Daži speciālisti licencēšanas jautājumos sāk aprēķinus, balstoties uz aptuvenu vērtējumu, saskaņā ar kuru licenciāram būtu jāsaņem aptuveni ceturtdaļa līdz trešdaļa licenciāta peļņas, šo nosacījumu parasti sauc par „25% noteikumu”.⁹ Šim noteikumam ir tādas priekšrocības, ka tas ir vispārzināms un bieži izmantots, tādēļ tas bieži ir sākumpunkts daudzu licenciāru un licenciātu sarunās. Sarunu gaitā puses to var modificēt, pamatojoties uz dažādiem saprātīgiem un taisnīgiem iebildumiem. Šādi iebildumi mēdz būt risks, ko uzņemas licenciāts, tehnoloģijas attīstības stadija (iedīglī vai pilnībā attīstīta), nepieciešamās investīcijas, intelektuālā īpašuma tiesību apjoms un stiprums, un tirgus analīze.

Piemēram, ja par jauno produktu ir paredzēts iegūt 1500 dolāru, visas izmaksas ir 750 dolāru, peļņa ir 750 dolāru. 25% no šīs summas ir 187,50 dolāru. Šī ir iepriekš minētā „noteikuma” summa, kas būtu jāsaņem licenciāram, kā arī sākumpunkts turpmākām sarunām, ņemot vērā iepriekš minētos riskus un citus konkrētajam gadījumam piemērojamos faktorus.

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





Piemēram, iespējams, ka kāda no pusēm nevēlas saņemt procentmaksājumus no ienākumiem visa līguma laikā, bet vēlas saņemt visu summu kā vienreizēju maksājumu (piemēram, līgumā norunātā termiņā vai noteiktā stadijā), kas būtu visa licences cena.

Šādā scenārijā nākamais solis būtu sagatavot katra gada ienākumu un izdevumu bilanci, līguma ilgumu (n), un pēc tam aprēķināt vienreizējo maksājumu jeb tīros esošos ienākumus (*Net present Value – NPV*) pēc formulas $1 / (1 + r/100)^n$. Šajā aprēķinā jāizvēlas diskonta likme r , kas apzīmē ieguldījumu izmaksas, ņemot vērā risku, tādējādi pilnībā ietverot un atspoguļojot visus riskus. NPV atspoguļo konkrētās tehnoloģijas lietošanas nākotnes sagaidāmo ienākumu pašreizējo vērtību. Protams, šī metode ir tik vērtīga, cik precīzi ir tajā lietotie skaitļi. Dažreiz sarunu partneri vai kāda no pusēm izmanto grāmatvežu pakalpojumus, kas aprēķina paredzamos ienākumus un likmes dažādos scenārijos. Šādi aprēķini var būt vienkārši vai sarežģīti, ja tie ietver specializētākas novērtēšanas metodes, piemēram, „reālo iespēju” (*real options*) vai „Montekarlo simulāciju” (*Monte Carlo simulations*) metodi. Tomēr parasti biznesā pieredzējušiem partneriem ir labi attīstīta praktiskā risku novērtēšanas un paredzamo ienākumu gūšanas izjūta, ko tie izmanto iekšlicencēšanas darījumos.

Jāatzīmē, ka NPV (ko sauc arī par *Discounted Cash Flow* jeb DCF metodi) analīze ir metode, kas piemērojama ikvienā gadījumā, kurā laiks un nauda ir galvenie faktori.

Tirgus metode

Nekustamā īpašuma vai lietotu automašīnu pārdevēji un pircēji zina vai var viegli uzzināt, kādu cenu maksājušas citas personas par līdzīgu īpašumu šajā pašā teritorijā vai citi tā paša gada un ražojuma automašīnu pircēji. Tādēļ salīdzināmas transakcijas ir ērts un noderīgs veids, kā noteikt paredzamā pirkuma līguma cenu.

Šo pašu metodi var izmantot arī licencēšanas līgumiem, lai gan tā nav tik piemērota, jo reti kad tiek piedāvāta identiska tehnoloģija, ko

aizsargā intelektuālā īpašuma tiesības. Bez tam šādu darījumu komerciālās detaļas reti kad kļūst zināmas, ja puses uzskata, ka tā ir sensitīva informācija, kas konkurentiem nav jāzina. Vēl sarežģītāk šo metodi izmantot gadījumā, ja runa ir par ekskluzīvu licenci visas pasaules mērogā. Ja tiek noslēgtas parastās licences vai ekskluzīvās licences atsevišķās teritorijās, nākamie licenciāti parasti uzzina vai vismaz tiem ir priekšstats, uz kādiem nosacījumiem bija noslēgti iepriekšējie licences līgumi. Vēl vairāk, parasto licenču gadījumā licenciāti reizēm prasa ietvert līgumā nosacījumu, ko sauc par „vislabvēlīgākā licenciāta” tiesībām (*most favoured licensee*), kas nosaka, ka tiem tiks piemēroti nākamo licences līgumu nosacījumi, ja tie būs labvēlīgāki. Taču praksē šādus nosacījumus ir grūti realizēt, jo līgumi parasti ir konfidenciāli.

Reizēm var būt noderīgi uzzināt tipiskos procentmaksājumu diapazonus noteiktu veidu licencēšanas darījumiem. Tie var kalpot par „pierādījumu”, sarunās uzstājot uz kādu konkrētu lielumu, kā arī sniegt vispārēju informāciju. Tomēr licences ir īpaši grūti salīdzināt, jo licences vērtību ļoti spēcīgi ietekmē tehnoloģijas raksturs un licences apjoms. Ļoti plašu, ekskluzīvu tiesību licencei, kas aptver kādas tehnoloģijas visus patentus, būs pavisam cita vērtība, nekā parastai licencei kādā šaurā tehnoloģijas lietošanas jomā.

Taču licenču līgumu procentmaksājumi var būt interesanti un informatīvi. Licencēšanas praktiķu biedrības (*Licensing Executives Society – LES*) agrīns pārskats par licencēm biotehnoloģijas jomā var būt informatīvs līdzeklis, kas atspoguļo parasto licences līgumu procentmaksājumu diapazonus:

- pētniecības rīki (piemēram, ekspresijas vektori, šūnu kultūras): 1 - 5% no tīrā ienākuma (*net sales*);
- diagnostikas līdzekļi (piemēram, monoklonālās antivielas, DNS zondes): 1 - 5% no tīrā ienākuma;
- terapeitiskie līdzekļi (piemēram, monoklonālās antivielas): 5 - 10% no tīrā ienākuma;
- vakcīnas: 5 - 10% no tīrā ienākuma.
- veterinārijas produkti: 3 - 6% no tīrā ienākuma;
- augu/lauksaimniecības produkti: 3 - 5% no tīrā ienākuma.



Izdevuma *The Licensing Economic Review* 1990. gada septembra numurā ziņots, ka agrīnas stadijas rekombinanto medikamentu licenču procentmaksājumi ir aptuveni 7-10% ekskluzīvu licenču gadījumā un 3-4%, ja ir vienkārša licence. Ja jau ir iegūta tirdzniecības atļauja, attiecīgi 12-15% un 5-8% tīrā ienākuma.

M. Yamasaki žurnālā *Les Nouvelles*, 1996. gada septembrī ziņoja par vidējiem procentmaksājumiem atkarībā no R&D (pētniecība un attīstība) stadijas licences līguma noslēgšanas laikā un pušu statusa. Ja maza biotehnoloģijas kompānija iekšlicencē no universitātes izstrādni, attīsta produktu tālāk un ārlicencē to lielai farmaceitiskai kompānijai, pievienotā vērtība atspoguļojas pieaugošās procentmaksājumu likmēs:

R & D stadija	Uni/Bio	Bio/Farma
Atklājums	3%	7%
Pamatmolekula	4-5%	9%
Pirmskliniskā	6-7%	10%
2.-3. fāze		15%

Skaitļi vien nedod pilnu pārskatu par visu darījumu ekonomisko vērtību. Tā ir bieži novērojama kļūda, ka licenču līgumu sakarā visvairāk domā par skaitļiem un procentiem. Visbiežāk nav zināms, kādi ir konkrētā licences līguma nosacījumi, kas iespaidojuši maksājamo vienreizējo summu un citus līguma aspektus. Tomēr šie nosacījumi būtiski ietekmē nolīgtos procentmaksājumus, to likmes. Tādēļ ir grūti novērtēt, ko īsti nozīmē publiski zināmie procentmaksājumi.

Noslēgumā jāsaņem, ka tirgus metodes noderīgums ir ļoti ierobežots. Tomēr vispārīgākie, pārskati, rūpniecības nozaru vidējie skaitļi var kalpot vismaz par sākumpunktu. Daudz noderīgāki būtu vienā nozarē salīdzināmi licenču līgumi, kas būtu labs pamats konkrētās tehnoloģijas konkrētam novērtējumam vai vērtējuma pārbaudei.

Citi kritēriji

Tom Arnold un Tim Headley žurnāla *Les Nouvelles* 1987. gada marta numura rakstā *Factors in Pricing License* apkopoja 100 svarīgākos faktorus, kas tiek ņemti vērā, izvērtējot tehnoloģiju licences. Šie faktori apvienoti šādās deviņās grupās:

- patiesā kvalitāte (piemēram, tehnoloģijas nozīmība un izstrādes stadija);
- aizsardzība (piemēram, apjoms un realizējamība);
- tirgus apsvērumi (piemēram, lielums un daļa);
- konkurences apsvērumi (piemēram, trešās personas);
- licenciāta vērtības (piemēram, kapitāls, pētniecība un mārketinga spējas);
- finanšu apsvērumi (piemēram, peļņas pieaugums, tiesību realizēšanas izmaksas un garantijas pakalpojumi);
- risks (piemēram, produkta drošums un patentu tiesvedība);
- juridiskie apsvērumi (piemēram, licences ilgums);
- regulācija (piemēram, vietējie maksājumu un valūtas plūsmas noteikumi).

Procentmaksājumi ir apspiesti patentu pārkāpumu tiesu procesos, kad tiesas ir noteikušas, kādi būtu atbilstoši procentmaksājumi, lai aprēķinātu zaudējumu atlīdzību par patenta pārkāpumu. Tiesas šajos lēmumos ir ņēmušas vērā daudz dažādu faktoru, kas var kalpot par kontrolsarakstu arī citos gadījumos, kad tiek vērtēts intelektuālais īpašums:

- „1. Procentmaksājumi, ko patenta īpašnieks saņēmis par konkrētā patenta licencēšanu.
2. Licenciāta maksātās likmes par citu salīdzināmu patentu izmantošanu.
3. Vai licence ir ekskluzīva vai vienkārša; vai līgumā noteiktā teritorija ir ierobežota vai neierobežota, vai ir ierobežojumi nosacījumos, kam saražotais produkts tiks tirgots.
4. Licenciāra politika un tirdzniecības programma, lai uzturētu savu patenta piešķirto monopolstāvokli, nelicencējot tiesības



lietot izgudrojumu citiem vai piešķirot licences tikai ar īpašiem nosacījumiem, lai saglabātu monopolstāvokli.

5. Licenciāra un licenciāta savstarpējās biznesa attiecības, piemēram, atkarībā no tā, vai tie ir konkurenti vienā teritorijā vienā biznesa jomā; vai tie ir izgudrotājs un izgudrojuma ieviesējs.
6. Patentētā produkta tirgošana kā citu licenciāta produktu tirgošanas veicinātājs; izgudrojuma vērtība licenciāram kā ienākumu veicinātājs no nepatentēto izstrādājumu tirgošanas; šādu saistītu tirgošanas formu apjoms.
7. Patenta termiņš un licences nosacījumi.
8. Patentētā produkta rentabilitāte, tā komerciālie panākumi un popularitāte.
9. Patenta noderīgums un priekšrocības, salīdzinot ar novecojušām metodēm vai aprīkojumu, kas izmantoti, lai iegūtu līdzīgus risinājumus.
10. Patentētā izgudrojuma tehniskais raksturs; tā komerciāli veiksmīgākais iemesisojums, ko izstrādājis un ražo licenciārs; labumi, ko iegūst tie, kas ir izmantojuši patentēto izgudrojumu.
11. Kādā apjomā pārkāpējs ir izmantojis izgudrojumu; jebkādi šādas izmantošanas vērtības pierādījumi.
12. Peļņas daļa, ko dod izgudrojums, jeb patentētā produkta pārdošanas cena, kāda mēdz būt attiecīgajā jomā vai salīdzināmā jomā, kas ļauj lietot patentēto izgudrojumu vai analogus izgudrojumus.
13. Paredzamā peļņas daļa, ko var attiecināt uz izgudrojumu, atšķirot to no peļņas daļas, ko dod nepatentētie elementi (analogie risinājumi), ražošanas tehnoloģija, biznesa riski un citi pārkāpēja ieviestie uzlabojumi vai papildinājumi.
14. Kvalificētu ekspertu liecības jeb atzinumi.
15. Summa, par kādu licenciārs (patenta īpašnieks) un licenciāts (pārkāpējs) būtu vienojušies (laikā, kad tika sāktas pārkāpuma darbības), ja abi būtu mēģinājuši brīvprātīgi un saprātīgi vienoties; proti, summa, kuru prātīgs licenciāts, vēlēdamies uzlabot savu biznesu un iegūstot licenci tāda produkta ražošanai un tirgošanai, kas iemieso patentētu izgudrojumu, būtu gatavs

maksāt, vienlaikus pats gūstot peļņu, pie nosacījuma, ka šāds darījuma priekšlikums būtu pieņemams arī saprātīgam patenta īpašniekam, kurš arī vēlas gūt peļņu, piešķirot licenci sava izgudrojuma izmantošanai.”¹⁰



Kā redzams, var būt neierobežots daudzums faktoru, kas ietekmē konkrētas tehnoloģijas novērtēšanu. Protams, katrā konkrētā gadījumā ne visi nosauktie faktori ir būtiski un vērā ņemami. Faktoru svarīgums ir atkarīgs no katras darījuma puses stratēģiskajiem mērķiem un biznesa vajadzībām. Piemēram, ja licenciāta mērķis ir veiksmīgi ražot un tirgot licencēto izstrādājumu kādā konkrētā teritorijā un attiecīgi citās teritorijās piešķirt sublicences citiem ražotājiem, nevis pašam ražot eksporta vajadzībām, tad šī licenciāta mērķis būs iegūt ekskluzīvas tiesības visās šajās teritorijās, kā arī iegūt tiesības piešķirt sublicences. Tāpēc vienas puses stratēģiskie mērķi un nepieciešamās tiesības ietekmēs abu darījuma pušu tehnoloģijas vērtējumu un licencēšanas līguma sarunas.

Noslēguma komentārs

Visām galvenajām tehnoloģijas vērtēšanas metodēm ir savi trūkumi un nepilnības, kas jāņem vērā, vērtējot nemateriālas lietas. Katrs licencēšanas sarunu gadījums ir unikāls, tādēļ katram konkrētam gadījumam ir grūti piemērot citu pieredzi vai teorētiskos apsvērumus. Tomēr iepriekš minētie nosacījumi sniedz ieteikumus un rāda veidu, kādā vajadzētu veikt tehnoloģijas vērtēšanu. Bez tam ieteicams izmantot pieredzējušu vērtēšanas speciālistu vai grāmatvežu pakalpojumus, sniedzot tiem nepieciešamos paskaidrojumus par tehnoloģijas vērtēšanas specifiku. Visbeidzot, vērtēšanas mērķis ir pamatot tādus potenciālā līguma nosacījumus un apstākļus, kas būtu pieņemami abām pusēm, jo, kā tiks parādīts nodaļā „Ieteikumi un padomi sarunu vešanā”, lai gan būtu labi noslēgt darījumu, kādu jūs esat pelnījis, faktiski jūs iegūstat darījumu, kādu protat sarunāt.

10. Skatīt Tenney J, of the U.S District Court of New York in Georgia-Pacific Corp. v. U.S. Plywood Corp., 318 F.Supp. 1116 (1970). Papildus skatīt Roy J. Epstein, “Modeling Patent Damages: Rigorous and Defensible Calculations”, http://www.royepstein.com/epstein_aipla_2003_article_website.pdf un Roy J. Epstein and Alan J. Marcus, “Economic Analysis of the Reasonable Royalty: Simplification and Extension of the Georgia-Pacific Factors”, http://www.royepstein.com/epstein-marcus_jptos.pdf.

4. LICENČU LĪGUMU PĀRSKATS

Katrs licences līgums ir unikāls, jo atspoguļo licenciāra un licenciāta konkrētās vēlmes un vajadzības. Iespējams neierobežots daudzums dažādu līgumu, kurus ierobežo vienīgi pušu vajadzības un piemērojamo normatīvo aktu nosacījumi. Tomēr ir zināmas lietas, kas ir nepieciešamas un visiem gadījumiem piemērojamas un kas ir pamatā gandrīz visiem licenču līgumiem. Tādēļ šīs lietas ir derīgi zināt, sākot sarunas par licences līgumu.

Licences līgums atspoguļo dažus pamatprincipus. Pirmkārt, tas ir biznesa stratēģijas rezultāts un iemieso biznesa attiecības. Gan licenciāram, gan licenciātam rūpīgi jāapsver, vai licences līguma vai vairāku līgumu noslēgšana iederas uzņēmuma biznesa plānā, vai paredzamie ienākumi būs pietiekami, lai segtu izdevumus, kas saistīti ar licences līguma noslēgšanu, vai finanšu nosacījumi ir pieņemami abām pusēm. Šie apsvērumi var šķist pašsaprotami, taču nav par ļaunu tos vēlreiz atgādināt. Attiecīgi, ir svarīgi, lai pušu mērķi būtu labi izprotami un savstarpēji papildinoši, kas būtu pamatā abu pušu atziņai, ka veiksmīga darījuma noslēgšana ir svarīga abām pusēm. Darījuma mērķis ir tāda līguma noslēgšana, kas pienācīgi un taisnīgi atrisina galvenās pušu problēmas jeb ietver būtiskos elementus.

Otrkārt, licences līgums ir civiltiesisks līgums. Tas nozīmē, ka tam jāietver tādi juridiskie nosacījumi, kas padara līgumu saistošu un izmantojamu, ja rodas nepieciešamība. Šādi nosacījumi ir pušu tiesībspēja un rīcībspēja noslēgt līgumu, oferte un akcepts, kā arī tāds spēkā esamības nosacījums kā samaksas veikšana, parakstot līgumu.

Treškārt, licences līgums atšķiras no citiem civiltiesiskiem līgumiem ar to, ka tā priekšmets ir licenciāram piederošas intelektuālā īpašuma tiesības, kuru izmantošanas atļauju tas piešķir licenciātam. Tādēļ, ja nav intelektuālā īpašuma, nav tehnoloģijas licencēšanas. Licences līgums var ietvert arī citus svarīgus radniecīgus jautājumus, piemēram, produkta attīstību, konsultācijas un apmācības, investīcijas, ražošanu, tirgošanu un citus. Bet tie var būt noteikti arī atsevišķos līgumos.

Var būt situācijas, kad katrai darījuma pusei pieder intelektuālais īpašums, kas interesē otru pusi un kuru katra puse var aizliegt izmantot citiem. Šādos gadījumos iespējams noslēgt krustlicencēšanas līgumu, ar kuru abas puses atļauj viena otrai izmantot savu intelektuālo īpašumu. Krustlicencēšanu uzņēmumi izmanto arī tādēļ, lai atrisinātu intelektuālā īpašuma strīdus. Šādi līgumi var ietvert procentmaksājumu pienākumu, bet var tādu arī neietvert, atkarībā no tā, cik svarīgs katrai pusei ir otras puses intelektuālais īpašums.



Turklāt ir iespējama situācija, kad licenciāts konstatē, ka tas nevar efektīvi izmantot licencēto tehnoloģiju, ja tam nav piekļuves citām personām piederošām tehnoloģijām. Iespējams arī, ka veiksmīga konkurēšana tirgū ir atkarīga no *de facto* vai *de jure* eksistējošiem standartiem, un vienīgais veids, kā saprātīgi panākt atbilstību tiem, ir kādam citam piederošu tehnoloģiju izmantošana. Šādās situācijās licenciātam nepieciešams iegūt tiesības izmantot attiecīgās tehnoloģijas no to īpašniekiem, noslēdzot licenču līgumus. Šādi līgumi var būt arī bezmaksas, vai pret taisnīgiem, saprātīgiem un visiem izmantotājiem vienādiem procentmaksājumu nosacījumiem.¹¹

Daudzos licenču līgumos ir ietverti vairāki intelektuālā īpašuma veidi. Piemēram, patenta licenci papildina ražošanas procesā ietvertā zinātība (*know-how*), tādēļ šādas licences mēdz saukt par patenta un zinātnības licencēm. Licence līdztekus tiesībām ražot, lietot, tirgot, izplatīt vai importēt patentētu produktu, var ietvert tiesības izmantot preču zīmi. Licencē var nebūt nosaukts konkrēts patenta numurs, bet patentētais produkts var būt aprakstīts specifiskācijas veidā, kā arī saturēt nosacījumu, ka tiek piešķirtas visas intelektuālā īpašuma tiesības, kas nepieciešamas produkta ražošanai un tirgošanai. Visbeidzot līgumā var būt arī cita veida nosacījumi, kas piešķir tiesības veikt produkta papildu izpēti, turpmāku attīstību vai noteikumi par tehnisku palīdzību.

11. Papildus skatīt "Standards, Intellectual Property Rights (IPRs) and Standards-setting Process", at http://www.wipo.int/sml/en/documents/lip_standards.htm

LĪGUMA PRIEKŠMETS

Licences līguma priekšmets var būt tādi jaunrades darbi¹² kā izgudrojumi, konfidenciāla informācija, jaunrades izpaušmes romānu, lugu, mūzikas, kinofilmu, preču un pakalpojumu nosaukumu, kompāniju nosaukumu, u.c. formā. Tie var būt aizsargāti ar intelektuālā īpašuma tiesībām, tādām kā patenti, lietderīgie modeļi, komercnoslēpumi, preču zīmes, ģeogrāfiskās izcelsmes norādes, dizainparaugi, pusvadītāju izstrādājumu topogrāfijas un autortiesības, kā arī aizsargāti pret zināmiem negodīgas konkurences veidiem.

Līguma priekšmets tiek formulēts līguma pamatteksta sākumā, tādēļ tam ir būtiska ietekme uz visu līguma saturu. Piemēram, licences līgumā uz datorprogrammu visticamāk būs nosacījumi par to, kā programmu drīkst lietot, un pienākums saglabāt informācijas konfidencialitāti. Preču zīmes licences līgumā īpaša vērība būtu jāpievērš preču zīmes pienācīgas izmantošanas nosacījumiem reklāmā un mārketingā, kā arī ar preču zīmi apzīmēto preču un pakalpojumu kvalitātes uzturēšanai. Tas izpaužas kā licenciāra tiesības iegūt preču paraugus, analizēt tos un tamlīdzīgi. Kopēja licenču līgumu kļūda ir tā, ka tajos nav ietvertas visas tiesības, kas licenciātam nepieciešamas, lai varētu lietot licencēto tehnoloģiju. Piemēram, potenciālajam licenciātam var neienākt prātā, ka tam nepieciešams iegūt licenci gan uz tehnoloģiju aizsargājošo patentu, gan autortiesībām. Vai, piemēram, licence var būt uz vienu vai vairākiem patentiem, bet neietvert licenci uz zinātību, kā arī nosacījumus par konsultēšanos un apmācību.

Cits izplatīts licenču trūkums ir tas, ka licences priekšmets nav skaidri formulēts. Piemēram, tiek piešķirta licence uz „XXX tehnoloģiju”, nenorādot patenta numuru vai nepievienojot patenta specifikāciju, kurā ir detalizēts izgudrojuma apraksts. Pusēm būtu jāprecizē, vai licence dod tiesības izmantot datorprogrammu, dokumentāciju, zāļu vielu, protokolu, tekstu, mūzikas partitūru, u.tml. Līdzīgi licenciātam skaidri jāformulē, vai

12. Atcerieties, ka materiālu un nemateriālu lietu nodošanai paredzēti jaukti patentu licenču un materiālu nodošanas līgumi. Skatīt 4. parindī.

licencējamā tehnoloģija (intelektuālā īpašuma tiesības uz tehnoloģiju) ir pilnībā pabeigta vai atrodas attīstības stadijā. Ja tā ir attīstības stadijā, būtu svarīgi noformulēt, kurš būs atbildīgs par turpmāko tehnoloģijas attīstību. Lai gan tā nav gluži intelektuālā īpašuma problēma, tai tomēr ir praktiska nozīme. Daudzus no šiem iepriekš uzskaitītajiem jautājumiem var atrisināt, ieviešot līgumā definīciju sadaļu, kurā sniedz visas līgumā lietoto jēdzienu definīcijas. Šajā sadaļā var uzskaitīt arī visus līgumā ietvertos komercnoslēpumus.



Tā kā licences līgums bieži ietver gan konfidencialu informāciju, gan izgudrojumus, vienlīdz liela vērība jāpievērš gan patentu lietošanas nosacījumiem, gan konfidencialās informācijas (zinātnības un komercnoslēpumu) lietošanas nosacījumiem. Šajā sakarā svarīgi iekļaut līgumā vienu vai vairākus nosacījumus, kas aizstāj pirms sarunu sākšanas noslēgto konfidencialitātes līgumu. Šādi nosacījumi var ietvert turpmāk minētos noteikumus:

- (a) konfidencialās informācijas definīciju; šajā definīcijā vēlams iekļaut ne tikai informāciju, kas tiks atklāta saņēmējpusei, bet arī to informāciju, ko tā var saņemt vai pati atklāt līguma izpildes gaitā;
- (b) licenciāta apliecinājumu, ka tas ir ierobežojis vai ir gatavs izstrādāt iekšējos noteikumus un pasākumus, kas ierobežo piekļuvi konfidencialajai informācijai saskaņā ar līguma nosacījumiem; var iekļaut arī noteikumu par licenciāra vai tā pilnvarota pārstāvja tiesībām apstiprināt un vēlāk pārbaudīt šos noteikumus un pasākumus;
- (c) kurš ir atbildīgs par informācijas izpaušanu nejaušības vai nevērības dēļ trešām personām, kurām nav saistošs šis licences līgums un kuras nav bijušas informētas par minētās informācijas konfidencialitāti;
- (d) skaidri nosauktus izņēmumus no šī pienākuma, piemēram, ja informācija ir publiski pieejama, proti, tā saņēmējpusei jau ir zināma vai kļūs zināma leģitīmā veidā, vai saņēmējs pats to neatkarīgi uzzinās;
- (e) skaidri noteiktu laiku, cik ilgi pēc līguma izbeigšanās minētie nosacījumi būs spēkā un kad konfidencialā informācija ir jāatdod licenciāram vai jāiznīcina.

Piemērs¹³

Definīcija – konfidenciālā informācija ietver visus datus, materiālus, produktus, tehnoloģijas, datorprogrammas, specififikācijas, instrukcijas, biznesa plānus, finanšu informāciju un cita veida informāciju, ko licenciārs izpaudis licenciātam rakstiski vai mutiski, vai citā veidā. Mutiski izpausto konfidenciālo informāciju jāidentificē piecu (5) dienu laikā pēc izpaušanas.

1.1 attiecībā uz konfidenciālo informāciju, ko licenciāts saņem no licenciāra, licenciāts apņemas:

- i. neizmantot konfidenciālo informāciju citam nolūkam, kas nav noteikts šajā līgumā;
- ii. aizsargāt konfidenciālo informāciju pret izpaušanu citām personām tāpat, kā tas aizsargātu līdzīga rakstura sev pašam piederošu informāciju;
- iii. neizpaust konfidenciālo informāciju citām personām (izņemot saviem darbiniekiem, pārstāvjiem vai konsultantiem, ar kuriem licenciātam ir noslēgti konfidencialitātes līgumi) bez skaidras licenciāra atļaujas, izņemot gadījumus, kad licenciāts drīkst lietot un izpaust konfidenciālo informāciju citām personām, ja licenciāts:
 - (a) sniedz rakstiskus pierādījumus, ka minētā informācija tam bija zināma jau iepriekš;
 - (b) pierāda, ka minētā informācija pašreiz ir publiski zināma vai kļūs tāda nākotnē, neatkarīgi no licenciāta darbībām; vai
 - (c) likumīgi iegūst šo informāciju no cita, no licenciāra neatkarīga avota, un
- iv. ievērot slepenību attiecībā uz konfidenciālo informāciju piecus (5) gadus pēc šī līguma izbeigšanās datuma.

TIESĪBU APJOMS

Licences līguma pamatteksta otrajā sadaļā nosaka licencēto tiesību apjomu. Proti, šīs sadaļas nosacījumi rāda, vai licence ir ekskluzīva, solo licence vai parastā licence, kā arī norāda ģeogrāfisko teritoriju, attiecībā uz kuru licence ir piešķirta. Tiesību apjomā var iekļaut arī nosacījumus par tehnoloģijas uzlabojumiem licences darbības laikā, kā arī nosaka licences līguma darbības ilgumu.

13. Šis un turpmākie šīs rokasgrāmatas piemēri NAV izmantojami bez jurista pārskatīšanas un padoma. Šie piemēri ilustrē daudzus rokasgrāmatā apskatītos principus, sarunu vedējiem tie labi jāpārzina, lai atvieglotu licenču līgumu sastādīšanu un sarunu vešanu.

Licencēto tiesību raksturs ir atkarīgs no līguma priekšmeta. Patentu gadījumā parasti tās ir tiesības ražot, lietot un tirgot patentēto produktu, vai lietot patentēto paņēmieni. Tomēr var būt apstākļi, kad, piemēram, nav pamata piešķirt tiesības tirgot, tādēļ šāda licence būs ļoti ierobežota, jo licenciāts nespēs gūt komerciālus labumus no šādas licences. Autortiesību licences gadījumā līgumā var būt ietvertas tiesības reproducēt, demonstrēt, modificēt un izplatīt darbu. Dažas licences satur licenciāta tiesības piešķirt „sublicences” uz visām vai daļu no tam piešķirtajām tiesībām. Šādā gadījumā licenciāts pats var uzsākt darījumus tehnoloģijas licencēšanas jomā. Licences līguma sadaļā „apjoms” skaidri jāformulē, kādas tiesības tiek piešķirtas. Piemēram, īstermiņa licence, kas neatļauj modificēt dizainparaugu, bet tikai ražot un tirgot to Eiropas Savienības dalībvalstīs, ir daudz ierobežotāka apjomā nekā pastāvīga un neatsaucama licence, kas piešķir licenciātam visas iepriekš minētās tiesības ražot, lietot, modificēt, uzlabot, kopēt, reproducēt, izplatīt, demonstrēt, eksportēt, importēt un sublicencēt līguma priekšmetu trešām personām visā pasaulē, kā arī lietot šim nolūkam atbilstošo preču zīmi. Šāda licence pēc sava rakstura kļūst ļoti līdzīga īpašumtiesību maiņai (tiesību nodošanai) uz intelektuālo īpašumu un tehnoloģiju, ko tas aizsargā.

Tiesības var ierobežot arī uz noteiktu lietojumu vai produktu. Piemēram, licencētas vakcīnas „lietojuma joma” var būt audzēja ārstēšana, bet citiem licenciātiem var būt piešķirtas tiesības lietot šo pašu vakcīnu hepatīta vai citas slimības ārstēšanai.

Piemērs

- 1.1 Atbilstoši līgumā ietvertajiem nosacījumiem, licenciārs piešķir licenciātam tiesības ražot, lietot, tirgot, piedāvāt pārdošanai un importēt licencētos, ar patentu aizsargātos produktus un lietot licencētās metodes visā pasaulē.
- 1.2 Ar līgumā ietvertajiem izņēmumiem, 1.1 punktā minētā licence ir ekskluzīva visā līguma spēkā esamības laikā.
- 1.3 Licence, kas piešķirta atbilstoši 1.1 un 1.2 punkta nosacījumiem, ir pakļauta visām licencēm piemērojamajiem Amerikas Savienoto Valstu valdības noteikumiem, kas jāievēro licenciāram, un ir pakļauta prioritāriem pienākumiem pret ASV valdību saskaņā ar 35 U.S.C. 200-212 un atbilstošajiem īstenošanas noteikumiem.

- 1.4 Licences, kas piešķirtas atbilstoši 1.1 un 1.2 punkta nosacījumiem, attiecas uz metodēm un produktiem, kas ietilpst „lietojuma jomā”. Citas metodes un produkti nav licencēti saskaņā ar šo līgumu.
- 1.5 Licenciārs saglabā tiesības izmantot izgudrojumu un ar to saistīto tehnoloģiju mācību un pētniecības nolūkiem.

Ekskluzīva, solo un vienkāršā licence

Konkrētā teritorijā licence var būt ekskluzīva, solo vai vienkārša.

Vairums licenciāru dod priekšroku iespējai noslēgt vienkāršas licences līgumus, kas nozīmē to, ka licences lietot tehnoloģiju tiek piešķirtas vairākiem licenciātiem. Sadalot riskus un atbildību starp vairākiem licenciātiem, licenciārs neklūst atkarīgs no viena licenciāta veiksmes. Licenciārs var saglabāt labāku kontroli pār tehnoloģiju un, tā kā, ka vairāki licenciāti izmanto licencēto tehnoloģiju vairākos tirgos un, iespējams, iemieso to vairākos dažādos produktos, tehnoloģijai ir lielākas uzlabošanas un turpmākas attīstības iespējas. Bet gadījumos, kad licencējamā tehnoloģija ir agrīnas attīstības stadijā un tās izmantošanai licenciātam jāveic ievērojamas papildu investīcijas, vairums potenciālo licenciātu vēlas ekskluzīvas tiesības, vismaz atsevišķās teritorijās.

Par ekskluzīvu parasti sauc licenci, kas dod tiesības licenciātam aizliegt licences priekšmeta izmantošanu attiecīgajā teritorijā pat licenciāram pašam. Par solo licenci parasti sauc līgumu, ar kuru attiecīgajā teritorijā licencēto tehnoloģiju drīkst izmantot vienīgi licenciāts un licenciārs, bet neviens cits. Praksē šīm atšķirībām nav lielas nozīmes, un dažkārt arī solo licenci mēdz saukt par ekskluzīvu. Ikvienā no šiem gadījumiem licenciāram nav tiesību piešķirt citas licences (vismaz tajā teritorijā, kurā licence ir formulēta kā ekskluzīva vai solo licence). Šajā teritorijā licenciārs ir atkarīgs no viena licenciāta. Līdz ar to šādās licencēs jāparedz gan izmantošanu pamudinoši nosacījumi, gan sankcijas, lai aizsargātu licenciāru gadījumā, kad licenciāts neizmanto licenci. Šāds nosacījums var būt pienākums veikt ikgadējus minimālos procentmaksājumus. Ja licenciāts neveic nolīgto maksājumus, sankcija var būt licences līguma izbeigšana vai ekskluzīvās licences pārvēršana par vienkāršo licenci.

Ja licence piešķirta uz vairākām teritorijām, tā var būt ekskluzīva vienā, bet vienkārša licence citās teritorijās. Ekskluzivitāti var ierobežot, piemēram, ar lietojuma jomu, termiņu, vai saistīt ar svarīgu notikumu iestāšanos.

1. piemērs – ekskluzīva licence

Ar šo licenciārs piešķir licenciātam ekskluzīvu licenci licencēto patentu un zinātnības izmantošanai visā pasaulē, kas izpaužas kā licencēto produktu ražošana, lietošana un tirgošana jebkādam nolūkam, pamatojoties uz šajā līgumā ietvertajiem nosacījumiem.

2. piemērs – ekskluzīva licence kļūst vienkārša pēc pieciem gadiem

Ar šo licenciārs piešķir licenciātam ekskluzīvu licenci licencēto produktu ražošanai, lietošanai un tirgošanai.

Licencei ir ekskluzīvs raksturs pirmos piecus gadus no šī līguma noslēgšanas dienas. Pēc šī laikposma izbeigšanās licence kļūst vienkārša licence šajā pašā teritorijā.

3. piemērs – vienkārša licence

Ar šo licenciārs piešķir un licenciāts pieņem vienkāršu licenci katrā licencētās teritorijas valstī, kas ietver tiesības izgatavot, ražot vairumā, lietot un tirgot licencētos produktus, kā arī izmantot tā vajadzībām izgatavotos un saražotos licencētos produktus.

Vislielākās labvēlības režīma licenciāts

Ja piešķirta vienkārša licence, licenciāts var vēlēties tajā iekļaut vislielākās labvēlības režīma piešķiršanas nosacījumu. Tas faktiski nodrošina to, ka, ja licenciārs piešķir citam licenciātam labvēlīgākus izmantošanas nosacījumus, šis līguma noteikums šī līguma licenciātam ļauj izmantot tikpat labvēlīgus nosacījumus, kādi ir piešķirti citam licenciātam.¹⁴

14. Ja esošais licenciāts piekrist „vislielākās labvēlības režīma licenciāta” nosacījumu iekļaušanai līgumā, tam ir pienākums akceptēt visus šāda veida nosacījumus, un tam nav tiesību izvēlēties tikai sev labvēlīgākos, bet noraidīt citus. Citiem vārdiem sakot šis ir „visu vai neko” režīms.

1. piemērs

Licenciārs apņemas nepiešķirt nevienai licenci, kas dod tiesības tirgot ar patentiem aizsargātos licencētos produktus, nevienai personai, uzņēmumam vai korporācijai ar nosacījumiem, kas ir labvēlīgāki nekā tie, kas piešķirti licenciātam saskaņā ar šo licenci, nedodot šim licenciātam tādas pašas tiesības no dienas, kad stājas spēkā labvēlīgākie nosacījumi. Gadījumā, ja licenciārs noslēdz šādu labvēlīgāku licences līgumu, viņš nekavējoties paziņo to šim licenciātam un piedāvā licenciātam iespēju pieņemt un izmantot šos labvēlīgākos nosacījumus.

2. piemērs

Ja licenciārs ir noslēdzis [konkrētā valstī vai vairākās valstīs] līgumu ar trešo personu, kas ietver labvēlīgākus nosacījumus nekā [ši] līguma nosacījumi [par procentmaksājumu likmēm], šim licenciātam ir tiesības uz modificētiem [ši līguma] [punktiem par procentmaksājumu likmēm] no agrākā datuma, no kura šī trešā persona sāk veikt darbības atbilstoši labvēlīgākajiem nosacījumiem, tādā pašā apjomā, kāds piešķirts šai trešajai personai.

*Teritorija*¹⁵

Licences apjoms jāskata arī ģeogrāfiskās teritorijas aspektā. Piemēram, tiesības var būt piešķirtas izmantošanai visā pasaulē vai kādā atsevišķā valstī, vai vairākās valstīs, vai pat tikai kādā vienas valsts daļā (reģionā, štatā). Teritorija būs atkarīga no tā, kur licenciāram ir ekskluzīvās tiesības, un kuras teritorijas licenciāta biznesam ir pievilcīgas, kur tas var iegūt papildu ienākumus. Ļoti bieži licenciārs pats darbojas savas valsts teritorijā, bet licenciāti darbojas citās valstīs, kuru tirgu tie labāk pazīst. Tādā veidā licenciāram paveras iespējas iespīesties arī citu valstu tirgos.

15. Teritorijas ierobežojumi, kas noteikti, lai ierobežotu konkurenci, neatbilst ASV un Eiropas Savienības konkurences tiesībām. Tādēļ, kad puses vēlas ierobežot tirdzniecību vai citas darbības salīdzinoši ierobežotā ģeogrāfiskā reģionā, vēlams iegūt juridisku atzinumu par iespējamām sekām. Ja pienācīgi noformulē, teritorijas ierobežojumus var noteikt, pamatojoties uz legālu komercdarbības mērķi.

1. piemērs

Teritorija ir Vācijas Federatīvā Republika. Ir atļauts tirgot Francijā, kamēr licenciārs nav piešķīris licenci Francijā un to paziņojis šim licenciātam ierakstītas vēstules veidā. Šim licenciātam nav tiesību tirgot ar patentu aizsargātos licencētos produktus citās valstīs. Ja tiek pārkāpts šis nosacījums, licenciātam ir pienākums samaksāt licenciāram trīskāršu licences cenu.

2. piemērs

Licences darbības teritorija ir visas pilntiesīgās Eiropas Savienības dalībvalstis, kas atbilst minētajam statusam šī licences līguma parakstīšanas dienā.

Sublicence

Licenciāts, īpaši, ja tas ir ekskluzīvs licenciāts,¹⁶ var vēlēties iegūt tiesības savā teritorijā piešķirt sublicences. Ja ir šāda vēlme, par to ir skaidri jāvienojas un jāieraksta līgumā. Tāpat skaidri jāieraksta, ja pirms sublicences piešķiršanas licenciātam jāiegūst licenciāra rakstiska piekrišana izvēlētajam sublicenciātam un nosacījumiem, ar kādiem sublicense tiek piešķirta; piemēram, kādā apjomā sublicences nosacījumiem jāsakrīt ar galvenās licences nosacījumiem. Jāieraksta atsevišķs nosacījums, vai sublicense izbeidzas vienlaikus ar galvenās licences izbeigšanos vai citā termiņā, vai, ja galvenā licence tiek atsaukta cita iemesla dēļ.

Piemērs

- (a) Licenciātam ir ekskluzīvas tiesības piešķirt citiem sublicences uz licencēto patentu izmantošanu ar procentmaksājumiem, kas nav mazāki par tiem, kas tiek prasīti šī līgumā XYZ punktā.
- (b) Licenciāts maksā licenciāram divdesmit (20) procentus no ienākumiem, kurus tas iegūst no sublicencēm, kas piešķirtas saskaņā ar šo punktu, vienreizēja maksājuma veidā, procentmaksājumu formā vai kā atlaides par sublicences piešķiršanu.
- (c) Licences līguma darbības pārtraukšana saskaņā ar šī līguma ABC punktu pārtrauc visu licenciāta piešķirto sublicenču darbību ar

16. Neekskluzīvas licences īpašniekam parasti netiek dotas tiesības piešķirt sublicences, jo potenciālais sublicenciāts var iegūt licenci tieši no licenciāra.

nosacījumu, ka ikviens sublicenciāts var izvēlēties turpināt savas sublicences darbību, ja tas sešdesmit (60) dienu laikā pēc rakstiska paziņojuma saņemšanas par licences līguma darbības pārtraukšanu rakstiski paziņo licenciāram savu gatavību turpināt savas sublicences darbību, un uzņemas pret licenciāru visus pienākumus (arī maksājumu veikšanas pienākumu), kādi noteikti tā sublicences līgumā ar licenciātu. Ikvienā licenciāta piešķirtajā sublicencē jābūt iekļautiem nosacījumiem, kas atbilst šajā sadaļā ietvertajiem, attiecībā uz sublicenču turpināšanas nosacījumiem un izbeigšanu.

- (d) Sublicenču piešķiršana uz licencētajiem patentiem ir licenciāta brīva izvēle, un vienīgi licenciātam ir tiesības izvēlēties, piešķirt sublicences vai nē, izvēlēties sublicenciātu un noteikt procentmaksājumu likmes, un citus sublicences nosacījumus, ievērojot šī punkta (a) un (b) daļas nosacījumus.

Uzlabojumi

Apsverot jautājumu par uzlabojumiem, kurus mēdz saukt arī par versijām, papildinājumiem vai jauniem modeļiem, svarīgi ir definēt, kas ir uzlabojums, kurš tiek ietverts šajā licencē, un, kas ir jauna tehnoloģija vai jauns intelektuālais īpašums. Pēdējā gadījumā, atkarībā no piemērojamā nacionālā likuma¹⁷, var būt nepieciešams noslēgt jaunu licences līgumu.

Ar licencētās tehnoloģijas uzlabojumiem nevajadzētu būt problēmām, ja licenciāram pašam ir veiksmīga komerciāla ražošana. Bet, ja licenciārs un varbūt arī licenciāts ir iesaistīti nepārtrauktā izpētes un attīstības darbā vai ja licencētā tehnoloģija ir agrīnā attīstības stadijā, ļoti iespējams, ka tehnoloģijai vai produktam tiks veikti uzlabojumi licences līguma darbības laikā.

Tā ir īpaši nozīmīga problēma, ja uzlabojumi paši var būt patentējami vai citādi aizsargājami objekti. Šādā gadījumā licenciārs vēlēties, bet varbūt pat pieprasis tiesības izmantot šādus licenciāta izstrādātos uzlabojumus.¹⁸ Šādas tiesības var piešķirt licenciāram, līdz ar tiesībām piešķirt sublicences citiem licenciātiem darbībai citās teritorijās un izmantot uzlabojumus citiem izstrādājumu veidiem vai citiem

17. Amerikas Savienotajās Valstīs licenciātam, kurš veicis uzlabojumus, kas kvalificējami kā izgudrojums, ir lietošanas tiesības neatkarīgi no licences. Skatīt 35 U.S.C. Section 262.

18. Licenciātam uzlikto pienākumu ekskluzīvi licencēt atpakaļ licenciāram uzlabojumus var uzskatīt par neatbilstošu konkurences tiesībām. Par Eiropas Savienību skatīt 23. parinde.

produkta lietojumiem. Šādu tiesību piešķiršana nozīmē, ka var būt nepieciešams modificēt finanšu nosacījumus. Bez tam jāapsver, vai dot licenciātam pieeju arī turpmākajiem licenciāra izstrādātajiem uzlabojumiem. Līgumā var noteikt, ka tas notiek automātiski, vai arī paredzēt, ka katrā šādā gadījumā nepieciešamas papildu sarunas brīdī, kad ir zināma detalizēta informācija par produkta uzlabojumiem.

Iepriekš teikto iemieso scenārijs, kurā katra puse informē otru par visiem uzlabojumiem, kas veikti licencētajai tehnoloģijai, kā arī ir tiesīga tos izmantot bez procentmaksājumu veikšanas, bet licenciāram ir arī tiesības sublicencēt licenciāta veiktos uzlabojumus citiem licenciātiem, kas darbojas citā teritorijā. Par uzlabojumiem var prasīt arī papildu procentmaksājumus, kas tiek noteikti iepriekš, taču šādu scenāriju parasti ir grūti iepriekš paredzēt.

Piemērs

- (a) Licenciāta veiktās izmaiņas un uzlabojumi:

Licencētā produkta modificēšana pieļaujama vienīgi ar licenciāra rakstisku piekrišanu.

Licenciātam visi licencētā produkta uzlabojumi jāpaziņo licenciāram. Ja licenciārs ir piedalījies uzlabojumu veikšanā, tam ir tiesības būt nosauktam par līdzizgudrotāju, kā arī izmantot uzlabojumu, pamatojoties uz papildus iegūtu licenci. Par nosacījumiem jāvienojas, labticīgi vedot sarunas. Jēdziens „uzlabojumi” nozīmē tādas priekšrocības jeb uzlabojumus, kurus var tieši veikt licencētajam produktam vai lietot ar to un kuri ir patentējami.

- (b) Licenciāra veiktās izmaiņas un uzlabojumi:

Licenciārs informē licenciātu par visiem licencētā produkta uzlabojumiem. Šis nosacījums ietver arī tādus uzlabojumus, uz kuriem iesniegts patenta pieteikums. Licenciātam ir tiesības iegūt licenci uz šiem uzlabojumiem atbilstoši šī licences līguma nosacījumiem.

Tehniskā palīdzība

Atkarībā no nododamās tehnoloģijas sarežģītības parasti līgumā vienojas arī par tehniskās palīdzības sniegšanu licenciātam, kas izpaužas kā dokumentācijas, datu nodošana un iemaņu ierādīšana.

Termiņš

Licences līguma termiņu jeb ilgumu var ietekmēt licencēto tiesību priekšmets. Piemēram, patentu licence var beigties, izbeidzoties pēdējam licencēto patentu darbības termiņam. Zinātības vai preču zīmes līgumu var noslēgt uz pieciem gadiem, kas automātiski tiek pagarināts vēl uz tādu pašu termiņu, ja kāda no pusēm savlaicīgi rakstiski neizsaka vēlmi līgumu pārtraukt. Tehnoloģijas licences ilgums, kas aptver patentus, autortiesības, preču zīmes un dizainparaugus, būs atkarīgs no tirgus situācijas un pušu ienākumiem. Licenciārs var arī vēlēties ierobežot termiņu, lai novērtētu licenciāta komercdarbības efektivitāti. Savukārt licenciāts var vēlēties pagarināt termiņu, ja tas ir veicis lielus ieguldījumus infrastruktūras izveidošanā, kas ir nepieciešama intelektuālā īpašuma izmantošanā (piem., uzbūvējis rūpnīcu vai izveidojis izplatīšanas tīklu). Vienīgais nosacījums licences līguma termiņam ir abu pušu biznesa vajadzības, tādēļ to var noteikt tādu, par kādu var vienoties.

KOMERCIĀLI UN FINANSIĀLI APSVĒRUMI

Svarīgs komerciāls un finansiāls apsvērums ir tehnoloģijas vērtības noteikšana. Tas tika apskatīts iepriekšējā sadaļā. Šeit tiks apskatīti dažādi maksājumu veikšanas veidi, ko ietver licenču līgumos. Puses parasti cenšas panākt vienošanos par maksājumu struktūru, kas atspoguļo līguma raksturu un nosacījumus, kā arī panāktās vienošanās garu.¹⁹

19. Daži no faktoriem, kas ietekmē procentmaksājumu likmes, ir intelektuālā īpašuma tiesību spēks un apjoms, tiesību teritoriālais aptvērums, tiesību ekskluzivitāte, inovācijas līmenis, tehnoloģijas ilgtspēja, konkurence jeb citu tehnoloģiju esamība, raksturīgais risks, stratēģiskais mērķis, portfeļa piemērotība, attīstības stadija, u.t.t., skatīt "Royalty Rates: Current Issues and Trends", <http://www.medius-associates.com/Resources/Royalty%20Article.pdf>

Vēl šajā nodaļā tiks apskatīta inflācijas problēma, finanšu administrēšana, kas ietver licenciāta pārskatus un ierakstus, kā arī valūtas kursu un nodokļu jautājumi. Tiks apskatīti arī pārkāpumu un produktu drošuma jautājumi.

Maksājumus licenciāram par tehnoloģijas iegādi un izmantošanu parasti iedala vienreizējos maksājumos un procentmaksājumos. Daudzi līgumi paredz abus maksājumu veidus.

Vienreizējie maksājumi

Vienreizējos maksājumus veic, iestājoties konkrētam apstāklim. Var būt arī vispār tikai viens maksājums, ko veic, parakstot līgumu. Ja turpmāk vairs nav paredzēti maksājumi, licenci sauc par pilnībā apmaksātu licenci. Bet var būt paredzēta arī virkne vienreizēju maksājumu, kurus veic, iestājoties noteiktiem apstākļiem. Tie var būt noteikti laikposmi, piemēram, līguma parakstīšanas pirmā vai otrā gadadiena. Bet tas var būt arī noteikts notikums, piemēram, konfidencialās informācijas izpaušana vai sērijveida ražošanas uzsākšana. Farmaceitiskajā rūpniecībā šādi notikumi var būt klīnisko pētījumu 1., 2. vai 3. fāzes sākšana, vai tirdzniecības atļaujas piešķiršana. Notikums var būt arī tiesību izlietošana, piemēram, licenciāta licences attiecināšana uz jaunām ģeogrāfiskām teritorijām vai jaunu lietojuma veidu.

Ar laikposmiem saistītie maksājumi ir noteikti, jo tiem ir iepriekš zināmas summas, tie ir bez riska, jo tiks veikti, kad pienāks nolīgtais termiņš. Nekādas papildu darbības ne licenciātam, ne licenciāram nav jāveic.

Ar notikumiem saistītie maksājumi turpretim ir atkarīgi no zināmu notikumu iestāšanās, piemēram, no pirmās partijas laišanas tirgū. Tā kā maksājumi tiek veikti tikai tad, ja notiek nolīgtais notikums, ir svarīgi skaidri un precīzi definēt šos notikumus.

Šāda maksājumu izkliede un vēlīna veikšana nozīmē to, ka licenciāta finansiālais risks ir samazināts, kamēr arī tehnoloģijas komerciālais vai



tehniskais risks ir zems. Tā ir liela priekšrocība licenciātam, īpaši gadījumā, kad tehnoloģija ir agrīnā attīstības stadijā, nevis jau nobriedusi komerciālai izmantošanai.

*Procentmaksājumi*²⁰

Procentmaksājumi ir regulāri maksājumi licenciāram, kas atspoguļo, kā licenciāts izmanto tehnoloģiju. Tā kā šie maksājumi saista izmantošanu ar maksājamo summu, tie labi atspoguļo tehnoloģijas vērtību licenciātam, tādēļ procentmaksājumi ir visbiežāk izmantotais maksājumu veids licenču līgumos.

Procentmaksājumiem ir divas sastāvdaļas: bāze un likme.

Par *procentmaksājumu bāzi* var būt ražošanas izmaksas vai peļņa no licencēto produktu pārdošanas. Bet tos izmanto reti. Iemesls ir tāds, ka licenciāts to parasti uzskata par konkurencei svarīgu, tādēļ ļoti konfidenciālu informāciju. Bez tam, šie skaitļi ir atkarīgi no grāmatvedības metodes, tādēļ var radīt nevajadzīgus strīdus. Ražošanas apjomu vai vienību skaitu arī izmanto reti, jo ne vienmēr visu saražoto var pārdot.

No šejienes izriet, ka visbiežāk par procentmaksājumu bāzi izmanto licenciāta ieņēmumus no pārdošanas.²¹ Par bāzi var kalpot arī pārdoto licencēto produktu vienības, par kurām licenciāts maksā fiksētu cenu, piemēram, 1 ASV dolāru par vienību. Tiek uzskaitītas pārdotās vienības un aprēķināts procentmaksājums. Strīda gadījumā ir viegli pārbaudīt licenciāta pārdoto daudzumu ierakstus. Izmantojot šādu bāzi, licenciārs var prasīt, lai likmi ik pēc laika pārskata, pamatojoties uz tādiem rādītājiem kā patērētāju vai ražotāju cenu rādītāji.

20. www.royaltysource.com ir vērtīga reālu licenču līgumu datubāze. Tie aptver tādas nozares kā automašīnu ražošana, biotehnoloģija un farmācija, ķīmiskā rūpniecība, datori un to programmatūra. Šajā datubāzē par maksu var uzzināt informāciju par līgumu slēdzējiem, licencētajiem un pārdotajiem objektiem, sākuma maksājumiem un procentmaksājumu likmēm, kā arī informāciju par ekskluzivitāti un ģeogrāfisko aptvērumu.

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

Alternatīvi procentmaksājumu bāze varētu būt arī licenciāta bruto vai neto ieņēmumi. No bruto ieņēmumiem nav iespējams atskaitīt tādus izdevumus kā iepakojuma un transportēšanas izmaksas. Šīs izmaksas neattiecas uz tehnoloģijas izmantošanu, tādēļ tās un līdzīgas izmaksas parasti tiek izslēgtas no bāzes vērtības. Visbeidzot jāsaaka, ka visbiežāk par bāzi izmanto licenciāta tīros ieņēmumus.

Piemērs

Tīrie pārdošanas ieņēmumi (*Net sales*)

„Tīrie pārdošanas ieņēmumi” ir kopējie licenciāta, tā filiāļu un sublicenciātu naudas ieņēmumi un cita veida atlīdzības, kas saņemtas par neatkarīgiem, trešām personām pārdotajiem vai izplatītajiem licencētajiem produktiem, bez turpmāk minētajiem atskaitījumiem, pieņemot, ka tie ir nozarē parastie atskaitījumi, kas ir faktiski samaksāti vai pieļaujami, un vēlāk netiek samazināti (piemēram, pilnu vai daļēju atlaižu veidā vai kā pēcmaksa licenciātam, tā filiālēm vai sublicenciātiem):

- (i) summas, kas tiek atmaksātas gadījumā, ja licencētie produkti tiek atdoti atpakaļ;
- (ii) cenu atlaides, vairumatlaides, pārdošanas atlaides un atlaides maksājumiem skaidrā naudā, kas attiecināmas vienīgi uz licencēto produktu pārdošanu, par kuriem jau samaksāts vai kas pārdoti ar pēcmaksu;
- (iii) atlaides, kas licenciātam, tā filiālēm vai sublicenciātiem jādod valsts apmaksātiem veselības apdrošināšanas pakalpojumiem;
- (iv) transportēšanas un apdrošināšanas izdevumi saskaņā ar fakturrēķinu vai samaksas kvīti;
- (v) licenciāta, tā filiāļu vai sublicenciātu ASV nodokļi un importa nodevas, kas tieši saistītas ar licencēto produktu tirdzniecību un par kuriem izrakstīts fakturrēķins klientiem;
- (vi) licenciāta, tā filiāļu un sublicenciātu klientiem atmaksātās summas vai pēcmaksas lielums, ja noticis retrospektīvs licencēto produktu cenu samazinājums; un

ieņēmumi un pārskaitījumi licenciāta, tā filiāļu un sublicenciātu starpā par licencētajiem produktiem, ar mērķi tos pārdot trešām personām, procentmaksājumu aprēķinā netiek ņemti vērā.

Tādējādi nonākam pie procentmaksājumu otrās sastāvdaļas – *procentmaksājumu likmes*. Svarīgi, lai likme būtu pieņemama abām daļījuma pusēm, tādēļ sarunas par procentmaksājumu likmi ir pamatā veiksmīgai līguma noslēgšanai. Pārāk augsta likme nenesīs licenciātam peļņu. Pārāk zema likme var nozīmēt to, ka licenciārs nesaņems adekvātu

kompensāciju, kas var novest pie turpmāko pētījumu un uzlabojumu samazināšanās. Bez tam domstarpības par likmi var novest pie attiecību pasliktināšanās starp pusēm un līguma nenoslēgšanas.

Faktori, kas ir būtiski procentmaksājumu likmes noteikšanā, tika izklāstīti sadaļā par tehnoloģijas vērtēšanu.

Procentmaksājumu mainīgā daļa (Royalty Variables)

Grāmatas 5. sadaļā uzsvērts, ka abpusēji izdevīga (*win-win*) līguma noslēgšanai svarīga ir mainīgo lielumu aprēķināšana vai alternatīvu radīšana, tādēļ mainīgo procentmaksājumu noteikšana ir svarīga abām pusēm, dodot tām lielāku rīcības brīvību.

Iespējams variants, ka procentmaksājumu likme tiek samazināta, ja palielinās pārdošanas apjoms vai tirgošanas ilgums. Piemēram, 10% likmi var samazināt uz 7,5% pēc viena miliona vienību pārdošanas, pēc tam uz 5% pēc piecu miljonu vienību pārdošanas. Šie var būt gada apjomi vai kopējie apjomi. Iespējams arī pretējs variants – procentmaksājumu likme pieaug, palielinoties pārdotajam apjomam. Pirmā varianta mērķis ir stimulēt licenciātu palielināt ražošanu, kas savukārt palielina maksājumus licenciāram. Otrais variants uzliek mazāku maksājumu slogu licenciātam tehnoloģijas apgūšanas sākumposmā, kad pārdošanas apjomi vēl ir mazi.²²

Vēl iespējams variants, kurā licenciāts maksā licenciāram katru gadu vismaz minimālo procentmaksājumu summu. Piemēram, par 2. licences darbības gadu maksā 50 000 ASV dolārus, 75 000 dolārus par trešo gadu, un 100 000 – par katru nākamo gadu. Šāds variants sevišķi noder, ja licence ir ekskluzīva, un licenciāram jānodrošinās, lai tas saņemtu vismaz minimumu. Ja to nevar nolīgt, licenciāram jābūt tiesībām sadarboties ar citu partneri, lai viņa tehnoloģija un intelektuālā īpašuma tiesības netiktu izniekotas sliktas izmantošanas

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

dēļ. Dažās valstīs iespēja piešķirt ekskluzīvu licenci var būt ierobežota ar normatīvajiem aktiem, jo pastāv varbūtība, ka vienam licenciātam būs pārāk liela noteikšana pār licenciāru, un tādēļ tam nebūs pietiekamas motivācijas izmantot tehnoloģiju, tādēļ palielinās risks, ka tirgū var veidoties monopolstāvoklis. Ja licence nav ekskluzīva, licenciāram pastāv vēl iespējas atrast dotajā teritorijā citus sadarbības partnerus.

Iespējams arī pretējs variants – pēc zināma laika vairs netiek maksāti ikgadējie minimālie procentmaksājumi, bet licence kļūst par „apmaksātu” jeb „bezmaksas” licenci. Tas var notikt, iestājoties norunātam notikumam, piemēram, agrākais no šādiem notikumiem: piecpadsmit gadi kopš sērijveida ražošanas sākšanas vai, ja procentmaksājumu summa sasniegusi nolīgto lielumu. Šāda nosacījuma mērķis ir abu pušu vēlmju apmierināšana.

1. piemērs

Finanšu nosacījumi

1. Licenciāts šī līguma darbības laikā maksā licenciāram piecus procentus (5%) no tīrajiem ieņēmumiem, ko saņem licenciāts, tā filiāles, sublicenciāti un šīs nozares izplatītāji.
2. Neatkarīgi no 1. punkta nosacījumiem, ja sublicenciāts piešķir sublicences neatkarīgām trešām personām savā nozarē, tādējādi atļaujot šīm trešām personām izmantot licencēto tehnoloģiju viena vai vairāku produktu izgatavošanai, licenciārs, licenciāts un sublicenciāts vienojas par to, ka atbilstoši 1. punkta nosacījumiem šī sublicenciāta tīro pārdošanas ieņēmumu procentmaksājumu vietā licenciārs un licenciāts dala šī sublicenciāta maksāto atlīdzību šādi: licenciārs saņem visu šāda sublicenciāta produktu pārdošanas tīro ieņēmumu maksājumu divdesmit piecus procentus (25%) (ieskaitot visus vienreizējos maksājumus svarīgo notikumu saistībā). Licenciāram maksājamo daļu licenciāts maksā un attiecīgos pārskatus iesniedz reizi ceturksnī atbilstoši XX punktam. Ja puses ir sadalījušas minētos procentmaksājumus un iepriekš minēto svarīgo notikumu saistībā veiktos vienreizējos maksājumus, licenciātam papildus vairs nav jāmaksā licenciāram procentmaksājumi no turpmākiem sublicenciāta tīrajiem ieņēmumiem no licencēto produktu pārdošanas.

2. piemērs

Finansiālā kompensācija

Atlīdzību par licenci, ko atbilstoši XX punktam licenciārs ir piešķīris licenciātam, nosaka, kā minēts turpmāk.

1. Maksājumi svarīgu notikumu sakarā:

Daudzums ASV dolāros	Notikums
100,000	2005. gada 1. jūnijs
100,000	2005. gada 1. septembris
50,000	Divu mēnešu laikā pēc veiksmīgas ar glazūru pārklātu licenciāta klienta piegādātās <i>LowBloodMed</i> aktīvas vielas izmēģinājumu partijas izgatavošanas pabeigšanas.
50,000	Divu mēnešu laikā pēc licenciāta veiksmīgas ar glazūru pārklātas <i>LowBloodMed</i> aktīvas vielas sērijveida partijas saražošanas pabeigšanas savā uzņēmumā lietošanai humānā medicīnā.
100,000	Divu mēnešu laikā pēc 1. fāzes klīnisko pētījumu uzsākšanas par <i>LowBloodMed</i> aktīvas vielas lietošanu atbilstoši izgudrojumam.

2.

Procentmaksājumi

- (a) Kā atlīdzību par šo licenci, zinātību un tehnisko palīdzību, kas sniegta saskaņā ar XX punktu un atbilstoši atlikušajiem šī punkta nosacījumiem, licenciāts maksā procentmaksājumus no tirajiem ieņēmumiem visā pasaulē, kas iegūti no patentēto produktu pārdošanas katru gadu, sākot no otrā tirgošanas gada, saskaņā ar turpmāk doto grafiku. Licenciātam saskaņā ar šo līgumu nav pienākuma veikt procentmaksājumus no tirajiem ieņēmumiem, kas gūti tirgošanas pirmajā gadā. Sākot ar otro tirgošanas gadu, procentmaksājumi no tirajiem ieņēmumiem gadā aprēķināmi šādi:

Tirie ieņēmumi miljonos ASV dolāru	Procentmaksājumu likme
1 Mazāk par 5	1,50 %
2 No 5 līdz 10	1,75 %
3 No 10 līdz 25	2,00 %
4 No 25 līdz 50	2,50 %
5 No 50 līdz 100	2,00 %
6 Vairāk par 100	1,50 %

- (b) Saskaņā ar 2. punktu piemērojamo procentmaksājumu likmi samazina par divdesmit procentiem (20%), ja pārdošanā parādās viens vai vairāki konkurentu produkti, kuriem ir līdzīgi farmaceitiski aktīvās vielas stabilitātes rādītāji, uzglabājot un lietojot tos tropiska karstuma un mitruma apstākļos, un kuri konkurē ar vienu vai vairākiem licencētajiem produktiem.
- (c) Ja trešajai personai tiek piešķirts patents uz glazēta, neitrāla pārklājuma tehnoloģiju, un neatkarīgs, abām pusēm pieņemams eksperts uzskata, ka licencētā produkta tirgošana pārkāpj šā patenta pretenzijas, tad no šāda patenta piešķiršanas dienas licenciātam vairs nav pienākuma maksāt licenciāram procentmaksājumus saskaņā ar šo līgumu.
- (d) Šajā punktā minētais pienākums maksāt procentmaksājumus ilgst līdz patentu, arī patentu uz uzlabojumiem, darbības beigām.
3. Procentmaksājumi jāveic [valūta] trīsdesmit (30) dienu laikā pēc dienas, kad licenciāts ir saņēmis nepieciešamo informāciju no komercdarbības partneriem par tīrajiem ieņēmumiem no produktu tirdzniecības visā pasaulē.
4. Visi aprēķinātie vai piespriešie nodokļi, kas licenciātam jāatrēķina no procentmaksājuma, tiek atskaitīti no saskaņā ar šo nosacījumu maksājamās summas un tiek samaksāti kompetentajai finanšu institūcijai licenciāra vārdā. Kvītis, kas apliecina šādu nodokļu samaksu, nekavējoties jānosūta licenciāram. Ja no kompetentās finanšu institūcijas nav iespējams saņemt šādas kvītis, licenciāts nekavējoties iegūst un nosūta licenciāram labāko iespējamo veiktās samaksas pierādījumu.
5. Nokavējuma gadījumā par šajā līgumā noteiktajiem termiņmaksājumiem maksājami desmit procenti (10%) kavējuma naudas gadā. Noteiktie maksājumi jāveic bankas pārskaitījuma veidā uz licenciāra licenciātam norādīto bankas kontu.

3. piemērs

Ilgums un izbeigšanās

XX punktā paredzētie nākamo gadu maksājumi jāveic līdz pēdējā tāda spēkā esošā patenta darbības beigām, kurš iekļauts patentu portfeli, arī ietverot uzlabojumu patentus. Pēc tam licenciātam piederēs pilnībā apmaksātas tiesības attīstīt, izgatavot, iegūt izgatavotos produktus un tirgot tos visā pasaulē, neveicot turpmākus maksājumus licenciāram.

4. piemērs

Procentmaksājumi no pārdošanas ieņēmumiem

1. Saskaņā ar šī punkta nosacījumiem licenciāts maksā licenciāram vai tā tiesību pārņēmējam procentmaksājumus piecu procentu (5%) apmērā no produkta pārdošanas ieņēmumiem līguma teritorijā, kā arī citas materiālas vērtības vai atlaides, ko licenciāts var iegūt no produkta pircējiem kā atlīdzību par produktu.
2. Licenciāta pienākums maksāt procentmaksājumus par šo produktu katrā atsevišķajā valstī saskaņā ar šo punktu izbeidzas šādos gadījumos:
 - (a) ja šajā valstī beidzas to licenciāra patentu darbības laiks, kas aizsargā produktu; vai
 - (b) produkta pirmās pārdošanas 15. gadadienā šajā valstī, un pēc tam licenciātam piešķirtā licence kļūs par apmaksātu, bezatlīdzības licenci. Licenciātam jāpaziņo licenciāram pašam savas pirmās pārdošanas datums, savu filiāļu vai sublicenciātu pirmās pārdošanas datums līguma teritorijā trīsdesmit (30) dienu laikā pēc minētās pirmās pārdošanas sākuma.
3. Kārtējo procentmaksājumu veikšanas termiņš ir trīsdesmit (30) dienas pēc, attiecīgi, marta, jūnija, septembra un decembra beigām no produkta pārdošanas ieņēmumiem trīs (3) mēnešu laikposmā, kas beidzas attiecīgi marta, jūnija, septembra un decembra pēdējā dienā. Šie procentmaksājumi jāpārskaita licenciāram [valūta] uz tā norādīto bankas kontu. Veicot maksājumu, licenciāts iesniedz rakstisku pārskatu, kurā ir kopsavilkums par attiecīgo procentmaksājumu lielumu katrā valstī, kā arī licenciāta galvenās bankas attiecīgo valūtu kursu apliecināja kopija.
4. Pēc licenciāta pienākuma izbeigšanās maksāt procentmaksājumus no produkta pārdošanas tīrās peļņas katrā atsevišķā valstī, licenciāts, tā filiāles un sublicenciāti iegūst pastāvīgu, beztermiņa, apmaksātu licenci lietot ar šo produktu saistīto zinātību, ražot un tirgot šo produktu šajā konkrētajā valstī, turpmāk nemaksājot licenciāram papildu procentmaksājumus.

5. piemērs

Pienākums sniegt finanšu pārskatu

1. Trīsdesmit (30) dienu laikā pēc katra kalendārā gada ceturkšņa beigām licenciāts nosūta licenciāram paziņojumu, kurā norāda tikko pagājušā ceturkšņa tīros ieņēmumus no produkta pārdošanas un licenciāram pienākošos procentmaksājumus.
2. Ja piemērojamais nodokļu likums tā nosaka, licenciāts var atskaitīt visus maksājamus nodokļus, kas tam jāmaksā par procentmaksājumu saņemšanu vai par X nodaļā minētajām attīstīšanas nodevām, un jāsniedz attiecīgajām nodokļu administrēšanas iestādēm atskaite par atskaitītajām summām, bet licenciāram jāsniedz pierādījums par šādu maksājumu veikšanu attiecīgajām iestādēm. Licenciāts sniedz licenciāram saprātīgu palīdzību attiecībā uz nodokļu ieturēšanu, ko paredz piemērojamais likums vai līgums par dubultu aplikšanu ar nodokļiem, nodrošinot licenciāram pienākošos labumu saņemšanu.
3. Licenciāts, lai izpildītu šeit norādīto pienākumu, savā reģistrētajā birojā, bet filiāles un sublicenciāti attiecīgi savos birojos, ved pilnīgu un precīzu uzskaiti par produkta pārdošanu katrā valstī. Šos ierakstus pēc produkta pirmās tirdzniecības sākšanas teritorijā licenciāts uzrāda licenciāram vai licenciāra izvēlētam, neatkarīgam, publiski sertificētam vai zvērinātam grāmatvedim biroja parastajā darba laikā, iepriekš saņemot paziņojumu par šādu vēlmi. Šādu uzziņu var pieprasīt vēl divus (2) gadus pēc šī līguma izbeigšanās, grāmatvedības pārbaude veicama par licenciāra līdzekļiem. Šāda pārbaude nevar notikt biežāk par vienu reizi gadā, izņemot gadījumu, ja iepriekšējā gadā bija atklātas kādas neatbilstības. Šādā gadījumā pārbaudes var notikt ik ceturksni.

Inflācija

Inflācijas problēma tiek atrisināta, atspoguļojot procentmaksājumu lielumu kā procentus un ieņēmumiem. Bet gadījumos, kad procentmaksājums ir konkrēts lielums konkrētā valūtā, tas parasti tiek regulāri, piemēram reizi vienā vai divos gados, pārskatīts un mainīts, ja to pieļauj nacionālais likums, atkarībā no saskaņotiem patēriņa, ražošanas vai citiem vietējiem rādītājiem. Var mainīt arī vienreizējo maksājumu lielumu, kas piesaistīti kādam notikumam, īpaši ja šis notikums ir tālu nākotnē vai neskaidrs.

Finanšu administrēšana

Licenču līguma finanšu administrēšanas nosacījumi ietver licenciāta pienākumu vest grāmatvedību un uzskaiti, sniegt pārskatus par rezultātiem un maksāt attiecīgos procentmaksājumus. Pārskati par procentmaksājumiem, kurus var prasīt vienu, divas vai četras reizes gadā, jāapliecina licenciāta galvenajam grāmatvedim vai auditoram. Jebkurā gadījumā licenciāram pašam vai tā izvēlētai trešai personai ir tiesības pārbaudīt licenciāta grāmatvedības un uzskaites ierakstus. Tas darāms par licenciāra līdzekļiem, izņemot gadījumu, ja, piemēram, iepriekšējā periodā ir bijusi lielāka neatbilstība nekā līgumā noteikts un ir bijis nosacījums, ka šādā gadījumā pārbaudes ir biežākas.

Piemērs

- 1.1 Licenciāts ved precīzu grāmatvedību un uzskaiti par saskaņā ar šo līgumu saražotajiem, lietotajiem un/vai pārdotajiem licencētajiem produktiem. Grāmatvedības un uzskaites ieraksti jāglabā vismaz piecus (5) gadus pēc attiecīgā procentmaksājuma veikšanas datuma.
- 1.2 Grāmatvedības un uzskaites ieraksti ir pieejami licenciāra vai tā pilnvarota pārstāvja pārbaudei saprātīgos laika periodos. Par pārbaudēm maksā licenciārs, izņemot gadījumu, ja iepriekšējā pārbaudes periodā tiek konstatēts, ka samaksātie procentmaksājumi ir atšķirušies vairāk par pieciem procentiem (5%) no aprēķinātajiem. Tad par pārbaudi maksā licenciāts.

Ja puses atrodas dažādās valstīs, finanšu administrēšana ietver arī jautājumus par maksājumu valūtu un nodokļiem. Maksājumu valūta ne vienmēr ir tā valūta, kurā ir ieņēmumi. Šādos gadījumos būs jānosaka, kad tiek veikta konvertācija un kāds kurss jāizmanto. Licenciātam nebūtu jāuzņemas nekādi ar konvertāciju saistītie riski. Dažreiz ir vērts līgumā noteikt konkrētu maiņas kursu un paredzēt, kurš atbild par šī kursa svārstībām, ja tās pārsniedz noteikto līmeni.

Licences līgums noteikti būs saistīts ar nodokļu jautājumiem. Lai novērtētu, kādi ir katrai pusei pieejamie varianti, un izvēlētos labāko problēmas risinājumu, būtu jālūdz kompetenta profesionāļa padoms.

Piemēram, atkarībā no tā, vai ieņēmumi tiek uzskatīti par kapitāla pieaugumu vai vienkāršiem ienākumiem, būs atšķirīgi maksājami nodokļi. Ja tehnoloģija ir starptautiski licencēta, licenciārs parasti prasīs, lai visus vietējos nodokļus maksā licenciāts. Tas galvenokārt attiecas uz tirdzniecības un muitas valsts nodevām un maksājumiem. Parasti tas neattiecas uz pašmāju ieturamajiem nodokļiem. Tas ir tādēļ, ka šie ir licenciāram uzliktie nodokļi, un vairumā gadījumu tie tiks atvilkti no licenciāra ienākumiem savā valstī, lai izvairītos no dubultas aplikšanas ar nodokļiem, kas noteikta ar līgumu starp licenciāra un licenciāta valstīm.

Pārkāpums

Ja visa tehnoloģija vai kāda tās daļa ir aizsargāta ar patentu vai citu intelektuālā īpašuma veidu, svarīgi ir noteikt, kas notiks, ja šīs tiesības tiks pārkāptas. Pārkāpums var notikt divos gadījumos. Pirmais gadījums ir tad, ja trešā persona izmanto aizsargāto tehnoloģiju bez licences. Šajā gadījumā licenciātam ir konkurents, kuram ir finansiālas priekšrocības, jo tas nemaksā procentmaksājumus. Šādā gadījumā licenciāts, īpaši, ja tas ir vienkāršas licences īpašnieks, sagaida, ka licenciārs veiks kādus pasākumus pret pārkāpēju. Piemēram, licenciārs var uzsākt sarunas ar trešo personu, piedāvājot tai arī iegādāties licenci. Ja tas šajā gadījumā nav iespējams vai trešā persona nepiekrīt, licenciāram būtu jāuzsāk tiesvedība. Licences līgumā var būt nosacījums, ka, kamēr notiek sarunas un tiesvedība, licenciāts ir tiesīgs maksāt licenciāram paredzētos procentmaksājumus atsevišķā kontā (neitrālas trešās personas konts (*escrow*), kas tiek atvērts uz laiku maksājumiem trešās personas labā). Tomēr, ja tiesvedība netiek uzsākta noteiktā periodā, piemēram, trīs gados, pienācīgie procentmaksājumi jāatdod licenciātam un pēc tam licence kļūst par bezmaksas licenci.

Otrs gadījums ir tad, ja kāda trešā persona paziņo, ka licenciāts izmanto tehnoloģiju, uz kuru intelektuālā īpašuma tiesības pieder šai trešajai personai. Šajā gadījumā var rasties situācija, ka licenciāts vairs nevar turpināt licencētās tehnoloģijas vai tās daļas izmantošanu. Arī šajā gadījumā licenciāts vērsīsies pēc palīdzības pie licenciāra. Tomēr licenciārs var iebilst, ka kontrole pār licencētās tehnoloģijas



izmantošanu pieder licenciātam, un tam pirms licences līguma noslēgšanas un ražošanas sākšanas vajadzēja veikt attiecīgus patentmeklējumus, kuros parasti atklājas jebkādas agrāk trešām personām piederošas tiesības. Šādas situācijas regulēšanai licences līgumā var būt nosacījums, kurai no pusēm ir jānoskaidro, vai licenciāra tehnoloģija nepārkāpj kādas trešās personas tiesības. Ja šāda nosacījuma nav, jānoskaidro, vai trešās personas tiesības ir spēkā esošas, un, ja ir, licenciāts var prasīt, lai licenciārs iegūst licenci no trešās personas, un attiecīgi tiek veiktas korekcijas licenciāra un licenciāta finansiālajās attiecībās.

1. piemērs

Licenciātam kā ekskluzīvajam licenciātam ir tiesības ar paša spēkiem un līdzekļiem ierosināt un vest tiesvedību par licencēto patentu pārkāpumu un, ja likums to nosaka, licenciāram jāpievienojas tiesvedībai kā prasības iesniedzējam. Šajā tiesvedībā visus izdevumus sedz licenciāts, un licenciāts maksās licenciāram divdesmit piecus procentus (25%) no visiem šādas tiesvedības rezultātā iegūtajiem ienākumiem, kas pārsniedz licenciāta izdevumus šajā tiesvedībā.

2. piemērs

Ekskluzīvajā licencē ietvertie licenciāta pienākumi un tiesības sākt tiesvedību par pārkāpumu.

1. Kamēr licenciāts ir ekskluzīvs licenciāts, tam ir tiesības –
 - (a) pašam vai, ja likums prasa, kopā ar licenciāru sākt tiesvedību par licencēto patentu pārkāpumu ar saviem līdzekļiem un savā labā;
 - (b) prasīt pārkāpuma apturēšanu un zaudējumu atlīdzību, neiegūto peļņu un jebkādas citus labumus, ko likums paredz par šādu pārkāpumu; un
 - (c) panākt mierizlīgumu vai noslēgt ārpustiesas darījumu, piedāvājot pārkāpējam noslēgt sublicenci ar nosacījumiem, kas atbilst šī līguma X punktam.
2. Ja licenciārs dara zināmu licenciātam, ka tiek pārkāpti licencētie patenti, bet licenciāts sešu mēnešu laikā no šāda paziņojuma,
 - (a) nepieprasa pārkāpuma pārtraukšanu,
 - (b) neierosina tiesvedību pret pārkāpēju vai
 - (c) nesniedz licenciāram pierādījumus, ka ar pārkāpēju notiek brīvprātīgas (*bona fide*) sarunas par sublicences iegūšanu uz licencētajiem patentiem, šī piešķirtā licence turpmāk kļūst par neekskluzīvu jeb parasto licenci, un licenciārs pēc šī notikuma iegūst tiesības sākt tiesvedību par patentu pārkāpumu par

saviem līdzekļiem, kā arī iegūst tiesības uz šādā tiesvedībā panākto zaudējumu atlīdzību, neiegūto peļņu un citiem labumiem, kādus paredz likums un piespriež tiesa.

Produkta drošums

Produkta drošumam var būt nozīmīgas finansiālas sekas. Pastāv risks, ka licencētajam produktam ir defekti, kas padara to kaitīgu veselībai vai bojā īpašumu. Nepieciešams identificēt potenciālā defekta cēloni un noteikt, kurš ir par to atbildīgs. Parasti licenciāts ir atbildīgs par ražošanas defektiem vai nepietiekamu kvalitātes kontroli. Var būt gadījumi, kad licenciārs piegādā licenciātam izstrādājuma komponentus, tādā gadījumā par šo komponentu defektiem ir atbildīgs licenciārs.

Puse, kas uzņemas atbildību, arī kompensē otrai pusei zaudējumus, kas tai celtos no sūdzībām par defektiem un atlīdzinātu tās ciestos zaudējumus. Kompensācijas lielums ir pilnībā atkarīgs no tās puses finanšu resursiem, kam tā jāmaksā. Tādēļ bieži licences līgumos tiek prasīts apdrošināt atbildību par produkta kvalitāti, kas paredz abām pusēm noteikta lieluma kompensācijas par produkta kvalitāti.

Piemērs

1. *Kompensācija, ko sniedz licenciārs.* Licenciārs garantē licenciātam, tā direktoriem, darbiniekiem un pārstāvjiem, ka atbildību par zaudējumiem, zudumiem, izmaksām (ietverot saprātīgus maksājumus advokātiem), kas tam var rasties no trešo personu sūdzībām vai tiesvedības uzsākšanas pret licenciātu, ja tas noticis licenciāra darbības vai bezdarbības dēļ, licenciāra garantiju neizpildes dēļ, kas noteiktas šajā līgumā, uzņemas licenciārs.

Bez tam licenciārs uzņemas atbildību un kompensācijas licenciātam, tā direktoriem, darbiniekiem un pārstāvjiem, par zaudējumiem, zudumiem, izdevumiem un izmaksām (ietverot arī saprātīgus maksājumus advokātiem), kas rastos no sūdzībām vai tiesvedības uzsākšanas, ko ierosina trešās personas par patentu portfeli, tehnoloģiju un datiem.

2. *Kompensācija, ko sniedz licenciāts.* Licenciāts ir atbildīgs un kompensē licenciāram, tā direktoriem, darbiniekiem un pārstāvjiem visus zaudējumus, zudumus, izdevumus un izmaksas (ietverot arī

saprātīgus maksājumus advokātam), kas rodas, ja trešā persona iesniedz sūdzību vai sāk tiesvedību pret licenciāru par licenciāta garantiju vai darbību nepildīšanu, kas noteiktas šajā līgumā, vai kas rodas no produkta attīstības rezultātiem, ražošanas, reklamēšanas, izplatīšanas, lietošanas, testēšanas, tirdzniecības vai citādas rīcības ar produktu, ietverot bez ierobežojumiem visas sūdzības, kas izteiktas tieši vai kas rodas uz likuma pamata, kas paredz nosacījumus par produkta efektivitāti, drošumu vai lietošanu, kā arī tādas, kas izriet no sūdzībām par produkta marķējumu un iepakojumu. Šo kompensācijas pienākumu nepiemēro, ja sūdzības pamats ir licenciāra nevērība vai tīša ļaunprātība, vai, ja licenciārs pārkāpj savas dotās garantijas un šajā līgumā ietvertos pienākumus.

3. *Kompensēšanas pienākuma ierobežojumi.* Licenciārs un licenciāts vienojas, ka tie nav atbildīgi par otras puses nodarītiem netiešiem, nejaušiem, ārkārtējiem vai likumsakarīgiem zaudējumiem, kas rodas šī līguma nosacījumu pārkāpuma gadījumā.
4. *Procedūra.* Puse, kurai jāsaņem kompensācija, informē kompensējošo pusi par sūdzību vai darbību, kas rada atbildību, divdesmit (20) dienu laikā no dienas, kad tā uzzina par sūdzību. Ja šāds paziņojums netiek iesniegts divdesmit (20) dienu laikā, kompensējošai pusei saglabājas pienākums kompensēt, ja vien šī paziņojuma savlaicīgā nesaņemšana nerada materiālu negatīvu sūdzības rezultātu. Kompensējošā puse ir atbildētājs vai mierizlīdzētājs sūdzības lietā. Tomēr kompensējošā puse nevar vienoties par tādu izlīgumu vai rīkoties tādā veidā, kas ierobežo vai uzliek pienākumus pusei, kurai jāsaņem kompensācija, bez šīs puses rakstiskas piekrišanas. Pusei, kam jāsaņem kompensācija, saprātīgi jāsadarbības, jāpalīdz, jāizmanto visa sava autoritāte un jāsniedz visa pamatoti prasītā informācija.

VISPĀRĒJI NOSACĪJUMI

Licences līguma pēdējā galvenā sadaļa paredzēta tādu nosacījumu ierakstīšanai, kas neiekļaujas iepriekš aprakstītajās trīs kategorijās. Piemēram, tā ietver garantijas un apgalvojumus, specifiskus licenciāra un licenciāta pienākumus, kā arī atrunas, nepārvaramas varas nosacījumus, strīdu risināšanu un licences izbeigšanās vai pārtraukšanas nosacījumus.

Apgalvojumi un garantijas

Apgalvojumi (*representations*) un garantijas ir paziņojumi vai apliecinājumi par licences līguma priekšmetu vai apstākļiem. Svarīga

atšķirība ir tā, ka apgalvojumi parasti nav līguma nosacījums, bet garantijas ir līguma nosacījumi, kuru pārkāpums ļauj cietējai pusei pārtraukt licences līgumu un iesniegt prasību tiesā par zaudējumu atlīdzību.

Kaut gan nav ierobežojumu tam, kas ir apgalvojumi un kas – garantijas, tipiskie piemēri ir šādi:

- licenciāram pieder tehnoloģija un tam ir tiesības un pilnvaras piešķirt licenci;
- licencētais materiāls (piem., teksts, programmatūra un dokumentācija) ir oriģināls un nav kopēts;
- cik zināms licenciāram un pēc tā pārliecības licencētie patenti ir spēkā un tos nepārkāpj trešās personas.

Par pirmajiem diviem apgalvojumiem šaubām nevajadzētu būt. Bet par trešo apgalvojumu nevar būt pilnīgas pārliecības, jo ir ļoti grūti noteikt, vai patents ir spēkā, tādēļ licenciārs līgumā to var izteikt ar nosacījumu, ka saskaņā ar tā zināšanām, kas iegūtas, veicot rūpīgu pārbaudi, licencētie patenti ir spēkā.

Cits piemērs var būt licenciāra apgalvojums vai garantija, ka tehnoloģija ļaus noteiktā laikā saražot minimālu daudzumu licencēto produktu ar noteiktu kvalitāti. Vai šāds apgalvojums ir pamatots, ir atkarīgs no tā, vai licenciārs jau pats komerciāli ražo produktu un/vai piegādā ražošanai nepieciešamo aprīkojumu un sniedz tehnisku palīdzību.

Apgalvojumi un garantijas palīdz noskaidrot un apstiprināt, kā puses izprot konkrēto jautājumu, un tas var būt noderīgi un svarīgi. Tie noder, lai līgumā noteiktu, kādu risku katra puse uzņemas. Tomēr apgalvojums vai garantija ir tikai tik noderīga, cik liela ir tās puses maksātspēja un līdzekļi, kas šo apgalvojumu vai garantiju ir izteikusi. Šādu apliecinājumu vērtību var mazināt arī citās līguma sadaļās ietvertie zaudējumu atlīdzības pieprasīšanas ierobežojumi (disklamācijas). (Skatīt attiecīgo diskusiju par kompensācijām par produkta drošumu, kas ir līdzīga problēma.)



Piemērs

Licenciāra apgalvojumi, garantijas un apņemšanās

Licenciārs licenciātam apgalvo un garantē, ka:

1.
 - (a) licenciāram ir pilnas līgumslēgšanas tiesības, lai piešķirtu licenciātam ekskluzīvu licenci uz savu patentu portfeli;
 - (b) licenciāram ir arī pilnas līgumslēgšanas tiesības piešķirt licenciātam vienkāršo licenci attiecīgajā jomā uz visiem uzlabojumiem.
2.
 - (a) Nevienš no minētā patentu portfeļa patentiem nav zaudējis spēku lietvedības pārtraukšanas vai uzturēšanas maksas neveikšanas dēļ, kā arī nezaudēs spēku 2 mēnešu laikā pēc līguma noslēgšanas;
 - (b) Cik licenciāram zināms, patentu portfeli iekļautie patenti līguma noslēgšanas dienā ir spēkā, tie nav apgrūtināti, atsavināti vai licencēti. Pret tiem iebildumu perioda laikā nav iesniegti iebildumi;
 - (c) Noslēdzot un izpildot šo līgumu, licenciārs nepārkāpj nevienu likumu, likumpakārtotos normatīvos aktus, kā arī tiesas rīkojumus, vai kādus savus iekšējos statūtus vai nolikumus, vai lēmumus, kā arī nākotnē nepārkāps vai nepaātrinās kādu finanšu pienākumu izpildi, kas izriet no šī līguma vai kāda cita licenciāram saistoša līguma vai darījuma.
3. Cik licenciāram zināms, nav nekādu finanšu prasījumu, tiesā iesniegtu prasību vai jau iesāktu tiesvedību pret licenciāru, kas izriet no licencētajā patentu portfeli iekļautajiem patentiem.
4. Licenciārs apgalvo, ka nav saņēmis nekādu paziņojumu, ka būtu apsūdzēts par kādam citam piederoša patenta, izgudrojuma vai komercnoslēpuma pārkāpšanu, kas būtu saistīts ar šī līguma patentu portfeli. Bez tam licenciārs apgalvo, ka šī līguma noslēgšanas datumā tam nav zināma nekāda informācija, kā arī nav zināms neviens izgudrojums, kas iekļauts patentu portfeli, bet būtu novecojis vai būtiski zaudējis savu vērtību licenciāta skatījumā tādā nozīmē, ka, ja licenciāts to būtu zinājis, tas nebūtu slēdzis šo līgumu.
5. Licenciārs atzīst, ka licenciātam nav jāuzņemas nekāda licenciāra atbildība vai pienākumi, kas izriet no licencētā patentu portfeļa vai licenciāra veiktajiem uzlabojumiem.
6. Pēc līguma noslēgšanas datuma licenciārs pēc licenciāta lūguma, bez papildu paskaidrojumiem sastāda un nosūta tādus juridiskus dokumentus vai veic tādas darbības, kādas licenciātam ir pamats prasīt, lai tas spētu realizēt un aizsargāt savas saskaņā ar šo līgumu iegūtās tiesības vai reģistrētu tās tajās jurisdikcijās, kur ir spēkā patentu portfelis vai veikti izgudrojumu uzlabojumi.

7. Papildus minētajam licenciārs apņemas, ka tas ikreiz, kad tiks izteikts tāds lūgums, bez atlīdzības nekavējoties paziņos licenciātam vai tā pārstāvjiem visus tam zināmos faktus, kas attiecas uz patentu portfeli vai veiktajiem uzlabojumiem, sniegs liecības ikvienā administratīvajā vai tiesas procedūrā par šiem pašiem jautājumiem un noformēs papildu dokumentus, kas nepieciešami, lai licenciāts, tā pārstāvji vai tiesību mantinieki nodrošinātu minēto objektu pilnīgu aizsardzību tiktāl, ciktāl šāds lūgums, liecība vai darbība attiecas tieši uz patentu portfela izmantošanu attiecīgajā jomā.

Licenciāra un licenciāta pienākumi

Sagaidāms, ka, piemēram, patentu un zinātnības licences līgumu ietvaros licenciārs veiks visus nepieciešamos pasākumus, lai nodotu licenciātam tehnoloģiju un palīdzētu tam sākt komerciālu ražošanu. Līdzīgi sagaidāms, ka licenciāts izmantos licencēto tehnoloģiju pilnā apjomā un veiksmīgi ražos, un tirgos licencēto produktu attiecīgajā teritorijā. Taču praksē šie jautājumi bieži ir daudzu strīdu iemesls. Tādēļ svarīgi, lai puses skaidri identificētu visas darbības, kas nepieciešamas, lai sasniegtu iepriekš minētos mērķus, vienotos par tām un ierakstītu to licences līgumā. Daži šādu nosacījumu paraugi sniegti IIA pielikuma sadaļā „Līgumu sadaļas”.

Reizēm, ja licence ir ekskluzīva, kā licenciāta vispārējs pienākums ir noteikts pielikt visas nepieciešamās vai pamatoti sagaidāmās pūles, lai sasniegtu licences līguma mērķus un komerciālus panākumus. Tomēr tas var būt pārāk vispārīgs formulējums, tādēļ labāk norādīt konkrētas darbības, piemēram, ka licenciāta pienākums ir ieguldīt pētniecībā, mārketingā vai citās darbībās, kas īpaši jāveic, lai palielinātu komerciālās veiksmes iespēju, zināmus līdzekļus. Nav laba prakse paļauties vienīgi uz šādu vispārēju nosacījumu, lai atrisinātu atbildības problēmas, jo šādi formulētas atbildības gadījumā ir ļoti grūti atrisināt radušās nesaskaņas sarunu ceļā. Šīs grūti risināmās problēmas (piem., cik daudz licenciātam būtu jāinvestē licencētās tehnoloģijas ieviešanā) parasti noved pie vēlākiem strīdiem un tiesāšanās.

Piemērs

Licenciātam jāpieliek visas komerciāli attaisnojamas pūles un jāprasa tas pats no sublicenciāta, kas veicina un reklamē procentmaksājumiem pakļautā produkta tirdzniecību attiecīgajā teritorijā.

Ja licenciāts četru pilnu gadu laikā pēc šī līguma noslēgšanas dienas nav laidis attiecīgās teritorijas tirgū produktu un attiecīgi tam nav tīro ieņēmumu no produkta tirdzniecības, tam tomēr jāmaksā licenciāram [lielums] [valūta] summa kā minimālais vienreizējais maksājums. Šāds maksājums jāveic par katru gadu, kurā nav ieņēmumu no produkta, sākot ar ceturto neproduktīvo gadu. Maksājums jāveic katra nākamā gada janvārī par iepriekšējo neproduktīvo gadu līdz laikam, kad licenciāts sāk tirgot produktu vai licenciāts pārtrauc līguma darbību saskaņā ar XX punktu.

Atteikšanās

Atteikšanās nosacījums licences līgumā nozīmē, ka puse nezaudē savas tiesības tikai tādēļ, ka tā neizlieto tās. Piemēram, ja licenciāram ir tiesības pārtraukt līgumu, jo nav samaksāti procentmaksājumi, bet tas to nav izdarījis, licenciāram joprojām saglabājas tiesības pārtraukt līgumu cita otras puses neizpildīta pienākuma dēļ. Atteikšanās nosacījums faktiski novērš iespēju izmantot tādu juridisko instrumentu kā „estopels” (*estoppel*), proti, agrāka iecietība vai savu tiesību neizlietošana neaizliedz licenciāram vēlāk izlietot savas tiesības.

Piemērs

Neviena kādas puses atteikšanās no šajā līgumā noteiktām tiesībām netiek uzskatīta par atteikšanos no līdzīgām tiesībām vēlāk.

Nepārvarama vara

Nepārvaramas varas nosacījums licences līgumā paredzēts tādu gadījumu risināšanai, kurus rada no puses gribas neatkarīgi apstākļi, kas neļauj pusei veikt savus pienākumus. Paredzētie gadījumi ietver karu, streikus, ugunsgrēku un līdzīgus notikumus. Nosacījuma nolūks ir atļaut veikt savu pienākumu novēloti, pēc tam, kad nepārvaramās varas apstākļi tiek likvidēti vai beidzas paši.

Konkurenci kropļojoša prakse²³

Slēdzot licences līgumu jāpatur prātā, ka dažreiz, ja līgumā ir iesaistītas korporatīvas struktūras, šādu līgumu dažu valstu normatīvajos aktos var uzskatīt par prettiesisku, ja tā nosacījumus var pielīdzināt konkurences likumu pārkāpumam. Daži šādu prettiesisku nosacījumu piemēri, kādus mēdz ierakstīt licences līgumos, ir licenciāta pienākums papildus licencētajai tehnoloģijai iegādāties arī citus licenciāra produktus vai pakalpojumus (sasaistīšana), aizliegums licenciātam slēgt darījumus ar atsevišķiem uzņēmumiem, mēģinājumi noteikt cenu produktiem, kas iemieso licencēto tehnoloģiju, teritoriāli ierobežojumi, krustlicencēšana un patentu kopfonda (pool) veidošana.²⁴

Administratīvais regulējums

Apsverot licences līguma slēgšanu ar ārvalstu partneri, svarīgi pārbaudīt, vai pastāv kādi administratīvi nosacījumi, kas var ietekmēt līgumu. Piemēram, vairumā valstu pastāv prasība reģistrēt²⁵ licences līgumu šās valsts kompetentā institūcijā, bet dažreiz var būt papildu pienākums pirms šāda līguma slēgšanas iegūt atļauju šādam darījumam. Arī paša licenciāra valstī var būt noteikumi, kas ierobežo darījumu slēgšanu ar ārvalstniekiem atsevišķās tehnikas jomās, kas skar valsts drošību, vai citu iemeslu dēļ, vai vismaz šādiem darījumiem ir īpašs regulējums.²⁶

23. Skatīt jaunāko Eiropas Kopienas regulu par tehnoloģijas pārneses grupas izņēmumu (TTBER), "Commission Regulation (EC) No 772/2004 of 27 April 2004 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of technology transfer agreements" un Kathleen R. Terry, "Antitrust and Technology Licensing", <http://www.autm.net/pubs/journal/95/ATL95.html>.

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

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

26. Skatīt, piemēram, preču eksporta, tehnoloģiju pārneses un tehniskās palīdzības (kontroles) nosacījumus 2003. gada rīkojumā, kas izdots saskaņā ar Apvienotās Karalistes 2002. gada likumu par eksporta kontroli.

1. piemērs

Licenciāts informē licenciāru, ja par šī līguma noslēgšanu jāpaziņo [valsts] valdībai vai jāiegūst tās atļauja. Licenciāts sagatavo visus nepieciešamos dokumentus, iesniedz tos attiecīgajā iestādē un sedz visas izmaksas, ieskaitot valsts nodevas, soda naudas un citus izdevumus, kas saistīti ar šādas atļaujas iegūšanu.

2. piemērs

Licenciāts ievēro visus [valsts] un ārvalstu piemērojamos tiesību aktus par licencēto produktu un saistīto tehnisko datu nodošanu ārvalstīm, tai skaitā un bez jebkādam atkāpēm Starptautiskos noteikumus par ieroču tirdzniecību (ITAR) un eksportu regulējošos noteikumus. Neviena puse neapgalvo, ka netiks prasīta eksporta licence, kā arī, ja tiks prasīta, izdos to.

Strīdi

Risinot sarunas par licences līgumu, pusēm jāapzinās, ka var rasties strīdi, un jāparedz to risināšanas līdzekļi. Kā pirmais līdzeklis būtu jāietver nosacījums par grozījumu veikšanu līgumā. Ja tas ir neveiksmīgs, jāparedz strīdu risināšanas mehānismi. Formulējot nosacījumu par strīdu risināšanu, puses var izvēlēties kādu no vairākām iespējām. Puses bieži vienojas strīdus risināt tiesas ceļā noteiktā valsts tiesā. Tomēr arvien biežāk puses izvēlas kādu no alternatīviem strīdu risināšanas mehānismiem (ADR), piemēram, šķīrējtiesā vai mediācijas procesā, vai mediācijas procesā, kuram seko šķīrējtiesa. PIŅO arbitražas un mediācijas centrs ir izstrādājis paraugnormas, kas atvieglo strīdu risināšanu ar arbitražas vai mediācijas palīdzību, vai abiem procesiem (<http://arbitrator.wipo.int/arbitration/contract-clauses/index.html>).

ADR procesam ir vairākas priekšrocības:

- *Viena procedūra.* ADR procesā puses var vienoties, ka tās vienā procesā atrisinās strīdus par intelektuālo īpašumu, kurš ir aizsargāts vairākās valstīs, tādējādi izvairoties no dārgas un sarežģītas tiesāšanās vairākās valstīs, kur tiesāšanās pie tam var beigties ar dažādu rezultātu.

- *Pušu autonomija*. Tā kā ADR procedūrai ir tīri civiltiesisks raksturs, tā ļauj pusēm labāk kontrolēt veidu, kādā tiks atrisināts strīds, nekā tas būtu valsts tiesā. Piemēram, puses var izvēlēties, kādu likumu piemērot, kur risināt strīdu, kādā valodā notiks process, kā arī procesuālos noteikumus. Bez tam puses pašas var izraudzīties vispiemērotākās personas, kurām uzticēt lēmumu pieņemšanu strīda risinājumā. Tas ir īpaši svarīgi, ja strīds ir par juridiski, tehniski un komerciāli sarežģītu jautājumu.
- *Neitralitāte*. ADR procedūra var būt neitrāla attiecībā uz pušu tiesisko, valodas un institucionālo kultūru, kas ļauj izvairīties no nevienlīdzības, kas rodas valsts tiesā, kad priekšrocības ir tai pusei, kuras valsts tiesā risina strīdu. Valsts tiesā vienai pusei būtu piemērojamā likuma, procedūras un citas mājas efekta radītās stratēģiskās priekšrocības.
- *Konfidencialitāte*. ADR process ir konfidenciāls. Tādēļ puses var vienoties, ka tās saglabās slepenību gan attiecībā uz procesu, gan sasniegtajiem rezultātiem. Tas ļauj koncentrēties uz strīda būtiskajām problēmām, neraizējoties par publicitātes ietekmi, kas var būt sevišķi svarīgi, ja strīdā iesaistīta komercuzņēmuma reputācija un komercnoslēpumi.
- *Pabeigtība un rezultāta īstenojamība*. Atšķirībā no procesa valsts tiesā, kur lietas parasti tiek pārsūdzētas, pie kam otrā instance pirmās instances tiesas spriedumu var atcelt, šķīrējtiesā pieņemtie lēmumi parasti netiek apstrīdēti. Bez tam Apvienoto Nāciju 1958. gada konvencija par ārvalstu šķīrējtiesu nolēmumu atzīšanu un izpildi (Ņujorkas konvencija) ir spēkā vairāk nekā 130 valstīs, kas ievērojami atvieglo šādu nolēmumu pieņemšanu un izpildi.

Protams ir apstākļi, kuros priekšroka dodama strīda risināšanai valsts tiesā nevis šķīrējtiesā. Piemēram, ADR process, kas balstās uz pušu savstarpēju vienošanos, var nebūt piemērots, ja kāda no pusēm ir ļoti naidīga. Tas var notikt, ja ir strīds par ārpuslīguma tiesību pārkāpumu.



Bez tam, tiesas spriedumam dodama priekšroka, ja pusei, vēloties noskaidrot savas tiesības, svarīgāk ir iedibināt publisku juridisku precedentu, nevis gūt gandarījumu, kas būtu saistošs tikai abām iesaistītajām pusēm. Jebkurā gadījumā, svarīgi ir, lai potenciālie strīdnieki un to padomnieki apzinātos, ka pastāv vairākas strīda risināšanas iespējas, no kurām jāizvēlas piemērotākā.

1. piemērs: mediācija

Visi strīdi, pretrunas vai prasības, kas izriet no šī līguma vai tā turpmāko grozījumu izpildes, ietverot bez ierobežojumiem tā noslēgšanas apstākļus, spēkā esamību, saistošos rezultātus, interpretāciju, izpildi, pārkāpumu vai izbeigšanu, kā arī ārpuslīgumiskas prasības, iesniedzamas atrisināšanai mediācijas procesā saskaņā ar PliO mediācijas noteikumiem. Mediācijas procesa vieta būs [konkrēta vieta]. Mediācijas process noritēs [minēt valodu] valodā.

2. piemērs: šķīrējtiesa

Visi strīdi, pretrunas vai prasības, kas izriet no šī līguma vai tā turpmāko grozījumu izpildes, ietverot bez ierobežojumiem tā noslēgšanas apstākļus, spēkā esamību, saistošos rezultātus, interpretāciju, izpildi, pārkāpumu vai izbeigšanu, kā arī ārpuslīgumiskas prasības, iesniedzamas un galīgi izlemjamas šķīrējtiesā saskaņā ar PliO šķīrējtiesas noteikumiem. Šķīrējtiesas procesu vadīs [trīs šķīrējtiesnesi] [viens šķīrējtiesnesis]. Šķīrējtiesas process notiks [nosaukt vietu]. Šķīrējtiesas procesa valoda būs [nosaukt valodu]. Strīdi, pretrunas vai prasības tiks izlemtas saskaņā ar [nosaukt jurisdikciju] likumiem.

3. piemērs: paātrināta šķīrējtiesa

Visi strīdi, pretrunas vai prasības, kas izriet no šī līguma vai tā turpmāko grozījumu izpildes, ietverot bez ierobežojumiem tā noslēgšanas apstākļus, spēkā esamību, saistošos rezultātus, interpretāciju, izpildi, pārkāpumu vai izbeigšanu, kā arī ārpuslīgumiskas prasības, iesniedzamas un galīgi izlemjamas šķīrējtiesas procesā saskaņā ar PliO paātrinātā šķīrējtiesas procesa noteikumiem. Šķīrējtiesas process notiks [nosaukt vietu]. Šķīrējtiesas procesā tiks lietota [nosaukt valodu] valoda. Strīdi, pretrunas un prasības tiks izlemtas atbilstoši [nosaukt jurisdikciju] likumiem.

4. piemērs: mediācija, kurai risinājuma nerašanas gadījumā seko arbitražā

Visi strīdi, pretrunas vai prasības, kas izriet no šī līguma vai tā turpmāko grozījumu izpildes, ietverot bez ierobežojumiem tā noslēgšanas apstākļus, spēkā esamību, saistošos rezultātus, interpretāciju, izpildi, pārkāpumu vai izbeigšanu, kā arī ārpuslīgumiskas prasības, izskatāmas mediācijas procesā saskaņā ar PIŌ mediācijas procesa noteikumiem.

Mediācijas process notiks [nosaukt vietu]. Mediācijas procesa valoda būs [nosaukt valodu] valoda.

Ja kādu strīdu vai pretrunu nevar atrisināt mediācijas procesā, vai prasību nevar apmierināt mediācijas procesā [60][90] dienu laikā no mediācijas procesa sākuma, šis strīds, pretruna vai prasība tajā apjomā, par kuru nav panākts izlīgums, tiek iesniegta pēc vienas puses lūguma šķīrējtiesai galīgai izlemšanai arbitražas procesā atbilstoši PIŌ arbitražas noteikumiem. Gadījumā, ja pirms minētā [60][90] dienu perioda beigām kāda puse atsakās piedalīties mediācijas procesā vai pārtrauc dalību tajā, strīds, pretruna vai prasība pēc otras puses lūguma iesniedzama galīgai izlemšanai šķīrējtiesai atbilstoši PIŌ arbitražas noteikumiem. Šķīrējtiesas sastāvā tiek iekļauti [trīs šķīrējtiesneši] [viens šķīrējtiesnesis]. Šķīrējtiesas process notiek [nosaukt vietu]. Šķīrējtiesas procesā izmanto [nosaukt valodu] valodu. Strīds, pretruna vai prasība, kas nodota izšķiršanai šķīrējtiesā, tiks izlemta atbilstoši [nosaukt jurisdikciju] likumiem.

Līguma izpilde

Kā jau vairākkārt uzsvērts šajā rokasgrāmatā, licencēšana ietver ne tikai līguma noslēgšanu, bet arī ilgstošu attiecību uzturēšanu (vismaz līguma spēkā esamības laikā) starp darījuma partneriem, kuru mērķis ir pušu sadarbība abpusēji izdevīga rezultāta sasniegšanai. Lai nodrošinātu to, ka attiecības ir pusēm izdevīgas, svarīgi, lai puses izpildītu katra savus pienākumus, kas noteikti līgumā. Piemēram, licenciāra pienākums var būt sniegt licenciātam sākotnēju, vienreizēju vai atkārtotu tehnisko palīdzību. Licenciāram būs arī jā rūpējas par savām intelektuālā īpašuma tiesībām, lai tās nezaudētu spēku savlaicīgi nesamaksātu uzturēšanas nodevu dēļ vai citu iemeslu dēļ. Piemēram, ja ir licencētas tiesības izmantot preču zīmi, licenciāram būs jā rūpējas, lai preču zīme nezaudētu savu atšķirīgumu un citas pozitīvās īpašības. Preču zīmes kvalitāti nosaka pienācīgs lietojums, kas balstīts licenciāra noteiktajās instrukcijās un gādāšanā, lai apzīmētie produkti



atbilstu licencētās tehnoloģijas tehniskajām specifikācijām. Bez tam licenciāram atkarībā no līguma nosacījumiem būs jā rūpējas par citām lietām, lai līgums tiktu pildīts. Tostarp par precīzu saņemto procentmaksājumu uzskaiti, licenciāta grāmatvedības dokumentu un rēķinu auditu, turpmāku tehnoloģijas attīstību, līgumā norunātās procedūras ievērošanu uzlabojumu radīšanas gadījumā un atbalstu licenciātam, ja pret to trešās personas sākušas tiesvedību, vai jāsāk tiesvedība pret trešām personām licenciāta labā.

No otras puses, licenciāta galvenais pienākums ir maksāt procentmaksājumus, bez tam vēl pienākums vest precīzu un detalizētu grāmatvedību un uzskaiti, regulāri informēt licenciāru par līguma izpildes gaitu un atļaut veikt savas grāmatvedības un rēķinu auditu. Arī licenciātam jāievēro līgumā noteiktās procedūras uzlabojumu radīšanas gadījumā, kā arī jāveic pienācīgie pasākumi pārkāpumu gadījumā. Ja ir licencēta preču zīme, jāuztur preču zīmes un ar to apzīmēto preču kvalitāte. Ja produkti tiek ražoti, izmantojot licencētus patentus, iespējams, ka līgumā noteikts, ka tas jāatspoguļo produktu marķējumā, kā arī licenciāram var būt noteiktas tiesības apstiprināt veidu, kādā produkti tiek marķēti.²⁷

Piemērs

Licenciāts saskaņā ar šo līgumu marķē saražotos, lietotos vai tirgotos licencētos produktus, vai to iepakojumu atbilstoši piemērojamā likuma normām par patentu izmantošanas norādi.

Svarīgi, lai visi šie pienākumi un veids, kādā tie jāizpilda, būtu skaidri un detalizēti noteikti licences līgumā. Tie netieši atspoguļo gan licenciāra, gan licenciāta izdevumus tiklab ieguldītā laika, kā papildu cilvēkresursu aspektā. Tomēr šādi detalizēti noteikumi ir nepieciešami, lai līgums būtu dzīvotspējīgs, tiktu pildīts bez traucējumiem un kavēšanās.

27. Der atcerēties, ka gadījumā, ja gala produktam būs slikta kvalitāte, tā tirgošana ar norādi, ka produkts izgatavots pēc licencēta patenta, var būt neizdevīga patenta īpašniekam. Bet, ja produktam ir panākumi, un kāds to imitē, norāde par patentu nozīmēs, ka pārkāpējs ir bijis iepriekš brīdināts, tādēļ zaudējumu atlīdzība licenciāram dažās valstīs var būt kā soda sankcija.

Izbeigšanās un pārtraukšana

Licences līgumi beidz darbību divos veidos. Pirmkārt līguma darbība beidzas, jo ir noticis līgumā noteiktais notikums. Piemēram, līguma darbība beidzas pēc desmit gadiem vai pēc tam, kad beidzas vai tiek pārtraukta pēdējā licencētā patenta darbība.²⁸ Kad notiek šādi gadījumi, līgums beidz darbību automātiski.



Otrs veids ir gadījumi, kad līguma darbību pārtrauc viena puse pirms līguma termiņa beigām. Parasti līgumā ir detalizēti noteikts, kādos gadījumos katra puse ir tiesīga pārtraukt līguma pildīšanu. Kā piemērus var minēt savlaicīgu maksājumu neveikšanu, bankrotu vai maksātnespēju. Lai gan līgums varētu beigties automātiski ikvienā no šiem gadījumiem, labāk ir līgumā konkrēti paredzēt, ka līgums tiek pārtraukts, ja minētie pārkāpumi netiek novērsti noteiktā laikā.

Svarīgi paredzēt, kādi būs pušu pienākumi un tiesības pēc līguma izbeigšanās vai pārtraukšanas. Piemēram, ja līgumā bija ietverta komercnoslēpumu vai rakstiskas konfidencialas informācijas nodošana, bet licenciārs līgumu pārtrauc, vai licenciātam būs jāpārtrauc zinātības vai šādas informācijas izmantošana un jāatdod minētā informācija? Ja tā ir noteikts, kā to var izdarīt? Ja līgums izbeidzas, tajā var būt paredzēts, ka licenciātam ir tiesības turpināt zinātības vai konfidencialās informācijas lietošanu: licenciāts iegūst pilnībā apmaksātu licenci. Jāapsver, vai šādu informāciju pēc līguma beigām var turpināt izmantot arī sublicenciāti vai citas trešās personas, kam bija dotas šādas tiesības līguma darbības laikā. Bez tam svarīgi ir paredzēt nosacījumus, kas turpina darboties pat tad, kad līgums tiek izbeigts. Šādu nosacījumu piemēri ietver konfidencialitātes saglabāšanas pienākumu, tiesības saglabāšanos turpināt izmantot otras puses uzlabojumus, piekļuvi informācijai, strīdu risināšanu un atbildību par produkta drošumu un ar to saistīto kompensāciju izmaksu. Līgumā var būt paredzēti pienākumi, kas saglabājas tikai noteiktu laiku pēc līguma beigām.

28. Papildus skatīt "How to Get Royalties After a Patent Has Expired" by Charles A. Weiss and Kenneth R. Corsello at www.kenyon.com/files/tbl_s47Details%5CFileUpload265%5C128%5CRoyalties.pdf

Piemērs

1. Šis līgums ir spēkā līdz laikam, kad izbeidzas pēdējais licencētais patents, ja vien tas netiek pārtraukts agrāk, pamatojoties uz turpmāk minētajiem nosacījumiem. Pēc līguma beigām licenciātam ir tiesības turpināt izmantot visu attiecīgo, licenciāram piederošo konfidenciālo informāciju, kā arī tam ir tiesības bez papildu maksas un licenciāram maksājamas atlīdzības lietot, uzlabot, ražot, izplatīt un tirgot jebkādu produktu līguma teritorijā un ārpus šīs teritorijas.
2. Licenciāts var pārtraukt šo līgumu jebkurā laikā, rakstiski to paziņojot licenciāram, ja licenciāta vērtējumā licencētā patenta iemiesošana attiecīgajā jomā cieš neveiksmi tehnisku, normatīvu, zinātnisku, politisku vai ekonomisku iemeslu dēļ, kas ietver arī karu, revolūciju, pilsoniskus nemierus, dabas katastrofas un citus līdzīgus notikumus.
3. Licenciārs var pārtraukt šo līgumu, ja pastāv pamatoti iemesli uzskatīt, ka licenciāts neveic visus pienācīgos pasākumus, lai attīstītu, ražotu un tirgotu produktu.
4. Ja licenciāts ir spiests iesniegt maksātnespējas pieteikumu vai sākt bankrota procedūru, vai citu līdzīgu procedūru, kuras laikā tas nonāk maksātnespējas administratora pārraudzībā vai citā līdzīgā stāvoklī, vai tiesas uzraudzībā, kuras nolūks ir novērst bankrotu vai administrēt uzņēmumu, kurš kļuvis maksātnespējīgs vai zaudējis kreditoru uzticību, izņemot gadījumu, kad bankrots nav apstiprināts, ir novērsts vai attālināts uz sešdesmit (60) dienām galvojuma dēļ par summu, kas vismaz 1½ reizes pārsniedz prasījuma summu, visas licenciātam saskaņā ar šo līgumu piešķirtās tiesības nekavējoties un bez nosacījumiem atgriežas pie licenciāra, un, ciktāl tas ir aktuāli, visi šajā līgumā noteiktie termiņa nokavējumi un nosacījumi zaudē spēku, un tiek uzskatīts, ka visiem licenciāta finansiālajiem pienākumiem ir pienācis termiņš, un ir nekavējoties jāsamaksā, bet nokavējuma procentu termiņš sākas bankrota procedūras pieteikuma vai līdzīga notikuma dienā.
5. Ja līgums tiek pārtraukts 2., 3. un 4. punktā minēto iemeslu dēļ, visas licenciātam ar šo līgumu piešķirtās tiesības atgriežas pie licenciāra, un licenciāts pēc iespējas ātri atdod licenciāram visu rakstisko konfidenciālo informāciju, kas pieder licenciāram, paturot sev tikai vienu eksemplāru, lai būtu spējīgs veikt šajā līgumā noteiktos pienākumus. No šīs līguma pārtraukšanas dienas nevienai pusei vairs nav pienākumu vai atbildības pret otru saskaņā ar šo līgumu. Tomēr šis pārtraukums neatbrīvo nevienu pusi no tās pienākumiem vai atbildības, kas tai bija pirms līguma pārtraukšanas dienas.

NOSLĒGUMA KOMENTĀRI

Iepriekšējās nodaļās ir apskatīti daudzi jautājumi. Taču ne visi šie jautājumi jāatspoguļo visos licenču²⁹ līgumos. Viss atkarīgs no katra konkrētā gadījuma apstākļiem. Katram konkrētam līgumam piemērotākie nosacījumi būs atkarīgi no konkrētajām vajadzībām, sagaidāmā rezultāta un konkrēto partneru attiecībām. Līguma sastādīšanā un parakstīšanā sava loma būs tādiem faktoriem kā tehnoloģijas nozīmība un attīstības stadija, tiesību aizsardzības veids un apjoms, potenciālie riski, investīciju lielums, pušu stratēģiskie mērķi un citi. Licencēšanas procesā un līguma sastādīšanā saplūst dažādu nozaru zināšanas, īpaši zināšanas konkrētajā tehnikas nozarē, juridiskās zināšanas (īpaši intelektuālā īpašuma jomā) un zināšanas par finansēm. Kad līgums ir noslēgts, ir noslēgusies tikai pirmā darījuma stadija. Tad tikai sākas smags līguma realizācijas darbs un jācer, ka tas nesīs augļus.³⁰



29. Lai gan šī rokasgrāmata pamatā ir par licences līgumiem, der atcerēties, ka vairums aprakstīto situāciju raksturīgas arī citiem tehnoloģiju pārneses līgumiem.

30. Diemžēl līgumi ne vienmēr sniedz cerēto dažādu iemeslu dēļ. Par to, kā izvairīties no šādām neveiksmēm, papildus skatīt, Mark Levy, "Patent Licensing Pitfalls", <http://131.238.53.103/plt/alip/1stalip/cle99lic-levy.html>, SCP Technology and Growth, "Licensing Pitfalls – When Agreements Fail", <http://scp.com.au/publications/licensing/pitfalls.shtml> un Todd Dickinson, "How to Avoid Licensing Dangers", www.managingip.com, November 2001, p 58.

5. IETEIKUMI UN PADOMI SARUNU VEŠANĀ

Jūs noslēdzat nevis tādu darījumu, kādu esat pelnījuši, bet gan tādu, kādu esat sarunājuši.

Sarunu vešana par tehnoloģijas licences līguma noslēgšanu ir māka vienoties par to, ka licenciārs piešķir, bet licenciāts saņem atļauju izmantot licenciāram piederošu tehnoloģiju ar zināmiem nosacījumiem. Mērķis ir izveidot pamatu savstarpēji pieņemamām un veiksmīgām attiecībām nākotnē. Proti, panākt abpusēji izdevīgu „win-win” rezultātu, nevis tikai vienai pusei izdevīgu „win-lose” rezultātu (kas faktiski ir abpusēji neizdevīgs „lose-lose” rezultāts). Lai sasniegtu abpusēji izdevīgu rezultātu gan licenciāram, gan licenciātam jāsaprot, ka katrai pusei pieder kāda vērtība, ko tā var ienest kopējā darījumā. Veiksmīgu sarunu pamatā ir izpratne par tām vērtībām un vajadzībām, kas nepieciešamas katrai pusei, sākot sarunas par licences līgumu.³¹

SARUNU PROCESS PAR LICENCES LĪGUMA SLĒGŠANU

Sarunu procesam ir četras atsevišķas fāzes: sagatavošanās, diskusijas, priekšlikumi un vienošanās.

Sagatavošanās fāze

Vissvarīgākais ir tas, ka ir gandrīz neiespējami padarīt par nebijušu vai atsaukt nepienācīgu sagatavošanos sarunām. Sagatavošanās ietver visu, kas līdz šim ticis aprakstīts šajā rokasgrāmatā. Proti, šajā stadijā gan licenciārs, gan licenciāts viena vai otra iemesla dēļ jau ir secinājis, ka licences līgums būtu tā biznesam labākais stratēģiskais variants. Tie jau ir identificējuši viens otru kā potenciāli labāko partneri, kas varētu papildināt, stiprināt un turpmāk attīstīt viens otra biznesa ieceres.

Tagad ir pienācis laiks gan potenciālajam licenciāram, gan licenciātam sagatavoties formālajam abu pušu sarunu pasākumam. Šajā brīdī visa

31. Papildus skatīt Alec and Munro, “Disciplined Negotiation: Worldwide”, *Les Nouvelles*, December, 1997 un Fisher and Ury, “Getting To Yes”, Penguin, 1991.

līdz šim sagatavošanās fāzē savāktā informācija kļūst nozīmīga. Lai diskusijas ievadītu skaidrā un mērķtiecīgā gultnē, būtu vēlams ievērot šādus apsvērumus:

- Kad sākotnējā savu biznesa mērķu analīze ir veikta un ir izlemts, ka licences līgums atbilst šiem mērķiem, pienācis laiks skaidri un precīzi identificēt, ko jūs vēlaties sasniegt sarunu rezultātā jeb ko jūs uzskatāt par veiksmīgu sarunu rezultātu. Citiem vārdiem sakot, kāds ir jūsu mērķis un kā to iespējams sasniegt.
- Līdzīgi būtu jānoskaidro, kāds varētu būt otras puses vēlamais sarunu rezultāts, kā arī noskaidrot, vai abu pušu vēlmes atšķiras vai pārklājas.
- Par sarunu vadītāju būtu vēlams izvirzīt personu, kurai ir vispārīga izpratne par biznesa stratēģiju. Ideālā variantā šai personai būtu nepieciešama palīgu komanda, kurā ir finanšu, juridisko un tehnisko nozaru eksperti. Viņu lomai un atbildībai jābūt skaidrai, un katram komandas loceklim jāsaprot arī vispārējie mērķi, jāspēj redzēt ainu kopumā, lai kāds no komandas locekļiem negaidīti nepaziņotu kaut ko tādu, kas ir pretrunā ar citu teikto un nav bijis saskaņots ar pārējiem.
- Sagatavojiet licenču līgumā ietveramo un apspriežamo biznesa problēmu pārskatu un sagatavojiet savu viedokli par katru no tām. Šādu dokumentu sauc par „līguma sadaļām” vai reizēm par nosacījumu sarakstu, vai par līguma projekta pamatu. Tāpat svarīgi katrai problēmai noteikt maksimālo (vislabāko) variantu un minimālo (vissliktāko) variantu. Cita līguma sadaļu sastādīšanas priekšrocība ir tā, ka to faktiski var likt sarunu galdā, lai iesāktu vai turpinātu sarunu procesu. Par problēmām daudz vieglāk runāt un ātrāk var panākt saprašanos, ja līguma sadaļas ir divu līdz piecu lappušu dokuments, nevis jau sagatavots licenču līguma projekts, kurš parasti ir daudz biezāks. Līguma sadaļu uzmetums dots IIA pielikumā.



Parasti atšķirības starp diskusiju, priekšlikumu izteikšanas un vienošanās panākšanas fāzēm ir pašsaprotamas, lai gan reizēm puses mēdz tik ātri iziet šīs stadijas, ka atšķirības vairs nav skaidras, bet izplūdušas. Pat šādā gadījumā svarīgi saprast, kurā sarunu procesa stadijā jūs esat.

Diskusiju fāze

Diskusiju fāzē licenciārs parasti skaidro savas tehnoloģijas pozitīvās īpašības un piedāvātās iespējas, bet potenciālais licenciāts, noslēdzot konfidencialitātes līgumu, pārbauda dokumentāciju un informāciju. Licenciāts var arī izklāstīt savus uzskatus par licences nozīmi tā biznesam un kāpēc viņš to vēlas iegūt. Taču sarunas šajā stadijā ir vispārīgas.

Priekšlikumu un vienošanās stadijas

Priekšlikumu izteikšanas stadijā puses pēta iespējamās attiecību modeļus un galvenos komerciālos nosacījumus. „Kāpēc mums būtu jums jāpiešķir ekskluzīva licence izmantošanai visā pasaulē?” Tiek uzdoti galvenie jautājumi, pārbaudīti pieņēmumi, noteikti stratēģiskie mērķi un noskaidrotas robežas. Vienošanās stadijā varētu uzdot šādu jautājumu: „Ja mēs jums piešķiram ekskluzīvu licenci izmantošanai visā pasaulē, jums jādubulto līguma parakstīšanas brīdī maksājamā summa”, licenciāta atbilde uz šādu priekšlikumu varētu būt šāda: „Ja mēs dubultojam pēcmaksas summu skaidrā naudā, pusei no tās būtu jābūt kā aizdevumam pret nākotnē maksājamiem procentmaksājumiem no mūsu licencēto produktu pārdošanas.” Šajā vietā jāatceras sarunu vešanas zelta likums, un tas ir *ja.....tad* ieteikums, ko mēdz saukt arī par *nekad nedod pirms neesi saņēmis* ieteikumu. Nepieredzējis sarunu dalībnieks var pārāk viegli piekrist priekšlikumam, bet pēc tam izteikt citu priekšlikumu un pārsteigts konstatēt, ka tas tiek noraidīts. Sarunu vedējam ir pilnvaras un iespējas problēmas izpētīt un sasaistīt, lai sasniegtu labāku rezultātu (vismaz šajos jautājumos). Cits ieteikums, kas izriet no šādas viedokļu apmaiņas, ir iespēja izveidot variantus jeb radīt citas iespējas. Lai sasniegtu savstarpēji pieņemamu rezultātu, iespējami dažādi problēmu risinājumi. Visi līguma galvenie nosacījumi, ieskaitot,

piemēram, licences ekskluzivitāti, ģeogrāfisko teritoriju, apjomu, maksājamo summu un procentmaksājumu veikšanas termiņus, ir mainīgi un ar nelielu piepūli var radīt vēl vairāk variantu, kuriem radoši cilvēki var rast risinājumus, kas sarunu procesa pusēm rada sajūtu, ka tās panākušas vienošanos, kas atbilst to biznesa mērķiem, proti, abpusēji izdevīgajam „win-win” rezultātam.

SARUNU VEŠANAS ZELTA LIKUMI

Šie ieteikumi ir pamats, kuru mērķis ir sniegt sarunu vedējiem praktiskus padomus. Tie nav noteikumi, kuru pārkāpšanas gadījumā sarunas nonāktu strupceļā un izbeigtos. Drīzāk ieteikumu mērķis ir pievērst sarunu vedēja uzmanību tam, ka viņam visu laiku jāizprot esošā situācija un iespējams jāveic kādas citas vai papildu darbības.

Jau minēts ieteikums *ģenerēt variantus, ja...tad* ieteikums. Vēl citi ieteikumi var būt šādi:

Tiecieties pēc „win-win” rezultāta. Šis ir fundamentāls ieteikums. Licences līgums vienmēr nozīmē ilgtermiņa tehniskas, komerciālas un personiskas attiecības, no kā izriet, ka līgums būs veiksmīgs tikai tad, ja visas iesaistītās personas būs apmierinātas ar panākto vienošanos. Neapmierinātā puse bieži vien iniciē ilgstošus procesus, lai labotu to, ko tā uzskata par netaisnību. Ja tā notiek, vienas, bet bieži vien abu pušu sarūgtinājums var pārspēt visus iepriekš sasniegtos labumus. Bez tam, līgums nav nenovēršama lieta un šādā gadījumā „win-win” rezultāts abām pusēm būs līguma **nenoslēgšana!**

Noskaidro katrai problēmai maksimālo (vislabāko) iznākumu un minimālo (vissliktāko) iznākumu. Šī ir daļa no sagatavošanās darba sarunām, kurā noskaidro un sakārto pēc svarīguma sev galvenās risināmās problēmas, cerot, ka tās būs svarīgas arī otrai pusei. Tas nenozīmē, ka, ja sarunu vedējam neizdodas panākt kādai problēmai minimālo iznākumu, sarunas būtu jāpārtrauc. Tā kā šis ir drīzāk ieteikums nekā likums, tas nosaka, ka, ja sarunu vedējs panāk sliktāku iznākumu nekā viņa uzstādītais minimums, tam vismaz ir pamatots izskaidrojums. Varbūt parādījusies jauna informācija, kas liek mainīt



pirms tikšanās uzstādīto sasniedzamo minimālo rezultātu. Vai, piemēram, kādā citā jautājumā sarunu vedējs ir panācis labākus nosacījumus nekā viņa uzstādītais maksimums, tāpēc vispārēja mērķa un līdzsvara dēļ, tas var piekrist citā jautājumā sev neizdevīgāku risinājumu. Varbūt konkrētais jautājums sarunu vedējam nav tik svarīgs, bet tas ir attaisnojams upuris, jo tikai šajā gadījumā vispār iespējams noslēgt līgumu.



Mērķējiet augstu, bet sargājiet savu godu (uzticamību). Šis ieteikums saistīts ar iepriekšējo un atspoguļo to, ka ir iespējams pieņemt mazāk izdevīgus nosacījumus, kamēr pretējais (uzlabot piedāvājumu) parasti nav iespējams. Ja jauna *Mercedes Benz* oficiālā cena ir \$50,000, bet klients piedāvā \$35,000, pārdevējs uzreiz pievērsīsies nākamajam klientam. Mērķēt augstu ir labi, taču ne tik augstu, lai jūsu piedāvājums nebūtu reālistisks. Jo tas faktiski apdraud jūsu kā klienta uzticamību. Labāks variants būtu bijis, ja klients piedāvātu maksāt \$45,000, bet pēc tam sāktu sarunas par bezmaksas servisu pirmajā gadā, garantijas laika pagarināšanu par gadu, radio/CD iekārtas jaunākās versijas ieviešanu, buksēšanas stieņa pievienošanu un tā tālāk. Citiem vārdiem sakot, būtu *ģenerēti varianti*, kas ļautu veikt labāku darījumu.

Piekrīti variantiem, kas jums nav vērtīgi, bet ir vērtīgi otrai pusei. Šis ir vislabākais rezultāts. Neatkarīga inženiera ziņojumā teikts, ka, nopērkot lietoto mersedesu, remontam var būt nepieciešami līdz \$10,000. Klients var piekrist pirkumam, ja iespējams veikt remontu pie pārdevēja, un darbnīca var tam piekrist, jo pašlaik automehāniķiem nav daudz darba, nepieciešamas tikai dažas rezerves daļas un tās var nopirkt par vairumtirdzniecības cenām. Šis ir vislabākais no visiem variantiem – tas ir vērtīgs vienai pusei, bet izmaksā lēti otrai pusei.

Galu galā, nekas nav akmenī cirsts. *Visu var sarunāt.*

Lai papildus ilustrētu iepriekš teikto, izlasiet III pielikuma anketu, kurā parādīts, ka mēs bieži esam situācijās, kad jārisina sarunas. Tās var būt sarunas ar kolēģiem, ģimenes locekļiem vai tuvējā veikala pārdevēju. Daži cilvēki no dabas ir apveltīti ar prasmi risināt sarunas, jo ir gadiem ilgi praktizējušies dažādās sadzīviskās situācijās. IV pielikumā ir daži

padomi sarunu vešanai, kas var palīdzēt minētās prasmes pielietot īstās sarunās par licences līguma slēgšanu. Tie ir īsi, kodolīgi, pašsaprotami un apgūšanas vērti, jo tie ļauj saprast sarunu nozīmīgumu un spēku – tie palīdzēs abām licences līguma pusēm noslēgt tādu darījumu, kādu tās pelnījušas!



PIELIKUMI

I INTELEKTUĀLĀ ĪPAŠUMA TIESĪBAS³²

Par intelektuālo īpašumu sauc cilvēka prāta produktus: izgudrojumus, literāros un mākslas darbus, simbolus, nosaukumus un attēlus, kurus izmanto komercdarbībā. To iedala divās kategorijās: rūpnieciskajā īpašumā, kas aptver izgudrojumus, preču zīmes, dizainparaugus un ģeogrāfiskās izcelsmes norādes, un autortiesībās, kas aptver literāros darbus (romānus, dzeju, lugas un kinofilmas), mūzikas darbus, mākslas darbus, tādus kā zīmējumus, gleznojumus, fotogrāfijas un skulptūras, un arhitektūras darbus. Ar autortiesībām saistītas tiesības (blakustiesības) aptver tiesības, kas pieder autortiesību darbu izpildītājiem, producentiem, fonogrammu veidotājiem, raidorganizācijām – uz to veidotajām radio un televīzijas programmām.

Lai gan notiek intelektuālā īpašuma aizsardzības likumu harmonizācija, tās tomēr paliek nacionālas (reizēm reģionālas) tiesības, kas ir spēkā tikai attiecīgās valsts vai reģiona teritorijā. Tādēļ vienā teritorijā iegūtās intelektuālā īpašuma tiesības ir spēkā tikai šajā teritorijā.

Patenti

Patents ir izņēmuma tiesības uz izgudrojumu, kas var būt produkts vai process, un kuram jābūt rūpnieciski izmantojamam (lietderīgam), jaunam (novitāte) un tam jāatbilst pietiekami augstam „izgudrojuma līmenim” (neacīmredzamam). Patents piešķir aizsardzību patenta

32. Izvilkumi no PĪO publikācijas “What is Intellectual Property?”, numurs 450 (E) ISBN 92-805-1155-4, izņemot nodaļu par komercnoslēpumiem, kas ir izvilkums no Starptautiskā tirdzniecības centra un PĪO publikācijas “Secrets of Intellectual Property, A Guide for Small and Medium-Sized Exporters”, Geneva 2004. Skatīt arī www.wipo.int/sme, īpaši publikācijas “Making a Mark: An Introduction to Trademarks for Small and Medium-sized Enterprises”, PĪO publikācija Nr. 900, “Looking Good: An Introduction to Industrial Designs for Small and Medium-sized Enterprises”, PĪO publikācija Nr. 498 un “Creative Expression: An Introduction to Copyright for Small and Medium-sized Enterprises”, PĪO publikācija Nr. 918, “Inventing the Future: An Introduction to Patents for Small and Medium-sized Enterprises”, PĪO publikācija Nr. 917.

īpašnieka izgudrojumam. Aizsardzība tiek piešķirta uz ierobežotu laiku, parasti uz 20 gadiem no pieteikuma datuma.

Patenta aizsardzība nozīmē, ka tā īpašniekam ir izņēmuma tiesības aizliegt citiem izgatavot, lietot, piedāvāt pārdošanai, pārdot vai importēt izgudrojumu. Šis patenta piešķirtās tiesības parasti realizē tiesās, kurām vairumā valstu ir tiesības pārtraukt patenta pārkāpumu. Bet tiesa var arī pasludināt patentu par spēkā neesošu, ja trešā persona to pierāda tiesai.

Patenta īpašniekam ir tiesības izlemt, kurš drīkst, vai gluži pretēji – nedrīkst izmantot patentēto izgudrojumu tā aizsardzības laikā. Patenta īpašnieks var trešām personām piešķirt atļauju jeb licenci sava izgudrojuma izmantošanai uz savstarpēji norunātiem nosacījumiem. Patenta īpašnieks var arī pārdot savas tiesības uz izgudrojumu, un šajā gadījumā pircējs kļūs par jauno patenta īpašnieku. Kolīdz patenta aizsardzības termiņš beidzas, izgudrojums nonāk publiskā valdījumā, proti, īpašniekam vairs nav izņēmuma tiesību uz izgudrojumu, to tagad var komerciāli izmantot jebkurš.

Lai bagātinātu kopējās tehniskās zināšanas, visiem patenta īpašniekiem ir pienākums publiski atklāt savu izgudrojumu apmaiņā pret patenta aizsardzību. Šāds publisko zināšanu kopums, kas visu laiku papildinās, veicina citu personu turpmāku kreativitāti un inovatīvo darbību. Šādā veidā patenti ne tikai nodrošina aizsardzību to īpašniekiem, bet sniedz vērtīgu informāciju un iedvesmu arī nākamajām pētnieku un izgudrotāju paaudzēm.

Pirmais solis patenta iegūšanā ir patenta pieteikuma iesniegšana. Vispārīgi patenta pieteikums sastāv no izgudrojuma nosaukuma, norādes uz izgudrojuma tehnikas jomu, zināmās līdzīgās informācijas (tehnikas līmenis) un izgudrojuma apraksta, kas izklāstīts skaidrā valodā un pietiekami detalizēti, lai ikviens vienkāršs attiecīgās tehnikas jomas lietpratējs varētu izgudrojumu lietot vai atkārtot (izgatavot). Šādiem aprakstiem bieži pievieno vizuālo materiālu – zīmējumus, plānu, diagrammas, izgudrojuma labākai izpratnei. Pieteikums satur arī „pretenzijas”, proti, tā ir izgudrojuma definīcija, kas nosaka patenta piešķirto aizsardzības apjomu.



Preču zīmes

Preču zīme ir atšķirīguma apzīmējums, kurš identificē konkrētas personas vai uzņēmuma ražotas noteiktas preces vai sniegtos pakalpojumus. Šī sistēma palīdz patērētājiem identificēt un nopirkt produktu vai lūgt pakalpojumu tā satura un īpašību dēļ, un preču zīme to ļauj viegli izdarīt.



Preču zīme sniedz tās īpašniekam aizsardzību, nodrošinot tā izņēmuma tiesības, lietot zīmi, lai identificētu ar to apzīmētās preces vai pakalpojumus, kā arī ļauj pilnvarot citas personas pret samaksu lietot preču zīmi. Aizsardzības ilgums mēdz būt dažāds, bet preču zīmes aizsardzību var pagarināt bezgalīgi, samaksājot attiecīgo nodevu. Preču zīmes aizsardzību realizē ar tiesu palīdzību, kurām vairumā valstu ir tiesības apturēt preču zīmes pārkāpumu.

Preču zīme var būt vārds vai vārdu, burtu un ciparu salikums. Preču zīmes var būt zīmējumi, simboli, telpiskas formas, piemēram, preču forma un iepakojums, skaņas zīmes, piemēram, mūzikas vai balss skaņas, smaržas vai krāsa, ja to izmanto kā atšķirīguma pazīmi. Papildus preču zīmēm, kas identificē konkrētu preču vai pakalpojumu sniedzēju, pastāv arī cita veida apzīmējumi. Kolektīvās zīmes pieder asociācijām, kuru biedri, lietojot šī zīmes, apliecina, ka to precēm vai pakalpojumiem piemīt noteikta līmeņa kvalitāte un citas asociācijas noteiktas īpašības. Šādu asociāciju piemēri var būt grāmatvežu, inženieru vai arhitektu asociācijas. Sertifikācijas zīmes piešķir, ja ir atbilstība noteiktam standartam, bet to saņemšanai piederība kādai asociācijai nav nepieciešama. Tās var piešķirt ikvienam, kurš var apliecināt, ka produkts atbilst esošajiem standartiem. Starptautiski atzītais „ISO 9000” kvalitātes standarts ir šādas plaši atzītas sertifikācijas zīmes piemērs.

Dizainparaugi

Dizainparaugs ir izstrādājumu dekoratīvais jeb estētiskais ārējais izskats. Dizainparaugs var būt telpiska forma vai divdimensiju zīmējums, piemēram, ornamenti, līnijas vai krāsa. Dizainparaugus

piemēro plašam rūpniecisko izstrādājumu un amatnieku izstrādājumu klāstam: sākot no tehnikas un medicīnas instrumentiem, līdz pulksteņiem, rotas lietām un citiem greznuma priekšmetiem; no mājāsaimniecības priekšmetiem un sadzīves elektronikas līdz transporta līdzekļiem, un arhitektūras formām; no audumu ornamentiem līdz izklaides objektiem. Vairuma valstu likumi nosaka, ka dizainparaugi ir aizsargājami, ja tie ir jauni vai oriģināli, un nav funkcionāli. Tas nozīmē, ka dizainparaugs attiecas galvenokārt uz izstrādājuma ārējo izskatu, nevis uz izstrādājuma tehniskajām pazīmēm.

Ja dizainparaugs ir aizsargāts, tā īpašnieks (juridiska vai fiziska persona) ir nodrošināts pret neatļautu kopēšanu vai imitēšanu, ko veic trešās personas.

Komerccnoslēpumi

Runājot vispārīgi, jebkādu konfidenciālu komercinformāciju, kas ļauj uzņēmumam gūt priekšrocības pār konkurentiem, var klasificēt kā komerccnoslēpumu. Komerccnoslēpums var būt tehniska rakstura informācija, piemēram, produkta kompozīcija, ražošanas tehnoloģija jeb zinātība (*know-how*)³³, kas nepieciešama, lai veiktu konkrētu darbību. Parasti kā komerccnoslēpumus aizsargā tehnoloģijas, tirgus izpētes rezultātus, patērētāju raksturlielumus, klientu un piegādātāju sarakstus, cenrāžus, finansiālu informāciju, biznesa plānus, biznesa stratēģijas, mārketinga plānus, reklāmas stratēģijas, tirdzniecības plānus un metodes, izplatīšanas metodes, dizaina darbus, rasējumus, arhitektūras plānus un projektus, kartes un citus.

Lai gan katrā valstī pastāv savas nianšes, tomēr pastāv zināmi standarti, kas nosaka, ko var dēvēt par komerccnoslēpumu. Standarts nosaka, ka informācijai jābūt konfidenciālai jeb slepenai. Informācija, kas ir vispārzināma vai viegli iegūstama, nav aizsargājama kā

33. Zinātība var būt vai nebūt komerccnoslēpums. Ar zinātību apzīmē plašāku uzņēmumā esošo zināšanu un prasmju kopumu, kas var būt komerccnoslēpums, ja tas atbilst komerccnoslēpuma juridiskajiem nosacījumiem.



komercnoslēpums. Pat grūti iegūstama informācija var zaudēt aizsargātās informācijas statusu, ja tās īpašnieks neveic piemērotus pasākumus slepenības nodrošināšanai un uzturēšanai. Informācijai jābūt tādai, kurai ir komerciāla vērtība tādēļ, ka tā ir slepena, un informācijas glabātājs veic visus saprātīgos pasākumus, lai tā paliktu konfidenciāla jeb slepena (piemēram, ir noslēgti konfidencialitātes līgumi ar visām personām, kam ir piekļuve slepenajai informācijai. Vienkārša pasludināšana, ka informācija ir slepena, to nenozīmē).

Komercnoslēpuma īpašnieks var novērst komercnoslēpuma prettiesisku nonākšanu svešās rokās, tā atklāšanu un lietošanu. Tomēr komercnoslēpuma uzzināšanu un atklāšanu leģitīmā ceļā, piemēram neizmantojot nelikumīgus līdzekļus, nepārkāpjot līgumu vai likumus, īpašnieks nevar.

Pretēji citām intelektuālā īpašuma formām (patentiem, preču zīmēm, dizainparaugiem) komercnoslēpuma uzturēšana pamatā ir paša tās īpašnieka atbildība. Komercnoslēpuma aizsardzība ilgst tikmēr, kamēr tā ir konfidenciāla. Tiklīdz tā tiek publiskota, komercnoslēpuma aizsardzība beidzas.

Autortiesības un blakustiesības

Autortiesības ir tiesību kopums, kas piešķir autoriem, māksliniekiem un citām radošām personām aizsardzību viņu radītajiem literārajiem un mākslas darbiem, ko kopumā sauc par „darbiem”. Ar autortiesībām cieši saistītas ir „blakustiesības”, kas piešķir autortiesībām līdzīgas vai identiskas tiesības, kaut gan parasti šaurākā apjomā un uz īsāku laiku. Blakustiesības pieder izpildītājiem, piemēram, aktieriem un mūziķiem, uz viņu izpildījumu; mūzikas ierakstu producentiem uz viņu izveidotajiem ierakstiem, piemēram, kompaktdiskos; raidorganizācijām – uz to veidotajām radio un televīzijas programmām. Autortiesības

aizsargā arī tādus darbus kā romānus, dzeju, lugas, enciklopēdijas, laikrakstus, datorprogrammas, datubāzes, kinofilmas, muzikālus darbus, horeogrāfijas darbus, gleznas, zīmējumus, fotogrāfijas, skulptūras, arhitektūras darbus, reklāmas darbus, ģeogrāfiskās un topogrāfiskās kartes, tehniskus rasējumus un līdzīgus darbus.

Saskaņā ar autortiesību likumiem ar autortiesībām aizsargātu darbu radītājiem un viņu mantiniekiem (kopumā sauktiem par „tiesību turētājiem”) ir noteiktas pamattiesības. Viņiem ir izņēmuma tiesības lietot darbu vai uz līguma pamata atļaut darbu lietot citiem. Darba tiesību turētājs var aizliegt vai atļaut darbu pavairot jebkādā veidā, proti, drukājot vai veidojot skaņu ierakstus; to publiski izpildīt un izziņot publikai; to pārraidīt; tulkot citās valodās; pārveidot citā darbā, piemēram, romānu pārveidot par lugu vai kinofilmu. Līdzīgas tiesības, piemēram, fiksēšana (ierakstu veidošana) un pavairošana (reproducēšana) tiek piešķirtas kā blakustiesības. Daudziem ar autortiesībām un blakustiesībām aizsargātiem darbiem nepieciešama liela tiražēšana un izziņošana, kā arī ievērojamas finansiālas investīcijas šo darbu veiksmīgai izplatīšanai (piemēram, drukāšana, skaņu ierakstu un kinofilmu veidošana). Tādēļ darbu radītāji bieži pret samaksu nodod tiesības uz savu darbu kompānijām, kas labāk spēj darbus attīstīt un pārdot. Samaksa mēdz būt vienreizēja un/vai procentmaksājumi (procenti no ienākumiem, ko dod darbs).

Autortiesību ekonomiskās (mantiskās) tiesības ir laika ziņā ierobežotas atbilstoši attiecīgo PĪO līgumu nosacījumiem, tās sākas ar darba radīšanu un fiksēšanu, un ilgst ne mazāk par 50 gadiem pēc autora nāves. Nacionālajos likumos var noteikt ilgāku aizsardzības periodu. Šis aizsardzības termiņš ļauj darbu autoriem, to tiesību pārņēmējiem vai mantiniekiem gūt finansiālus labumus saprātīgi ilgu laikposmu. Blakustiesības ilgst īsāku laiku, parasti 50 gadus no izpildījuma, ieraksta vai pārraides dienas.



Autortiesības un izpildītāju tiesības ietver arī personiskas tiesības, kas ir autorības tiesības, tiesības aizliegt tādas izmaiņas darbā, kas kaitē autora reputācijai.

Autortiesības un blakustiesības tiek iegūtas automātiski bez reģistrēšanas vai citas administratīvas procedūras. Tomēr daudzās valstīs ir izveidota darbu brīvprātīgas reģistrēšanas vai deponēšanas sistēma. Šāda sistēma atvieglo autorības strīdu risināšanu, strīdus par finanšu transakcijām, tirgošanu, tiesību nodošanu un līdzīgus strīdus. Daudziem autoriem un izpildītājiem nav līdzekļu vai iespēju izsekot savu darbu izmantošanai un piedalīties administratīvos vai tiesu procesos, īpaši ņemot vērā mūsdienu globālo literatūras, mūzikas un izpildītāju darbu izmantošanas raksturu. Tādēļ daudzās valstīs izveidotas kolektīvās pārvaldības organizācijas jeb „biedrības”. Šīs biedrības savu biedru vārdā un labā veic nepieciešamās administratīvās un tiesvedības darbības, piemēram, iekasē, pārvalda un sadala procentmaksājumus, kas iegūti no darbu izpildījumiem nacionālā vai starptautiskā līmenī. Reizēm kolektīvi tiek pārvaldītas arī skaņu ierakstu producentu un raidorganizāciju tiesības.

II A LĪGUMA SADAĻAS

Līguma sadaļas (dažkārt to sauc par terminu sarakstu vai piedāvāto vienošanās pamatu) ir dokuments, kurš īsumā atspoguļo pušu nodomus attiecībā uz piedāvātā līguma nosacījumiem, un/vai pamatjautājumu kopsavilkumu. Katram sarunu procesa dalībniekam ir derīgi sagatavot līguma sadaļu sarakstu, kurā tiek skaidri ierakstītas paša iecerētās nostādnes, vēlamie rezultāti un vajadzības. Šāds dokuments būs lielisks pamats sarunām. Dokumentam var būt divas versijas, viena iekšējai lietošanai, bet otra – sarunu partnerim.

Svarīgi atcerēties, ka, ja puses nevēlas, lai līguma sadaļas būtu tām juridiski saistošas, tas skaidri rakstiski jānorāda, lai vēlākā sarunu gaitā nebūtu pārpratumu. Lai sarunu gaitā nejustos sasaistīti, labāk izvēlēties šādu juridiski nesaistošu dokumenta raksturu. Turpmāk minētajā piemērā skaidri noteikts, ka līguma nosacījumu saraksts nebūs pusēm saistošs.

1. Puses
(„licenciārs”) („licenciāts”)
2. Līguma priekšmets, apjoms un teritorija
Izņēmuma tiesības, ar tiesībām piešķirt sublicences, ražošanai, lietošanai un tirgošanai, izmantojot licenciāra patentus, zinātību un preču zīmes („produkts”) Ziemeļamerikā („teritorija”).
3. Licenciāra pienākumi
 - (a) piegādāt produktam atbilstošu tehnoloģiju, arī rasējumus, klišēju ražošanai ar spiedliešanu;
 - (b) sniegt izcenojumus par visu ražošanai nepieciešamo aprīkojumu;
 - (c) sniegt tehnisko palīdzību, lai palaistu pirmo produkta ražošanas līniju un, ja nepieciešams, vēl papildus tehnisko palīdzību divas nedēļas pēc tam;
 - (d) teritorijā uzturēt spēkā licenciāra patentus.

4. Licenciāta pienākumi

- (a) Veikt nepieciešamās darbības, lai sekmīgi ražotu un tirgotu produktu teritorijā (ieskaitot);
- (b) Pienācīgi lietot licenciāra preču zīmes.

5. Uzlabojumi

Katra puse informē otru par visiem tās veiktajiem uzlabojumiem produkta ražošanā un konstrukcijā, kā arī pusēm ir tiesības lietot otras puses uzlabojumus atbilstoši parastai bezmaksas licencei.

6. Finances

(a) Maksājumi

- parakstot līgumu \$250,000
- sākot komercražošanu \$250,000
- saņemot ASV patentu \$250,000.

(b) Procentmaksājumi no visu produktu ieņēmumiem gadā:

- par pirmajiem 2 miljoniem vienību — 35c par vienību
- par nākamajiem 4 miljoniem vienību — 25c par vienību
- turpmāk — 15c par vienību.

Procentmaksājumus koriģē ik 2 gadus atbilstoši patēriņa preču indeksam.

c) Ikgadējie minimālie procentmaksājumi

- 2. gads — 1 miljons vienību
- 3. gads — 5 miljoni vienību
- pēc tam — 10 miljoni vienību

7. Pārkāpums

Katra puse informē otru par licenciāra patentu pārkāpumu teritorijā, un puses nekavējoties vienojas par piemērotāko rīcību.

8. Termiņi

Šis līgums turpinās līdz kādam no šādiem notikumiem:

- (a) beidzas licenciāra patentu tiesības;
 - (b) licenciāts vismaz 3 mēnešus iepriekš rakstiski paziņo par līguma pārtraukšanu; vai
 - (c) jebkura no pusēm pārtrauc līgumu, ja tā pārkāpums nav novērsts 30 dienu laikā pēc informēšanas par to;
- kurš notiek pirmais.

9. Citas problēmas, kas parasti tiek apspriestas:

- (a) grāmatvedība
- (b) kontaktinformācija/paziņojumu adresāts
- (c) piemērojamais likums un vieta
- (d) tiesību nodošana
- (e) konfidencialitāte
- (f) definīcijas – patenti, zinātība, preču zīmes, produkts, nozare, teritorija, uzlabojums
- (g) nepārvarama vara
- (h) amatpersonu apgalvojumi un garantijas
- (i) atrunas
- (j) strīdu risināšana

10. Juridiskais spēks

Puses atzīst, ka šis līguma sadaļas nav paredzētas kā juridisks dokuments, un tās nesatur pusēm juridiski saistošus pienākumus, kuru izpildi var prasīt tiesas ceļā, līdz laikam, kad puses noslēgs nākamo līgumu, kas ietver šos principus, kurus puses sarunu gaitā var grozīt.



II B LICENCES LĪGUMA STRUKTŪRA

Vispārīgi runājot, licences līgumā ietver a) licencējamo priekšmetu, b) tā cenu (maksājumus un to veikšanas grafiku), c) saņēmēju, d) nolūku, e) ilgumu un e) nosacījumus (garantijas, disklamācijas, kompensācijas). Praksē līgumu sastādīt palīdzēs šāds līguma plāns jeb ietveramo sastāvdaļu saraksts:

- Nosaukums
- Saturs
- Pušu identifikācija un paraksti
- Apsvērumi
- Definīcijas; apraksts
- Lietošanas nosacījumi (tiesību apjoms, ierobežojumi)
- Nodevas, procentmaksājumi, minimālie ikgadējie maksājumi
- Maksāšanas nosacījumi
- Rūpīgas rīcības nosacījumi
- Pārskatu sniegšanas grafiki
- Grāmatvedības un reģistru vešana
- Līguma ilgums
- Pārtraukšana
- Preču zīmju lietošana
- Amatpersonu apgalvojumi un garantijas (ierobežotas), disklamācijas
- Intelektuālā īpašuma aizsardzība; tiesvedības vešana
- Marķēšana; eksporta kontrole
- Piemērojamais likums; jurisdikcijas izvēle; šķīrējtiesa/mediācija
- Pārkāpums; tiesības iesniegt prasību tiesā
- Kompensācija, atbildība, apdrošināšana
- Pušu informēšana
- Tiesību nodošana
- Atrunas
- Līguma neizpilde
- Konfidencialitāte/slepenība
- Dažādi: nepārvarama vara, uzturēšana, tiesības pēc pārtraukšanas, grozījumi utt.
- Nobeigums, paraksti, datums, vieta, spēkā stāšanās datums

III „SARUNU VEDĒJA VĒRTĒŠANAS” ANKETA

Turpmāk dota anketa, kas izveidota, lai neformāli trenētos sarunu vešanas prasmēs, atspoguļojot vairākus svarīgus sarunu vešanas procesa principus. Izmantojiet klātpielikto rezultātu tabulu, lai pierakstītu savas atbildes uz šiem 20 jautājumiem. Apvelciet burtu a, b vai c atbilstoši tam, kura atbilde jums šķiet vispareizākā. Pēc tam saskaitiet, cik reizes jūsu atbildes atbilst pirmajai, otrajai vai trešajai slejai, norādot dominējošo un subdominantās slejas. Pēc tam skaidrojumu meklējiet lappusēs aiz rezultātu tabulas.



- (1) Sarunu beigās, vai jūs domājat, ka:
 - (a) kādam jābūt „uzvarētājam”, bet kādam „zaudētājam”;
 - (b) zaudētājam jāļauj domāt, ka viņš ir uzvarētājs;
 - (c) abām pusēm jājūtas apmierinātām?
- (2) Ja rodas grūtības, jūs:
 - (a) apejāt tās, pat nedaudz piekāpjoties;
 - (b) uzspiežat savu gribu;
 - (c) pacietīgi gaidāt cerībā, ka problēmas pašas atrisināsies?
- (3) Jūs vēlaties nopirkt jaunu automašīnu, bet vēlamā krāsa būs pieejama tikai pēc pāris mēnešiem. Kā jūs rīkojaties?
 - (a) Cerat, ka kāds atteiksies no pasūtījuma;
 - (b) Nopērkat citas krāsas mašīnu vai nopērkat līdzīgu, bet par vienošanās cenu, vai nopērkat lietotu mašīnu;
 - (c) Nikns atstājat veikalu?
- (4) Vai trešās personas piekrišanu visvieglāk panākt:
 - (a) paskaidrojot, kāpēc tās piekrišana nepieciešama;
 - (b) norādot, kādi trūkumi būs, ja persona nesadarbosies;
 - (c) iekvēlinot personas iztēli, iniciatīvu vai agresiju?

- (5) Satiksmes regulētājs jums iedod soda kvīti. Vai jūs:
- (a) Apsēžaties pie stūres, iedarbināt mašīnu, neskatoties uz viņu un nerunājot ar viņu;
 - (b) mēģināt aprunāties ar viņu;
 - (c) izkliežat apvainojumus un saplēšat soda kvīti par nepareizu parkošanos?
- (6) Sarunu partneris uz jūsu labās gribas izpausmi neatbild ar to pašu. Kāda ir jūsu reakcija?
- (a) vilšanās un sarūgtinājums;
 - (b) jūs dubultoņat pūles, lai uzvarētu otru pusi;
 - (c) jūs domājat, ka jūsu pretenieks nespēlē pēc noteikumiem?
- (7) Kāds ir ideāls sarunu vešanas stils? Runas veids ir:
- (a) nepiespiests (proti, dzimis runātājs);
 - (b) piesardzīgs, precīzs;
 - (c) izveicīgs un pārliecinošs?
- (8) Raksturs:
- (a) sirsnīgs, simpātisks;
 - (b) valdonīgs, pašpārliecināts;
 - (c) piesardzīgs, vērīgs?
- (9) Gara spējas:
- (a) spožas, spēj iespaidot auditoriju;
 - (b) analītiskas, ar labu atmiņu;
 - (c) saprātīgas, skaidras un bez aizspriedumiem?
- (10) Apģērbs un ārējais izskats:
- (a) elegants un neuzkrītošs;
 - (b) sportisks un moderns;
 - (c) dabisks?

(11) Kad pie jūsu durvīm piezvana tirdzniecības aģents, kāda ir jūsu pirmā reakcija?

- (a) Atsakāties runāt ar viņu;
- (b) Nopērkat tikai to, kas patiesi nepieciešams;
- (c) Jūs kaulējaties nevis, lai nopirktu, bet tāpēc, ka tas jūs uzjautrina?

(12) Nejaušs darījuma partneris lūdz jums pakalpojumu, kas nedod jums tūlītēju labumu. Ko jūs darāt?

- (a) Lūdzat pretpakalpojumu;
- (b) Izpildāt lūgumu, necerot uz kādu pretpakalpojumu;
- (c) Atsakāt, atrodot aizbildinājumu?

(13) Ja rodas iespēja, vai jūs:

- (a) saejaties ar sarunu vedēju, lai iegūtu labākus nosacījumus;
- (b) saglabājat stingras profesionālas attiecības;
- (c) mēģināt biznesa attiecībās ienest nedaudz cilvēciskas intereses, nepārspīlējot to lomu?

(14) Ja jums jāpieņem svarīgs lēmums, runājot pa tālruni, vai jūs:

- (a) uzskatāt, ka saruna ir jums saistoša;
- (b) vienmēr prasāt rakstisku apstiprinājumu;
- (c) parasti cenšaties nedot stingru atbildi (piemēram, atvainojaties un nesteidzaties ar solījumiem)?

(15) Detalizētas un saspringtas diskusijas laikā jūsu oponents atsaucas uz skaitļiem, kas nav pareizi. Jums ir neapstrīdami pierādījumi tam. Ko jūs darāt?

- (a) Ļaujat oponentam domāt, ka viņam ir taisnība, lai vēlāk atspēkotu viņa teikto;
- (b) iesakāt oponentam vēlreiz pārdomāt sacīto;
- (c) nekavējoties pārtraucat oponentu, norādot uz kļūdu?



(16) Kādā svarīgā sarunu brīdī viens no vairākiem jūsu oponentiem neuzkrītoši tuvojas jums un saka: „Šīs lietas mēs varētu apspriest savstarpēji, bez pārējo klātbūtnes.” Kādu nostāju jūs izvēlaties?

- (a) jūs piekrītat;
- (b) jūs noraidāt viņu;
- (c) jūs izliekaties, ka nesaprotiet, par ko ir runa?

(17) Ja jūsu kolēģi tērzē savā starpā, vai jūs:

- (a) klusējat;
- (b) izsakāt savas domas atklāti;
- (c) izliekaties, ka piekrītat kolēģu teiktajam, pat ja klusībā tam nepiekrītat?

(18) Pieņemsim, ka sarunu laikā jums rodas iracionāla nepatika pret sarunu partneri, vai jūs:

- (a) nolēmjat, lai sarunas turpina kāds cits;
- (b) mēģināt pārvarēt personiskās jūtas;
- (c) turpināt sarunas, lai nebūtu zaudētājs?

(19) Vai domājat, ka laulībā vislabākais ir:

- (a) visus svarīgos lēmumus pieņemt vienīgi pēc tam, kad tie izrunāti ar laulāto;
- (b) mājsaimniecības lietās lemt tam laulātajam, kurš tās zina labāk;
- (c) ja pāra attiecības nav vienlīdzīgas, lēmumi būtu jāpieņem stiprākajam partnerim?

(20) Jūsu dēls saka, ka Napoleons nomira 1821. gadā, bet jūs domājat, ka 1831. gadā. Pēc pārbaudes, kuram ir taisnība, jūs nolemjat:

- (a) atzīt savu kļūdu un mazliet par to pasmieties;
- (b) uzstīt knipi bērnam pa galvu;
- (c) pastāstīt bērnam par vecuma ietekmi uz atmiņu?

REZULTĀTU TABULA

	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
KOPA			



1. SLEJA DOMINĒJOŠA, 2. SLEJA SUBDOMINĒJOŠA

Jūs esat dzimis sarunu vedējs: pacietīgs, neatlaidīgs, zināt, kad no kaut kā atkāpties, lai gūtu kādu labumu. Prasiet sev lielāku atlīdzību. Jūs esat to pelnījis.

1. SLEJA DOMINĒJOŠA, 3. SLEJA SUBDOMINĒJOŠA

Jums ir labs sarunu vedēja potenciāls, taču jums gadās neveiksmīgas dienas un jūs mēdzat strīdēties ar cilvēkiem bez acīmredzama iemesla. Taču strīdi vienmēr beidzas ar izlīgumu. Jūsu trūkums ir tāds, ka, šķiet, jūs neredzat problēmu kopumā.

2. SLEJA DOMINĒJOŠA, 1. SLEJA SUBDOMINĒJOŠA

Jums varētu veikties labāk un jūs to zināt. Tas nozīmē, ka jums ir laba sarunu vedēja potenciāls. Cilvēkiem ir viegli ar jums saprasties. Jums nepieciešams vairāk trenēties.

2. SLEJA DOMINĒJOŠA, 3. SLEJA SUBDOMINĒJOŠA

Jūs neesat īpaši taktisks un diplomātisks, lai gan jums šīs īpašības nepieciešamas ikdienā gan mājās, gan darbā. Jūs vēl atskārtīsiet, cik derīgi ir būt draudzīgam ar cilvēkiem. Jums jāaizstāv savs viedoklis. Bet nedzeniet to kā ar mietu galvā.

3. SLEJA DOMINĒJOŠA, 1. SLEJA SUBDOMINĒJOŠA

Pat jūsu patiesi centieni risināt dialogu reti kad tiks pozitīvi uztverti. Jūs esat nepacietīgs, aizdomīgs pret kolēģiem un pārprotat kolēģu labo gribu. Neliela veiksmē jums dotu vēl vairāk pašpārliecības. Jūs pat varat iedomāties, ka viss, kas jums nepieciešams, lai atrisinātu konfliktu, ir rīcības plāns. Jūs pilnīgi noteikti neesat ieguvums ne kompānijai, ne pats sev.

3. SLEJA DOMINĒJOŠA, 2. SLEJA SUBDOMINĒJOŠA

Meklējiet piemērotāku nodarbošanos, piemēram, komandēt privātu armiju vai medīt fazānus. Jūs esat tirāns vai moceklis, vai terorists, kas vēlas uzspiest savu gribu citiem. Jūsu vienīgais kritērijs ir tūlītēji panākumi. Jūs drīzāk izmantojat cilvēkus, nevis sadarbojaties ar tiem. Diemžēl tad, kad būsiet piespiests pie sienas, cilvēki jūs nežēlīgi izmantos.



IV VIENOŠANĀS PANĀKŠANA

1. Attieksme – nejauciet cilvēkus ar problēmām. Risiniet problēmas, nevis pārveidojiet cilvēkus. Izprotiet pretējās puses intereses. Demonstrējiet vēlmi sadarboties un vest sarunas. Nomāciet dominances, augstprātības un iebiedēšanas izpausmes.
2. Saskaņojiet intereses – meklējiet, kādas intereses ir aiz ieņemtās pozas. Pušu pozīcijas var šķist pretējas, bet intereses, vēlmes un raizes, kas liek ieņemt šādu pozīciju, faktiski ir daudz līdzīgākas nekā šķiet pirmajā mirklī. Mēģiniet saskaņot un samierināt šīs intereses.
3. Identificēšanās – tie, kas spēj identificēties ar otru personu, spēj daudz labāk sadarboties, risināt sarunas un pārliecināt otru. Identificēšanās ar otru ir visai nenoteikts priekšstats, bet īstenībā sarunas rit daudz vieglāk, ja sarunu partneri jūtas brīvi viens ar otru, jūt, ka partneris saprot jūs un iejūtas jūsu ādā.
4. Pirmie paziņojumi – jādod jūsu uzskatu kopaina, bez argumentācijas. Tajā var ietvert gan vēsturiskas atkāpes, gan esošās situācijas novērtējums. Ieklausieties otras puses ievadpaziņojumus. Paziņojiet savas intereses. Mēģiniet iedibināt abpusēji izdevīgu „win-win” atmosfēru.
5. Fakti sarunas nedz veicina, nedz arī izbeidz – tāpēc vien, ka jūsuprāt fakti runā jums par labu, vēl nenožīmē, ka sarunām obligāti jābeidzas ar jums labvēlīgu rezultātu. Sarunu rezultātu nosaka veids, kādā jūs otrai pusei pasniedzat faktus, lai to pārliecinātu, nevis fakti paši par sevi.
6. Identificējiet visas problēmas – panāciet vienošanos par visiem diskutējamajiem jautājumiem. Nesāciet strīdēties par vienu jautājumu, kamēr nav nosaukti visi sarunu temati. Noderīgs ir līguma sadaļu dokuments jeb nosacījumu saraksts.

7. Sāciet ar mazākajām problēmām – vienošanās par mazām problēmām ir labs sākums sarunām, jo palīdz radīt pozitīvu sarunu atmosfēru.
8. Klausieties – „mums ir dotas divas ausis un tikai viena mute, lai mēs vairāk klausītos un mazāk runātu.” Nekautrējieties uzdot jautājumus. Būt labi informētam ir būtisks veiksmīgu sarunu garants.
9. Esiet precīzs – pārrunājot procesa vai produkta specifikācijas, informāciju par tirgu vai konkurentiem, utt.
10. Cenu sadaliet daļās – simts tūkstoš dolāru vērtā ražotne izmaksā tikai ap 1600 dolāriem mēnesī piecu gadu garumā.
11. Konflikts – neļaujiet domstarpībām vienā jautājumā novest strupceļā visu sarunu procesu. Atlieciet šos jautājumus malā, piemēram, uzrakstiet uz tāfeles, lai atgrieztos pie tiem vēlāk, ja tie vēl būs aktuāli.
12. Mēģiniet balstīties uz objektīviem kritērijiem – ja pastāv standartnosacījumi vai vispārpieņemta prakse, šie visticamāk būtu tie nosacījumi, kuriem var piekrist abas puses.
13. Ievērojiet laika grafiku – ja ir nosprausti laika termiņi, sarunas parasti tiek noslēgtas pēdējā brīdī vai tuvu tam. Zināšana, ka otram pusei ir laika ierobežojumi un savu paša nosprausto termiņu ievērošana ne vienmēr ir tik ierobežojoša, kā var šķist, tā var sniegt arī ilglaicīgas priekšrocības. Neļaujiet pēdējā brīža panikai darboties pret jums, lieciet tai darboties jūsu labā.



V LĪGUMU PIEMĒRI

Šajā sadaļā tiks apskatīti daži priekšlīgumi, kādus parasti noslēdz pirms licences līguma noslēgšanas. Tāpat kā attiecībā uz iepriekš sniegtajiem līgumu pantu piemēriem, arī šie ir paredzēti vienīgi ilustrācijai. Tos nevajadzētu izmantot reālos līgumos bez jurista caurskatīšanas un apstiprināšanas. Šie līgumi ir šādi:

1. Konfidencialitātes jeb slepenības līgums
2. Nodomu vēstule jeb saprašanās memorands
3. Bezdarbības un radniecīgi līgumi
4. Pētniecības līgums

*Konfidencialitātes jeb slepenības līgums*³⁴

Pirms sarunām par licences līguma noslēgšanu un to laikā var rasties situācija, kad licenciāram ir jāatklāj informācija, kuru tas uzskata par konfidencialu un kuru potenciālais licenciāts nedrīkst izmantot vai publiskot, ja sarunas beigsies bez līguma noslēgšanas. Ar nolūku aizsargāt licenciāra tiesības, parasti pirms sarunu sākšanas un informācijas atklāšanas, puses paraksta konfidencialitātes jeb slepenības līgumu. Konfidencialitātes līguma noslēgšana nozīmē arī to, ka sarunas tiek uztvertas nopietni.

Piemērs

INDICO COMPANY LIMITED, kuras mītnes vieta ir *New Standards Avenue* Nr. 4, Bombejā, Indijā („publiskotājs”) apgalvo, ka tam pieder zināma informācija, kas attiecas uz mikroskopisku komponentu pārklājumu veidošanas metodi („informācija”), un *CHEMICAL FORMULATIONS INCORPORATED*, kuras mītnes vieta ir *Shore Drive 3600*, Sarasota, Florida, ASV („saņēmējs”) vēlas saņemt un/vai izmantot informāciju konkrētam nolūkam, lai izlemtu, vai iegūt licenci vai citas tiesības uz informāciju („nolūks”).

34. Papildus skatīt Wendall Ray Guffey, “Preserving Secrecy in Agreements”, *Les Nouvelles*, September, 1996, p. 105.

Publiskotājs vēlas atklāt saņēmējam informāciju šajā līgumā noteiktam nolūkam ar nosacījumu, ka saņēmējs apņemas ievērot turpmāk minētos nosacījumus.

1. Šajā līgumā „informācija” ietver ķīmisku, tehnisku, darbības, komerciālu un citu informāciju:
 - (a) kuru publiskotājs ir piegādājis vai paziņojis saņēmējam, vai kuru tas var piegādāt vai paziņot vēlāk rakstiski, mutvārdos, vizuālas informācijas veidā vai demonstrācijas laikā, vai citā veidā, vai rasējumu, modeļu, drukātas dokumentācijas vai elektroniskā formā; vai
 - (b) kuru saņēmējs ir ieguvis no publiskotāja novērojumu veidā demonstrāciju laikā vai bez ierobežojumiem jebkādā citā veidā.
2. Saņēmējs rīkojas ar informāciju, ko tas tieši vai netieši saņēmis no publiskotāja, konfidenciāli un neizmanto šo informāciju nekādam citam nolūkam, izņemot tam nolūkam, kas minēts šajā līgumā.
3. Saņēmējs neatklāj minēto informāciju nevienai personai, ne svešai, ne radniecīgai, ja pirms tam nav saņemta publiskotāja rakstiska piekrišana.
4. Šī līguma 2. un 3. punktā minētie pienākumi neattiecas uz informāciju, kas:
 - (a) ir publiskā valdījumā vai kļūst publiski pieejama citā veidā, nevis saņēmēja neatļautu darbību vai bezdarbības dēļ; vai
 - (b) jau ir saņēmēja valdījumā un nav pakļauta slepenības saglabāšanas pienākumam, un nav iegūta no publiskotāja, vai kas jāpublisko saskaņā ar kādu tiesību aktu.

Saņēmējs atzīst, ka nekāda pazīmju kombinācija netiek uzskatīta par ietilpstošu iepriekš minētajos izņēmumos vienīgi tādēļ, ka atsevišķās pazīmes ir publiskā valdījumā vai saņēmēja



valdījumā. Saņēmējam ir pienākums pierādīt, ka tam ir tiesības uz kādu no šeit minētajiem izņēmumiem.

5. Izbeidzoties šim līgumam un pēc publiskotāja rakstiska lūguma, saņēmējs atdod visu informāciju, kas ir pastāvīgi fiksētā formā, ieskaitot arī visas kopijas.
6. 2., 3., 4. un 5. punktā minētie pienākumi attiecībā uz visu vai daļu informācijas izbeidzas pēc pieciem gadiem pēc šī līguma vai jebkāda cita, vēlāk starp publiskotāju un saņēmēju noslēgta līguma izbeigšanās vai pārtraukšanas, kurš ticis noslēgts pirms iepriekš minētās izbeigšanās dienas, skaitot no vēlākā notikuma datuma.
7. Publiskotājs nav atbildīgs par jebkādiem zaudējumiem, bez ierobežojumiem ieskaitot finansiālos zaudējumus, izdevumus, peļņas vai citus zudumus, kas rodas informācijas kļūdu, neprecizitātes, izlaidumu vai citu defektu dēļ.
8. Saņēmējam nav tiesību uz informāciju, arī uz tās izmantošanu citam nolūkam, izņemot šajā līgumā noteikto.

Paraksts [datums]

INDICO COMPANY LIMITED

vārdā

CHEMICAL FORMULATIONS

INCORPORATED

vārdā

[paraksts]

vārds

amats

[paraksts]

vārds

amats

Nodomu vēstule jeb saprašanās memorands

Nodomu vēstule jeb saprašanās memorands (SM) ir priekšlīgums, kurā tiek vispārīgi, plašos vilcienos noteikti pušu nodomi, ja tās parakstīs juridiski saistošu līgumu. Šādā vēstulē jeb SM tiek vispārīgi paziņots, ka puses ir sākušas sarunu procesu un tām ir nodoms to turpināt, un pabeigt sarunas ar licences līguma noslēgšanu. Šajā vēstulē vēlams noteikt sarunu ilgumu un termiņu, kādā jānoslēdz minētais licences līgums.

Šādas vēstules jeb SM juridiskās sekas dažādās valstīs ir dažādas, atkarībā no tajā esošās tiesību sistēmas. Dažās valstīs ar likumu tām ir noteikts juridiski saistošs raksturs, bet citās tiek uzskatīts, ka tās norāda uz iesaistīto personu nodomu nopietnību, taču tās nav juridiski saistošs līgums. Jebkurā gadījumā viss ir atkarīgs no vēstules jeb SM satura un pušu nodomiem. Svarīgi atcerēties, ka juridiskas saistības var izrietēt arī no šāda dokumenta, tādēļ ar pienācīgu rūpību jāapsver tajā ietvertie nosacījumi, un tie būtu jāformulē tā, lai šāds priekšlīgums būtu izpildāms arī tad, ja istā vienošanās netiek panākta un līgums netiek noslēgts. Šādā aspektā būtu labi, ja puses iepriekš paredzētu, saskaņā ar kuru likumu šis priekšlīgums tiks interpretēts, un attiecīgi formulētu šis vēstules jeb SM nosacījumus. IIA pielikumā sniegtais līguma sadaļu dokuments ir formulēts, ņemot vērā šo problēmu, skaidri pasakot, ka šim līgumam nav juridiski saistoša spēka. Šī ir bieži izmantota prakse, īpaši gadījumos, kad līguma sadaļu dokuments un vēstule jeb SM tiek sastādīta sarunu sākumā, kā arī sarunu procesā. Taču ir iespējams arī variants, kad puses paraksta sadaļu dokumentu, skaidri norādot, ka tas ir paredzēts kā juridiski saistošs līgums. Jebkurā variantā ir svarīgi, lai tiktu ietverti visi būtiskie elementi un nepaliktu vietas dažādām interpretācijām.

Apstāšanās līgums un līdzīgi līgumi

Parakstot apstāšanās līgumu, potenciālais licenciārs piešķir potenciālajam licenciātam laiku, kurā tas var apsvērt licences līguma noslēgšanu ar šo licenciāru, un licenciārs apsola līdz noteiktā termiņa beigām nesākt sarunas ar citu personu. Šāds līgums dod potenciālajam



licenciātam zināmu rīcības brīvību, izlemjot, vai noslēgt licences līgumu par attiecīgās tehnoloģijas izmantošanu, un ja šāds lēmums tiek pieņemts, dod laiku sagatavoties tam, piemēram, izpētot šādas sadarbības tehnoloģiskos, finansiālos, mārketinga un juridiskos aspektus. Licenciārs, parakstot šādu līgumu, nedrīkst šajā periodā piešķirt licences citām personām. Parasti šāds apstāšanās līgums tiek parakstīts uz dažiem mēnešiem.



Apstāšanās līgumā reti tiek noteikta samaksa par piedāvāto iespēju un ekskluzivitāti. Principā no potenciālā licenciāta varētu prasīt zināmu samaksu (kā garantiju par nodomu nopietnību), taču parasti licenciāru apmierina potenciālā licenciāta izrādītā interese. Licenciārs var pieprasīt no licenciāta tā veikto savas tehnoloģijas izvērtēšanas ziņojumu un pieņemto lēmumu. Ja potenciālais licenciāts lūdz termiņa pagarinājumu, licenciāram vajadzētu apsvērt, vai par potenciālo licenciātu neuzdodas konkurents, kurš šādā veidā mēģina aizkavēt licenciāru un iegūt vērtīgu komercinformāciju.

Apstāšanās līgums ir radniecīgs līgumam par sarunu vešanu par licences iegādi un opciju līgumam. Visiem šiem līgumiem kopējs ir tas, ka tie ir starpposms īstā līguma noslēgšanas procesā par biznesa stratēģiju un komerciāla līguma noslēgšanā, kurā tiks ietverti savstarpēji pieņemami nosacījumi. Tomēr dažkārt šādu priekšlīgumu noslēgšanai nav nekādu komerciālu priekšrocību. Tiem pat var būt nelabvēlīga ietekme. Lēmums par to, vai slēgt šādus līgumus, ir jāpieņem, vadoties no konkrētiem faktiem un apstākļiem. Šādu līgumu noslēgšana ļoti rūpīgi jāapsver, un noteikti nepieciešams lūgt profesionālu padomu.

Nākamais parauglīgums ir līgums par sarunu vešanu par licences iegādi. Tas atšķiras ar priekšmetu un detaļām, taču tajā ir apstāšanās, opciju un citu priekšlīgumu juridiskie un komerciālie mērķi.

Piemērs

ŠIS LĪGUMS ir parakstīts [datums]

STARP

INDICO COMPANY LIMITED, adrese Nr. 4 *New Standards Avenue*,
Bombeja, Indija, („*Indico*”) no vienas puses un

CHEMICAL FORMULATIONS INCORPORATED, adrese *North Shore Drive 3600*, Sarasota, Florida, ASV („*Chemical*”) no otras puses.

TĀDĒĻ, ņemot vērā savstarpējas vienošanās un priekšnosacījumus,
puses ir vienojušās par sekojošo:

1. Puses vēlas izklāstīt nosacījumus, saskaņā ar kuriem tās labticīgi vedīs sarunas par licenci uz tehnoloģiju, kas aprakstīta A pielikumā („tehnoloģija”). Šāda licence jānoslēdz un jāparaksta ne vēlāk kā 180 dienas pēc šī līguma noslēgšanas datuma („Termiņš”).
2. Termiņa laikā *Indico* necentīsies piešķirt licenci uz tehnoloģiju attiecīgajā „jomā” nevienai citai organizācijai, komercuzņēmumam vai fiziskai personai.
3. 60 dienu laikā no šī līguma noslēgšanas datuma *Chemical* iesniegs *Indico* pieņemamu plānu, kas sniedz vai nodrošina *Indico* finansējumu Tehnoloģijas turpmākai attīstīšanai.
4. *Indico* un *Chemical* sāks sarunas par licenci 30 dienu laikā pēc tam, kad *Indico* saņēmis finansējumu vai beidzies termiņš, skaitot no agrākā notikuma datuma. *Chemical* piekrist iesniegt *Indico* plānus par tehnoloģijas attīstīšanu un komercializēšanu, sākot sarunas.
5. Puses vēlas vest sarunas par licenci, kas piešķir *Chemical* ekskluzīvas licences tiesības visā pasaulē, kas apliktas ar

procentmaksājumiem, tiesības piešķirt sublicences, izmantot tehnoloģiju, lai ražotu, tirgotu un/vai piedāvātu tirgošanai šajā jomā licencētos izstrādājumus un lietošanas metodes.

6. Šajā licencē tiks iekļauti vismaz šādi nosacījumi:

- (a) visu *Indico* līdz šim veikto vietējo un ārvalstu patentēšanas izmaksu atlīdzība;
- (b) maksājumi par patentēšanas procedūrām nākotnē;
- (c) maksājums, noslēdzot licences līgumu;
- (d) tekošo procentmaksājumu veikšana;
- (e) attiecīgi sasniegto posmu maksājumi;
- (f) prasība izrādīt pienācīgo centību tehnoloģijas komercializēšanā; un
- (g) licenču līgumos parasti ietvertie kompensācijas, konfidencialitātes un publicēšanas nosacījumi, kā arī citi licenču līgumos pieņemtie nosacījumi.

7. *Chemical* apņemas maksāt *Indico* (summa) („Maksājums”), kas jāmaksā, kad tā parakstīs līgumu. *Chemical* papildus apņemas atlīdzināt *Indico* visas patentēšanas izmaksas, kas radīsies termiņa laikā.

8. Puses rīkosies ar otras puses konfidenciālo informāciju šādi:

- (a) *Indico* un *Chemical* vienojas, ka visa informācija, kas atrodama dokumentos, kas marķēti ar atzīmi „Konfidenciāls”, kurus viena puse nodod otrai, (1) tiek saņemta kā slepena, (2) tiek lietota vienīgi tiem nolūkiem, kas izklāstīti šajā līgumā, un (3) saņēmējpusē, tās pārstāvji un darbinieki neatklāj to bez iepriekšējas rakstiskas otras puses piekrišanas, izņemot gadījumu, kad saņēmējpusē spēj iesniegt drošu, rakstisku pierādījumu, ka šāda informācija:
 - i. bija publiskā valdījumā atklāšanas laikā;
 - ii. vēlāk kļuva publiska saņēmējpusē, tās darbinieku, pārstāvju, mantinieku vai tiesību pārņēmēju darbības vai bezdarbības dēļ;

- iii. bija likumīgi trešās personas atklāta, ja trešai personai bija tiesības atklāt šo informāciju;
 - iv. jau bija zināma saņēmējpusei šīs informācijas atklāšanas laikā;
 - v. bija saņēmēja paša radīta; vai
 - vi. ir jāatklāj normatīvo aktu prasību dēļ.
- (b) Abām pusēm jārikojas ar otras puses konfidencialo informāciju vismaz ar tādu pašu rūpību, kā tā rīkojas ar savu konfidencialo informāciju. Šis pienākums ir spēkā visu līguma spēkā esamības termiņu un vēl piecus gadus pēc līguma darbības beigām.
- (c) *Indico* atzīst un neiebilst, ka *Chemical* var reizēm noslēgt līdzīgus konfidencialitātes līgumus ar trešām personām. *Chemical* apņemas atklāt konfidencialo informāciju trešām personām vienīgi gadījumā, ja šāds konfidencialitātes līgums starp *Chemical* un trešo personu tiek parakstīts un pildīts pilnā apjomā. Šāds konfidencialitātes līgums saturēs vismaz tādas pašas ierobežojošas nosacījumus, kā izklāstīts B pielikumā. *Chemical* piekrit iesniegt visu konfidencialitātes līgumu kopijas *Indico* 30 dienu laikā pēc to noslēgšanas.

APLIECINOT IEPRIEKŠ NOTEIKTO, puses ir pienācīgi pilnvarējušas savus pārstāvjus parakstīt šo līgumu.

INDICO COMPANY LIMITED
vārdā

(paraksts)
vārds
amats

CHEMICAL FORMULATIONS
INCORPORATED
vārdā

(paraksts)
vārds
amats

A pielikums (Tehnoloģija)

B pielikums (Konfidencialitātes līgums)



Pētniecības līgums

Pētniecības un attīstības līgumos pētniecības institūcija vai uzņēmums apņemas veikt pētījumus vai izmēģinājumus, pamatojoties uz savām zināšanām un kompetenci. Šāda projekta finansētājs parasti ir kompānija, kurai nepieciešama tehnoloģija, piemēram, jauns vai uzlabots produkts vai process.



Šādā līgumā katras puses pienesums ir noteiktas zināšanas un pieredze, kas trūkst otrai pusei, vai kuru tā vēlas iegūt. Līguma ievaddaļā, piemēram, apsvērumos, tiek izklāstīts, kādu kompetenci, zināšanas un intelektuālo ieguldījumu katrs partneris ieguldīs projektā. Šīs ir katras puses „fona zināšanas”. Šādas fona zināšanas paliek tās puses īpašumā, kas to iegulda šajā projektā, un netiek uzskatīts, ka ar šo līgumu būtu dota atļauja tās komercializēt, vienīgi tiek dota atļauja šīs zināšanas izmantot to sadarbības pētījumu kontekstā, kas tiks noteikti šajā pētniecības līgumā.

Kopīgā pasākuma rezultātus sauc par „priekšplāna zināšanām”. Līgumā var noteikt, ka, ja pētījumu rezultātā rodas izgudrojums, tas paliek izgudrotājas puses īpašumā; bet var arī noteikt, ka var būt kopīpašums uz priekšplāna zināšanām (un kopīga patenta pieteikumu iesniegšana), ja abu pušu darbinieki ir devuši ieguldījumu izgudrojuma radīšanā. Ja tā tiek nolīgts, tad, rakstot patenta pretenzijas, ir svarīgi noteikt, kurš ir devis ieguldījumu katras pretenzijas izgudrojuma līmeņa nodrošināšanā (kurš ir izgudrojis patentspējīgās pazīmes). Bet, ja līgumā noteikts, ka īpašuma tiesības uz priekšplāna zināšanām ir kopīgas, situācija ir vienkāršāka – abas puses būs patenta koppieteicējas, neatkarīgi no tā, kas ir faktiskais izgudrotājs. Protams, šos jautājumus ietekmē katras puses stiprās puses, ko tā var izvirzīt, slēdzot darījumu. Nākamais piemērs attēlo līdzsvarotāku līgumu, kurā vienam partnerim tiek dota iespēja komercializēt zināšanas pret procentmaksājumiem.

Šos jautājumus var ietekmēt valdības regulējums zinātnisko pētījumu finansēšanā. Daudzās valstīs normatīvie akti nosaka, ka, ja konkrētam pētījuma projektam ir piešķirts valsts finansējums, tad pētījumu

rezultātā radītajam intelektuālajam īpašumam jāpieder un/vai tas jāizmanto saskaņā ar iepriekš noteiktiem nosacījumiem. Amerikas Savienotajās Valstīs valdība var ietekmēt licencēšanas lēmumus, ja pētījuma veikšanai ir bijis piešķirts federālais finansējums. Eiropā Eiropas Savienības finansējums garantē, ka Eiropas komercpartneris saņems pilnas tiesības vai licenci uz ražošanu un tirgošanu. Dažās valstīs valsts finansēta pētījuma rezultātā radīti izgudrojumi var palikt publiskā valdījumā.

Pētniecības līgumi var īpaši noderēt universitātēm un attīstības valstu vai mazattīstīto valstu kompānijām, kurām ir specifiskas zināšanas jomās, kas ir raksturīgas attiecīgajai valstij, bet kurām trūkst finansējuma vai citu resursu, lai veiktu pētījumus un produktu attīstīšanu. Partnerība ar kompāniju, kas spēj nodrošināt finansējumu un nepieciešamās papildzināšanas un pieredzi, dos iespēju izplatīt zināšanas un izveidot pētniecības bāzi, kas ir vitāli nepieciešama modernā uz zināšanām balstītā ekonomikā.

Piemērs

ŠIS LĪGUMS noslēgts [datums]

STARP

VETRIN COMPANY LIMITED, dibinātu saskaņā ar Jordānijas Hāšimītu Karalistes likumiem, atrašanās vieta (adrese), kuru pārstāv kompānijas attiecīgi pilnvarots izpilddirektors (vārds), kas turpmāk tiks saukta „*Vetrin*”, no vienas puses
un

UNIVERSITĀTI XYZ, juridisku personu saskaņā ar Beļģijas likumiem, kuras administrācijas atrašanās vieta ir (adrese) un kuru attiecīgi pilnvarota pārstāv (vārds), kura ir uzticējusi izpildīt šo līgumu Farmācijas fakultātes (adrese) profesoriem ABC un DEF (turpmāk „Universitāte”) no otras puses.



Preambula:

- *Vetrin* ir vadošais veterināro zāļu ražotājs;
- Universitātei ir pieredze un prasmes lodīšu saspiešanai tabletēs („Tehnoloģija”), un tā ir iesniegusi starptautisko (PCT) patenta pieteikumu, kura publikācijas numurs ir WO 02/25511, nosaukums „Amortizējošas vaska lodītes cietu, formētu izstrādājumu izgatavošanai” („Patents”), kas aprakstīts 1. pielikumā;
- *Vetrin* ir ieinteresēta attīstīt īpašas zāļu formas dzīvniekiem, kas satur heksomidīnu, tādēļ tā ir uzticējusi Universitātei veikt pētījumus, kas aprakstīti 2. pielikumā („Projekts”).

Tādēļ Puses ir vienojušās par turpmāko:

1. pants – Mērķis

Šī līguma mērķis ir izstrādāt apvalkotus un presētus zāļu zirnišus, kas satur heksomidīnu, dzīvnieku ārstēšanai („Produkts”) atbilstoši savstarpēji apstiprinātām specifikācijām un 2. pielikuma aprakstam.

2. pants – Ekskluzivitāte

Līguma darbības laikā Universitāte piekritusi, ka tā nekādā veidā neiesaistīsies jeb nesadarbosies, nekonsultēs un nepalīdzēs trešām personām darījumos ar Produktu, iepriekš nesaņemot *Vetrin* rakstisku piekrišanu.

3. pants – Universitātei veicamais projekts

3.1 Kopējais darbs, ko Universitāte nodos *Vetrin* saskaņā ar šo līgumu, ietver:

- I fāze: heksomidīnu saturošu zirnišu izveidošana;
- II fāze: šo zirnišu apvalkošana; un
- III fāze: apvalkotu un presētu zāļu zirnišu prototipu piegāde.

- 3.2 Universitāte izpilda Projektu saskaņā ar laika grafiku, kas izklāstīts 2. pielikumā.
- 3.3 Pēc katras fāzes pabeigšanas Universitātei jāsūta *Vetrin* rakstisks ziņojums. Šiem ziņojumiem jāsatur detalizēta informācija par rezultātiem un datiem, kas tiks iegūti Projekta izpildes gaitā.

4. pants – Projekta organizācija

No Universitātes puses Projektu izpilda Farmācijas fakultāte (Farmaceitisko tehnoloģiju laboratorija) prof. ABC zinātniskajā vadībā.

No *Vetrin* puses Projekta direktors būs dr. XYZ vai cita persona, ko nozīmēs *Vetrin*, un paziņos par to Universitātei.

5. pants – Atlīdzība

- 5.1 Par saskaņā ar šo līgumu izpildīto Projektu *Vetrin* maksās Universitātei atlīdzību [summa] apmērā.

- 5.2 Šī summa tiks nekavējoties pārskaitīta pēc šādiem notikumiem:

- 50%, parakstot šo līgumu,
- 25%, sākot II fāzi,
- 25%, sākot III fāzi.

Šīs summas *Vetrin* iemaksā [banka] rēķinā [Universitātes norādītais rēķins].

- 5.3 Maksājumi tiek veikti pēc pirmā Universitātes pieprasījuma, pēc rēķina saņemšanas.

6. pants – Intelektuālā īpašuma tiesību piederība

- 6.1 Puses vienojas, ka tiesības uz intelektuālo īpašumu un tehnoloģiju, ietverot ar to saistītās patentu tiesības, kuru iestrādes ir sāktas pirms šī līguma noslēgšanas („fona īpašums”), paliek šīs puses īpašumā. Ja šī projekta izpildes gaitā tiek radīti intelektuālā īpašuma objekti (radītie izgudrojumi vai iegūtā zinātība) („priekšplāna īpašums”), kas saistīti vienīgi un specifiski ar heksomidīna ķīmisko savienojumu, šīs tiesības ekskluzīvi pieder *Vetrin*. Ja radītais izgudrojums vai iegūtā zinātība attiecas uz Universitātes Tehnoloģijas lietojumu, kāds ir aprakstīts šī līguma preambulā un kas ir specifisks tablešu



saspiešanai, kuras satur aktīvo vielu heksomidīnu, tad intelektuālais īpašums ekskluzīvi un pilnā apjomā piederēs *Vetrin* pēc tam, kad starp *Vetrin* un Universitāti tiks parakstīts licences līgums, kurā tiks noteikti procentmaksājumi trīs procentu (3%) apmērā, kā norādīts punktā 6.2.

- 6.2 *Vetrin* ir tiesības vest sarunas par parasto patenta un tehnoloģijas licences līgumu, kas ļauj *Vetrin* izmantot Universitātes fona īpašumu produkta ražošanai, izmantošanai un tirdzniecībai.

Šīs tiesības ir jāizlieto, paziņojot par to rakstiski sešu (6) mēnešu laikā pēc III fāzes ziņojuma saņemšanas un projekta pabeigšanas.

Puses vienojas par šī līguma nosacījumiem, vedot sarunas labā ticībā un ar izpratni, ka puses jau ir vienojušās par to, ka par Universitātes piešķirto licenci *Vetrin* maksās procentmaksājumus trīs procentu (3%) apmērā no ieņēmumiem par produkta tirdzniecību visā pasaulē.

7. pants – Konfidencialitāte

- 7.1 Katra puse rīkosies ar vispārēja, komerciāla un tehnoloģiska rakstura informāciju, ko tā iegūs no otras puses, kā ar konfidenciālu informāciju. Šis pienākums neattiecas uz to informācijas daļu, kas jau ir publiski zināma, vai kuru saņēmējpusē jau zināja šīs informācijas saņemšanas dienā, vai kuru tā vēlāk uzzināja neatkarīgi no informācijas sniedzējas puses. Šāda informācija jāpierāda ar saņēmējas puses valdījumā esošiem dokumentāriem pierādījumiem.

Konfidencialitātes pienākumi beidzas dienā, kad šāda informācija kļūst publiski zināma, ja saņēmēja puse to nav ļaunprātīgi publicējusi, vai kad saņēmēja puse to likumīgi iegūst no trešās personas, kas pati to nav ieguvusi nelabticīgi.

- 7.2 Visa informācija saistībā ar produkta attīstību ir *Vetrin* īpašums, un Universitāte to nedrīkst atklāt bez iepriekšējas rakstiskas *Vetrin* piekrišanas.
- 7.3 7. pantā paredzētie pienākumi un ierobežojumi ir spēkā līguma darbības laikā un vēl desmit (10) gadus pēc šī līguma beigām vai pēc līguma pārtraukšanas.

8. pants – Terminš

Šis līgums stājas spēkā (*datums*) un ir spēkā līdz III fāzes uzdevumu izpildei, ja tas netiek pārtraukts agrāk, kā paredzēts 9. pantā.

9. pants – Līguma pārtraukšana

- 9.1 Saņemot ziņojumu saskaņā ar 3. pantu, kura rezultāti neatbilst *Vetrin* specifikācijām, *Vetrin* ir tiesības pārtraukt līgumu pēc katras fāzes beigām, iesniedzot par to rakstisku paziņojumu trīsdesmit (30) dienu laikā pēc ziņojuma saņemšanas.

Vetrin samaksās Universitātei pamatotos Projekta izdevumus, kas tai radušies līdz līguma pārtraukšanas dienai.

- 9.2 Universitātei ir tiesības pārtraukt līgumu, ja *Vetrin* neveic samaksu saskaņā ar 5. pantu.

- 9.3 Ja kāda no pusēm neveic savus līgumā noteiktos pienākumus un šī puse sešdesmit (60) dienu laikā pēc otras puses sūtīta ierakstīta paziņojuma saņemšanas apstiprināšanas nav izpildījusi savu pienākumu, otrai pusei ir tiesības paziņot par līguma pārtraukšanu trīsdesmit (30) dienu laikā pēc šāda paziņojuma nosūtīšanas līgumu nepildītājai pusei, kas nosūtīts ierakstītā vēstulē, kuras saņemšanu līguma nepildītāja puse ir apstiprinājusi.

- 9.4 Ja līgums tiek pārtraukts jebkāda iemesla dēļ, aprikojums, kas iegādāts par šī līguma naudu, juridiski kļūst par Universitātes īpašumu.

10. pants – Strīdu izšķiršana un piemērojamie likumi

Visi strīdi, pretrunas un prasījumi, kas rodas saistībā ar šo līgumu vai tā vēlākiem grozījumiem, bez ierobežojumiem ietverot tā sastādīšanu, spēkā esamību, saistošās sekas, interpretāciju, izpildi, neizpildi vai pārtraukšanu, kā arī ārpuslīgumiskās prasības tiek iesniegtas izskatīšanai mediācijas procedūrā saskaņā ar PIŅO mediācijas noteikumiem. Mediācijas procesa norises vieta ir [Londona]. Mediācijas process noris [angļu valodā].

Ja šāds strīds, pretrunas vai prasījumi netiek atrisināti šajā mediācijas procedūrā deviņdesmit (90) dienu laikā no šī



mediācijas procesa uzsākšanas, tas tiek nodots galīgai izšķiršanai šķīrējtiesā saskaņā ar PlŪO šķīrējtiesas noteikumiem, ja lūgumu par šķīrējtiesas procedūras piemērošanu izsaka kāda no pusēm. Alternatīvi, ja pirms minēto [90] dienu perioda beigām kāda no pusēm neierodas uz mediācijas procesu vai pārtrauc dalību tajā, šis strīds, pretrunas un prasījums pēc otras puses paziņojuma un lūguma iesniegšanas par strīda atrisināšanu šķīrējtiesas procesā, tiek nosūtīts galīgai izšķiršanai šķīrējtiesā, kas tiks vadīta saskaņā ar PlŪO šķīrējtiesas noteikumiem. Šķīrējtiesas sastāvā būs [viens šķīrējtiesnesis]. Šķīrējtiesas procesa norises vieta būs [Londona]. Šķīrējtiesas process noritēs [angļu] valodā. Šķīrējtiesai iesniegtais strīds, pretrunas un prasījums tiks izšķirts atbilstoši [Anglijas] tiesībām (likumiem).

11. pants – Dažādi nosacījumi

- 11.1 Šo līgumu, no tā izrietošās tiesības un pienākumus neviena no pusēm nevar nodot vai tā izpildi uzticēt trešai personai bez iepriekšējas otras puses rakstiskas piekrišanas.
- 11.2 Par visiem šī līguma grozījumiem un papildinājumiem jāvienojas rakstiski.
- 11.3 Ja viens vai vairāki no šī līguma nosacījumiem nav spēkā vai zaudē spēku, tas neietekmē pārējo līguma nosacījumu spēkā esamību.
- 11.4 Šis līgums ir vienīgais abu pušu līgums, kas aizstāj visus iepriekšējos abu pušu noslēgtos līgumus un nodomu protokolus.

VETRIN COMPANY LIMITED
VĀRDĀ

(paraksts)
vārds
amats

XYZ UNIVERSITĀTES
VĀRDĀ

(paraksts)
vārds
amats

- 1. pielikums (patents)
- 2. pielikums (projekts)

VI PRAKTISKIE PIEMĒRI³⁵**Ievads**

Turpmākie piemēri integrēti ilustrē galvenās nostādnes un problēmas, kas tika apskatītas šajā rokasgrāmatā. Tie ir balstīti uz reālām situācijām, un sniedz iespēju iemiesot un piemērot šīs nostādnes. Tos vislabāk izmantot nodarbībās, kurās apgūst sarunu vešanas prasmes. Praktiskajās nodarbībās, izmantojot šos piemērus, dalībnieki tiek sadalīti divās komandās – licenciāros un licenciātos. Nodarbības mērķis ir sarunu vešanas procesā nonākt pie abpusēji izdevīga (*win-win*) līguma. Licenciāru komanda un licenciātu komanda, risinot vienu un to pašu praktisko piemēru, var nonākt pie ļoti atšķirīgiem līgumu variantiem. Tomēr, ja šādi līgumi apmierina abas komandas, tie ir sasnieguši nosprausto mērķi – abpusēji izdevīgu (*win-win*) līgumu. Ideālā gadījumā abām komandām palīdzētu sarunu koordinators, kurš palīdzētu komandām apzināt un apsriest licencēšanas problēmas un vadītu to darbības sarunu vešanas gaitā. Taču, lai gan šie praktiskie piemēri vislabāk ir izmantojami grupu nodarbībās, tie ir arī ļoti derīgi individuāliem lasītājiem, jo tie paskaidro un ilustrē šajā rokasgrāmatā apraktītās problēmas.

Sarunu vešanas nodarbība ietver sagatavošanos, ko veic grupa iekšējās sarunās, un faktisko sarunu vešanu, sēžot pie sarunu galda ar potenciālo sadarbības partneri. Nodarbības mērķis ir sasniegt savstarpēji pieņemamu vienošanos un sastādīt „Līguma sadaļas”.

Gatavojoties sarunām, abām komandām jābūt gatavām panākt vienošanos par šādiem jautājumiem:

- (a) nododamais/saņemamais intelektuālais īpašums vai piešķiramā/saņemamā licence;
- (b) saistības citos tehnoloģijas pārneses vai sadarbības aspektos;

35. Šajos piemēros atspoguļotā informācija ir izdomāta, un tās līdzība ar reālām personām vai kompānijām, kas attēlota šajos piemēros, ir pilnīgi nejauša. Piemēros iekļautie statistikas dati un atspoguļotās tehnoloģijas īpašības nav pilnīgi precīzas vai atbilstošas attiecīgās rūpniecības nozares vispārējiem pieņēmumiem. Šie praktiskie piemēri ir sagatavoti vienīgi diskusijai un mācību nolūkiem.



- (c) garantijas un oficiāli apgalvojumi;
- (d) lietojuma nozare;
- (e) nosacījumi par nākotnes uzlabojumu veikšanu un patentēšanu;
- (f) maksājumu nosacījumi un finansiālās saistības;
- (g) atbildība;
- (h) līguma izbeigšana.



Gatavība uz kompromisiem un šādu kompromisu varianti katrai komandai jāapspriež jau priekšlaicīgi, sagatavošanās stadijā īstajām sarunām. Komandām jāvienojas par to, kāds ir minimums, ko katra puse var pieņemt, proti, jāatrod sarunu „sākumpunkts”. Katram komandas loceklim sarunu procesā jānorāda jautājumi, kuros tam ir vislabākās zināšanas un prasmes un kuru apspriešanā tas piedalīsies visaktīvāk. Katrai komandai jāizraugās ziņotājs, kurš pēc sarunu procesa pabeigšanas plenārsesijā izskaidros visiem dalībniekiem komandas sākotnējos mērķus un salīdzinās tos ar faktiski sasniegto rezultātu.

A. Mikroskopisku komponentu pārklāšanas metode

Gadījuma vēsture

Sandra Eireka, Indijas pilsētā Bombejā bāzētās *Indico Company Limited (Indico)* vecākā pētniece, ir izgudrojusi jaunu mikroskopisku komponentu pārklāšanas metodi. Tā ir pamattehnoloģija ar lielām iespējām. *Chemical Formulations Incorporated*, (ASV, Florida) (*Chemical*) gribētu saņemt tiesības uz šo izgudrojumu vai vismaz ekskluzīvas tiesības zināmiem šī produkta lietojumiem visā pasaulē.



Turpmākie materiāli ietver četras vēstules, ko puses sūtījušas viena otram, un vienas telefonsarunas pierakstu. Tie ir pamats pušu darījumiem pirms satikšanās, kura tiek noorganizēta, lai izrunātu komerciāla līguma galvenos nosacījumus.

1. Izgudrojums

Indico kompānijas Tehnoloģiju attīstības departamentā ir izgudrota jauna metode mikroskopisku komponentu pārklājumu veidošanai, kurā ķīmiskie komponenti tiek stabilizēti un vairs ķīmiski nemainās. Pēc apstrādes ar šīm ķīmiskajām vielām ar farmaceitisko preparātu komponentiem ir vieglāk rīkoties, uzglabāt un dozēt tos, īpaši karstos un mitros apstākļos. Tādēļ šis izgudrojums ir piemērots tropiska klimata zemēm. Bez tam, pateicoties pārklājumam, medicīniski aktīvie savienojumi cilvēka vai dzīvnieku organismā izdalās kontrolētā veidā un ilgstošā laikposmā. Izgudrojuma priekšrocība ir arī tā, ka ir iespējams novērst bīstamu jeb indīgu ķīmikāliju iztvaikošanu un bīstamo vielu putekļu aizpūšanu. Tādēļ izgudrojumu var izmantot farmaceitiskajā rūpniecībā un citur (iespējams arī lauksaimniecībā) vides aizsardzības nolūkā.

Metode ar dažiem materiāliem ir pārbaudīta laboratorijā.

Jaunā tehnoloģija vēl nav publiskota. Tā vēl ir agrīnā attīstības stadijā, un patenta pieteikums vēl nav iesniegts.

2. Puses un to vēlmes

Izgudrotāja Sandra Eireka un *Indico* pārzina šo tehnikas jomu ļoti labi, un ir pārliecināti, ka pārklājuma veidošanas tehnoloģija ir jauna un tai piemīt izgudrojuma līmenis. Tomēr viņi ir pārliecināti, ka rūpnieciska apjoma lietošanas izstrāde un plašāku datu iegūšana par fizikālajām un ķīmiskajām īpašībām, un procesiem noteikti stiprinās patenta pieteikumu. Tādēļ *Indico* nepieciešama nauda (otra pētnieka algai, izgatavošanai ārpus kompānijas un neitrālai izvērtēšanai). Bez tam ir pašsaprotami, ka patenta pieteikums labi jāsaģatavo un jāiesniedz, aptverot plašu ģeogrāfisko pārklājumu, tādēļ arī šim nolūkam nepieciešams spēcīga komerciāla partnera finansiāls atbalsts.

Izgudrotāja uzskata, ka šī tehnoloģija ir daudzsološa vairākiem jau esošiem medikamentiem farmācijas un veterinārijas nozarē, lai uzlabotu to lietojumu, kā arī ir pārliecināta, ka tehnoloģijas priekšrocību nodemonstrēšana ļoti paaugstinātu izgudrojuma vērtību. Arī *Indico* ir savas vēlmes; tai ir vairāki zinātniski un komerciāli veiksmīgi produkti, tai ir sakari Āfrikas valstīs, veiksmīgi izveidoti ķīmikāliju un minerālmēslu izplatīšanas kanāli, transportēšanas un uzglabāšanas vietu tīkls.

Indico mērķis ir iegūt no izgudrojuma maksimālo peļņu. Tā vēlas saņemt ievērojamu vienreizēju samaksu pēc iespējas drīz pēc līguma parakstīšanas. Tādā veidā tā var segt agrīnās pētniecības izmaksas un vēlāko patentēšanu. Arī izgudrotājai ir savas vēlmes. Viņa ir bijusi iesaistīta komerciāla partnera meklējumos, un viņai būs liela loma sarunu procesā un vēlāk izgudrojuma piemērošanā licenciāta specifiskajām vēlmēm, kuras tas izteiks sarunu procesā. Viņa ir vairāk ieinteresēta lielā sākotnējā maksājumā, nekā solījumā par procentmaksājumiem no nākotnes ieņēmumiem no produkta tirdzniecības, jo viņa personiski saņems daļu no atlīdzības licences līguma noslēgšanas dienā.

No rūpniecības nozarēm arī ir ieinteresēta persona: *Chemical*, kompānija ar labu stāvokli farmaceitisko izstrādājumu jomā, īpaši

tropiskām valstīm derīgo zāļu jomā un ar labām attiecībām ar ķīmiskās rūpniecības pārstāvjiem, un pat ar savām izstrādājumu izplatīšanas kompānijām Dienvidamerikā, Āzijā un Āfrikā. *Chemical* ir amerikāņu kompānija, kas atrodas Floridā. Tā par jauno izgudrojumu uzzināja no saviem darbiniekiem, kas kādu laiku strādāja universitātes projektā Indijā. Pēc tam *Chemical* nosūtīja zinātnieku uz starptautisku pasākumu, kur *Indico* vispārīgi prezentēja savu izstrādni. *Chemical* rīcībā nav visas zinātnības par jauno tehnoloģiju. Tā lūdza izgudrotāju sniegt kompānijai pilnu informāciju un sākt sarunas par ekskluzīvu, pilnīgu izgudrojuma tiesību nodošanu un visu citu tiesību nodošanu, kas radīsies izgudrojuma attīstības un komerciālas izmantošanas gaitā.

Tomēr vēl nav pārbaudīts, kā *Indico* izgudrotā tehnoloģija darbosies konkrētu ārstniecisko vielu sērijveida ražošanā, par kurām var būt interese potenciālajam licenciātam.

Chemical ir informējusi, ka tai ir īpaša interese par izgudrojuma lietojumu dažu savu produktu ražošanā, ko tā veic vienam no saviem lielākajiem klientiem (kuru pašlaik tā negrib atklāt). Tā informēja, ka vēlas aktīvāk darboties vairākās šīs tehnoloģijas lietošanas jomās kopā ar citiem partneriem.

Faktiski, lai gan *Indico* to pilnībā neapzinās, *Chemical* steidzami ir nepieciešama šī tehnoloģija, jo tā piegādā ķīmiskos izstrādājumus farmaceitiskai kompānijai, kurai ir komerciāli veiksmīgas zāles, kurām drīz beidzas patenta aizsardzības termiņš un kurai šīs tehnoloģijas izmantošana ievērojami uzlabotu iespēju izplatīt šīs zāles tropiskajās pasaules daļās. *Chemical* vēlas ātri noslēgt vienošanos un tādēļ ir uzaicinājusi trīs *Indico* sarunu dalībniekus ierasties Floridas kūrortā Sarasotā, ierosinot jau tur parakstīt līgumu. *Indico* komanda bija vilcinājusies ar ierašanos.

Chemical pašlaik, kad sarunas jau sākušās, lūdz *Indico* tehnoloģiju menedžerim, lai tas nosauc tehnoloģijas cenu visiem pielietojuma veidiem.



3. Iepriekšēja apmaiņšanās ar vēstulēm

Ir notikusi apmaiņa ar četrām šādām vēstulēm.

1. Vēstule no *Chemical*
2. Vēstule no *Indico*
3. Vēstule no *Chemical*
4. Vēstule no *Indico*

1. vēstule

Chemical Formulations Inc.
Florida, ASV

No: Čārlza Barnuma kunga,
produktu attīstības menedžera

Kam:
Sandrai Eirekas kundzei
Indico Company Ltd.
Tehnoloģiju attīstības birojs
Bombeja
Indija

Cienītā Eirekas kundze,

Mēs esam priecīgi, ka satikām Jūs pagājušajā mēnesī Indijas tradīciju centra konferencē, un mums bija iespēja iepazīt Jūsu prezentētās jaunās farmaceitiski aktīvo vielu smalkās, neitrālās pārklāšanas tehnoloģijas iespējamus lietojumus.

Manā kompānijā ir liela interese par šo jauno tehnoloģiju. Mēs ļoti vēlamies sākt sarunas ar mērķi pārbaudīt šī pārklājuma lietošanu ķīmiskajam savienojumam, kuru izmanto viens no mūsu lielākajiem klientiem. Lūdzu, ļaujiet mums sazināties ar personām, kas ir atbildīgas par Jūsu izgudrojuma komercializāciju, kā arī, lūdzu, atsūtiet mums sikākas ziņas par Jūsu izgudrojuma patenta pieteikumiem un patentiem.

Mēs varētu būt ieinteresēti pēc iespējas plašākā pielietojumā, jo mēs esam ražojoša kompānija, kas piegādā klientiem gatavus izstrādājumus un ķīmiskas vielas. Ja mums Jūsu izgudrojums šķitīs potenciāli noderīgs, mums ļoti svarīgi būtu iegūt īpašuma tiesības uz šo izgudrojumu; tādēļ mēs ceram vienoties ar Jums par plaša un Jums izdevīga līguma noslēgšanu.

Ceram uz sadarbību ar Jums.

Ar cieņu,

Čārlzs Barnums

2. vēstule

Indico Company Ltd.
Bombeja
Indija

No: S. Ksanadu
Tehnoloģiju attīstības biroja
vadītāja

Kam:
Čārlzam Barnuma kungam
Chemical Formulations Inc.
produktu attīstības menedžerim
Florida
Amerikas Savienotās Valstis

Godātais Barnuma kungs,

Mūsu vecākā pētniece Sandra Eirekas kundze nodeva mums Jūsu vēstuli, kurā Jūs ierosināt sākt sarunas par mūsu jauno tehnoloģiju ķīmisko vielu pārklāšanai ar karsto izsmidzināšanu, lai stabilizētu ķīmisko savienojumu.

Lai mēs varētu turpināt sarunu vešanu, es pievienoju konfidencialitātes līguma paraugu, kurš būtu jāparaksta Jūsu kompānijas pārstāvjiem. Lūdzam to izdarīt pēc iespējas agrākā Jums izdevīgā laikā.

Varu informēt, ka šī jaunā tehnoloģija pašreiz netiek aktīvi attīstīta un mēs esam ļoti ieinteresēti pierādīt tās efektivitāti un rūpniecisko lietojamību, par kuru mums nav nekādu šaubu. Sadarbība ar Jūsu kompāniju tiks rūpīgi izvērtēta. Mēs vēlētos noslēgt ar jums pētniecības līgumu par mūsu tehnoloģijas papildu pielāgošanas un rūpnieciska mēroga lietošanas finansēšanu jums noderīgiem farmaceitiskiem savienojumiem. Lūdzu, atsūtiet sīkākas ziņas par savienojumiem, kuriem jūs vēlaties piemērot šo tehnoloģiju. Tad mēs varēsim informēt Jūs, vai esam jau strādājuši ar līdzīgiem produktiem, un dalīties ar jau agrāk iegūtajiem testu rezultātiem, ja tādi būs mūsu rīcībā.

Ceram saņemt no Jums parakstītu konfidencialitātes līgumu un sākt sarunas ar Jūsu kompāniju.

Ar cieņu,

S. Ksanadu



Vēstule nr. 3***Chemical Formulations Inc.***
Florida
ASV

No: Čārlza Barnuma kunga
produktu attīstības menedžera

Kam:
S. Ksanadu
Tehnoloģiju attīstības biroja
vadītājam
Indico Company Ltd.
Bombeja
Indija

Godātais Ksanadu kungs,

Pateicos par Jūsu [datums] vēstuli.

Esmu nodevis Jūsu lūgumu par konfidencialitātes vienošanās parakstīšanu (un pievienoto parauglīgumu) mūsu juridiskajam dienestam un ceru, kas tas drīzumā tiks izskatīts un parakstīts. Ja mums radīsies kādi jautājumi, vērsīsimies pie Jums pēc atbildēm. Es ticu, ka Jums nebūs iebildumu, ja mēs lūgsim ietvert līgumā atsevišķus parauglīguma nosacījumus, kas ir pieņemti komercdarījumos un parasti tiek ietverti šāda veida darījumu līgumos? Ceru, ka varēšu nosūtīt Jums parakstītu līgumu jau drīzā nākotnē.

Pašreizējā stadijā es nevaru sniegt vairāk informācijas par savienojumu, kuram mēs vēlamies pārbaudīt jūsu izgudrojumu. Kā mēs saprotam, jūsu izgudrojums ir agrīnā attīstības stadijā, tomēr mēs ļoti vēlētos zināt, kādus patentu pieteikumus jūs esat iesnieguši. Mūsu tehniskie darbinieki vēlētos redzēt jūsu ražošanas procesu vai tehniskās specifikācijas un patentu pieteikumu pretenzijas.

Vēlētos, lai jūs zinātu, ka mūsu kompānija ir vadoša tehnoloģiju kompānija un mēs izstrādājam dažādu ķīmisko vielu pielietojumu un apstrādi, tai skaitā arī šādu pārklājumu veidošanu. Mēs vēlētos pēc iespējas drīz uzsākt ciešu sadarbību ar jums, lai pārbaudītu jūsu tehnoloģiju un izlemtu par turpmāko sadarbību, jo šķiet, ka jūsu tehnoloģija mums nākotnē varētu noderēt. Pat šajā stadijā mēs vēlētos paziņot, ka mēs vēlamies izstrādāt pirmo pielietojumu mūsu vajadzībām un sadarbībā ar jums; taču šādā gadījumā mēs vēlētos uzreiz vest sarunas par pilnīgu tiesību nodošanu uz pamattehnoloģiju. Mums šķiet, ka, balstoties uz mūsu pozīcijām tirgū, pieredzi un plašo klientu loku, mēs varētu jums piedāvāt visizdevīgāko darījumu. Mēs iesakām jums

negaidīt, līdz tiek nosūtīts konfidencialitātes līgums, un sagatavoties sarunām par izgudrojuma tehniskām detaļām, mēs arī būtu ļoti pateicīgi, ja jūs nosauktu savu cenu šai tehnoloģijai. Tāpat mēs vēlētos zināt, kādu summu vai citu kompensāciju jūs vēlētos saņemt par tiesību nodošanu uz šo tehnoloģiju un ar to saistīto zinātību (*know-how*). Mēs varam jums palīdzēt kārtot patentu saņemšanas procedūru un tādēļ gribētu pārzināt visu patentēšanas procesu, lai komercializēšanu varētu balstīt uz pilnas un pareizas informācijas.

Esmu pārrunājis šo jautājumu ar mūsu menedžeriem, un ar prieku uzaicinu Jūs un, iespējams, vēl vienu personu apmeklēt mūsu birojus Floridā, lai viss sarunu process varētu notikt iespējami tieši un personiski. Mums pieņemams laiks būtu janvārī vai februārī. Būtu priecīgs, ja Jūs informētu mani, vai šāds ceļojums ar nolūku vest sarunas un noslēgt līgumu Jums ir pieņemams.

Cerībā uz ciešu sadarbību nākotnē,

ar cieņu,

Čārlzs Barnums



Vēstule nr. 4**Indico Company Ltd.
Bombeja
Indija**

S. Ksanadu
Tehnoloģiju attīstības biroja
vadītājs

Kam:
Čārlzam Barnuma kungam
produktu attīstības menedžerim
Chemical Formulations Inc.
Florida
ASV

Godātais Barnuma kungs,

Esam saņēmuši Jūsu uzaicinājumu satikties, lai vestu sarunas par mūsu jaunās ķīmisko savienojumu pārklāšanas tehnoloģijas nodošanas nosacījumiem. Pateicamies arī par telefonsarunu, kurā noskaidrojās Jūsu kompānijas vēlmes šīs tehnoloģijas sakarā. Tomēr konfidencialitātes līgums vēl nav saņemts.³⁶ Šī iemesla dēļ es vēl nevaru sniegt Jums vairāk detalizētas tehniskas informācijas. Ceru, ka drīz šis līgums tiks saņemts un es varēšu sazināties ar Jums vēlreiz.

Pašreiz varu sniegt Jums dažas ziņas, kas varētu Jūs interesēt, apsverot jautājumus par tehnoloģijas pārnesi un kompensējošo maksājumu veikšanu. Ceru, ka pāris nākamo nedēļu laikā nonāksim līdz stadijai, kad varēsim apspriest mūsu tehnoloģijas lietojuma dažādos aspektus.

Kā noprotu, Jūs vēlētos iegūt izņēmuma tiesības uz Sandras Eireka kundzes izgudroto tehnoloģiju, kas attiecas uz ķīmiski neitrālu pārklājumu veidošanu ar karsto smidzināšanu. Kā sapratu, Jūsu kompānija vēlētos šo tehnoloģiju izmantot viena vai vairāku savu ķīmisko savienojumu apstrādei, kā arī, iespējams, licencēt to trešām personām. Mūsu kompānijai ir bēdīga pieredze patentu tiesību nodošanā, jo izrādījās, ka to komercializācija netika veikta pietiekami apmierinošā līmenī. Mēs uzskatām, ka izgudrojuma novērtēšana šajā stadijā, kad tā potenciāls vēl nav pilnībā apzināts un parādīts, nedos mums lielu labumu.

36. *Indico* saņēma parakstītu konfidencialitātes līgumu uzreiz pēc šīs vēstules nosūtīšanas *Chemical*.

Mēs dotu priekšroku līgumam ar kompāniju *Chemical*, kurā *Chemical* pašai būtu ekskluzīvas tiesības izgudrojuma lietojumam zināmam ķīmiskam savienojumam vai šauri definētai savienojumu grupai. Līgumu pēc kāda laika varētu paplašināt, attiecinot to uz otru lietojuma sfēru, nosakot jums pirmtiesības, kuras mēs varētu piešķirt uz līgumā norunātu laiku.

Mūsu vēlme ir izgudrojuma attīstīšana, lai gūtu no tā maksimālo labumu. Ja jūs vēlākā stadijā atrastu izgudrojumam jaunu pielietojumu, par kuru pirms tam nebija zināms, mēs sniegtu jums zināmas priekšrocības un varētu papildināt līgumu ar nosacījumu, ka nākotnē, ja vēlēties, mēs dosim jums priekšroku.

Mūsu vēlmes attiecībā uz samaksu iespējams neatšķiras no tām, ar kurām jūs saskaraties savā jomā arī pašlaik. Mēs risināsim sarunas, pamatojoties uz mūsu izgudrojuma inovatīvo (iespējams revolucionāro) raksturu un iespējamo komerciālo ieguvumu, ko tas var dot, ņemot vērā patenta aizsardzību un turpmākos uzlabojumus attiecībā uz tā lietojuma jomām.

Mēs uzskatām, ka mūsu pārklājumu veidošanas tehnoloģijai ir liels potenciāls dažādu farmaceitisko un ķīmisko savienojumu apstrādē, kā arī tādās nozarēs, kā vides aizsardzība un minerālmēslojuma, un agroķīmikāliju izsmidzināšana. Mēs uzskatām, ka tā ir tik daudzsoļa, ka pašreiz nevēlamies to pārdot vai piešķirt plašu licenci.

Tomēr šajā agrīnajā tehnoloģijas attīstības stadijā, vēloties izveidot sadarbību ar Jūsu kompāniju, mēs uzskatām, ka labāk būtu veidot ar Jums atklātas attiecības jau no paša sākuma. Par lietojumu asinsspiediena pazemināšanas savienojumiem mēs vēlamies saņemt vienreizēju 1 miliona ASV dolāru maksājumu. Šis maksājums, sākot sadarbību, liecinātu par jūsu intereses noturīgumu un gatavību pielikt visas pūles, lai novestu produktu līdz tirgus preces stadijai. Pēc tam mēs vēlamies saņemt no 2 līdz 3% no jūsu pārdošanas apgrozījuma. Es nosaucu šo skaitli, pieļaujot iespējas samaksāt vienreizēju maksājuma veidā minēto procentmaksājumu vai īslaicīgi palielināt šo maksājumu.

Ja jūs vēlētos paplašināt lietojumu, piemēram, attiecībā uz saviem savienojumiem, būtu nepieciešams ietvert nosacījumus par pirmtiesībām lietošanai šādiem citiem savienojumiem. Šim nolūkam, ierosinām, lai *Chemical*, samaksājot papildus 100 000 ASV dolāru par katru papildu lietojumu, būtu tiesības prasīt un saņemt atļauju izmantot šo tehnoloģiju.

Gadījumā, ja jūs tomēr vēlētos attīstīt izgudrojumu, piešķirot sublicences trešām personām vai palīdzot tām finansēt izgudrojuma lietojuma sfēru pētniecību un attīstīšanu, lūdzam izskaidrot mums savus nolūkus, kā arī sniegt apliecinājumu, ka jūs patiešām vēlaties efektīvi komercializēt šo izgudrojumu. Ja jūsu nolūks būtu šāds, mēs vēlētos saņemt no *Chemical* lielāku vienreizējo maksājumu, kā arī sīkāku informāciju par jūsu saņemamajiem procentmaksājumiem no sublicences un mūsu daļu no *Chemical* ieņēmumiem no šādas sublicences. Mēs vēlamies kopumā iegūt no 25 līdz 30% no visiem vienreizējiem maksājumiem, procentmaksājumiem un citiem kompensācijas līdzekļiem, ko *Chemical* saņemtu par izgudrojumu no sublicenciātiem atkarībā no



investīciju lieluma un riska, kas būtu jāuzņemas *Chemical*. Mēs vēlētos arī iekļaut nosacījumus, kas apliecina, ka piešķirot licenci kompānijai *Indico*, izgudrojums tiks efektīvi tirgots un ievadīts tirgus aprītē vai citos izplatīšanas kanālos.

Man šķiet, ka pašlaik ir par agru pieņemt lēmumu par šo otro iespējamo scenāriju.

Neatkarīgi no tā, kādu vienošanos mums izdosies panākt, mēs jebkurā gadījumā vēlamies saglabāt iespēju pašiem brīvi meklēt un attīstīt tehnoloģijas jaunas lietošanas jomas, kā arī sadarboties ar trešām personām pēc savas izvēles. Mēs saglabāsim tiesības izteikt priekšlikumus un ekskluzīvas tiesības uz konkrētu lietojumu, kuru mēs attīstīsim (paši vai sadarbībā ar citiem) ar nosacījumu, ka mēs vispirms informēsim jūs par saviem reālajiem plāniem attīstīt šādu konkrētu lietojumu. Ja mēs atļausim jums attīstīt tehnoloģiju lietošanai vairākās jomās, mēs uzskatīsim, ka vienošanās par jūsu pašu vai jūsu sublicenciātu tehnoloģijas lietojumu būtu jānoformē kā vienkāršā licence.

Barnuma kungs, šie ir principi, uz kuriem mēs esam gatavi vest sarunas un ceram, ka tie ļaus arī jums sagatavoties gaidāmajām sarunām. Mēs ticam, ka jūs patiešām vēlaties attīstīt šo tehnoloģiju un jums šajā agrīnajā attiecību stadijā ir savi priekšlikumi, par kuriem jūs mūs informēsiet.

Cerībā saņemt drīzu atbildi,

ar cieņu,

S. Ksanadu

4. Ziņojums *Indico* komandai: ziņojums par telefonsarunām, ko pierakstījis Ksanadu kungs (*Indico*)

(*PIEZĪME: šie iekšējie ziņojumi paredzēti komandas dalībniekiem, lai palīdzētu novērtēt tās pazīmes un norādes, kuras citādi būtu jāiegūst ilgākā laikā un vairākās sarunu kārtās, iespējams arī rīkojot tiešās tikšanās.*)

Ziņojums

Izstrādātājs: S. Ksanadu

Sarunas ar kompāniju *Chemical*

Sarīkot telefonkonferenci ierosināja Čārlzs Barnums, kompānijas *Chemical* komercdirektors un es. Es iesaistīju telefonsarunā arī Sandru Eireku.

Es sāku sarunas par novērtēšanu, prasot par tehnoloģiju 1 miljonu ASV dolāru. Direktors mutiski apsolīja samaksāt 500 000 ASV dolāru kā vienreizēju maksājumu. Līdz šim brīdim viss gāja šķietami gludi. Tas ir mūsu ieguvums. Tā ir laba investīcija mūsu pētniecībai un ļauj mums sākt darbu bez kavēšanās.

Tika arī panākta vienošanās, ka sākotnējā maksājuma lielākā daļa tiks samaksāta trīs mēnešu laikā pēc līguma parakstīšanas trīs porcijās, pēc tam, kad tiks veikta produkta trīs dažādu tipu partiju sekmīga izgatavošana. „Produkts” šajā sakarībā ir izgudrojuma pielietojums *Chemical* klienta farmaceitiskajam savienojumam. Trīs partijas ir: *Indico* izgatavotā izmēģinājuma partija, rūpnieciskas ražošanas apjoma partija, saražota *Chemical* ražotnē Dienvidfloridā tropiskos apstākļos, trešā partija būs partija, kas derīga klīniskiem pētījumiem. Vienreizējā maksājuma atlikušās daļas samaksa apsolīta tad, kad *Chemical* paraksta līgumu ar farmaceitiskās nozares partneri par klīnisko pētījumu sākšanu.



Mēs zinām, ka viņiem nav izdevies saražot sava klienta zāles *LowBloodMed* uz vietas tropiskajās valstīs.

Mēs izpētījām, ka viņiem drīz beigsies patenta aizsardzība uz savu zāļu aktīvo sastāvdaļu. Arī mūsu Sandra strādā, lai identificētu viņiem piederošos patentus, tādēļ mums ir labāka iespēja ielūkoties viņu kārtīs.



Turklāt publiskā informācija (piem., gada pārskati) liecina, ka *Chemical* gada ienākumi no šīs kategorijas precēm ir 100 miljoni ASV dolāru, tie ir aptuveni 10% no pasaules tirgus (kompānijas *Chemical* kopējie ienākumi no farmaceitisko produktu tirdzniecības ir ap 5 miljardiem ASV dolāru). *Chemical* būtu ļoti nepieciešama jauna patenta aizsardzība uz jaunu ražošanas tehnoloģiju, kas ļauj iegūt aktīvās vielas kontrolētas izdalīšanās zāles, kas būtu ievērojami pārākas par pašlaik ražošanā esošajām zālēm kapsulās. Ļoti ticams, ka viņiem svarīgs ir laika faktors.

Viņi skaidri uzsver vēlmi iegūt plašas tiesības. Es atsaucos uz savām iepriekšējām vēstulēm un teicu, ka mēs tādas nevaram piešķirt. Es lietišķi paskaidroju, ka dosim savam juristam uzdevumu izstrādāt *Chemical* pieņemamas iespējas nākotnē iegūt vairāk no citiem lietojumu veidiem.

Pēc tam Barnums uzstāja, lai mēs ātri sastādītu nodomu vēstuli, kurā apsolām vest sarunas vienīgi ar viņiem vispirms par kopīgu darbu pie izgudrojuma uzlabojumiem un tā pielietojumu *LowBloodMed* zālēm, pēc tam par tiesību nodošanu vai plašu licenci uz izgudrojumu. Es uzreiz atbildēju, ka mūsu menedžeri parakstīs šādu vēstuli ar nosacījumu, ka tajā tiks noteikti nākotnes procentmaksājumi, kas tiks iekļauti galvenajā līgumā. Es arī teicu, ka jau iepriekš jāpanāk vienošanās, ka paredzētie sākotnējie maksājumi patiešām tiks pārskaitīti trīs mēnešu laikā pēc līguma parakstīšanas.

5. Ziņojums *Chemical* komandai: Pieraksts sarunai pa telefonu – pierakstījis Čārlzs Barnums (*Chemical*)

(PIEZĪME: Šie iekšējie ziņojumi ir pieejami visiem sarunu dalībniekiem, lai palīdzētu novērtēt tās pazīmes un nostādnes, kas citādi būtu jānoskaidro ilgstošā sarakstē, vai pat būtu jāriko sarunas, satiekoties klātienē.)

Pieraksts

Veicis: Č. Barnums

Telefonsaruna ar *Indico*

Telefonsarunas laikā mēs panācām principiālu vienošanos par sadarbības sākšanu ar *Indico*. Sākotnējā vilcināšanās un neizlēmība izgaiss, kad pie telefona pienāca Eirekas kundze. Viņa acīmredzami ir vislabāk informētā persona, un viņai ir liela teikšana.

Man bija jāpaskaidro (negribīgi), ka kompānijai *Chemical* Ziemeļamerikas tirgū pieder veiksmīgas zāles (FDA apstiprinātas) augsta asinsspiediena ārstēšanai (es nosaucu aktīvo vielu par *LowBloodMed*). Ķīmiskais savienojums netika identificēts. Es paskaidroju, ka, lai lietotu šīs zāles, tās jāievieto kapsulās, un šīs zāles ir ļoti jutīgas pret mitrumu. Pašreiz tirdzniecībā esošā zāļu forma arī izmaksā dārgāk, ja kompānija vēlas mainīt rūpnieciski ražoto iepakojumu devas.

Es iezīmēju tādu ainu, ka mūsu kopīgais ekonomiskais mērķis ir tāds, lai lielu daļu pašreizējās ražošanas varētu ātri pārslēgt uz jauno apstrādes procesu, es arī teicu, ka sagaidāms liels apgrozījums.

Priekšnieks man lika sastādīt precīzu vienošanos par šī izgudrojuma pielāgošanu ražošanas metodei un izgudrojuma piemērošanu zāļu vielai *LowBloodMed*.



Mēs skaidri pateicām, ka nevaram maksāt 1 miljonu ASV dolāru, bet esam ar mieru segt tehnoloģijas attīstības izmaksas līdz 500000 ASV dolāru apmērā. Šī nauda ir mērķmaksājums klienta zāļu apstrādes paņēmiena attīstīšanai, kura tiks izmaksāta kā vienreizējs maksājums, kā viņi savā vēstulē lūdza. Es piedāvāju izmaksāt šo summu trīs daļās pa 100000 dolāru, ko izmaksāsim saprātīgi ātrā laikā pēc galvenā līguma noslēgšanas. Taču sagatavošanās klīniskajiem pētījumiem ilgs vairāk nekā trīs mēnešus.

Ja pierādīsies, ka šī jaunā ražošanas metode kontrolētas izdalīšanās zāļu izgatavošanai darbojas, mēs ceram iegūt jaunu patentu. Lai to pierādītu un izdarītu mums ir ļoti maz laika, tāpēc būtiski ir ātri veikt sarunas un noslēgt vienošanos.

Šo zāļu komercializācija glazētu tablešu formā būs ievērojami pārāka par pašreizējo kapsulu formu. Tādēļ pat bez patenta aizsardzības mums būs labi panākumi. Mans ieteikums ir pēc iespējas ātri sākt klīniskos pētījumus.

Es prasīju, lai atsūta nodomu vēstuli. Es teicu, ka vēlos šo vēstuli ātri, uzstājot uz plašāku tehnoloģijas lietojumu kompānijai *Chemical*, jo šī tehnoloģija var attīstīties, pateicoties *mūsu* agrīnam atbalstam, *mūsu* investīcijām un zinātībai. Mums jāiegūst ekskluzīva vai vismaz solo licence uz visu tehnoloģisko platformu visā pasaulē.

Mūsu jurists Čaks Forsaits uzsvēra, ka ideāls variants būtu, ja *Chemical* iegūtu tiesības pati iesniegt patentu pieteikumus uz jauniem lietojumiem un uzlabotām zāļu formām, kuras mēs (vai *Indico*) nākotnē izstrādātu. Priekšnieks iespaidoja viņus, sacīdams, ka mēs palielinātu procentmaksājumus no ienākumiem no produkta tirdzniecības, kas iegūts ar šo tehnoloģiju, un ka mums vajadzētu saglabāt šādu likmi arī citiem (vēlākiem) lietojumiem.

6. Komerccaprēķini (jāizsniedz kopā ar 4. un 5. ziņojumu, kad dalībnieki sadalās komandās)

I – Pētījumu izmaksas

Pirms nacionālā kompetentā institūcija apstiprina zāles lietošanai cilvēkiem, jāveic pirmsklīnisko un klīnisko pētījumu sērija. Šajā gadījumā pētījumi tiks veikti paātrināti – piecus gadus (vidējais ir 10 gadi). Šo pētījumu aprēķinātās izmaksas ir 20 miljoni ASV dolāru, kas sadalās šādi:

Fāze	Izmaksas ASV \$	Ilgums
Pirmsklīniskā	1 miljons	1/2 gads
Klīniskā 1 (drošums)	1 miljons	1/2 gads
Klīniskā 2 (efektivitāte)	5 miljoni	1 gads
Klīniskā 3 (ieguvumi, reakcijas)	10 miljoni	2 gadi
FDA apstiprin/ mārketinga	3 miljoni	1 gads
Kopā	20 miljoni	5 gadi

II – Veiksmes procents/Peļņa

Sagaidāms, ka šīs vielas veiksmīgas pilnu klīnisko pētījumu izdošanās un tirdzniecības atļaujas iegūšanas gadījumā koeficients būs 60% (vidēji ir 10%). Zāļu mazumtirdzniecības cena tiek plānota 50 ASV dolāri, peļņa būs 35 ASV dolāri (jeb 70%) pirms pieskaitāmo izdevumu atskaitīšanas, ieskaitot izpēti un mārketinga izmaksas).

B. Vakcīna pret tuberkulozi

Gadījuma vēsture

Tuberkuloze (TB) ir hroniska bakteriāla infekcija, no kuras pasaulē mirst vairāk cilvēku nekā no citām infekcijas slimībām. TB izplatās pa gaisu un parasti inficē plaušas, taču reizēm infekcija attīstās arī citos orgānos. Ar TB ir inficēti aptuveni divi miljardi jeb trešdaļa pasaules iedzīvotāju, un katru gadu no jauna TB inficēto cilvēku skaits ir vairāk nekā astoņi miljoni. TB ir izplatīta visās valstīs, tā nepazīst robežas un ietekmē visas vecuma grupas.

Ar piemērotām antibiotikām TB parasti var izārstēt. Tomēr pēdējos gados dramatiski ir pieaudzis pret zālēm rezistentu TB infekciju skaits. Tas rada bažas, taču vislielākās bažas rada slimnieku skaita pieaugums ar multirezistenci pret zālēm (MDR-TB), kuriem ir TB forma, kas ir rezistenta pret divām vai vairāk zālēm.

Tajās pasaules daļās, kur šī infekcija ir parasta, zīdaiņus vakcinē atbilstoši Pasaules veselības organizācijas ieteiktajai imunizācijas programmai. Zīdaiņiem vakcīna novērš TB izplatīšanos organismā, taču nenovērš sākotnējo inficēšanos. Lielapjoma pētījumos izpētīts, ka pieaugušajiem vakcīna iedarbojas ļoti dažādi. Tā kā vakcīnai ir savi trūkumi, ļoti steidzami nepieciešamas efektīvākas vakcīnas, kas ārstētu vai novērstu TB izplatīšanos, īpaši MDR-TB izplatīšanos un attīstīšanos.

Pirms trim gadiem Dr. Hamfrijs, Melburnas universitātes vecākais pētnieks, kuram ir liela pieredze un zināšanas imunoloģijā, atklāja procesu, kā konstruēt jeb ražot vakcīnu, kura solās atrisināt iepriekš minētās problēmas. Ir zināms, ka organisma imūnreakciju sāk un uztur antigēnu ievadīšana, bet citokīni ir vielas, kas pastiprina imūnreakciju. Dr. Hamfrijā atklājuma svarīgākā īpašība ir tā, ka izgudrotā vakcīna veic abas funkcijas vienlaikus ar pastiprinātu spēku, proti, divpusējā vakcīna uzsāk un paplašina organisma imūnreakciju pret bakteriālo infekciju.

Ocker Limited – TB infekcijas diagnostikas komplektu ražotājs bija nodevis tiesības uz izgudrojumu apmaiņā pret kapitāldaļām *Ocker* kompānijā. *Ocker* noslēdza atsevišķu līgumu ar Universitāti un Dr. Hamfriju, kurā apņēmās atpirkt kapitāldaļas 125000 ASV dolāru apmērā piecu gadu laikā, ja viņi izteiks vēlēšanos atteikties no tām. *Ocker* iesniedza patentu pieteikumus visā pasaulē, kā arī reģistrēja preču zīmi *Multi-Gene®*, ar kuru tagad identificē vakcīnu.

Makenzija kungs, *Ocker* izpilddirektors, nesen veselības aprūpei veltītajā konferencē San Francisko satika Dr. Vašingtonu un ieminējās par Dr. Hamfrija paveikto darbu. Dr. Vašingtons ieinteresējās par izgudrojumu un pastāstīja, ka viņš ir *Sam Inc.*, lielas amerikāņu farmaceitiskās kompānijas, licencēšanas daļas direktors. Viņš lūdza, lai Makenzija kungs pastāsta sīkāk par vakcīnu.

Pēc atgriešanās Austrālijā Makenzija kungs uzrakstīja Dr. Vašingtonam (1. dokuments) vēstuli, pastāstot par *Multi-Gene®* un tās labumiem.

Dr. Vašingtons atbildē pauda skaidru ieinteresētību (2. dokuments) un uzaicināja uz tikšanos, kad viņš drīzumā būs Austrālijā.

Makenzija kungs piekrita satikties ar Dr. Vašingtonu. Diemžēl viņa sekretāre netīšām pievienoja piekrišanas vēstulei ziņojuma kopiju kompānijai *Ocker* (3. dokuments), ko bija sagatavojusi finanšu analītiķu kompānija *Highflier & Co*, vēstules kopiju, ko rakstījis Dr. Hamfrijs Makenzija kungam (4. dokuments), un *Ocker* patentpilnvaroto kompānijas *Winningham & Losingham* atzinumu, kurā izanalizēts piedāvājums iegūt licenci no *Duconia* universitātes, lai varētu tirgot vakcīnu ASV (5. un 6. dokuments).

Savā vēstulē (4. dokuments) Makenzija kungam izgudrotājs Dr. Hamfrijs pasaka, ka viņš pieņēmis *Sam Inc.* piedāvājumu ieņemt vecākā pētnieka vietu kompānijā. *Ocker* kompānija tās var uzskatīt gan par labām, gan sliktām ziņām. Slikta šī ziņa ir tāpēc, ka Dr. Hamfrijs vairs nevarēs palīdzēt sarunās, kā arī tas, ka *Ocker* vairs nav ar ko stimulēt izgudrotāju uzlabot izgudrojumu nākotnē. Laba šī ziņa ir tādā aspektā, ka tagad var sagaidīt, ka viņš būs *Multi-Gene®*



vakcīnas aizstāvis *Sam Inc.* kompānijā, ja tie vēlēties salīdzināt dažādas konkurējošās vakcīnas.

Pēc vairāku pa faksu sūtītu vēstulju apmaiņas puses vienojās, ka labāk būtu satikties nevis Austrālijā, bet abām pusēm ērtāk būtu tikties Dohā, un, ņemot vērā nepieciešamību rīkoties ātri, *Sam* kompānija ieteica šādu darbākārtību:

1. Pārskats par *Multi-Gene®* iespējām.
2. Abu licences līguma pušu ieguvumus un līguma nosacījumus, ietverot:
 - (a) licences priekšmeta definīciju; un
 - (b) vai licence būs ekskluzīva/vienkārša, ar tiesībām piešķirt sublicences vai bez tām, un līguma teritoriju.
3. Ja abpusēji pieņemami nosacījumi būs iespējami, tiks apskatīti finansiālie nosacījumi, kas ietvertu:
 - (a) maksājumu formu un laiku, ietverot
 - atbildību par vakcīnu ražošanu un pētījumu veikšanu;
 - vēlākus maksājumus un procentmaksājumus;
 - pilnībā apmaksātu licenci; un
 - (b) citus saistītus finansiālos aspektus.

1. dokuments

OCKER LIMITED

Kam: Dr. Dž. Vašingtonam
Licencēšanas daļas direktoram
Sam Inc.

Godātais Džordž,

Re: *Multi-Gene®* rekombinantā vakcīna

Man bija liels prieks Jūs satikt neseno gadskārtējā Veselības aprūpes konferencē San Francisko un, kā konferences laikā vienojāmies, nosūtīju Jums nekonfidenciālu informāciju, lai Jūs varētu iepazīties ar patentēto *Multi-Gene®* rekombinantās vakcīnas iegūšanas tehnoloģiju.

Paskaidrojumam varu pateikt, ka *Ocker* pašlaik uzskata, ka tās nākotne ir būt par agrīnas stadijas tehnoloģiju attīstības kompāniju biotehnoloģijas jomā, kas fokusē savu darbību uz līdzekļu izstrādi imūnsistēmas ietekmēšanai.

Ocker ir līgums ar Dr. Hamfriju un Melburnas universitāti par atsevišķu intelektuālā īpašuma tiesību komercializēšanu, un viņi ir nodevuši tiesības uz *Multi-Gene®* rekombinantās vakcīnas iegūšanas tehnoloģiju kompānijai *Ocker*. *Ocker* pašlaik strādā pie produkta attīstības un komercializēšanas.

Multi-Gene® rekombinantā vakcīna ir platformas tehnoloģija, kuru var izmantot dažādu slimību profilakses un ārstēšanas līdzekļu izstrādei. Tā patiešām ir sākums jaunu daudzsoļu produktu izstrādei.

Šī tehnoloģija ir pastiprināta rekombinantā vakcīna, kas dod organismam imūnterapeitiskas molekulas, saimniekorganisma mērķšūnās vienlaicīgi ekspresējot antigēnu un citokīnu. Tehnoloģija ir attēlota pievienotajā zīmējumā.

Kā zināms, vakcīnas uzlabo organisma spēju izraisīt efektīvu imūnreakciju kā atbildi pret antigēnu iekļūšanu organismā. Antigēns parasti ir svešas izcelsmes molekula, kurai var būt vīrusu, baktēriju vai citu patogēnu organismu, vai molekulu izcelsme, uz kuru organisma imūnsistēma reaģē, izstrādājot un izplatot antivielas vai aktivizējot citotoksiskās T šūnas. Arī citokīni ir svarīgas molekulas, kuras stimulē imūnsistēmas darbību.

Multi-Gene® rekombinantās vakcīnas tehnoloģija piegādā organismam antigēnu un citokīnu rekombinantas DNS veidā, kas stimulē imūnreakciju un nodrošina piemērotu organisma aizsardzību pret antigēnu. Organisma imūnreakcija uz antigēnu tiek pastiprināta, vienlaicīgi ekspresējot citokīnu un antigēnu.



Tehnoloģija izmanto nekaitīgu vīrusu, kas piegādā rekombinantās DNS vakcīnu recipientu imūnsistēmai. Kad recipients tiek inficēts ar vīrusu, vīrusa inficētās šūnas ekspresē antigēnu un citokīnu, kas tiek izdalīti no šūnām, tādējādi izraisot imūnreakciju pret antigēnu un attiecīgi pret slimību. Lai gan vakcīnai nav nepieciešams kāds konkrēts vīruss, *Ocker* ir izvēlējusies izmantot māļputnu baku vīrusu kā labāko vīrusa pārnēsējisistēmu, jo tam ir vairākas priekšrocības, piemēram, drošums, jo tas var inficēt citu sugu pārstāvjus, bet nevairojas to organismos.

Ocker vēlas veikt 1., 2. un 3. fāzes pētījumus un noslēgt licences līgumu, kā arī noslēgt stratēģisku vienošanos ar kādu kompāniju, lai ieviestu potenciālās vakcīnas tirgū. Šajā sakarā informējam, ka *Ocker* nav sadarbības līguma ar *GlaxoSmithKline (GSK)* riska kapitāla fondu. Minētais ir iegādājies 5% *Ocker* akciju, bet tas nedod *GSK* priekšrocības, lai iegūtu tiesības uz *Multi-Gene®*.

Ocker pašlaik strādā pie projekta, lai parādītu prettuberkulozes vakcīnas efektivitāti cilvēkiem, kas apliecinātu platformas tehnoloģijas pozitīvās īpašības, un jau ir panākts liels progress. Austrālijas terapeitisko izstrādājumu administrācija (TGA) ir atļāvusi veikt 1. un 2. fāzes pētījumus ar vakcīnām, kuras būtu ražotas Austrālijā un kuru ražotājs būtu ASV Pārtikas un zāļu administrācijas (US FDA) apstiprināts ražotājs. Tikko ir sākta tuberkulozes pacientu piesaistīšana pētījumam. Pētījums tiks veikts Austrālijā, tajā sagaidāms iegūt pierādījumus par vakcīnas drošumu, imunogenitāti un klīnisko efektivitāti, lai iegūtu tirdzniecības atļaujas citās valstīs. Pasaules veselības organizācija ir piešķirusi 25 miljonus ASV dolāru konsorcijam (ietver arī *Ocker*), lai izstrādātu vakcīnu B hepatīta profilaksei.

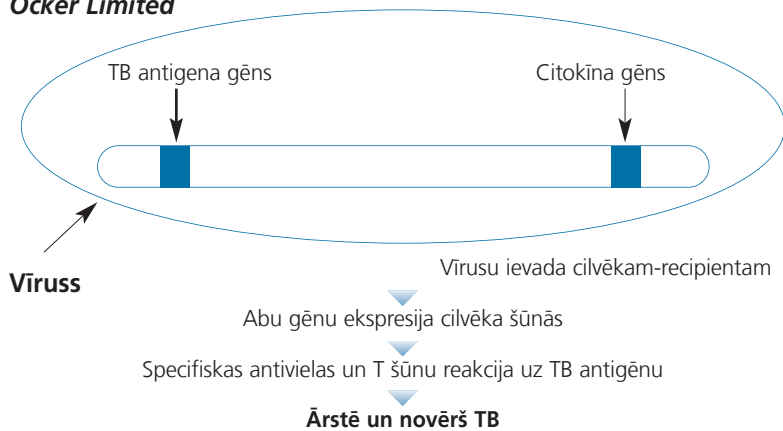
Mūsu tehnoloģija ir labi aizsargāta ar patentiem, kuriem ir plašas pretenzijas. Patenti ir piešķirti Amerikas Savienotajās Valstīs, Kanādā un Austrālijā. Tie ir vērsti uz i) kompozīcijām imūnreakcijas stimulēšanai un ii) metodēm šādu kompozīciju izgatavošanā. Lūdzu, apskatiet pievienoto B. Hamfrijam piešķirtā ASV patenta nr. 5,999,310 kopsavilkuma un pretenziju kopiju. Analogu patentu pieteikumi vēl ir izskatīšanā Eiropā, Japānā un Ķīnā, un mēs esam pārliecināti, ka saņemsim patentus ar līdzīgām pretenzijām.

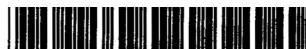
Mēs uzskatām, ka šī ir ļoti vilinoša iespēja. Mēs vēlamies komercializēt *Multi-Gene®* vakcīnu un esam šim nolūkam iztērējuši vairāk nekā divus miljonus dolāru, bet mums ir nepieciešamas papildu finanses (un iespējams stratēģiskais partneris), lai virzītos uz priekšu agresīvāk.

Tiklīdz būsiet izskatījuši mūsu tehnoloģiju, mēs ceram, ka varēsim sākt sarunas par sadarbību *Multi-Gene®* tehnoloģijas jomā.

Ar cieņu,

Barijs Makenzijs

Multi-Gene® tehnoloģija – kā tā darbojas**Ocker Limited**



US004722153

United States Patent [19]

[11] Patent Number: 5,999,310

B. Humphries

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

[54] RECOMBINANT VACCINE

WO 8502200
A 5/1985 WIPO

[75] Inventor: B. Humphries

[73] Assignee: University of Melbourne

[21] Appl. No.: 10462

[22] Filed: June. 1, 1997

[30] Foreign Application Priority Data

July 4, 1996 [AU] Australia PH07212/92

[51] Int. Cl.⁶A61K39/12

[52] U.S. Cl.424/186.1;

424/188.1;424/199.1; 435/320.1

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

[56] References Cited

U.S. PATENT DOCUMENTS

4,631,191 12/1986 Dale et al. 424/186.1

FOREIGN PATENT DOCUMENTS

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

C07H 21/04

[57] KOPSAVILKUMS

Rekombinantā vakcīna satur vakcīnas vektoru, kurā iekļauta pirmā nukleotīdu sekvenca, kas spēj ekspresēt pilnu vai daļēju antigēno polipeptīdu, un otrā nukleotīdu sekvenca, kas spēj ekspresēt pilnu vai daļēju limfokīnu, kas iedarbojas uz antigēno polipeptīdu kā imūnās reakcijas pastiprinātājs. Vakcīnas vektori ietver baku vīrusu, herpes vīrusu vai adenovīrusu, bet limfokīns var būt interleikīns, audzēju nekrozes faktors vai gamma-interferons. Vakcīnas vektors spēj ekspresēt antigēno polipeptīdu, kuram ir saimniekvektoram sveša izcelsme.

2 pretenzijas, 17 zīmējumu lapas

5,999,310

Pretenzijas:

1. Preparāts imūnās reakcijas stimulēšanai pret antigēno polipeptīdu cilvēka vai dzīvnieka saimniekorganismā, kas satur vektoru antigēnā polipeptīda ekspresēšanai minētajā cilvēka vai dzīvnieka saimniekorganismā, kur minētajā vektorā ir iekļauta pirmā nukleotīdu sekvence, kura ekspresē minēto antigēno polipeptīdu, kopā ar otro nukleotīdu sekvenci, kura ekspresē polipeptīdu, kuram ir limfokīnu aktivitāte un kurš ir iedarbīgs imūnās reakcijas pastiprināšanā minētajā cilvēka vai dzīvnieka saimniekorganismā pret antigēno polipeptīdu, salīdzinot ar imūno reakciju minētajā cilvēka vai dzīvnieka saimniekorganismā, kurā ir ievadīts vektors, kurš satur vienīgi pirmo nukleotīdu sekvenci, kurā minētais polipeptīds ar limfokīnu aktivitāti ir ekspresēts kopā ar minēto antigēno polipeptīdu minētajā cilvēka vai dzīvnieka saimniekorganismā.
2. Preparāta saskaņā ar 1. pretenziju izgatavošanas paņēmieni, kurš satur pirmās nukleotīdu sekvences insercijas soli minētajā vektorā, kura tiek ekspresēta kā antigēns polipeptīds, kurš ir vektoram svešas izcelsmes, kopā ar otrās nukleotīdu sekvences inserciju, kura tiek ekspresēta kā polipeptīds, kuram ir limfokīnu aktivitāte un kurš pastiprina minētā cilvēka vai dzīvnieka saimniekorganisma imūno reakciju pret antigēno polipeptīdu, salīdzinot ar imūno reakciju minētajā cilvēka vai dzīvnieka saimniekorganismā, kuram tiek ievadīts vektors, kurā iekļauta vienīgi pirmā nukleotīdu sekvence, kur minētajam polipeptīdam ir limfokīnu aktivitāte, kas tiek ekspresēta kopā ar minēto antigēno polipeptīdu minētajā cilvēka vai dzīvnieka saimniekorganismā.



2. dokuments

SAM INC.

Kam: B. Makenzija kungam
Izpilddirektoram
Ocker Ltd.

Godātais Makenzija kungs,

Pateicos par Jūsu pēdējo vēstuli. Esmu pateicīgs, ka uzrakstījāt man par Dr. Hamfrija izgudrojumu.

BCG ir visbiežāk lietotā vakcīna pret tuberkulozi, kas ir lietošanā jau gandrīz simts gadus. Kā zināms, tā ir ļoti efektīva aizsardzības radīšanai bērniem, kā arī tai ir papildu efekts – aizsardzības nodrošināšana pret lepru. Tomēr mēs zinām, ka tās efektivitāte aizsardzības nodrošināšanā pret tuberkulozi pieaugušajiem stipri atšķiras dažādu pasaules reģionu iedzīvotājiem. Ir zināms, ka BCG vairs netiek ieteikta vakcinēšanai Amerikā, jo tā neļauj veikt skrīninga testus, nosakot inficēšanos ar TB ādas testu. Esošā TB ārstēšana parasti sastāv no trim vai četriem specifisku (un dārgu) antibiotiku kursiem sešu mēnešu garumā. Šī ārstēšana parasti ir efektīva, lai gan pēdējā laikā novērota pret antibiotikām rezistentu tuberkulozes formu attīstība.

Jūsu aprakstītā tehnoloģija šķiet interesanta kompānijai Sam, tādēļ tā vēlas sarīkot papildu sarunas ar iespēju noslēgt komerciālu vienošanos, bet mēs saredzam zināmas potenciāli nopietnas problēmas, sevišķi:

(a) Kopš Amerikas Nacionālais alerģiju un infekcijas slimību institūts publicē savu revolucionāro „plānu prettuberkulozes vakcīnas izstrādāšanai”, atjaunojās interese par jaunu TB vakcīnu un ārstēšanas līdzekļu izstrādi. Rezultātā Amerikas Savienoto Valstu valdība TB vakcīnas izstrādāšanai ir piešķīrusi ievērojamas naudas summas. Bez tam arī farmaceitiskās kompānijas, kurām ir daudz lielāka pieredze vakcīnu ražošanas tehnoloģijās vispār, nekā Ocker, grib iegūt savu peļņas daļu no šīs prettuberkulozes kampaņas.

Piemēram, mums ir zināms, ka labi zināma un pieredzējusi grupa San Francisco ir izstrādājusi ģenētiski modificētu BCG vakcīnu, kurai ir pastiprināta efektivitāte. Esam dzirdējuši arī par Šveices kompāniju, kas ir izgatavojusi vakcīnu, izmantojot TB antigēnu ekspresiju tādās baktērijās kā ģenētiski modificētās salmonellas un listērijas. Ir ziņots arī, ka GSK ir ļoti tuvu vakcīnas iegūšanai, kurā izmanto kailu DNS, kas paredz TB antigēnu kodējošās DNS injicēšanu tieši muskuli vai ādā, kas protams ir lēts un vienkāršs antigēnu ievadīšanas veids. Tādēļ jūsu „multigēnu” tehnoloģija ir tikai viena no pieejamām efektīvākajām tehnoloģijām.

(b) Vakcīnu izstrādē ir ļoti piesātināts tirgus un nebūtu jābrīnās, ja atklātos, ka arī citi zinātnieki strādā pie līdzīgas vai pat tādas pašas tehnoloģijas izstrādes. Mēs ceram, ka jūs esat veikuši zināmo informācijas avotu izpēti, un varat novērtēt, cik stipra ir jūsu patenta sniegtā aizsardzība. Pirms turpinām sadarbību, mums būtu nepieciešama jūsu garantija, ka varēsim izmantot jūsu tehnoloģiju ASV, neieklūstot nepatīkšanās tādēļ, ka pārkāpjam citu patentu īpašnieku tiesības.

(c) Esmu pārliecināts, ka jūs apzināties ar gēnu terapiju saistītos riskus. Gēnu ievietošana personas genomā nav vienkāršs pasākums. Par šī veida tehnoloģijām ir publicētas sliktas atsauksmes pēc tam, kad ASV viens gēnu terapijas pacients nomira. Šie ir nopietni riski un lai gan mums ir laba apdrošināšana, neveiksme gēnu terapijā var sagraut jebkuru kompāniju, kas uzņemas šādu risku.

(d) Runājot par risku, jūs minējāt, ka jums ir TGA atļauja un veiksmīgi dzīvnieku eksperimentu rezultāti. Tomēr mūsu pieredze rāda, ka dzīvnieku eksperimentu veiksmīgi rezultāti ne vairāk kā 10% gadījumu ir arī veiksmīgi pētījumos ar cilvēkiem. Jums jāpiekrīt, ka licenciāta risks ir ļoti augsts un licences līgumā tas attiecīgi jāatspoguļo.

(e) Pretinfekcijas profilaktiskas vakcīnas ieviešana tirgū būs dārga un prasīs daudzus gadus. Profilaktiskās vakcīnas ir arī ļoti riskantas, jo tās lieto veseliem cilvēkiem, bieži bērniem, tādēļ tām jābūt 110% drošām. Protams, ar TB inficētu pacientu ārstēšana ir mazāk dārga un to var ātrāk ieviest tirgū, bet šādu pacientu skaits ir mazāks. Var izrādīties, ka konkurents izstrādā vakcīnu, un tādā gadījumā neviens vairs neinficēsies ar TB.

(f) Protams TB nav vienkāršs vīruss, kā gripas vīruss. Tajā ir daudz nezināmā, un mēs nedomājam, ka šai vakcīnai FDA tirdzniecības atļauju varēs iegūt tikpat viegli kā pretgripas vakcīnai. Taču jums jāsaprot, ka, lai ražotu un tirgotu vakcīnu, mums FDA atļauja ir nepieciešama.

Es plānoju tuvāko dažu nedēļu laikā ierasties Melburnā, tādēļ ierosinu satikties tur. Nākamnedēļ es jums pa faksu aizsūtīšu vizītes datumus un iespējamo laiku.

Man ir sajūta, ka strādājot kopā, mēs spēsim nonākt pie savstarpēji pieņemama darījuma. Cerībā iemalkot aukstu „Sencīti” Jūsu skaistajā, saulainajā zemē, gaidu tikšanos ar jums.

Ar cieņu,

Dr. Džordžs Vašingtons
Licencēšanas daļas direktors
Sam Inc.



3. dokuments

HIGHFLIER & CO **Blue Sky analītiķi**

Kam: B. Makenzija kungam
Izpilddirektoram
Ocker Ltd.

Multi-Gene / Sam

Situācijas kopsavilkums

Mēs atsaucamies uz mūsu neseno satikšanos, kad mums tika uzdots izvērtēt jūsu *Multi-Gene* tehnoloģijas stiprās, vājās puses, iespējas un apdraudējumus (*SWOT* analīzi). Mēs atsaucamies arī uz jūsu pirmsdien izteikto piezīmi, ka *Sam* pārstāvis var ierasties vizītē Melburnā tuvākajā laikā un tādēļ jau pirms detalizēta ziņojuma sastādīšanas jums steidzīgi būtu nepieciešama mūsu ziņojuma pirmēja situācijas analīze. Turpmākais ir šis kopsavilkums un, lai gan tas tika sagatavots īsā laikā, mēs ceram, ka tas jums palīdzēs sarunu vešanā. Bez tam, ja būs nepieciešams, arī mēs varēsim piedalīties jūsu sarunās.

Tehnoloģija

Multi-Gene tehnoloģijai ir vairākas stiprās puses:

- Tā darbojas! Precīzāk, tā darbojās klīniskos pētījumos ar dzīvniekiem, kas bija inficēti ar TB izraisītāju *Mycobacterium tuberculosis*, un ir saprātīgi pieļaut, ka tā tikpat labi iedarbosies arī uz cilvēkiem (protams 1. fāzes pētījumi būs svarīgi, lai pārliecinātos, vai tā ir droša).
- Tā potenciāli var izārstēt un novērst pasaulē visizplatītāko slimību – katru gadu gandrīz desmit miljoni cilvēku iegūst akūtas TB formu, bet trīs miljoni nomirst no tās.
- Tas ir ļoti atjautīgi – gan antigēni, gan citokīni izraisa imūno reakciju pret slimību vai infekciju, bet abu vienlaicīga iedarbība pastiprina iedarbības efektivitāti. Iegūtais sinerģiskais efekts nozīmē, ka veiksmīga ārstēšanas līdzekļa iegūšana ir ļoti iespējama (lēvērojiet, ka tā var būt derīga arī kā profilaktiska vakcīna – zilās debess ir vairāk).
- Tai ir laba intelektuālā īpašuma aizsardzība. Dr. Hamfrija izgudrojuma novitāti ir atzinušas ASV un citu valstu patentu iestādes.

Noderīgs precedents – *Biovac Holdings Limited*

Biovac ir labi zināma biotehnoloģijas kompānija, kuras akcijas tiek kotētas Austrālijas biržā, un dažas lietas ir īpaši līdzīgas ar *Ocker*, kas pašlaik pārskata savu pozīciju un nākotnes stratēģiju.

Pirmkārt, *Biovac* korporatīvā stratēģija ir bijusi un ir:

- agrīnā attīstības stadijā identificēt zāles, pēc kurām ir liela vajadzība, un
- darboties ātri, lai tās ieviestu tirgū, īpaši veidojot stratēģiskas alianses ar partneriem, kas iesaistīsies projektā no derīgo molekulu atklāšanas stadijas līdz agrīnās stadijas klīniskajiem pētījumiem.

Biovac stratēģija ir bijusi visveiksmīgākā. Tā tika dibināta 1985. gadā ar nolūku finansēt (galvenokārt) tādu zāļu izpēti un attīstību gripas ārstēšanai, kurās tiek lietots neiraminidāzes inhibitors. Tā izvēlējās *Big Pharma* par vēlamo partneri, un 1989. gadā parakstīja ar to vispārēju vienošanos, bet 1990. gadā detalizētu līgumu.

1993. gadā tika sākti un pabeigti klīniskie pētījumi, kas izmaksāja 2, 5 un 10 miljonus ASV dolāru (attiecīgi 1. - 3. fāze). 1998. gadā tika iesniegti pieteikumi zāļu reģistrācijas iestādēm Austrālijā, Eiropā un ASV, lai iegūtu ražošanas un tirgošanas atļaujas pretgripas zālēm, ko nosauca par *Bonza*. Finanšu gadā, kurš beidzās 2000. gada jūnijā, tika saņemtas tirdzniecības atļaujas zāļu *Bonza* tirdzniecībai ASV un Eiropā, un tās sāka veiksmīgi tirgot šajās teritorijās.

Pirmajā gadā ienākumi no tirdzniecības bija aptuveni 100 miljoni US\$, galvenokārt no tirdzniecības Eiropā un ASV (*Bonza* pašlaik ir reģistrēta vairāk nekā 40 valstīs, kas veido 85% pasaules farmaceitisko izstrādājumu tirgus). *Biovac* tas nozīmē 10 miljonus US\$ ienākumu no procentmaksājumiem (tas var ietvert *Big Pharma* priekšmaksājumus vai citas maksājuma formas, bet tās tiek atskaitītas (neliela daļa) no procentmaksājumiem, kas paredzēti pētniecības departamentam). Nav zināms, kāda ir *Big Pharma* peļņa, bet mūsu vērtējums ir ap 70% no tirajiem ienākumiem pirms korporatīvo izdevumu atņemšanas, ieskaitot izdevumus pētniecībai un mārketingam. *Bonza* pārdošanas cena ir 100 US\$. Bez tam pagājušajā gadā *Biovac* no kopējā ienākuma 15 miljoni US\$ iztērēja 10 miljonus US\$ P&A, kas ļoti pārsniedz nozarei tipiskos 10%.

Nākotnē var paredzēt strauju izplešanos tirgū un tuvāko četru gadu laikā paredzamie ienākumi no *Bonza* tirdzniecības var sasniegt vismaz 750 miljonus US\$, bet tas ir ļoti piesardzīgs vērtējums, jo ir iegūtas atļaujas arī citās valstīs un *Bonza* lietošana ir paplašināta arī attiecībā uz bērniem, kā arī ir izstrādātas indikācijas gripas vakcīnas profilaktiskai lietošanai (papildus ārstēšanai). Pat pie šāda vērtējuma analīze rāda, ka *Biovac* ir atpelnījusi lielāko daļu izdevumu pirmajā tirgošanas gadā, tādēļ tas ir bijis visveiksmīgākais produkta ieviešanas gadījums.



Daži noderīgi finansiāli apsvērumi

Ir zināms, ka dolārs nākotnē būs daudz mazāk vērtīgs nekā šodien, jo tā vērtību mazinās inflācija un ar tehnoloģijas komercializēšanu saistītie riski. Tādēļ ļoti steidzami jāiegūst reāls priekšstats par to, cik liela būs ar *Multi-Gene* saistītā naudas plūsma un izdevumi pašlaik un nākotnē šodienas dolāru izteiksmē, kas aprēķināti ar NPV vai DCF (tīrā pašreizējā vērtība jeb diskontētā naudas plūsma) metodi. Pašlaik mēs esam aprēķinājuši, ka NPV šai tehnoloģijai ir 125 miljoni ASV dolāru, bet šis skaitlis ir diskutējams un pārskatāms.

Šī summa neļauj veikt kādu vienreizēju vai procentmaksājumu kompānijai *Ocker*, un kad (ja vispār) tiks noslēgts līgums ar *Sam* (vai citu licenciātu), NPV attiecīgi tiks atskaitīta no darījuma summas. Tomēr šī summa atspoguļo pieņēmumu, ka *Biovac* izdevumi un peļņa ir atbilstoši; 1., 2. un 3. fāze ir pabeigta 1., 3. un 5. gada beigās; tirdzniecība tiek sākta 5. gadā, pārdodot divus miljonus devu, palielinot apjomu līdz 90 miljoniem 15. gadā; procentmaksājumi tiek veikti *Ductonia* labā un nodoklis ir 33%. Svarīgi, ka diskonta likme, WACC (kapitāla vidējā svērtā izmaksa) ir konservatīva 40%, kas atspoguļo iesaistīto tehnisko un komerciālo risku.

Konkrētu summu pareizības novērtēšanai derīgi būtu izmantot statistikas metodes, kas balstās uz varbūtības teoriju un noteiktības ekvivalentiem. Šo jautājumu mēs pārrunāsim nākamajā tikšanās reizē, kad apspriedīsim situācijas kopsavilkuma projektu, lai varētu pabeigt ziņojumu.

Sam Inc.

Sam ir pazīstama kompānija, kaut gan tā nav tāds milzis kā *Pfizer*, *GlaxoSmithKline* vai *Merck*, kā arī ne tik liela kā *Big Pharma*. Jau pagājuši daži gadi kopš tā veiksmīgi sākusī tirgot jaunas zāles, tādēļ mēs uzskatām, ka tā aktīvi (pat nepacietīgi) meklē licences iegūšanas iespējas. Mēs uzskatām, ka TB, un tādēļ arī *Multi-Gene*, ir liela iespēja *Sam* kompānijai, īpaši tādēļ, ka tirgus TB zālēm ir vismaz divreiz lielāks nekā gripas preparātiem. Varbūt mēs esam pārāk optimistiski, bet mēs patiešām uzskatām, ka *Multi-Gene* tehnoloģijas zālēm ir potenciāls pelnīt 1 miljardu ASV dolāru gadā, līdzīgi kā *Pfizer* zālēm *Viagra* (impotence), *Lipitor* (holesterīns) un *Norvase* (augsts asinsspiediens).

Visbeidzot, jāatzīmē, ka TB nav izplatīta tikai tādās valstīs kā Kambodža, Dienvidāfrika vai Zimbabve. Arī ASV pašlaik ir aptuveni 15 miljoni TB slimnieku. Tikai Ņujorkā laikposmā no 1993. līdz 1996. gadam tika tērēti 750 miljoni ASV dolāru, lai pasargātu slimnīcas un cietumus. Balstoties uz pieņemto ārstēšanas shēmu, katrs gadījums vidēji izmaksā 25000 ASV dolāru, bet, ja attīstās multirezistentā TB forma, izmaksas sasniedz pat 250000 ASV dolāru par gadījumu.

Minēto iemeslu dēļ jūsu pozīcija varētu būt ļoti stipra, bet, neraugoties uz to, mūsu padoms būtu prasīt pilnībā apmaksātu licenci pēc tam, kad komercializēšana ir veiksmīgi sākta. Pilnā ziņojumā mēs sīkāk pamatosim šo uzskatu un argumentus par labu šādam secinājumam.

HIGHFLIER & CO



4. dokuments

OCKER LIMITED

Vēstule

Kam: B. Makenzijam

No: B. Hamfrija

Barij,

Izlasot šo *Highfliers* ziņojumu, man ir skaidrs, kāpēc visa šī lieta šķiet tik bezcerīga. Šis ziņojums nav aprakstītā papīra vērts, nerunājot par tiem tūkstošiem, kas par to samaksāti.

Šeit Jums daži objektīvi fakti.

1. Esmu dzirdējis baumas, ka ir vismaz divas konkurējošas tehnoloģijas – listēriju baktērijas, kas modificētas ar tuberkulozes antigēniem, un kailas DNS vakcīna, kas satur vairākus antigēnus. Tā kā lielas summas ir iztērētas alternatīvu procesu izstrādei, un tie ir saņēmuši FDA atļaujas, citiem, arī mums, vairs nav nekādu cerību.

2. Ir ļoti jauki runāt par samaksas nepieciešamību, kad ir sasniegta komercializēšanas fāze. Es vēlētos Jums atgādināt, ka ir atlikuši tikai divi gadi, līdz mūsu kapitāldaļas varēs pārdot. Tā kā kompānijas kapitāls ir izšķiests visādiem jūsu *Highfliers* līdzīgiem dārgajiem padomniekiem, jums būs grūtības sadabūt 125000 ASV dolāru, ja vien jūs nedabūsiat kādu priekšmaksājumu vai nenoslēgsiet pietiekami stipru līgumu, kas padarīs mūsu kapitāldaļas vērtīgākas par to atpirkšanas vērtību. Pēc maniem ieskatiem mums ir nepieciešams vienreizējs priekšmaksājums un procentmaksājumi.

3. Kāda būs mūsu aizsardzība, ja *Sam* enerģiski netieksies pēc TB vakcīnas? Vai mēs to varēsim atņemt un licencēt vai pārdot citam? Jums pilnīgi noteikti vajadzēja labāk konsultēties ar kādu labu licencēšanas konsultantu nevis ar šiem brīvmāksliniekiem, kas runā par varbūtībām un bezjēdzīgiem precedentiem.

4. Barij, čomiņ, lai ko Tu darītu, tev tas būs jādara bez manis. Es esmu pieņēmis piedāvājumu par ļoti labi apmaksātu darbu *Sam* kompānijā un aiziešu nākamā nedēļā. Mans darba līgums ar viņiem aizliedz man sniegt ārpalapojumus konsultāciju veidā, tāpēc Tev būs jātiek galā vienam! Tas gan nenozīmē, ka es neticu, ka šī lieta varētu būt derīga, es joprojām uzskatu, ka tā ir lieliska ideja un ka virzība ir OK, ar nosacījumu, ka Jūs to attīstīsiet un pārdosiet. Tas būtu labāk, nekā pasūtīt dārgus un bezjēdzīgus ziņojumus.

Paldies!

5. dokuments

DUCTONIA UNIVERSITĀTE

54 Gene Way, Ductonia, CA, ASV

Kam: B. Makenzija kungam
Izpilddirektoram
Ocker Ltd.

Re: Rekombinantā vakcīna

Godātais Makenzija kungs,

Mums ir kļuvis zināms, ka Jūsu kompānijai pieder ASV patents nr. 5,999,310 rekombinanto vakcīnu jomā. Iepazīstoties ar jūsu patentu, šķiet, ka jums būtu lietderīgi iegūt licenci no *Ductonia* universitātes (UD), lai jūs varētu maksimāli realizēt savu patentu. UD ir gatava vienoties ar Jūsu kompāniju par ļoti labvēlīgiem nosacījumiem vērtīgo gēnu pārnesei sistēmai, kas ir mūsu *Avipox* patenta objekts.

Lai gan mūsdienās eksistē daudzas metodes gēnu ievietošanai šūnās, pētniece Henriete Fouleta bija pirmā, kas ieteica izmantot *Avipox* vektorus kā gēnu pārnesei līdzekli uz šūnām. Šī tehnoloģija ir ASV patenta nr. 1,234,567 objekts, kas pieder UD, un ir pazīstams kā *Avipox* patents. Šī virālā gēnu pārnesei sistēma ir pārāk par esošajām tehnoloģijām, jo *Avipox* vektoru izmantošana ļauj pārvarēt daudzas problēmas, kas piemīt vīrusu vektoriem. Papildu lieliskajām pārnesei īpašībām rekombinanto *Avipox* vektoru izmantošana ierobežo vīrusu vairošanos un novērš bažas par organisma inficēšanos ar vīrusu.

UD ir dibināta 1872. gadā un tā ir atzīta par izcilu biotehnoloģijas jomā. Tai pieder plašs patenta portfelis gēnu pārnesei sistēmu jomā. Tomēr UD ir pētniecības iestāde, nevis komercuzņēmums. Mums ir laba pieredze mūsu tehnoloģijas licencēšanā, un mēs izprotam sarežģīto procentmaksājumu slogu, kādam ir pakļauti jauni biofarmaceitiskie preparāti. Tādēļ UD ir gatava piedāvāt vienkāršu licenci par ļoti saprātīgām likmēm; mēs varam piedāvāt trīs dažādus licenču veidus, atkarībā no paredzētā tehnoloģijas izmantošanas veida:

1. opcija Vispārēja vakcīnas izmantošana
Licences piešķiršanas cena: 100 000 ASV dolāru; un
procentmaksājumi no tīrajiem ienākumiem: 0, 5%.
2. opcija Vakcīnas izmantošana vienai slimībai
Licences piešķiršanas cena: 25 000 ASV dolāru; un
procentmaksājumi no tīrajiem ienākumiem : 0,5%.

3. opcija Izmantošana pētniecībai/kliniskiem pētījumiem/nekomerciāla lietošana
Licences piešķiršanas cena: 10 000 ASV dolāru.

Visas licences ir ierobežotas ar lietošanu Ziemeļamerikā (ASV, Kanādā un Meksikā). Bet *UD* pieder atbilstošu patentu tiesības arī Eiropā, Ķīnā un Japānā, tādēļ tā ir gatava apspriest arī licences piešķiršanu visā pasaulē, ja būs tāda vēlme. Ir iespējama opcija paplašināt vai iegūt licenci Eiropā vai pārējās pasaules valstīs, ja tiks izteikta tāda vēlme – finansiālie nosacījumi šādā gadījumā attiecībā uz šīm teritorijām ir tādi paši kā Ziemeļamerikai.

Ja vēlaties, mēs varam aizsūtīt jums mūsu standarta licences līgumu, lai jūs to varētu izskatīt un apstiprināt. Mums jau ir standarta licences līgumi ar vairāk nekā 50 kompānijām. Mēs ticam, ka jums būs pieņemami mūsu mērenie finansiālie nosacījumi, jo standarta licences nosacījumus nav iespējams pielāgot konkrētam licenciātam.

Ar cieņu,

Džons Everijs, Licencēšanas daļas vadītājs
Ductonia universitāte

6. dokuments

WINNINGHAM & LOSINGHAM PATENTU ADVOKĀTI

Konfidenciali: Advokāta-klienta komunikāciju konfidencialitāte

Kam: B. Makenzijam
Izpilddirektoram
Ocker Ltd.

Godātais Makenzija kungs,

Re: *Ductonia* universitāte, ASV patents Nr. 1,234,567 (*Avipox* patents)

Šī ir atbilde uz Jūsu pēdējo vēstuli, kurā lūdzat mūsu viedokli šādos jautājumos:

- vai *Avipox* patents ir spēkā;
- vai *Ocker* (vai cits licenciāts) pārkāps *Avipox* patentu ASV teritorijā, izmantojot *Multi-Gene®* tehnoloģiju; un vai
- ir nepieciešama licence no *Ductonia* universitātes.

Mēs uzskatām, ka tiesa varētu atzīt *Avipox* patenta pretenzijas par spēkā esošām. Šāds slēdziens pamatojas uz lietas materiālu un citēto informācijas avotu analīzi. Atbilstoši uzdevumam mēs neveicām atsevišķu patentmeklējumu. Īpaši mēs domājam, ka ir ievēroti juridiskie novitātes un izgudrojuma līmeņa kritēriji. Mēs interpretējam pretenzijas saskaņā ar parastajiem interpretēšanas nosacījumiem. Kaut gan mēs uzskatām, ka mūsu viedoklis ir pareizs, tomēr tiesvedības gadījumā vienmēr pastāv zināma nenoteiktības pakāpe.

Tā kā *Ocker* vakcīna un tās izgatavošanas metode ietilpst *Avipox* patenta apjomā, mēs uzskatām, ka *Ocker* būs atbildīga par patenta pārkāpumu gan tieši, gan piemērojot ekvivalences doktrīnu. Mūsu sākotnējais vērtējums ir, ka tāda pati situācija būs arī citās valstīs, taču pirms faktiskās ražošanas vai tirdzniecības sākšanas būtu nepieciešams iegūt šī atzinuma apstiprinājumu.

Mēs izskatījām arī *Ductonia* universitātes vēstuli kompānijai *Ocker* par *Avipox* patenta licencēšanu. Lūdzu, ievērojiet, ka, tā kā *Avipox* patentā ir pretenzijas uz produktu un izgatavošanas paņēmieni, *Multi-Gene®* rekombinantā vakcīna Amerikas Savienotajās Valstīs būtu pārkāpums atbilstoši ASV likumiem. Tādēļ, ja *Ocker* (vai cits licenciāts) vēlas ražot, importēt vai tirgot *Multi-Gene®* vakcīnu Amerikas Savienotajās Valstīs, tai noteikti būs nepieciešama licence uz *Avipox* patentu turpmākos 15 gadus. Mēs izskatījām piedāvātos nosacījumus un uzskatām, ka tie atspoguļo parasto universitāšu pieeju piedāvāt lētu, bet neapspriežamu licenci uz tainīgiem un saprātīgiem nosacījumiem.

Patiesā cieņā

Winningham & Losingham



C. *Vara izmešu samazināšanas paņēmieni*

Gadījuma vēsture

Vairāk nekā 90% pasaules vara rūdu sastāv no vara sulfīdiem, no kuriem iegūst rūdas koncentrātu, kas parasti satur 20-30% sēra. Parasti šis koncentrāts tiek kausēts, un šajā procesā lielākā daļa vai pat viss sērs tiek izmests atmosfērā sēra dioksīda (SO₂) veidā. ASV Vides aizsardzības administrācija ir pieprasījusi, lai visā ASV tiktu pieņemts likums par sēra dioksīda izmešiem, un vairumā ASV štatu ir noteikts, ka ne vairāk par 10% sēra, kas atrodams rūdas koncentrātā, drīkst atrasties izmešos kā sēra dioksīds. Līdzīgi tiesību akti regulē sēra izmešus Austrālijā un Kanādā.

Pirms trim gadiem Dr. Hamfrijs, ārštata ķīmijas konsultants Austrālijā, kuram ir plašas zināšanas derīgo izrakteņu pārstrādes jomā, atklāja paņēmieni agrāk zināmas ķīmiskās reakcijas izmantošanai sēra dioksīda izmešu samazināšanai vara sulfīda rūdu attīrīšanas procesā. Viņš nodeva savas tiesības uz izgudrojumu jaunizveidotai Austrālijas kompānijai *Ocker Limited* apmaiņā pret šīs kompānijas kapitāldaļām. *Ocker* noslēdza atsevišķu vienošanos ar Dr. Hamfriju par šo kapitāldaļu atpirkšanu par 100 000 USD divu gadu laikā pēc tam, kad Dr. Hamfrijs vēlēšies tās pārdot. *Ocker* iesniedza patenta pieteikumus uz šo izgudrojumu tajās valstīs, kurās *Ocker* skatījumā visvairāk varētu izgudrojumu izmantot. Šajās valstīs arī reģistrēja preču zīmi *CuprOz®*, kas ir patentētās tehnoloģijas nosaukums.

Makenzija kungs, *Ocker* izpilddirektors, nesen satikās ar Dr. Vašingtonu Licencēšanas praktiķu biedrības konferencē Amerikas Savienotajās Valstīs un ieminējās tam par Dr. Hamfrija paveikto darbu. Dr. Vašingtons izrādīja interesi par minēto izgudrojumu un minēja, ka viņš ir *Sam. Inc.*, ASV vara ražotāja, kuram pieder aptuveni 20% ASV tirgus, licencēšanas nodaļas direktors. Viņš lūdza Makenzija kungam atļaut sīkāk iepazīties ar minēto paņēmieni.

Pēc atgriešanās Austrālijā Makenzija kungs uzrakstīja Dr. Vašingtonam (1. dokuments), izklāstot *CuprOz®* tehnoloģiju un tās priekšrocības.

Dr. Vašingtons izteica interesi par tehnoloģiju (2. dokuments) un ierosināja satikties, kad viņš drīzumā ieradīsies Austrālijā.

Makenzija kungs pieņēma Dr. Vašingtona uzaicinājumu satikties. Diemžēl viņa sekretārs nejauši pievienoja vēstulei *Ocker* kompānijas finanšu analītiķu *Highflier & Co.* sagatavotā ziņojuma kopiju (3. dokuments) un Dr. Hamfrija vēstules kopiju Makenzija kungam (4. dokuments).

Savā vēstulē (4. dokuments) Makenzija kungam izgudrotājs Dr. Hamfrijs teica, ka viņam ir piedāvāts kļūt par *Sam Inc.* pētniecības departamenta vecāko pētnieku, kaut arī tam pieder *Ocker* kapitāldaļas. Kompānijai *Ocker* tā bija gan laba, gan slikta ziņa. Slikta ziņa tādēļ, ka Dr. Hamfrijs vairs nevarēs palīdzēt sarunu procesā, kā arī *Ocker* neko nevarēs piedāvāt izgudrotājam, lai viņš nākotnē uzlabotu savu izgudrojumu. Laba ziņa tā ir tādēļ, ka sagaidāms, ka viņš aizstāvēs *CuprOz®* tehnoloģiju *Sam* kompānijā, ja tā vēlēsies izpētīt konkurējošas tehnoloģijas.

Pēc vairāku vēstuļu apmaiņas pa faksu abas puses vienojās, ka abām būtu izdevīgāk satikties Keiptaunā, nevis Austrālijā. Tā kā abu interesēs bija pēc iespējas ātrāk nonākt pie kopīga risinājuma, *Sam Inc.* ierosināja šādu darbākārtību:

1. Izskatīt *CuprOz* paņēmieni pēc būtības.
2. Izskatīt iespēju noslēgt licences līgumu un apspriest tajā iekļaujamos nosacījumus, ietverot:
 - (a) licences priekšmeta definīciju;
 - (b) licences raksturu: ekskluzīva/parastā, ar/bez sublicencēšanas tiesībām, teritoriju; un
 - (c) *Ocker* pastāvīgu tehnisko palīdzību.

3. Ja notiks vienošanās par pieņemamiem nosacījumiem, apspriedīs finanšu aspektus, ietverot:
- (a) maksājumu veidu un laiku, piemēram,
 - pēcmaksu un procentmaksājumus;
 - pilnībā apmaksātu licenci; un
 - (b) citus finanšu jautājumus.



1. dokuments

OCKER LIMITED

Kam: Dr. Vašingtonam
Licencēšanas daļas direktoram
Sam Inc.

Godātais Džordž,

Priecājos par mūsu neseno tikšanos LES sanāksmē ASV. Toreiz es Jums pastāstīju par mūsu oriģinālo CuprOz® tehnoloģiju vara izdalīšanai no sulfīdu rūdām, kas ļoti samazina sēra izmešu daudzumu.

Kā es sapratu, līdz šim amerikāņu vara ražotāji ir pamanījušies apklusināt vides aizsardzības iestāžu ierēdņus, pateicoties saviem politiskajiem sakariem un pamatojumiem par to, ka šīs nozares uzņēmumi atrodas attālās vietās, kas nav blīvi apdzīvotas, kā arī ar nepieciešamību saglabāt vara ieguves procesu pietiekami lētu, lai konkurētu mūsdienu piesātinātajā tirgū. Taču šķiet, ka situācija drīzumā mainīsies.

Jūs varbūt esat ievērojuši tiesas procesus Austrālijā, kurā likums arī paredz tos pašus 10% sēra izmešiem vara ražotnēs. Esmu lasījis arī pēdējo Jūsu Amerikas derīgo izrakstu ražotāju asociācijas prezidenta ziņojumu, kurā tas ļoti asi izteicies par šo problēmu: „Satīriet vai nāciet uz tiesu.”

Mūsu paņēmieni ļautu Jūsu kompānijai lieliski sagatavoties nenovēršamai nākotnei. Pielietojot mūsu laboratorijas mērogā izstrādāto paņēmieni, jūs divu gadu laikā varētu nodrošināt izmešu daudzuma samazināšanu ne tikai līdz pašlaik atļautajiem 10%, bet pat līdz 5%, par kuru ieviešanu pašlaik ir iesniegts likumprojekts Japānas parlamentā. Cik mums zināms, citu paņēmieni, kā ievērot šo robežu, nav.

Mūsu paņēmieni vara izdalīšanai no vara sulfīdiem ietver vara rūdas un kaļķu sajaukšanu. Kaļķiem maisījumā jābūt no 80 līdz 100% apmērā, rēķinot uz vara daudzuma stehiometrisku ekvivalentu rūdā, un abām sastāvdaļām jābūt sasmalcinātām līdz 200 - 400 sieta acu izmēram; maisījuma agregēšana un karsēšana notiek temperatūrā no 400 līdz 600°C; pēc tam notiek izkarsētā maisījuma izsāļošana ar sērskābi, veidojot vara sulfāta šķīdumu, no kura varš tiek izdalīts ar parastajām metodēm, piemēram, elektrolīzi, ekstrakciju ar šķīdinātāju/elektrolīzi vai saķepšanu. Klāt pievienota procesa diagramma. Viss process ļoti labi darbojas mūsu veiktajos laboratorijas mēroga eksperimentos, jo mēs esam uzgājuši pareizās papildu zināšanas (zinātību), kas jāievēro šajā mērogā. Mēs varam nodemonstrēt, ka šī paņēmiena efektivitāte ir līdzvērtīga jūsu esošajai tehnoloģijai, un arī zelta un sudraba izdalīšana no atlikumiem ir tikpat efektīva kā parastajās metodēs.



CuprOz® priekšrocība ir tā, ka, agregējot maisījumu, mēs varam viegli vadīt reakcijas ātrumu, jo iespēja vadīt reakciju ir ļoti svarīga tādēļ, ka process ir eksotermisks. Ja temperatūra kļūst pārāk augsta, veidojas blakusprodukti, kurus nevar izsāļot ar sērskābi.

Kaļķi darbojas kā dabīga saistviela, kas ļauj agregātiem karsēšanas procesā saglabāties līdz 18 collu izmēram, tādēļ iespējams uzbūvēt rūpnīcu, kuras jauda būtu līdz 100 000 tonnām gadā, vai izmantot nozarē jau esošās rūpnīcas. Nākamā būtiskā priekšrocība ir tā, ka mēs atradām, ka kaļķim jābūt superstehiometriskā attiecībā pret sēra saturu rūdā; šajā paņēmienā mēs spējam saglabāt zemu sēra izmešu līmeni, vienlaikus piegādājot visu sērskābes daudzumu, kas nepieciešams elektrolīzes vannai, un vēl pārpalikumu, kuru varam pārdot. Pārdodot to par US\$6 par tonnu, tas ir vērtīgs blakusprodukts. Pētījumi Austrālijā liecina, ka kalcija sulfāta atlikumus arī iespējams pārdot ģipša plātņu ražotājiem celtniecības nozarē.

Mums ir patenti Austrālijā, Amerikas Savienotajās Valstīs un Kanādā, bet vēl pieteikumi arī Čīlē, Peru, Dienvidāfrikā un Zambijā, tādējādi nosedzot visu pasaules galveno vara ražotāju teritorijas. Mēs esam pārliecināti par mūsu patentu apjoma pietiekamību un spēku. Mums nav neizpētītu tehnoloģijas detaļu, tāpēc mums pieder arī vērtīga zinātība (*know-how*). Paņēmiens īpaši būtu noderīgs Austrālijā un Kanādā, jo tur ir vara raktuvēm relatīvi tuvu pieejamas kaļķakmens iegulas. Visi šie apsvērumi liecina arī par labu sublicencēšanas iespējām.

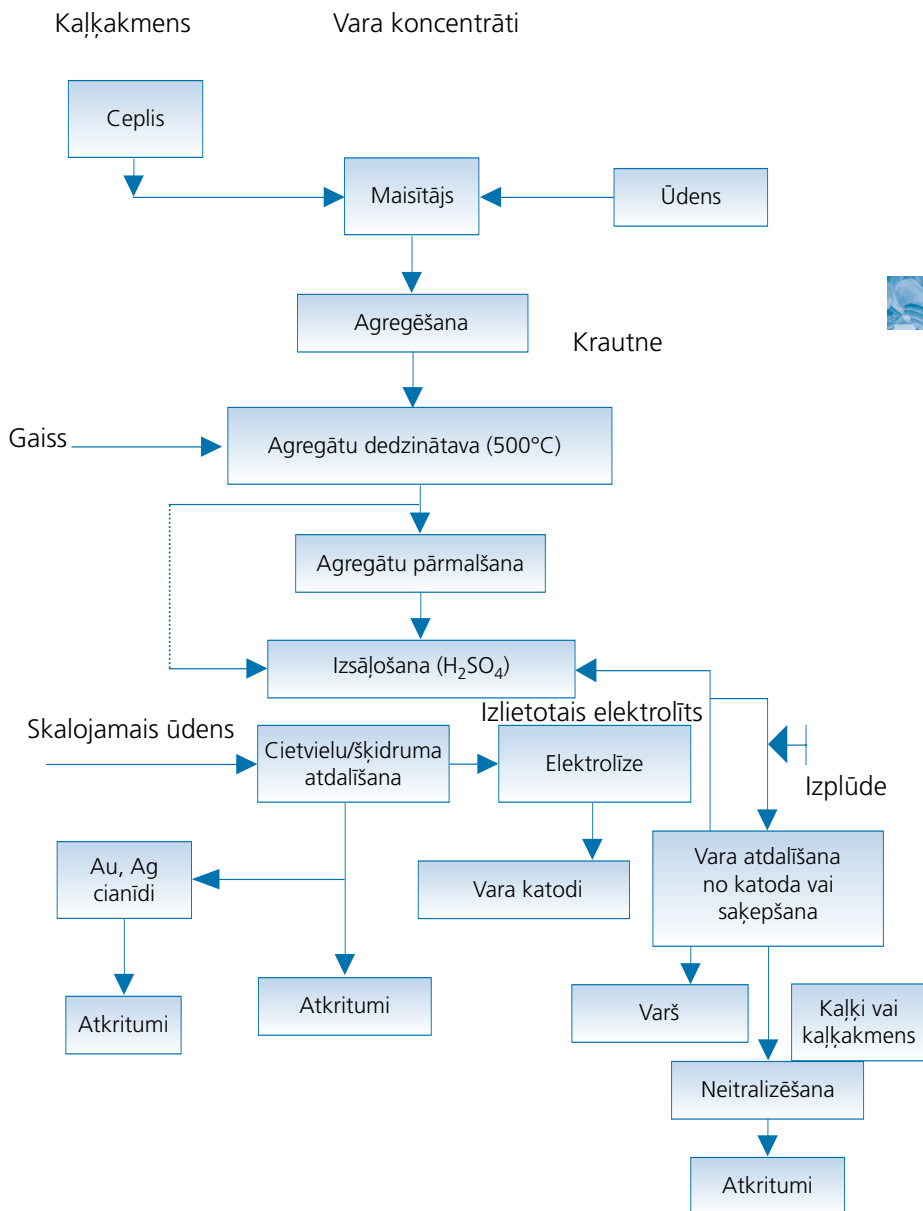
Esmu pārliecināts, Džordž, ka, ja jūsu kompānija sadarbosies ar mums šajā lietā, tā varēs atpelnīt savus P&A ieguldījumus procesā piecu gadu laikā, piešķirot uz šo tehnoloģiju sublicences. Visā pasaulē vara ieguves rūpniecība jūt vides aizstāvju spiedienu, tāpēc, ja jūs iegūsiat šo tehnoloģiju tagad, pēc pāris gadiem visi nozares uzņēmumi klauvēs pie jūsu durvīm. Bet jums būs arī iespēja neatbildēt uz pārējo lūgumiem, tā iegūstot ievērojamu pārsvaru pār konkurentiem. Jebkurā gadījumā, ja būsiet pirmā kompānija, kas izmanto šo procesu, jums būs iespēja gūt iespaidīgu peļņu. Tā kā mēs esam ieguldījuši vairāk par pusmiljonu šī procesa izpētē un attīstībā, mēs tam pilnībā uzticamies. Vienīgi līdzekļu trūkums neļauj mums to komercializēt agresīvāk.

Ceru saņemt drīzu atbildi un, ja Jūsu kompānija ir ieinteresēta attiecību nodibināšanā ar *Ocker*, norunāt tikšanos darījuma noslēgšanai.

Visu labu vēlot,

OCKER LIMITED

Barijs Makenzijs
Pielikumā: diagramma.



SAM INC



Ļoti pateicos par pēdējo vēstuli. Esmu ļoti iepriecināts, ka uzrakstījāt man par Dr. Hamfrija izqudrojumu.

Man šķiet, ka Jūs esat nepamatoti pesimistisks par piesārņojuma stāvokli; kā zināms, politiķi vairāk runā nekā dara. Mums ir aktīva piesārņojuma kontroles programma, veicot skursteņu tīrīšanu, kas ļauj mums samazināt sēra saturu izmešos par aptuveni 40% no sēra satura rūdā, ļaujot par 35% uzlabot mūsu rādītājus, salīdzinot ar iepriekšējo līmeni, un tas pašlaik vietējās iestādes pilnībā apmierina. Jūsu aprakstītais process *Sam* kompānijai šķiet pietiekami interesants, tādēļ vēlamies turpināt sarunas un vienoties par iespējamu sadarbību. Tomēr mēs saskatām virkni iespējumu nopietnu problēmu. Tās ir šādas:

- (a) Mums šķiet mazliet apšaubāma Dr. Hamfrija priekšlikuma novitāte. Mūsu nozarē ir labi zināms, ka reakcijā starp kalķiem un vara sulfīdu, kas atrodas vara rūdās, veidojas kalcija sulfāts un vara oksīdi. Šī iemesla dēļ sērs neizplūst atmosfērā sēra dioksīda formā. Mums ir zināms, ka Peru ir izstrādāts un ieviests vara ieguves process, izmantojot virstošā slāņa tehnoloģiju un oļus, lai notiktu Jūsu aprakstītā reakcija.
- (b) Jūs minējāt, ka jums ir izstrādāts *know-how*, tomēr šīs zināšanas ir pārbaudītas vienīgi laboratorijas apstākļos. Mūsu pieredze rāda, ka vismaz 500 000 US\$ būs nepieciešami tikai, lai pabeigtu procesa izmēģinājumus un optimizētu tehnoloģiju mūsu pašu vajadzībām Amerikā, un pieņemtu lēmumu par pilotažotnes veidošanu. Papildu investīcijas aptuveni 1,5 miljonu US\$ apmērā būs nepieciešamas, lai attīstītu pilotažotni pirms lēmuma pieņemšanas par lielapjoma komercializāciju. Šādā situācijā jāsaprot, ka licenciāta risks ir ļoti augsts, tādēļ licences līgumā tam jābūt atspoguļotam.
- (c) Mēs uzskatām, ka atlikumproduktu, īpaši ģipša, utilizācija var radīt nopietnas vides problēmas, un

- (d) Jūsu apgalvojums, ka *CuprOz®* ir vienīgā pieejamā šāda veida tehnoloģija, nav gluži patiess. Mums ir piedāvāts sēra koncentrators, kurš var producēt daudz sēru saturošu šķīdumu, kurus var pārdot kā balinātājus papīra ražotājiem. Mēs neesam noslēguši nekādu darījumu par tā iegādi, jo arī šī izstrādne vēl ir ļoti negatava, un tās attīstītāji vēlējās ļoti lielu sākummaksājumu. Mūs atturēja arī tas, ka papīrrūpniecībā pašlaik ir stagnācija, bet šāds stāvoklis nākotnē var krasī mainīties.

Nākamkārt es būšu Melburnā un aicinu satikties. Iespējamos datumus un laiku es Jums nosūtīšu pa faksu nākamnedēļ. Es, Barij, paredzu, ka, ja mēs kopā strādāsim pie šīs lietas, mēs spēsim noslēgt abpusēji izdevīgu darījumu.

Ar cieņu,

Dr. Džordžs Vašingtons,
Licencēšanas daļas direktors
Sam Inc.



3. *dokuments*

Highflier & Co.
Finanšu analītiki

Kam: Makenzija kungam
Izpilddirektoram
Ocker Ltd.

Lēmuma analīze par *CuprOz*® licencēšanas iespējām

Atbilstoši Jūsu norādem mēs veicām jūsu kompānijas kā Dr. Hamfrija vara ieguves izgudrojuma licenciāra stipro un vājo pušu izpēti. Mēs pielietojām Jūsu kompānijas stāvokļa izvērtēšanai metodi, ko sauc par „Lēmuma analīzi”. Šī metode ļauj novērtēt maksimālo Jūsu kompānijas vērtību, ko varētu saņemt par *CuprOz®* tehnoloģiju, pārēķinot pašreizējās naudas izteiksmē.

Mēs ņemām vērā jūsu apgalvojumu, ka pašreizējās vara ražošanas metodes saistītas ar sēra dioksīda izmešiem, kuru daudzums būtiski pārsniedz pašreizējos normatīvajos aktos paredzētos atļautos daudzumus. Mēs arī ņemām vērā jūsu apgalvojumu, ka, lai gan pašlaik atbilstība minētajām normām netiek stingri prasīta, ļoti iespējams, ka drīz kontrole būs stingrāka, kā arī to, ka pēc pāris gadiem atļautās izmešu normas kļūs vēl ierobežojošākas.

Bez tam mūsu vērtējums pamatojas arī uz pieņēmumu, ka Dr. Hamfrija metode ātri samazinās SO₂ emisiju zem 10% līmeņa, iespējams pat zem 5% līmeņa. Mūsu izmaksu inženieris apņēma, ka process īpaši nesamazinās izmaksas, bet tam arī nevajadzētu būt dārgākam par tradicionālajām metodēm. Ja jūsu apgalvojumi, ka ražotnes produktivitāte, kas izriet no Dr. Hamfrija izgudrojuma, var būt lielāka, atbilst patiesībai, jūsu izredzes var būt labākas par šajā pētījumā secināto.

Mūsu pētījumi atklāja vairākus nozīmīgus faktus, kas piemīt pašreizējai vara ieguves nozarei:

- (a) pasaules vara tirgus ir ap US\$3 miljardi gadā, kas liecina par augstām likmēm, ja izdodas nozari pārliecināt par jūsu metodes izdevīgumu. Par aksiomu jāpieņem fakts, ka vara ražotāji neievieš piesārņojumu samazinošas tehnoloģijas, ja varēs no tā izvairīties;
- (b) publicētie skaitļi liecina, ka pašreiz lietotos rūdas kausētājus var pārveidot, iekļaujot tajos papildu izmešu kontroles ierīces, kas ļauj ievērot pašreiz noteiktās 10% piesārņojuma izmešu normas, tādēļ mēs iekļāvam tabulu par šiem aprēķiniem; šī pētījuma laikā varš tika tirgots par cenu aptuveni 30c/kg. Mums tika skaidrots, ka šie pārveidojumi nespētu nodrošināt 5% līmeni.

1. tabula

	Izmaksas: kapit.	operatīvās	Kopā vid.
Avots	c/kg Cu	c/kg Cu	c/kg Cu
Nozares pētījums	2,4	2,2	4,6
Kaln rūpn. depart.	3,4	3,3	6,7
Baltais nams	2,0 – 4,2	5,4	8,5
Vides departam.	2,0 - 5,0	5,9 – 10,7	12,0

(c) Vara ieguves apjoms pasaulē pēdējos divos gados un vidējās cenas šajā laikposmā bija šādas:

	Gada ieguve	Vidējā cena
Pirms diviem gadiem	8,90 miljoni tonnu	US\$ 353 par tonnu
Pagājušajā gadā	8,36 miljoni tonnu	US\$ 204 par tonnu

Pašreizējā cena (Londonas metālu tirgū) ir US\$ 318 par tonnu. Nozares prognoze rāda, ka vara cenas celsies par 5% gadā, pieņemot, ka dolāra kurss nemainās (*constant dollars*). Turklāt, ja inflācija vidēji ir 5%, tas nozīmē, ka faktiskās vara cenas palielināsies par 10% gadā, salīdzinot ar pašreizējo cenu.

(d) *Sam* kompānijas pēdējā gada pārskats rāda, ka trīs gadu budžets piesārņojuma kontrolei viņiem ir US\$ 30 miljoni. Tas liecina, ka *Sam* jābūt ļoti ieinteresētai jūsu tehnoloģijā. Bez tam nav mazsvarīgi, ka amortizācijas atskaitījumi gada pārskatā liecina, ka visa *Sam* ražotnes jauda 275 000 tonnas gadā, kas tiek veikta četrās kausēšanas krāsnīs, būs jānomaina četrus gadus laikā, sākot to darīt pēc diviem gadiem.

(e) Mūsu pētījumi rāda, ka „nozares norma” procentmaksājumiem par pilnīgi izstrādātu tehnoloģiju vara ieguves nozarē ir aptuveni 0,6% no saražotās vara vienības vērtības. Tātad skaidrs, ka par pilnībā neizstrādātu tehnoloģiju maksās mazāk. Faktiski mēs uzskatām, ka licenciātam būtu jāuzstāj uz pilnībā apmaksātas licences iegūšanu, ņemot vērā to, ka vēl būs jāiegulda lieli līdzekļi, līdz tehnoloģija kļūs pilnībā izmantojama rūpnieciskā ražošanā, proti, licenciāts vēlies samaksāt vienreiz, lai varētu izmantot tehnoloģiju neierobežotu laiku.

Mums nešķiet, ka vara ieguves nozarē pastāv nozares norma par tiesībām lietot preču zīmi *CuprOz®*. Tomēr šīm tiesībām ir zināma vērtība, jo Dr. Hamfrija izgudrojums ir pazīstams ar šo nosaukumu, kā arī tādēļ, ka Austrālijai ir zināma reputācija kā valstij, kur Broukenhilā 1900. gadu sākumā tika radīta flotācijas metode derīgo minerālu atdalīšanai no rūdām. (Kā jums droši vien zināms, flotācijas metode kļuva par pasaulē visplašāk izmantoto metodi minerālu ekstrahcijā).

- (f) Vara pārstrādes ražotņu dinamikas analizē jāņem vērā dažādi apstākļi un ir nepieciešama kaut neliela šo apstākļu lomas izpratne, lai izdarītu piemērotus „pieņēmumus”, kas būtu noderīgi izmantošanai „lēmuma analizē”. Šie apstākļi ietver:

Vara ražotnes dinamika

Kapitālizmaksas – sēra (vai H_2SO_4) tirgus
 Operatīvās izmaksas – kaļķakmens avots
 Rūdas iegulu raksturs – atlikumu izlietošana
 Ražotnes lielums – iegūtā vara kvalitāte
 Ražotnes darbība – piesārņojuma standarti

Alternatīvu ražotņu veidu derīgās izmaksas ir grūti iegūt. Mēs lietojam „pieņēmumus”, kas palīdz sākt apkopot kapitālizmaksas. Tās aptver zināmā piesārņojuma novēršanas aprikojuma uzstādīšanu, kas pie jaudas 100 000 tonnu vara gadā izmaksās US\$ 30 miljoni, kas ir jaudas ekvivalents US\$ 300 par tonnu.

No operatīvajām izmaksām lielākās ir: reaģenti, aprīkojums, personāla izmaksas un apkopes izmaksas. Mums neizdevās iegūt noderīgus operatīvo izmaksu aprēķinus par alternatīvām ražotnēm, tādēļ pieņemām, ka tās ir ekvivalentas.

Rūdu iegulu raksturs ir svarīgs ražotnes izveidei. Šeit būtiska nozīme ir iegulu lielumam, kas savukārt nosaka ražotnes lielumu un pastāvēšanas ilgumu. Ekonomiskais pamatojums dažādu veidu ražotnēm ir dažāds. Piemēram, tas atšķiras, ja ražotnē izmanto hidrometalurģijas tehnoloģiju (Dr. Hamfrija metode) vai pirometalurģijas tehnoloģiju (ar kausēšanas krāsnīm).

Lēmuma pieņemšanā par vara ražotnes izveidi sava loma ir arī blakus produktu tirgum. Ja sērskābes tirgus ir aptuveni US\$6 par tonnu, vara ražotne var būt ekonomiski dzīvotspējīga, ja tuvumā atrodas sērskābi izmantojoša ražotne, transportēšanas izmaksu dēļ.

Liela nozīme ražotnes atrašanās vietas izvēlē ir kaļķakmens avotam. Ražošana ir ļoti jutīga pret cenas izmaiņām, nepieciešamā kaļķakmens pieejamību un kvalitāti. Procesa atlikumos esošā kalcija sulfāta utilizācija var radīt vides piesārņojuma problēmas. Inženiertehniskā kompānija, ar kuru mēs konsultējāmies, uzskata, ka nav problēmu kalcija sulfāta aprakšanā, bet otra inženiertehniskā kompānija uzskata, ka tas nebūs tik vienkārši.

Neskatoties uz Dr. Hamfrija konfidenciali izteiktām prognozēm, iepriekš nav zināms, vai ar šo metodi iegūtā vara kvalitāte, īpaši iegūstot lielā apjomā, būs ekvivalenta vara kvalitātei, kas iegūts ar kausēšanas metodi.

Piesārņojuma standartu ievērošanas prasības, kā arī jebkādas standarta izmaiņas nākotnē būs būtiski faktori vara ražotājiem. Kā minēts iepriekš šajā ziņojumā, mēs esam uzzinājuši, ka daudzas kausēšanas ražotnes nespēj izpildīt jau tagad esošos sēra dioksīda izmešu standartus.

Nemot vērā šos faktorus, mēs iesakām no potenciālā licenciāta prasīt vienreizēju samaksu, pamatojoties uz hipotētisko 0,5% procentmaksājumu no saražotās vara vienības, nauda būtu jāsamaksā, kolīdz tiek sasniegta rūpnieciskās ražošanas stadija. 2. tabulā iekļautie aprēķini pamatojas uz šiem ieteikumiem. Mūsu vara cenas aprēķini balstās uz vara cenas prognozēm, kas dotas iepriekš, un sākuma datums ir divi gadi pēc rūpnieciska mēroga ražošanas sākšanas atbilstīgi pievienotajai *Gantt* diagrammai. Mēs iesakām, ka mazākajai rūpnieciska mēroga kausētavai jābūt ar jaudu ap 30 000 tonnām gadā, attiecīgi mēs aprēķinājām vienreizējā maksājuma lielumu, kas sagaidāms no ražotnes ar jaudu 30 000 tonnas gadā, 50 000 tonnas gadā un 100 000 tonnas gadā. Ražotnes darbības ilgums būs atkarīgs no rūdas daudzuma, ražotnes lieluma un pieprasījuma pēc vara. Mēs izmantojam darbības periodus 5, 10 un 15 gadi.

Tā kā mēs ieteicām vienreizējo samaksu, kas pamatojas uz procentmaksājumu aprēķiniem, ir saprātīgi piemērot diskonta likmi, jo, saņemot vienreizējo maksājumu, jūsu kompānija iegūs naudu agrāk, nekā tā saņemtu, ja vienotos par procentmaksājumiem. Mēs iesakām 10% diskonta likmi, bet esam veikuši aprēķinus arī ar 15% likmi.

Iespējams, ka jums mūsu diskonta likmes nešķitīs adekvātas pastāvošajam riskam. Bet šīs tehnoloģijas licenciātām tās ir būtiskas, jo licenciātām jābūt negribīgam uzņemties risku, nevis riskētājam.

Eksistē statistikas metodes, kas balstās uz varbūtības teoriju un noteiktības ekvivalentiem, kuras būtu ļoti vēlams izmantot konkrētu skaitļu pareizības noteikšanā. Par tām mēs runāsim mūsu nākamajā satikšanās reizē, kas notiks nākamnedēļ, kur mēs apspriedīsim šo ziņojumu un nākamās darbības.

Highflier & Co.



2. tabula**PAŠREIZĒJĀS VĒRTĪBAS: ŠODIENAS IZREDZES**

0,5% procentmaksājumu plūsmas pēc diviem gadiem – miljonos US\$

30 000 tonnas/g. vara iegūšana

US\$ miljoni	Ražotnes darbildze		
diskonta likme	5 gadi	10 gadi	15 gadi
10%	0,35	0,91	1,8
15%	0,33	0,86	1,7

50 000 tonnas/g. vara iegūšana

US\$ miljoni	Ražotnes darbildze		
diskonta likme	5 gadi	10 gadi	15 gadi
10%	0,58	1,5	3,0
15%	0,55	1,4	2,8

100 000 tonnas/g. vara iegūšana

US\$ miljoni	Ražotnes darbildze		
diskonta likme	5 gadi	10 gadi	15 gadi
10%	1,2	3,0	6,0
15%	1,1	2,9	5,7

3. tabula**GANTT DIAGRAMMA PAR PROCESA ATTĪSTĪBU**

	Gadi				
	Pēdējie divi	Esošais	Nākamie trīs		
A fāze Eksp. raž. Pilotražotne Lēmums					
B fāze Pilotražotne Testēšana					
Lielmēroga ražotne Lēmums					
C fāze Lielmēroga ražotne Sublicences					



4. dokuments

OCKER LIMITED

KAM: B. Makenzijam
NO: B. Hamfrija

Biju pārsteigts, lasot *Highfliers* ziņojumu. Tas nav papīra vērts, uz kura tas rakstīts, nerunājot par tūkstošiem, kas par to samaksāti.

Ļaujiet iepazīstināt Jūs ar dažiem objektīviem faktiem.

Es dzirdu baumas par vismaz diviem konkurējošiem paņēmieniem – superskrāpis un paņēmiens, kurā virstošajā slānī mūsu reakcijā izmanto inertus oļus, lai kontrolētu reakcijas temperatūru. (Vai pēdējais paņēmiens nepārkāpj mūsu patentu?) Ja ikviena alternatīvā procesa attīstīšanai tiks izlietotas milzīgas summas, nevienam vairs nebūs cerību, ieskaitot mūs!

Ir ļoti labi prasīt vienreizēju maksājumu, tiklīdz tiek sasniegta rūpnieciskās ražošanas fāze. Vēlos atgādināt, ka man ir tiesības atteikties no savām kapitāldaļām, prasot US\$ 100 000 divu gadu laikā. Tā kā kompānijas kapitāls ir izšķērdēts, maksājot par tik dārgiem padomniekiem kā *Highfliers* un patentpilnvarotajiem, jums būs grūti sadabūt šos US \$100 000, ja nedabūsiet kaut kādu priekšapmaksu vai pietiekami stingru vienošanos par to, ka manas daļas būs vērtīgākas par to izpirkšanas vērtību. Manā skatījumā mums vēlāmais iznākums ir tiešs vienreizējs maksājums un procentmaksājumi no ienākumiem par produkciju.

Kādu aizsardzību mēs iegūsim, ja *Sam* nerīkosies enerģiski? Vai varēsim atgūt savas tiesības un piešķirt licenci vai pārdot tās citam? Ja tā, vai varam pārdot zinātību, ražotnes plānus u.c. lietas? Jūs noteikti iegūtu vairāk, ja konsultētos ar labiem licencēšanas speciālistiem, nevis ar šiem krāpniekiem ar viņu „varbūtībām un noteiktībām”, kas ir jebkas, bet tikai ne noteiktība.

Lai ko Jūs, Barij, iesāktu, tas Jums būs jādara bez manis. Es esmu pieņēmis ļoti labi apmaksātu pētnieka vietu *Sam* kompānijā un aizeju nākamām. Mans līgums ar viņiem aizliedz man sniegt ārpalpojumus, tādēļ nevarēšu Jums palīdzēt. Tas nenozīmē, ka manuprāt tehnoloģija nav laba – tā ir laba!

VII PRAKTISKO NODARBĪBU PARAUGPROGRAMMA

Viena stunda	Pārskats par intelektuālā īpašuma tiesībām un tehnoloģiju pārneses procesu
Viena stunda	Sagatavošanās tehnoloģijas licencēšanai: ietekme uz biznesa stratēģiju, tehnoloģiju turētāju apzināšana un piekļuve vajadzīgajai tehnoloģijai, pienācīgas rūpes
Viena stunda	Sagatavošanās tehnoloģijas licencēšanai: informācijas iegūšana par neaizsargātām tehnoloģijām
Viena stunda	Piekļuve vajadzīgajai tehnoloģijai: demonstrācija
Viena stunda	Tehnoloģijas pārnese: biznesa stratēģijas opcijas
Divas stundas	Tehnoloģijas vērtēšana: tehnoloģijas pakešu novērtēšana tehnoloģijas kā kompānijas aktīvu novērtēšana vērtēšanas metodes
Viena stunda	Pārskats par līgumiem intelektuālā īpašuma pārnesei un iegūšanai: licences līgumi franšizes, pārstāvības un izplatīšanas līgumi kopuzņēmumu līgumi
Viena stunda	Licences līguma pamati: priekšmets, apjoms, teritorija, ekskluzivitāte, termiņš, uzlabojumi, finansiālie aspekti, utt.... īpašie nosacījumi un paražas attiecībā uz patentiem, preču zīmēm, zinātnību
Viena stunda	Licences līguma pamati: piemērojamais likums strīdu risināšana
Viena stunda	Sarunu vešanas iemaņas
Viena stunda	Sarunu vešanas iemaņas
Divas stundas	Sagatavošanās sarunām, praktisko gadījumu prezentācija un organizācija
Viena diena	Gadījums Nr. 1: sarunas un licences līguma sastādīšana apspriešana un sesijas beigas
Viena diena	Gadījums Nr. 2: sarunas un licences līguma sastādīšana apspriešana un sesijas beigas



Paskaidrojumi

Sagatavošanās –

Pirmajās trīs dienās notiek lekcijas par minētajiem tematiem, lai dalībnieki apgūtu pamatzināšanas, kas nepieciešamas nākamajām divām sarunu vešanas dienām. Tās aptver intelektuālā īpašuma pamatus, licencēšanu, pienācīgas rūpības un patentu informācijas meklējumu nozīmi šajos darījumos, tiek apskatītas dažādas tehnoloģiju vērtēšanas metodes, dažādi veidi, kā var nodot tehnoloģijas, kam seko pamatinformācija par licenču līgumiem. Divas sesijas veltītas dažu padomu un norāžu došanai, kas nepieciešamas sarunu vešanas procesā. Saņemot šīs zināšanas, dalībniekiem ir labs pamats un izpratne par svarīgākajiem elementiem, lai piedalītos praktiskās nodarbībās.

Sarunu vešanas vingrinājums –

Dalībniekus sadala divās grupās – licenciāros un licenciātos. Ideālā variantā katrā grupā vajadzētu būt pieciem dalībniekiem. Katram jāierāda sava loma. Vienam dalībniekam jābūt vadītājam, kurš būs galvenais atbildīgais par sarunu vešanas procesu. Citu dalībnieku lomas varētu būt, piemēram, finanšu eksperts, jurists, grāmatvedis, tehniskais eksperts. Katrs no viņiem būs atbildīgs par savu līguma aspektu, par kuru tas dos savu ieguldījumu sarunu procesā un līguma sastādīšanā. Grupām tiek iedoti mācību gadījumu materiāli, ar kuriem tiem jāiepazīstas un jāsagatavojas sarunu procesam, kas tiek organizēts nākamajā dienā.

Sarunu procesa dienā dalībnieki sanāk kopā un rīta pusē kopīgi apspriež savus mērķus un izstrādā sarunu stratēģiju. Šī vingrinājuma laikā viņiem būtu jāizmanto dokuments „Līguma sadaļas”, lai noteiktu sev vēlamu rezultātu. Viņiem būtu arī jāapspiež otras puses iespējamie mērķi, un jāsagatavojas to apspriešanai. Viņiem būtu jāmēģina apspriest un pieņemt lēmumu par katru dokumenta „Līguma sadaļas” pozīciju, lai viņiem būtu gatavs viedoklis un varianti par katru svarīgāko sarunu procesa un potenciālā līguma jautājumu.

Pēcpusdienā viņi sāktu vest sarunas, un grupu vadītāji sāktu apspriest dokumentu „Līguma sadaļas”, atsaucoties uz attiecīgajiem savas grupas kolēģiem-ekspertiem, izklāstot viņu viedokļus attiecīgajā specializācijas jomā. Abām grupām jācenšas panākt abpusēji izdevīgu (*win-win*) vienošanos. Tiklīdz vienošanās tiek panākta, viņi paraksta dokumentu.

Tiklīdz visas grupas noslēdz apmierinošu darījumu vai atzīst, ka vienošanās nav sasniedzama, viņi prezentēs savu gadījumu visiem praktisko nodarbību dalībniekiem, izstāstot par pozīciju, kādā viņi sāka un kādā beidza sarunu vingrinājumu. Proti, kāda būtu viņiem vēlamā vienošanās – ideālais scenārijs, un, vai viņi to panāca. Ja nepanāca, kādu vienošanos viņi noslēdza un vai tā viņus apmierina. Kādos elementos viņi piekāpās un ko ieguva vietā. Ko viņi iemācījās no šī procesa. Pēc tam, kad katra licenciāru un licenciātu grupa ir prezentējusi savu darījumu pārējiem dalībniekiem, tiem būs pieejami dažādi viena darījuma noslēgšanas veidi, kuros būs dažādi nosacījumi un apstākļi, kas rāda to, ka ir iespējamās dažādas situācijas, kas visas tomēr var būt abpusēji izdevīgas jeb „*win-win*” situācijas.



IETEICAMĀ PAPILDU LITERATŪRA

SARUNU VEŠANA

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.

LICENCĒŠANA

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.

PATENTU INFORMĀCIJA

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.

VĒRTĒŠANA

Pitkethly, Robert. *The Valuation of Patents: A Review of Patent Valuation Methods With Consideration of Option Based Methods and the Potential for Further Research* (Article from Intellectual Assets: Valuation and Capitalization) (Geneva: United Nations Publications, 2003), ISBN 92-1-116857-0.

Razgaitis, Richard. *Valuation and Pricing of Technology-Based Intellectual Property* (New York: John Wiley and Sons, Inc., 2002) ISBN 0-471-25049-X.

Razgaitis, Richard. *Dealmaking Using Real Options and Monte Carlo Analysis* (Wiley, 08 August, 2003), ISBN: 0471250481.

Smith, Gordon V. and Parr, Russel L. *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, 3rd Edition* (New York: John Wiley and Sons, Inc., 2000), ISBN 0-471-36281-6.



JAUNU PRODUKTU ATTĪSTĪŠANA

Trott, P. *Innovation Management & New Product Development* (Delhi: Addison Wesley Longman (Singapore) pte. Ltd., 2000), ISBN 81-7808-140-7.



Pasaules Intelektuālā īpašuma organizācija (PIŅO – WIPO)

PIŅO ir ANO ietvaros dibināta starpvalstu organizācija. Tās uzdevums ir nodrošināt, lai intelektuālā īpašuma (lī) īpašnieku un radītāju tiesības tiek aizsargātas visā pasaulē, kā arī lai tiktu atzīts autoru un izgudrotāju veikums, un tie saņemtu atlīdzību par savu ieguldījumu.

PIŅO misija ir koordinēt starptautisko sadarbību, lai veicinātu cilvēku intelekta produktu radīšanu, attīstīšanu, izplatīšanu un lietošanu visas cilvēces ekonomikas, kultūras un sociālā progresa attīstībai.

Bez tam PIŅO atbalsta lī pārvaldības iekļaušanu nacionālajā attīstības politikā un uzņēmumu komercdarbības stratēģijā. Tas ir organizācijas ieguldījums nacionālo ekonomiku attīstībā, īpaši mazattīstītās, attīstības un pārejas ekonomikas valstīs, jo tas veicina efektīvu lī sistēmas izmantošanu valsts tehnoloģisko spēju stiprināšanā, un uzlabo konkurētspēju pašmāju un eksporta tirgos.

Papildu informācija:

Pasta adrese:

WIPO, PO Box 18,
CH-1211 Geneva 20,
Switzerland

Atrašanās vieta:

WIPO,
34, chemin des Colombettes,
Geneva,
Switzerland

Tālrunis: (+41-22) 338 9111

Fakss: (+41-22) 733 54 28

E-pasts: wipo.mail@wipo.int

Interneta vietne: www.wipo.int

PIŅO publikācijas var nopirkt PIŅO mājas lapā:

www.wipo.int/ebookshop

Starptautiskā tirdzniecības centrs (STC – ITC)

STC ir ANO Tirdzniecības un attīstības konferences (UNCTAD) un Pasaules tirdzniecības organizācijas (PTO) tehniskās sadarbības aģentūra tirdzniecības attīstības operatīvo, uzņēmējus interesējošo jautājumu risināšanā.

STC atbalsta attīstības un pārejas ekonomikas valstis, īpaši to uzņēmējus, lai tie varētu pilnībā attīstīt savu ražojumu eksportu un lai uzlabotu savas importa procedūras.

STC darbojas sešās jomās:

- Produktu un tirgu attīstība
- Tirdzniecības atbalsta pakalpojumu attīstība
- Tirdzniecības informācija
- Cilvēkresursu attīstība
- Starptautisko pirkumu un piegāžu pārvaldība
- Vajadzību izvērtēšana, programmas tirdzniecības veicināšanai

Papildu informācija:

Pasta adrese:

ITC, Palais des Nations,
1211 Geneva 10,
Switzerland

Atrašanās vieta:

ITC,
54-56 rue de Montbrillant,
Geneva,
Switzerland

Tālrunis: (+41-22) 730 01 11

Fakss: (+41-22) 733 44 39

E-pasts: itcreg@intracen.org

Interneta vietne: www.intracen.org

STC publikācijas var nopirkt STC mājas lapā:

www.intracen.org/eshop