

კომერციალიზაციის,  
ტექნოლოგიათა ტრანსფერისა და  
ტექნოლოგიის ლიცენზირების  
პრობლემები

სტუ - კომერციალიზაციის ტექნოლოგიები

სტუ 2010

# ტექნოლოგიათა ტრანსფერისა და ტექნოლოგიის ლიცენზირების ზოგიერთ მონაცემთა შესახებ<sup>1</sup>

## შესავლის მაგიერ

გარდამავალ ეტაპზე მყოფ ქვეყნებში, მდგრადი ეკონომიკური ზრდის მიღწევა უშუალოდ უკავშირდება ინტელექტუალური საკუთრების დაცვასა და კომერციალიზაციას. საქართველოს სამეცნიერო ორგანიზაციებმა და უნივერსიტეტებმა შეიმუშავეს ახალი, კონკურენტუნარიანი ტექნოლოგიები მრავალ სფეროში - დაწყებული მაღალი ენერჯიების ფიზიკიდან ნახევარგამტარებამდე. ტექნოლოგიურ სიახლეებზე შიდა ბაზრის მოთხოვნის გათვალისწინებით, საქართველომ დაიწყო მისი სასოფლო-სამეურნეო ტექნოლოგიის მოდერნიზება. დამოუკიდებლად და უცხოელ დონორებთან ერთად, საქართველომ დააარსა ინოვაციურ-ტექნოლოგიური ინკუბატორები, რომლებიც დაეხმარება მაღალტექნოლოგიური მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს (მსხს).

საქართველოს კანონმდებელი განაგრძობს მუშაობას ინტელექტუალური საკუთრების კომერციალიზაციის საკანონმდებლო ბაზის დახვეწაზე. საქართველოს ინტელექტუალური საკუთრების ეროვნულმა ცენტრმა (საქპატენტი) შეიმუშავა თანამედროვე ავტომატიზირებული პატენტის საძიებო და გამოყენების სისტემა, რომელიც ხელმისაწვდომია რეგიონის ქსელის მეშვეობით. 2005 წელს საქართველოში დაარსდა ეროვნული სამეცნიერო ფონდი (სეფ), რომელიც უზრუნველყოფს მეცნიერებისა და ტექნოლოგიისთვის განკუთვნილი ბიუჯეტის დაახლოებით 50% მართვას საკონკურსო გრანტების სახით. 2006 წელს 100 კვლევით ინსტიტუტს საქართველოში მიენიჭა საჯარო სამართლის დამოუკიდებელი იურიდიული პირის სტატუსი. (უნივერსიტეტებთან და სხვ. შერწყმის შედეგად ეს რაოდენობა 63-მდე შემცირდა). 2009 წელს “საქპატენტმა” განახორციელა სახელმწიფო განათლების კამპანია, რომელიც მიზნად

<sup>1</sup>გამოყენებულია, აშშ-ს სახელმწიფო დეპარტამენტის დაფინანსებით, თბილისში 2010 წლის 3-6 მაისს ჩატარებული ტექნოლოგიის ტრანსფერისა და ტექნოლოგიის ლიცენზირების სამუშაო შეხვედრის მასალები (აღნიშნული შექმნილია ამერიკის შეერთებული შტატების საელჩოს, აშშ-ს ვაჭრობის სამინისტროს კომერციული სამართლის განვითარების პროგრამის თანადგომით, საქართველოს სამეცნიერო-ტექნოლოგიური განვითარების ფონდთან და საქართველოს ტექნიკურ უნივერსიტეტთან თანამშრომლობით).

ისახავდა ინტელექტუალური საკუთრების უფლებებთან დაკავშირებული საკითხების გაშუქებას.

სამეცნიერო კვლევებითა და ტექნოლოგიური სიახლეებით დაკავებული ინსტიტუტების წარმოქმნა და ზრდა ეკონომიკური თვითკმარობისა და საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის წინაპირობაა. მაგრამ ინტელექტუალური საკუთრების მტკიცე რეჟიმის, ტექნოლოგიის გადაცემისა და ლიცენზირების დახვეწილი საკანონმდებლო და ბიზნეს ექსპერტიზის გარეშე, საქართველოს არ შეუძლია მისი სამეცნიერო და ტექნოლოგიური კვლევის პოპულარიზაცია და შესაბამისი კაპიტალის მოზიდვა.

საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის წინაპირობაა. მაგრამ ინტელექტუალური საკუთრების მტკიცე რეჟიმის, ტექნოლოგიის გადაცემისა და ლიცენზირების დახვეწილი საკანონმდებლო და ბიზნეს ექსპერტიზის გარეშე, საქართველოს არ შეუძლია მისი სამეცნიერო და ტექნოლოგიური კვლევის პოპულარიზაცია და შესაბამისი კაპიტალის მოზიდვა.

## პატენტები

### ძირითადი კონცეფციები

**1. ინჟინრებთან და მეცნიერებთან კავშირის ძირითადი სფერო**  
პატენტები წარმოადგენს იმ კვლევითი და ტექნოლოგიური სამუშაოების დაცვის მთავარ ფორმას, რომელთა შედეგადაც მიიღება ახალი პროდუქტი ან ახალი პროცესი.

### **2. უფლებების მიზანი**

პატენტების მიზანია, ხელი შეუწყოს მეცნიერულ კვლევებსა და საცდელ-კონსტრუქტორულ სამუშაოებს და ეკონომიკურ განვითარებას. ახალი პროდუქტის ან ახალი პროცესის დეტალური აღწერის სანაცვლოდ, გამომგონებელი (ან მისი დამქირავებელი) იღებს ექსკლუზიურ უფლებას აწარმოოს, გამოიყენოს ან გაყიდოს აღნიშნული ახალი პროდუქტი ან მეთოდი იმ ქვეყანაში/ქვეყნებში, სადაც გაიცემა პატენტი.

### **3. უფლებების არსი**

გამომგონებელს ენიჭება ექსკლუზიური უფლება, შეაჩეროს სხვების მიერ აღნიშნული ახალი პროდუქტის ან მეთოდის წარმოება, გამოყენება ან გაყიდვა იმ ქვეყანაში/ქვეყნებში, სადაც გაიცემა პატენტი. შესაბამისად, თუ არანაირი პატენტი ან კანონი არ ზღუდავს გამომგონებელს, მას გააჩნია ექსკლუზიური უფლება აწარმოოს, გამოიყენოს ან გაყიდოს აღნიშნული ახალი პროდუქტი იქ, სადაც მოქმედებს პატენტი.

არც ერთ სხვა პირს არ შეუძლია აწარმოოს, გამოიყენოს ან გაყიდოს აღნიშნული ახალი პროდუქტი ან მეთოდი იმ ქვეყანაში/ქვეყნებში, სადაც გაიცემა პატენტი, თუ მას არა აქვს მინიჭებული უფლებამოსილება პატენტის მფლობელის მიერ.

#### **4. უფლებებთან დაკავშირებული შეზღუდვები**

პატენტებზე მიმაგრებული უფლებები ძალაშია მხოლოდ იმ ქვეყანაში/ქვეყნებში, სადაც გაიცა პატენტი. ნებისმიერ სხვა ქვეყანაში, ნებისმიერ პირს შეუძლია აწარმოოს, გამოიყენოს ან გაყიდოს აღნიშნული ახალი პროდუქტი ან მეთოდი.

პატენტებზე მიმაგრებული უფლებები ძალაშია მხოლოდ განსაზღვრული ვადით. აღნიშნული ვადა იცვლება ქვეყნის მიხედვით; ჩვეულებრივ, ეს ვადა უტოლდება დაახლოებით 20 წელიწადს.

#### **5. უფლებების შეძენასთან დაკავშირებული მოთხოვნები**

უმეტეს ქვეყნებში პატენტები გაიცემა იმხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ პროდუქტი ან მეთოდი აკმაყოფილებს შემდეგ სამ პირობას:

- ა) იგი უნდა იყოს სასარგებლო;
- ბ) იგი უნდა იყოს ახალი;
- გ) იგი უნდა იყოს უცხო (ორიგინალური) და საჭიროებდეს გარკვეულ კვლევებს და/ან შემუშავებას.

**6. საერთაშორისო კონვენციები/შეთანხმებები, რომელთა საფუძველზეც ხდება აღნიშნული უფლებების დარეგულირება**  
განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია სამი შეთანხმება:

#### **ა) პარიზის კონვენცია (1883)**

იგი ადგენს უპირატეს უფლებას. ნებისმიერ პირს, რომელმაც წარადგინა პატენტზე განაცხადი პარიზის კონვენციის წევრ ნებისმიერ ქვეყანაში, შეუძლია აღნიშნული წარდგენიდან ერთი წლის

განმავლობაში წარადგინოს პატენტზე განაცხადები სხვა ქვეყნებში, პირველი განაცხადის წარდგენის თარიღის ბოლო განაცხადის წარდგენის ფაქტიურ თარიღად გამოცხადებით. ამგვარად, მას აქვს დაახლოებით ერთი წელი, რათა გადაწყვიტოს, თუ რომელ ქვეყანაში სურს გააკეთოს განაცხადი პატენტის დაცვაზე და განახორციელოს ამისთვის წინასწარი მოსამზადებელი პროცედურები (როგორცაა მისი თარგმნა აღნიშნული ქვეყნების ოფიციალურ ენებზე)

ბ) შეთანხმება საპატენტო თანამშრომლობაზე (PCT)

”PCT”-ს თანახმად, განცხადებელმა უნდა წარადგინოს მხოლოდ ერთი განაცხადი, სადაც იგი უთითებს (”განსაზღვრავს”) ყველა იმ ქვეყანას, სადაც მას სურს, რომ გააჩნდეს საპატენტო დაცვა.

გ) ევროპის პატენტის კონვენცია (EPC)

ევროპის პატენტის კონვენციის თანახმად, განმცხადებელი წარადგენს მხოლოდ ერთ ევროპულ პატენტზე განაცხადს და მიუთითებს იმ ევროპულ ქვეყნებს, სადაც მას სურს, რომ გააჩნდეს საპატენტო დაცვა.

## 7. დავების ტიპები

დავების უმრავლესობა დაკავშირებულია პრეტენზიებთან პატენტის დარღვევაზე. ”ა” ორგანიზაცია აცხადებს პრეტენზიას, რომ ”ბ” ორგანიზაცია აწარმოებს, იყენებს ან ყიდის პროდუქტს ან მეთოდს იმ ტერიტორიაზე, სადაც ”ა” ორგანიზაციას გააჩნია პატენტი აღნიშნულ პროდუქტზე ან პროცესზე.

პატენტის მფლობელთა უფლებების დაცვის უზრუნველყოფა ხორციელდება სასამართლოებში სარჩელის შეტანის საშუალებით.

## 8. უფლებების გადაცემა

პატენტები შესაძლებელია იქნას გაყიდული ან გაიცეს ლიცენზიები გარკვეული ქვეყნებისთვის და/ან გამოყენებისთვის.

## საავტორო უფლებები

### ძირითადი კონცეფციები

**1. ინჟინრებთან და მეცნიერებთან კავშირის ძირითადი სფერო**  
საავტორო უფლება წარმოადგენს დაცვის ძირითად ფორმას პროგრამული უზრუნველყოფისა და სახელმძღვანელოების შემუშავებისთვის (საავტორო უფლება ასევე გამოიყენება საწარმოო ნიმუშების დასაცავად).

## **2. უფლებების მიზანი**

საავტორო უფლების მიზანია, უზრუნველყოს, რომ იმ დრომ და უნარებმა, რაც დაიხარჯა პროგრამული უზრუნველყოფის (ან საწარმოო ნიმუშის) შემუშავებაზე, სარგებელი მოუტანოს აღნიშნული პროგრამული უზრუნველყოფის (ან საწარმოო ნიმუშის) შემუშავებელს და არა სხვას.

## **3. უფლებების არსი**

ორიგინალური (და არა კოპირებული) პროგრამული უზრუნველყოფის (საწყისი ან ობიექტური კოდი) შემუშავებელს გააჩნია ექსკლუზიური უფლება გამოიყენოს ან მოახდინოს ამ პროგრამული უზრუნველყოფის ლიცენზირება კომერციული მიზნებისთვის. არც ერთ სხვა პირს არ შეუძლია გამოიყენოს ან მოახდინოს აღნიშნული პროგრამული უზრუნველყოფის კოპირება კომერციული მიზნებისთვის, თუ იგი არ არის ამასთან დაკავშირებით უფლებამოსილი საავტორო უფლების მფლობელისაგან.

## **4. უფლებებთან დაკავშირებული შეზღუდვები**

საავტორო უფლება არ იცავს იდეებს, და ვრცელდება მხოლოდ პროგრამული უზრუნველყოფის შემუშავებლების მიერ შედგენილ კომპიუტერულ ენაზე.

საავტორო უფლება არ უკრძალავს სხვებს, შექმნან საკუთარი კომპიუტერული ენა, რათა მიაღწიონ იმავე შედეგებს, რასაც აღწევს არსებული პროგრამული უზრუნველყოფა.

უმეტეს ქვეყნებში საავტორო უფლებების მოქმედებასთან დაკავშირებით არსებობს დროითი შეზღუდვები. აღნიშნული დროითი შეზღუდვები სხვადასხვაგვარია ქვეყნების მიხედვით და, ჩვეულებრივ, შეადგენს დაახლოებით 50 წელს.

## **5. უფლებების შექმნასთან დაკავშირებული მოთხოვნები**

უმეტეს ქვეყნებში:

- ა) უფლებები წარმოიშობა პროგრამული უზრუნველყოფის შემუშავებისთანავე.
- ბ) მიუხედავად იმის, რომ რეგისტრაცია შესაძლოა იყოს სასარგებლო განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც რომელიმე პირი აღძრავს სარჩელს კონკურენტის წინააღმდეგ, იმასთან დაკავშირებით, რომ მან მოახდინა კოპირება ან იყენებს ვინმეს პროგრამულ უზრუნველყოფას, ეს არ არის სავალდებულო.

**6. საერთაშორისო კონვენციები/შეთანხმებები, რომელთა საფუძველზეც ხდება აღნიშნული უფლებების დარეგულირება** (ქვემოთმოცემული ინფორმაცია ამოღებულია მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის (WTO) ვებ-გვერდიდან)

ძიართად შეთანხმებას წარმოადგენს ბერნის 1971 წლის კონვენცია ლიტერატურული ნაწარმოებების შესახებ.

ინტელექტუალური საკუთრების სავაჭრო ასპექტების შესახებ შეთანხმება ("TRIPS") ადასტურებს, რომ:

- ა) საავტორო უფლების დაცვა ვრცელდება გამონათქვამზე (ფორმაზე) და არა იდეებზე, პროცედურებზე და ფუნქციონირების მეთოდებზე ან მათემატიკურ კონცეფციებზე, როგორც ასეთი.
- ბ) საავტორო უფლების დაცვა ვრცელდება კომპიუტერულ პროგრამებზე, იქნება ეს საწყისი კოდი თუ ობიექტის კოდი.

**7. დავების ტიპები**

დავების უმეტესობა ეხება პროგრამულ უზრუნველყოფასთან დაკავშირებული კონტრაფაქციის შესახებ პრეტენზიებს: "ა" ორგანიზაცია აცხადებს პრეტენზიას, რომ "ბ" ორგანიზაცია უნებართვოდ იყენებს "ა" ორგანიზაციის მიერ შემუშავებულ პროგრამულ უზრუნველყოფას. ზოგიერთი დავა დაკავშირებულია ასევე პროგრამული უზრუნველყოფის მოდიფიცირების უფლებასთან: წარმოებული სამუშაოების შექმნა.

საავტორო უფლებების მფლობელთა უფლებების დაცვის უზრუნველყოფა ხორციელდება სასამართლოებში სარჩელის შეტანის საშუალებით.

**8. უფლებების გადაცემა**

ჩვეულებრივ, ხდება პროგრამული უზრუნველყოფის ლიცენზირება და არა გაყიდვა.

”ა” ორგანიზაციას, რომელმაც შექმნა პროგრამული უზრუნველყოფა, შეუძლია:

- 1). გარკვეული გადასახადის გადახდის შემდეგ, ინდივიდუალურ მომხმარებლებს მისცეს ”ა” ორგანიზაციის მიერ შექმნილი პროგრამული უზრუნველყოფის გამოყენების უფლება.
- 2). გარკვეული გადასახადის გადახდის შემდეგ, სხვა ორგანიზაციებს მისცეს ”ა” ორგანიზაციის მიერ შექმნილი პროგრამული უზრუნველყოფის გამოყენების უფლება, მათ შორის ზოგიერთ შემთხვევაში, მისცეს უფლება - მოახდინოს ”ა” ორგანიზაციის მიერ შექმნილი პროგრამული უზრუნველყოფის ჩართვა იმ სიტემებში, რომლებიც შემუშავებულია და იყიდება ”ბ” ორგანიზაციის მიერ.

## კომერციული საიდუმლო

### ძირითადი კონცეფციები

**1. ინჟინრებთან და მეცნიერებთან კავშირის ძირითადი სფერო**  
ახალი პროდუქციის, პროცესების ან ფორმულების გამომგონებლებს შეუძლიათ არ შეიტანონ განაცხადი პატენტებზე და საიდუმლოდ შეინახონ მათი აღმოჩენა.

### 2. უფლებების მიზანი

მაშინ, როდესაც ახალი პროდუქციის, ახალი პროცესების ან ფორმულების ხელახალი ინჟინერინგის ჩატარება სრულიად კანონიერია, უკანონოა (და ბევრ ქვეყანაში ეს ითვლება დანაშაულად) კომერციული საიდუმლოებების მიღების მცდელობა საწარმოო შპიონაჟის, ქურდობის, ქრთამის მიცემის ან ხელშეკრულების დარღვევის საშუალებით.

### 3. უფლებების არსი

კომერციული საიდუმლოს მფლობელებს შეუძლიათ აუკრძალონ სხვებს მათი კომერციული საიდუმლოს უკანონო მიღება, გამჟღავნება ან გამოყენება.

#### **4. უფლებებთან დაკავშირებული შეზღუდვები**

კომერციული საიდუმლოების დაცვა გრძელდება მანამდე, სანამ ინფორმაცია კონფიდენციალურია. როდესაც ინფორმაცია ხდება საჯარო, აქ მთავრდება კომერციული საიდუმლოს დაცვა.

#### **5. უფლებების შექმნასთან დაკავშირებული მოთხოვნები**

იმისათვის, რომ მიიღონ კანონით დადგენილი დაცვა, კომერციული საიდუმლოს მფლობელებმა უნდა მიიღონ სპეციალური ზომები მათი კომერციული საიდუმლოს კონფიდენციალობის უზრუნველყოფის მიზნით.

#### **6. საერთაშორისო კონვენციები/შეთანხმებები, რომელთა საფუძველზეც ხდება აღნიშნული უფლებების დარეგულირება (ქვემოთმოცემული ინფორმაცია ამოღებულია მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის (WTO) ვებ-გვერდიდან)**

”TRIPS”-ის შეთანხმებებით, გაუმჯლავნებელი ინფორმაცია - კომერციული საიდუმლოებები ან ”ნოუ-ჰაუ” - უნდა იყოს დაცული. დაცვა უნდა გამოიყენებოდეს იმ ინფორმაციასთან მიმართებაში, რომელიც წარმოადგენს საიდუმლოს, რომელსაც გააჩნია კომერციული ფასეულობა, რადგან იგი საიდუმლოა და ექვემდებარება შესაბამისი ზომების მიღებას, რათა დარჩეს საიდუმლოდ. შეთანხმების თანახმად, პირს, რომელიც კანონის შესაბამისად ფლობს აღნიშნულ ინფორმაციას უნდა შეეძლოს დაიცვას იგი მისი თანხმობის გარეშე გამჯლავნებისგან, მოპოვებისგან ან სხვათა მიერ გამოყენებისგან..

#### **7. დავების ტიპები**

დავების უმეტესობა დაკავშირებულია ძირითადი პერსონალის სამუშაო ადგილის შეცლასთან.

თანამშრომელი, რომელიც მუშაობდა ”ა” ფირმაში, ფლობდა კომერციულ საიდუმლოს, გაფორმებული ჰქონდა კონფიდენციალობის შესახებ ხელშეკრულება ”ა” ფირმასთან, გადადის სამუშაოდ ”ბ” ფირმაში. რამოდენიმე თვის შემდეგ, ”ბ” ფირმა იწყებს ”ა” ფირმის მსგავსი პროდუქციის წარმოებას. ”ა” ფირმა აცხადებს პრეტენზიას, რომ ”ბ” ფირმამ დაარღვია კომერციულ საიდუმლოსთან დაკავშირებული მისი უფლებები.

## 8. უფლებების გადაცემა

კომერციული სიდუმლოს ან "ნოუ-ჰაუს" მფლობელებს შეუძლიათ გაუზიარონ აღნიშნული სხვებს ლიცენზირების შეთანხმებების საფუძველზე; ლიცენზიის მიმღები ვალდებულია იღებს, დაიცვას კონფიდენციალობა.

### ინფორმაციის კონფიდენციალურობის დაცვის შესახებ შეთანხმების ფორმა

მხარეები:

[კომპანიის სახელი და მისამართი]

და

[თქვენი სახელი და მისამართი]

1. გამომდინარე იქიდან, რომ ორივე მხარე დაინტერესებულია შეხვედრაზე [თქვენი სახელი]-ის ინტელექტუალური საკუთრების შესახებ შესაძლო თანამშრომლობის განხილვაში, შეთანხმება მიღწეულია იმის შესახებ, რომ ყველანაირი ინფორმაცია-იქნება ეს ზეპირი, წერილობითი თუ სხვა სახის-შეთანხმებაში შეტანილი, თუ შეხვედრაზე განხილული, ჩაითვლება კონფიდენციალურად მიმღები მხარის მიერ;
2. მიმღები მხარე არ გაოიყენებს ამ ინფორმაციას არანაირი მიზნით, გარდა ზემოთაღნიშნული თანამშრომლობისა, იმ შემთხვევაში, თუ გამცემი მხარის წერილობითი თანხმობა არ ექნება;
3. ამ შეთანხმებაში იგულისხმება როგორც ტექნიკური, ასევე კომერციული ინფორმაცია, რომელსაც ნებისმიერი მხარე გაამჟღავნებს;
4. ამ შეთანხმებაში არ იგულისხმება ის ინფორმაცია, რომელიც ფართო საზოგადოებისთვისაა ხელმისაწვდომი და რომელსაც ინფორმაციის მიმღები მხარე, სხვა მხარის მიერ მისთვის ამ ინფორმაციის მიწოდებამდე, ფლობდა კანონიერად, ან გამცემი მხარის ჩარევის

გარეშე მას ჰქონდა ეს ინფორმაცია პირდაპირ ან არაპირდაპირ მიღებული;

5. ამ შეთანხმების ორივე მხარე – მეორე მხარის მოთხოვნისამებრ – დააბრუნებს ნებისმიერ დოკუმენტს ან ნივთს, რაც დაკავშირებული იქნება ინფორმაციის გაცემასთან, და არ შეინახავს ასლს არანაირი ფორმით;

6. არც ეს შეთანხმება და არც პირველ მუხლში აღნიშნული ინფორმაციის მარაგი არ წარმოშობს არანაირ ლიცენზიას, უფლებას ან ინტერესს, გამცემი მხარის ინტელექტუალური საკუთრების უფლებასთან მიმართებაში;

7. ამ შეთანხმებაში მითითებული თარიღიდან [XX] წლის შემდეგ თითოეული მხარე გათავისუფლდება ყველა ვალდებულებისაგან, რაც ამ შეთანხმებაშია შეტანილი.

ხელმოწერები:

[თქვენი ხელმოწერა]

[თქვენი საქმიანობა/სავაჭრო დასახელება, საჭიროების შემთხვევაში]

თარიღი

ხელმოწერა [კომპანიის წარმომადგენლის ხელმოწერა]

[კომპანიის სახელი]

თარიღი

**უნივერსიტეტის ან კვლევითი ინსტიტუტის სახელით  
ლიცენზიის გაცემის სარგებლიანობის და სალიცენზიო  
შეთანხმების ანალიზი**

## შეკითხვები, რომლებიც უნდა დაუსვათ საკუთარ თავს შეთანხმების მთელი ტექსტის შესახებ:

- იცით თუ არა, რის გაკეთებას აპირებს ლიცენზიის მიმღები ლიცენზირებული ტექნოლოგიით? თუ არ გესმით ლიცენზიის მიმღების გეგმები კომერციალიზაციასთან დაკავშირებით, შეიძლება მოგვიანებით აღმოჩნდეს, რომ შეთანხმება არ ითვალისწინებს იმ შემოსავალს, რომელსაც თქვენი დაწესებულება ელის.
- გამორჩენილია რაიმე? შესაძლოა შეთანხმების ცალკეული დებულებები გამართული იყოს, მაგრამ ზოგიერთი, თქვენთვის საჭირო, შეიძლება სულაც არ იყოს მასში შეტანილი.

**წარმოდგენილია თუ არა ყველა მხარე?** მაგალითად, თუკი ლიცენზირებული ტექნოლოგია რამდენიმე უნივერსიტეტისა და კვლევითი ინსტიტუტის ერთობლივ მფლობელობაშია, შესაძლოა, თითოეულ მათგანს მოუწიოს მისი ხელმოწერა.

## რა კითხვები უნდა დაუსვათ თქვენს თავს თითოეული დებულების შესახებ:

- ზუსტად ასახავს თუ არა დებულება ორი (ან ყველა) მხარის გარიგებას? ეს კარგი შეკითხვაა მიუხედავად იმისა, თუ რომელი მხარე აგებს პასუხს სალიცენზიო შეთანხმების შემუშავებაზე. თუნდაც შეთანხმება თქვენი იურისტის მიერ იყოს შემუშავებული, მან შეიძლება არასწორად გაიგო გარიგება.
- საზიანოა თუ არა შეთანხმება თქვენი დაწესებულებისათვის? არსებობს თუ არა რაიმე გარემოება, თუნდაც მხოლოდ სამომავლო, რის გამოც დებულება შეიძლება საზიანო აღმოჩნდეს თქვენი უნივერსიტეტისა ან კვლევითი ინსტიტუტისთვის და ან ხელი შეუშალოს მას მის შესრულებაში?
- შეძლებს თუ არა თქვენი დაწესებულება დებულების შესრულებას შეთანხმების მოქმედების მთელს პერიოდში? ხანდახან ვალდებულება, რომელიც მისაღები ჩანს სალიცენზიო შეთანხმების პერიოდის დასაწყისში, შესაძლოა სახიფათო აღმოჩნდეს მომავალში. მაგალითად, არის თუ არა სამომავლო სრულყოფის პირობა თავად სრულყოფის განმარტების გარეშე?
- ხომ არ არის დებულება მეტისმეტად შეზღუდული? ხომ არ არის გამოტოვებული რაიმე ისეთი, რაც თქვენ გესაჭიროებათ?
- ხომ არ არის დებულება მეტისმეტად გავრცობილი? ხომ არ მოიცავს იგი რაიმე ისეთს, რის გამოტოვებაც ისურვებდით?

- ხომ არ არის იგი ორაზროვანი? თუ ორი საღად მოაზროვნე ადამიანი ვერ თანხმდება იმაზე, თუ რას გულისხმობს დებულება, იგი შესაცვლელია.
- ხომ არ ეწინააღმდეგება იგი რომელიმე სხვა დებულებას? ხანდახან ორი დებულება შესაძლოა თავისთავად გამართული იყოს, მაგრამ შეთანხმების მთელ კონტექსტში პრობლემებს ქმნიდეს.
- ხომ არ ეწინააღმდეგება იგი ლიცენზიის გამცემის რომელიმე ვალდებულებას? მაგალითად, თუ ლიცენზირებული ტექნოლოგია შეიქმნა დაფინანსებული კვლევის განმავლობაში, უნივერსიტეტის ან კვლევითი ინსტიტუტის ვალდებულება ლიცენზიის მიმღების მიმართ შესაძლოა არ შეესაბამებოდეს ინსტიტუტის ვალდებულებებს კვლევის დაფინანსებლის მიმართ.
- ხომ არ შეზღუდავს დებულება თქვენი კვლევითი ინსტიტუტის მიერ ამ ან სხვა ტექნოლოგიის ლიცენზირებას მომავალში? მაგალითად, ეს შესაძლოა მოხდეს, თუ ლიცენზირებული ტექნოლოგია მეტისმეტად ფართოდაა განმარტებული.
- ხომ არ შეუშლის ხელს დებულება თქვენი კვლევითი დაწესებულების რომელიმე სხვა საქმიანობას? ეს შესაძლოა მოხდეს, როდესაც ლიცენზია ექსკლუზიურია და შეთანხმება არ ითვალისწინებს ლიცენზიის გამცემის მიერ ლიცენზირებული ტექნოლოგიის გამოქვეყნების ან მისი კვლევის მიზნით გამოყენების უფლების შენარჩუნებას.
- რისთვის სჭირდება მეორე მხარეს ეს დებულება? თუ პასუხი ამ შეკითხვაზე ბუნდოვანია, დასვით შეკითხვა!
- ღირს კი მასზე კამათი? ხანდახან, თუ დაეთანხმეთ არახელსაყრელ, მაგრამ თქვენთვის არც თუ ისე მნიშვნელოვან დებულებას, მეორე მხარე დათანხმდება მისთვის ხელსაყრელ და მნიშვნელოვან დებულებას.
- თქვენი აზრით, როგორი იქნებოდა უკეთესი დებულება? თუ არ ეთანხმებით რომელიმე დებულებას, უნდა შესთავაზოთ მისი სანაცვლო.

## ტექნოლოგიის სალიცენზიო ხელშეკრულების სტრუქტურა და ფუნქცია

ავტორი ენ ჯ. რობერსონი<sup>2</sup>

<sup>2</sup> ენ ჯ. რობერსონმა მიიღო სამართლის ხარისხი ტენესის უნივერსიტეტში 1979 წელს და დაჯილდოვდა სამართლის კოლეჯის მიერ უმაღლესი ჯილდოთი. ის მუშაობდა იურიდიულ ფირმაში, რომელიც სპეციალიზირებული იყო დარღვევებზე სამედიცინო სფეროში. 1983

ტექნოლოგიის სალიცენზიო ხელშეკრულების მიზანია ერთმა მხარემ (ლიცენზიარმა) მიანიჭოს მეორე მხარეს (ლიცენზიატს) ლიცენზიარის ტექნოლოგიის გამოყენების კონკრეტული უფლებები და განსაზღვროს პირობები, რომელთა შესაბამისადაც განხორციელდება ასეთი გამოყენება.

მიმოხილულია სხვადასხვა ტიპის დებულებები, რომლებიც ჩვეულებრივ გამოიყენება ტექნოლოგიის ლიცენზიის ხელშეკრულებაში იმ თანმიმდევრობით, რა თანმიმდევრობითაც ისინი, როგორც წესი, მოცემულია ამ ტიპის ხელშეკრულებაში, დაწყებული კონკრეტული გარიგებისთვის დამახასიათებელი დებულებებით და დასრულებული ზოგადი ხასიათის პირობებით, რომლებიც მოცემულია თითქმის ყველა ხელშეკრულებაში. განსაკუთრებული ყურადღება გამახვილებულია ფინანსურ სტრუქტურაზე, რომელიც, არის მთავარიდან უმთავრესი. ამ მეთოდის მიზანია არა მხოლოდ შეუქმნას მკითხველს არსებითი წარმოდგენა იმის შესახებ, თუ როგორ დგება სალიცენზიო ხელშეკრულება, არამედ უზრუნველყოს ის ინსტრუმენტებით, რომელთა გამოყენებითაც ის შეძლებს თავად აწარმოოს მოლაპარაკებები საკუთარი ტექნოლოგიის ლიცენზიის გარიგებასთან დაკავშირებით.

### ძირითადი დებულებები

ძირითადი დებულებების თავი არის ნებისმიერი ხელშეკრულების პირველი ნაწილი შესავალი პარაგრაფის შემდეგ, რომელშიც განსაზღვრულია მხარეები. სწორედ ამ თავში არის აღწერილი ხელშეკრულების მიზანი და მოცემულია ყველა ფაქტი, რომელიც უკავშირდება ხელშეკრულებას. ამ თავს შეიძლება ეწოდებოდეს “ძირითადი დებულებები”, “პრემბულა”, შეიძლება იწყებოდეს სიტყვით “ვინაიდან” ან სულაც არ ჰქონდეს სათაური.

---

წელს მან დაიწყო თავისი მრავალწლიანი კარიერა ტექნოლოგიის ტრანსფერის მიმართულებით და მუშაობდა ტენესის უნივერსიტეტის კვლევების ფონდში. 1992-2003 წლებში ენი მუშაობდა კორპორაციის პრეზიდენტად. მისი მოვალეობები მოიცავდა უნივერსიტეტის კვლევითი პროგრამების შედგენად მიღებული ახალი ტექნოლოგიების დააბტენტებასა და კომერციალიზაციას; ეკონომიკური განვითარების ხელშეწყობასა და კერძო მრეწველობასთან პარტნიორობის დამყარებას. 1990 წლიდან, მისი კერძო სამართლის პრაქტიკა დაიწყო ლიცენზირების საკითხებით; ენ. რობერტსონს დიდი გამოცდილება აქვს მიღებული 25 წლის პრაქტიკით ტექნოლოგიის ტრანსფერის საქმეში, განსაკუთრებით ზედაპირულ დამუშავებებსა (ლაზერი, პლაზმა, იზოლატორი, ელექტროსტატიკი) და ბიოსამედიცინო ტექნოლოგიებში (თერაპია, დიაგნოსტიკა, ვაქცინები, მედიკამენტის მიწოდების სისტემები).

## განმარტებები

ამ თავში განმარტებულია სალიცენზიო ხელშეკრულებაში გამოყენებული ტერმინები. ლიცენზიის მინიჭებისა და ფინანსური დეულებების შემდეგ, ეს შეიძლება იყოს ხელშეკრულების ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაწილი, ვინაიდან ისეთი ტერმინების განმარტება, როგორცაა “ლიცენზირებული პროდუქტი”, “ლიცენზირებული პატენტი” და “ლიცენზირებული გამოყენების სფერო” უმნიშვნელოვანესია ხელშეკრულების არსისთვის. ზოგი მნიშვნელოვანი ტერმინის განმარტების ნიმუში იხილეთ ქვემოთმოცემულ მაგალითებში 2-5.

## ლიცენზიის მინიჭება

ლიცენზიის მინიჭების მუხლში განსაზღვრულია ტექნოლოგიასთან დაკავშირებულ რომელ კონკრეტულ უფლებებს ითვალისწინებს ლიცენზია. როგორც წესი, ამ თავში ასევე განსაზღვრულია ამ უფლებების ექსკლუზიურობა ან არაექსკლუზიურობა და დასაშვებია თუ არა ქველიცენზიის გაცემა, ასევე მითითებულია, სად და რა მიზნით შეიძლება ლიცენზიის გამოყენება.

იხილეთ მაგალითი:

**მაგალითი1.:** წინამდებარე ხელშეკრულების პირობების შესაბამისად, “ლიცენზირებული პროდუქტის” “ლიცენზირებული გამოყენების სფეროში” “ლიცენზირებულ ტერიტორიაზე” წარმოების, გამოყენების, იმპორტის, გასაყიდად შეთავაზების და გაყიდვის მიზნით, “ლიცენზიარი” გადასცემს “ლიცენზიატს” ექსკლუზიურ ლიცენზიას ლიცენზირებული პატენტების ფარგლებში ქველიცენზიის უფლებით და არაექსკლუზიურ ლიცენზიას ლიცენზირებული ნოუ-ჰაუს ფარგლებში ქველიცენზირების უფლებით.

## ტექნოლოგიის ლიცენზიის ხელშეკრულების საგანი

ტექნოლოგიის ლიცენზიის ხელშეკრულების საგანს წარმოადგენს სალიცენზიო ტექნოლოგიის მატერიალური და არამატერიალური აქტივები. პირველ მაგალითში ხელშეკრულების საგანია ლიცენზირებული პატენტები და ლიცენზირებული ნოუ-ჰაუს, თუმცა სხვადასხვა გარემოებებში ეს შეიძლება იყოს საავტორო უფლებები, სავაჭრო ნიშნები, მასალები, ორგანიზმები და ა.შ. აუცილებელია

ხელშეკრულების საგნის კარგად განსაზღვრა, ვინაიდან ეს წარმოადგენს ხელშეკრულების საფუძველს.

რამოდენიმე მაგალითი:

**მაგალითი 2:** “ლიცენზირებული პატენტები” ნიშნავს დანართ “ა”-ში ჩამოთვლილ შეერთებული შტატების პატენტის განაცხადებს და ნებისმიერ გაყოფის, გაგრძელების ან გადამოწმების შესახებ განაცხადს და ყოველ პატენტს, რომელიც გაიცემა ან ხელახლა გაიცემა ნებისმიერი ზემოთხსენებული პატენტის განცხადის საფუძველზე. ნებისმიერ მოქმედ ლიცენზირებულ პატენტთან დაკავშირებული მოთხოვნა ჩაითვლება კანონიერად თუ მისი უკანონობა არ დადგინდება კომპეტენტური იურისდიქციის სასამართლოს საბოლოო გადადწყვეტილებით, რომელიც არ ექვემდებარება გასაჩივრებას. “ლიცენზირებული პატენტების” შემთხვევაში დაუშვებელია პატენტის განაცხადის ან პატენტის ნაწილობრივი გაგრძელება.

**მაგალითი 3:** “ლიცენზირებული ნოუ-ჰაუ” ნიშნავს ხელშეკრულების ვადის განმავლობაში “ლიცენზიარის” საკუთრებაში არსებულ ან მის მიერ კონტროლირებულ დაუპატენტებელ ტექნიკურ მონაცემებს, ინფორმაციას, ცოდნას, მეთოდებს, ან პროცესებს, რომლებსაც ლიცენზიარი გაუმჟღავნებს ლიცენზიატს და რომლებიც საჭირო ან გონივრულობის ფარგლებში სასარგებლოა ლიცენზირებული პატენტის გამოყენებისთვის. “ლიცენზირებული ნოუ-ჰაუ” შეიძლება იყოს ან არ იყოს კონფიდენციალური.

### ლიცენზიის ექსკლუზიურობა

ლიცენზია შეიძლება იყოს არაექსკლუზიური ან ექსკლუზიური. თუ ის არაექსკლუზიურია, ლიცენზიარი უფლებამოსილია ერთიდაიგივე საგანთან დაკავშირებული ერთიდაიგივე უფლებები გადასცეს ერთდროულად რამოდენიმე ლიცენზიატს. მეორეს მხრივ, თუ ლიცენზია ექსკლუზიურია, ლიცენზიარს არ შეუძლია ხელშეკრულების მოქმედების განმავლობაში გადასცეს ეს უფლებები ვინმეს, გარდა ლიცენზიატისა. თავად ლიცენზიარსაც არ შეუძლია გამოიყენოს ლიცენზირებული უფლებები თუ ხელშეკრულებაში ეს საგანგებოდ არ არის განსაზღვრული (და ამ შემთხვევაში ასეთ უფლებებს ეწოდება “შენარჩუნებული უფლებები”) ან თუ ლიცენზიის გადაცემის მუხლში განსაზღვრულია, რომ ლიცენზიატის ექსკლუზიური უფლებები შეზღუდულია გამოყენების კონკრეტული სფეროთი და გეოგრაფიული

ტერიტორიით, თუმცა ლიცენზიარს შეუძლია გასცეს დამატებითი ლიცენზიები გამოყენების სხვა სფეროში ან სხვა ტერიტორიაზე.

ლიცენზიატები ჩვეულებრივ ცდილობენ მოიპოვონ ექსკლუზიური ლიცენზიები, რათა მინიმუმამდე დაიყვანონ კონკურენცია, მაშინ როცა, ლიცენზიარებს ყოველთვის ურჩევნიათ არაექსკლუზიური ლიცენზიების გაცემა, რათა ერთიდაიგივე ტექნოლოგიასთან დაკავშირებით მრავალჯერ მიიღონ როიალთი. ხელშეკრულების მოქმედების ვადაში ამ დაპირისპირებული ინტერესების დასაბალანსებლად, ლიცენზია შეიძლება თავდაპირველად იყოს ექსკლუზიური, ხოლო რაიმე კონკრეტული მოვლენის დადგომის ან განსაზღვრული დროის გასვლის შემდეგ შეიძლება გარდაიქმნას არაექსკლუზიურ ლიცენზიად. ის შეიძლება იყოს ექსკლუზიური ერთ გეოგრაფიულ ტერიტორიაზე ან გამოყენების სფეროში და არაექსკლუზიური სხვა ტერიტორიაზე ან სხვა სფეროში. როგორც ნახვენებია პირველ მაგალითში, ლიცენზია შეიძლება იყოს ექსკლუზიური ხელშეკრულების საგნის ერთ ნაწილთან დაკავშირებით და არაექსკლუზიური ხელშეკრულების საგნის სხვა ნაწილთან დაკავშირებით. შესაძლებლობები უსასრულოა.

## მესამე მხარის უფლებები

ხშირად ლიცენზიარს სურს გასცეს ლიცენზია ტექნოლოგიაზე, რომელთანაც ბევრი რამ არის დაკავშირებული. შესაძლებელია, რომ მთავრობა ფლობდეს არაექსკლუზიურ ლიცენზიას ტექნოლოგიაზე, იმიტომ რომ ის იყო შექმნილი სახელმწიფო დაფინანსებით ან შესაძლებელია, რომ ლიცენზიარი ფლობს ერთ-ერთ ლიცენზირებულ პატენტს სხვა მხარესთან ერთად. ამ შემთხვევებში, ლიცენზიარი უნდა იყოს ყურადღებით, რომ არ მისცეს ლიცენზიატს უფლებები, რომლებიც შეუსაბამოა იმ უფლებებთან, რომელთაც უკვე ფლობს ვინცე სხვა. ზოგჯერ ეს იმას ნიშნავს, რომ ლიცენზიარს საერთოდ არ შეუძლია ლიცენზიის გაცემა, მაგრამ ჩვეულებრივ შესაძლებელია ხელშეკრულების იმდაგვარად შედგენა, რომ თავიდან იქნას აცილებული ყველა პოტენციური კონფლიქტი.

## ქველიცენზირება

ლიცენზიატს არა აქვს ქველიცენზიის გაცემის უფლება (ანუ მესამე მხარისთვის ლიცენზირებული უფლებების ნაწილობრივ ან სრულად

გადაცემა) თუ ამას არ ითვალისწინებს ხელშეკრულება. თუ ქველიცენზირება დასაშვებია, ლიცენზიის ხელშეკრულება თითქმის ყოველთვის შეიცავს დამატებით დებულებებს, რომლებშიც აღწერილია ქველიცენზირების პირობები. მაგალითად, ლიცენზიის ხელშეკრულებებში ჩვეულებრივ განსაზღვრულია, რომ ქველიცენზირება დაექვემდებარება მთავარი ლიცენზიის ხელშეკრულების პირობებს, რომ ქველიცენზიატებს არ შეუძლიათ ქველიცენზიების გაცემა, და რომ ლიცენზიატი აგებს პასუხს ქველიცენზიატის ქმედებებზე თუ უმოქმედობაზე. ამ დებულებების საშუალებით ლიცენზიარი უკეთ აკონტროლებს ლიცენზიის გამოყენებას. ნებისმიერ შემთხვევაში ხელშეკრულებაში მკაფიოდ უნდა იყოს განსაზღვრული, თუ რა მოუვა ქველიცენზიას ძირითადი ლიცენზიის ხელშეკრულების შეწყვეტის შემთხვევაში (ანუ ექნება თუ არა ქველიცენზიატს ქველიცენზიის გაგრძელების უფლება და თუ ექნება, რა ვითარებაში).

### გამოყენების სფერო

როგორც ნახვენებია პირველ მაგალითში, ლიცენზიის მინიჭების მუხლის შესაბამისად ლიცენზიატის მიერ ლიცენზიის გამოყენება შეიძლება იზღუდებოდეს კონკრეტული გამოყენების სფეროთი, როგორცაა ტექნიკური სფერო ან ბაზრის სექტორი, რომლის ფარგლებშიც ლიცენზიატს შეუძლია მუშაობა. ქვემოთ მოცემულია გამოყენების სფეროს განმარტების მაგალითი:

**მაგალითი 4:** “ლიცენზირებული გამოყენების სფერო” ადამიანის გულის დაავადებათა დიაგნოსტიკისას:

თუ ლიცენზია მოიცავს ახალი ტიპის სამედიცინო ტესტს, ლიცენზიატს, რომელსაც აქვს უფლება გამოიყენოს ლიცენზია მხოლოდ განსაზღვრულ გამოყენების სფეროში, ექნება უფლება გამოიყენოს ეს ტესტი მხოლოდ ადამიანის გულის დაავადებათა დიაგნოსტიკისთვის მაშინაც კი, თუ ამ ტესტის გამოყენება შესაძლებელია მრავალი სხვა დანიშნულებითაც. მიუხედავად იმისა, რომ ლიცენზიატს აქვს ადამიანის გულის დაავადებათა დიაგნოსტიკის ექსკლუზიური უფლებები, ლიცენზიარს შეუძლია სხვა პირს მიანიჭოს ახალი ტესტის მარკეტინგისა და გაყიდვის უფლება განსხვავებული დანიშნულებით გამოყენებისთვის, მაგალითად ცხოველების დაავადებათა დიაგნოსტიკისათვის.

### ლიცენზიის ფუნქციონირების ტერიტორია

ლიცენზიარები ხშირად აწესებენ შეზღუდვას ლიცენზიის გამოყენებაზე და განსაზღვრავენ კონკრეტულ გეოგრაფიულ ტერიტორიას, რომელზეც დასაშვებია ლიცენზიის გამოყენება.

**მაგალითი 5:** “ლიცენზირებული ტერიტორია”, შესაბამისი სახელშეკრულებო განმარტებით, ნიშნავს შეერთებულ შტატებს და კანადას.

ამ ტერიტორიული შეზღუდვის თანახმად, ლიცენზიატს ეკრძალება ლიცენზირებული პროდუქციის წარმოება, გამოყენება ან გაყიდვა იაპონიაში ან ევროკავშირში ან ნებისმიერ სხვა ქვეყანაში გარდა შეერთებული შტატებისა და კანადისა. თუმცა ლიცენზიარი იტოვებს უფლებას გასცეს ლიცენზიები სხვა ქვეყნებში და თუ პირველადი ლიცენზია არის არაექსკლუზიური, ლიცენზიარს შეუძლია დამატებითი ლიცენზიების გაცემა შეერთებულ შტატებში და კანადაში.

## ფინანსური სტრუქტურა

ტექნოლოგიის სალიცენზიო ხელშეკრულების ფინანსური პირობები შეიძლება იყოს ძალიან მარტივი და პირდაპირი (“ლიცენზიატი” გადაუხდის “ლიცენზიარს” 1 აშშ დოლარს მსოფლიოს ნებისმიერ ქვეყანაში გაყიდულ ყოველ ლიცენზირებულ პროდუქტში) ან შეიძლება იყოს ისეთი რთული, რომ მათი გაგებისთვის საჭირო იყოს მათემატიკის საფუძვლიანი ცოდნა. თუმცა, საბოლოო შედეგის სირთულის მიუხედავად, ფინანსური სტრუქტურის ძირითადი კომპონენტები რაოდენობრივადაც არ არის ბევრი და გასაგებადაც არ არის რთული. ნიუანსები ხშირად გამოტოვებულია, თუმცა ისინი გასაგები გახდება ამ სექციის ბოლოს მოცემული კითხვებიდან.

## აუანსად გადახდილი სალიცენზიო გადასახადი

ხშირად დიდი დროა საჭირო იმისთვის, რომ ახალ ტექნოლოგიაზე დაფუძნებული პროდუქტი მოხვდეს ბაზარზე და შესაძლებელი გახდეს როიალტის შემოსავლის მიღება, ზოგჯერ ამას სჭირდება ათი, ზოგ სფეროში კი მეტი წელიც. სწორედ ამიტომ, ლიცენზიარები ხშირად

ითხოვენ სალიცენზიო გადასახადის ავანსად გადახდას, რომელიც ხშირად არ ექვემდებარება დაბრუნებას და რომლის გადახდაც ჩვეულებრივ ხდება ლიცენზიის ხელშეკრულების აღსრულებიდან მოკლე ვადაში. ავანსად გადახდილი სალიცენზიო გადასახადის ოდენობა ჩვეულებრივ განისაზღვრება ისეთი ფაქტორებით, როგორცაა ლიცენზირებული ტექნოლოგიის განვითარების ეტაპი, ლიცენზიარის მიერ გაღებული წინასწარი ხარჯები, ლიცენზიის ექსკლუზიურობა ან არაექსკლუზიურობა, ლიცენზიატის გადახდისუნარიანობა, პოტენციური ბაზრის ზომა და ხარჯები, რომელთაც ლიცენზიატი სავარაუდოდ გაიღებს ტექნოლოგიის შემდგომი განვითარებისთვის. მხარეთა შეთანხმებით ავანსად გადახდილი სალიცენზიო გადასახადი შეიძლება შედგებოდეს ნაღდი ფულისგან, აქციებისგან, ურთიერთლიცენზირებისაგან (როდესაც ყოველი მხარე იღებს ლიცენზიას მეორე მხარის ინტელექტუალური საკუთრების უფლებებზე), ან ნებისმიერი სხვა ღირებული ნივთისგან.

**შენიშვნა:** ვინაიდან ლიცენზიატებს გასაგები მიზეზების გამო სურთ გადაღონ გადახდა იმ დრომდე, სანამ ისინი მიიღებენ შემოსავალს ლიცენზირებული ტექნოლოგიის კომერციალიზაციიდან, ლიცენზიარები ხშირად განიხილავენ ავანსად გადასახდელ სალიცენზიო გადასახადს როგორც ლიცენზიატის მიერ ტექნოლოგიაში ჩადებული “ინვესტიციის” ნაწილს და ლიცენზიატის მიერ ამ გადასახადის გადახდისგან თავის შეკავება ხშირად აღიქმება პროექტთან დაკავშირებული ვალდებულების შეუსრულებლობად.

### ეტაპობრივი გადასახადები

ეტაპობრივი გადასახადები, უფრო იშვიათია ვიდრე ავანსად გადასახდელი სალიცენზიო გადასახადი, ჩვეულებრივ ექვემდებარება გადახდას სალიცენზიო ხელშეკრულების საწყის ვადაზე და წარმოადგენს ლიცენზიარის კომპენსაციას და ამასთანავე სტიმულს აძლევს ლიცენზიატს, რომ მთელი ძალისხმევა მიმართოს პროდუქტის სტიმულირებისაკენ. ეს გადასახადები ჩვეულებრივ ექვემდებარება გადახდას კომერციალიზაციის პროცესში კონკრეტული მოვლენის (ეტაპის) დადგომისას. თუ ლიცენზიატი ვერ განახორციელებს ამ ეტაპს, ან ვერ შეიძლებს ეტაპობრივი გადასახადის გადახდას ლიცენზიის ხელშეკრულების მოთხოვნების შესაბამისად, ლიცენზიარს ჩვეულებრივ აქვს უფლება შეწყვიტოს ხელშეკრულება, ან ზოგ შემთხვევაში შეცვალოს ექსკლუზიური ლიცენზია არაექსკლუზიური ლიცენზიით. ეს აძლევს ლიცენზიარს

შესაძლებლობას კვლავ მოიპოვოს კონტროლი ტექნოლოგიაზე და გადასცეს ლიცენზია ვინმე სხვას. სწორედ ამიტომ, ლიცენზიარები ხშირად დებენ ხელშეკრულებაში ვალდებულებების გულმოდგინედ შესრულების შესახებ დებულებებს და ეტაპების გრაფიკს იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ეტაპების შესრულებისას არ არის გათვალისწინებული გადასახადების გადახდა. ქვემოთ მოცემულია ვალდებულების გულმოდგინედ შესრულების დებულება, რომელიც ითვალისწინებს ეტაპობრივ გადახდებს:

**მაგალითი 6:** ხელშეკრულების ვადის განმავლობაში, ლიცენზიატი ყველა ღონეს იხმარს “ლიცენზირებული პროდუქტის” “ტერიტორიაზე” განვითარების, წარმოებისა და გაყიდვისათვის. გარდა ამისა, ლიცენზიატი მითითებულ ვადაში შეასრულებს ყველა ქვემოთმოცემულ ეტაპს. ყოველი ეტაპის დასრულებიდან ოცდაათი (30) დღის ვადაში ლიცენზიატი გაუგზავნის წერილობით შეატყობინებას ლიცენზიარს და ასეთ შეტყობინებაში მოცემული იქნება საკმარისი ინფორმაცია იმისთვის, რომ ლიცენზიარმა განსაზღვროს შესრულდა თუ არა ეტაპი სრულად; და ამ ხელშეკრულების შესაბამისად გადასახდელ ყველა სხვა გადასახადთან ერთად, ქვემოთმოცემული გრაფიკის შესაბამისად გადაუხდის ლიცენზიარს ასეთ ეტაპთან დაკავშირებულ გადასახადს, რომელიც არ ექვემდებარება დაბრუნებას:

ეტაპი	თანხა
პირველი ეტაპი: --- დღეს ან მანამდე ლიცენზიატი დაასრულებს ლიცენზირებული პროდუქტის სრულად ფუნქციონალური პროტოტიპის შექმნას;	\$ 5,000
მეორე ეტაპი: --- დღეს ან მანამდე ლიცენზიატი დაასრულებს ლიცენზირებული პროდუქტის საცდელ ექსპლუატაციას მინიმუმ სამ (3) ადგილზე;	\$ 10,000
შესამე ეტაპი: --- დღეს ან მანამდე ლიცენზიატს დასრულებული ექნება ლიცენზირებული პროდუქტის პირველი კომერციული გაყიდვა	\$ 20,000

## როიალთი

ტექნოლოგიის ლიცენზიების უმრავლესობა გულისხმობს ლიცენზიარისთვის როიალთის გადახდას, რომელიც გარკვეულწილად ეფუძნება ლიცენზიის გამოყენებას. მაგალითად, ლიცენზიატს შეიძლება მოსთხოვონ გარკვეული თანხის გადახდა ყოველი ერთეულისთვის, რომელიც იწარმოება ლიცენზირებული პროცესის გამოყენებით; იმისთვის, რომ ლიცენზიატს ჰქონდეს უფლება გააგრძელოს ლიცენზირებული ტექნოლოგიის გამოყენება, ლიცენზიატი შეიძლება იყოს ვალდებული გადაიხადოს კონკრეტული თანხა დაწესებული ინტერვალებით ან კონკრეტული მოვლენის დადგომისას; ან ლიცენზიატი შეიძლება ვალდებული იყოს გადაუხადოს ლიცენზიარს პროცენტი განსაზღვრული როიალთიდან, რომელიც ეფუძნება ლიცენზიატის წარმოების ხარჯებს, სუფთა გაყიდვის შემოსავალს ან შემოსავალს ქველიცენზიიდან.

როიალთის განაკვეთები დადგენის შემდეგაც შეიძლება არ იყოს საბოლოო. უფრო რთულ გარიგებებში, დროთა განმავლობაში განაკვეთი შეიძლება გაიზარდოს ან შემცირდეს ან შეიძლება შეიცვალოს ისეთი ფაქტორების საფუძველზე, როგორცაა კონკრეტულ საანგარიშო პერიოდში გადახდილი როიალთის საერთო ოდენობა ან გაყიდული ლიცენზირებული პროდუქტების მთლიანი რაოდენობა.

## მიმდინარე როიალთი

ტექნოლოგიის ლიცენზიის ხელშეკრულებებში ყველაზე ხშირად გამოიყენება მიმდინარე როიალთის გადახდა ლიცენზიატის მიერ ლიცენზირებული პროდუქტის სუფთა გაყიდვების პროცენტულობის საფუძველზე. ქვემოთ მოცემულია ტიპური დებულება სუფთა გაყიდვების შესახებ:

**მაგალითი 7:** “სუფთა გაყიდვები” ნიშნავს ლიცენზიატის, მისი აფილირებული პირების და ქველიცენზიატების მიერ ლიცენზირებული პროდუქტის გამოყენების, გაყიდვის, ლიზინგის, სხვაგვარად გადაცემის ან განკარგვის ან ლიცენზირებული ტექნოლოგიის გამოყენებით მომსახურების გაწევის შედეგად მიღებულ მთლიან შემოსავალს (როგორც ნაღდი, ასევე უნაღდო). “სუფთა გაყიდვები” არ მოიცავს ქვემოთმოცემულ შემთხვევებს, თუ ისინი რეალურად განეკუთვნება

კონკრეტულ გაყიდვას, მოცემულია მთლიან შემოსავალში და ექვემდებარება ცალკე გადახდას:

(ა) ანაზღაურება (თანხის დაბრუნება), რომელიც ჩვეულებრივ ექვემდებარება დაბრუნებას საბითუმო შესყიდვისას, ნაღდი ფულით განხორციელებული გადახდა და დაუყოვნებლივ განხორციელებული გადახდა;

(ბ) მომხმარებლის მიერ დაწუნებული, დაბრუნებული ან განადგურებული ლიცენზირებული პროდუქტის საფასურის დაბრუნება, რომელიც ჩვეულებრივ ექვემდებარება დაბრუნებას;

(გ) გაყიდვის, ტარიფის მოსაკრებელი და გამოყენების გადასახადი;

(დ) საერთაშორისო ტრანსპორტირების ხარჯები;

(ე) ექსპორტის ლიცენზიების ხარჯი, იმპორტის გადასახადი და

(ვ) დამატებითი ღირებულების გადასახადი.

“სუფთა გაყიდვების” გამოანგარიშების მიზნებისთვის არ იქნება გამოქვითული არც ერთი სხვა ხარჯი.

აღსანიშნავია, რომ “სუფთა გაყიდვები” არ ნიშნავს “სუფთა მოგებას”. სუფთა მოგების დასადგენად საერთო შემოსავლიდან დასაშვები დაქვითვა მოიცავს დაწეების ხარჯებს, სამუშაო ხარჯებს, კაპიტალის ხარჯებს და ინვენტარის ხარჯებს, ანუ ბიზნესის წარმოებასთან დაკავშირებულ ზოგად ხარჯებს. ამის საპირისპიროდ, სუფთა გაყიდვების დასადგენად საერთო შემოსავლიდან დაქვითვას ექვემდებარება მომხმარებლისგან მიღებული თანხები, რომლებიც არ არის გადახდილი ლიცენზირებული პროდუქტისთვის (გადასახადები, მოსაკრებლები, ტრანსპორტირება და ა.შ.) და თანხები, რომლებიც არ განეკუთვნება საერთო შემოსავალს, იმიტომ რომ ისინი დაუბრუნეს მომხმარებელს. ეს დაქვითვები არ მოიცავს ბევრად უფრო დიდ ხარჯებს, როგორცაა ლიცენზირებული პროდუქტების განვითარების, წარმოების, დაპატენტების და მარკეტინგის ხარჯები – ანუ ხარჯები, რომლებიც დაექვემდებარებოდა დაქვითვას იმ შემთხვევაში, თუ როიალტი დაფუძნებული იქნებოდა სუფთა მოგებაზე. შესაბამისად, ცხადია, რომ “სუფთა გაყიდვები” რეალურად უფრო ახლოს არის

საერთო შემოსავალთან, ვიდრე სუფთა მოგებასთან. ამდენად, რატომ განვსაზღვრავთ როიალტის “სუფთა გაყიდვების” და არა სუფთა მოგების საფუძველზე? იმიტომ რომ, “სუფთა გაყიდვების” ცნების განსაზღვრა ხელშეკრულებაში და შესრულება ცხოვრებაში უფრო მარტივია, განსხვავებით სუფთა მოგების ცნებისაგან. [სუფთა მოგების განსაზღვრის სირთულე არის ერთ-ერთი მიზეზი იმისა, რომ აშშ-ს საშემოსავლო გადასახადის კოდექსი შედგება მილიონზე მეტი სიტყვისგან. ბიზნესი იბეგრება სუფთა მოგების საფუძველზე, და კოდექსი მუდმივად იზრდება, ვინაიდან კანონმდებლები ცდილობენ ზუსტად აღწერონ რას ნიშნავს ეს].

სუფთა გაყიდვების განმარტების მიზანია როიალტის საფუძვლის განსაზღვრა, რაც არის სრული (მთლიანი) შემოსავალი, რომელიც უნდა გაიყოს ლიცენზიართან. ლიცენზიარის წილის გამოსაანგარიშებლად, ჩვენ ასევე უნდა ვიცოდეთ როიალტის განაკვეთი, ანუ როიალტის საფუძვლის რა ნაწილი უნდა გადაუხადონ ლიცენზიარს.

ქვემოთ მოცემულია როიალტის განაკვეთის დებულების ნიმუში:

**მაგალითი 8:** წინამდებარე ხელშეკრულების შესაბამისად გადასახდელ თანხებთან ერთად, ლიცენზიატი გადაუხდის ლიცენზიარს სუფთა გაყიდვების ხუთი პროცენტის (5%) ექვივალენტურ თანხას (“მიმდინარე როიალტი”). მიმდინარე როიალტის გადახდა განხორციელდება წელიწადში ორჯერ ყოველი წლის ივლისისა და იანვრის ბოლო დღეს და გამოიანგარიშება გადახდის უშუალოდ წინამორბედი ნახევარი წლის განმავლობაში მიღებული სუფთა გაყიდვებიდან.

### **ქველიცენზიის როიალტი**

ლიცენზიატებს შეიძლება ჰქონდეთ უფლება სრულად ან ნაწილობრივ გადასცენ ლიცენზირებული უფლებები ქველიცენზიატებს. უფლებების გადაცემის სანაცვლოდ ლიცენზიატს შეუძლია და ხშირად იღებს კიდევ ქველიცენზიატებისგან იგივე სახის გადახდებს (ავანსად გადასახდელი ლიცენზიის გადასახადი, ეტაპობრივი გადასახადი, მიმდინარე როიალტი და ა.შ.), რომლებსაც იღებს ძირითადი ლიცენზიარი ლიცენზიატისგან. კითხვა მდგომარეობს იმაში, თუ ქველიცენზიის გადასახადების რა ნაწილი უნდა გადასცეს ლიცენზიატმა ძირითად ლიცენზიარს როიალტის სახით? ამ კითხვაზე

პასუხი მოითხოვს ქველიცენზიის როიალთის საფუძვლისა (მაგალითი 9) და ქველიცენზიის როიალთის განაკვეთის (მაგალითი 10) განსაზღვრას ზემოთმოცემული მიმდინარე როიალთის მსგავსად.

**მაგალითი 9:** “ქველიცენზიის შემოსავალი” ნიშნავს ლიცენზიატის მიერ ყოველი ქველიცენზიის შესაბამისად მიღებულ გადახდებს, რაც მოიცავს (მაგრამ არ შემოიფარგლება): ავანსად გადასახდელ სალიცენზიო გადასახადს, ეტაპობრივ გადასახადს, ლიცენზიის შენარჩუნების გადასახადს, იქნება ეს გადახდილი ნაღდი ფულით, აქციებით თუ სხვაგვარად. მიუხედავად ზემოთხსენებულისა, ლიცენზიატის მიერ მიღებული მიმდინარე როიალთი, რომელიც გამოიანგარიშება, როგორც ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვების პროცენტი, შეადგენს ქველიცენზიის შემოსავლის ნაწილს.

**მაგალითი 10:** ხელშეკრულების შესაბამისად გადასახდელ სხვა თანხებთან ერთად, ლიცენზიატი გადაუხდის ლიცენზიარს ქველიცენზიის შემოსავლის ოცდახუთი პროცენტის (25%) ექვივალენტურ თანხას (“ქველიცენზიის როიალთი”). ქველიცენზიის როიალთის გადახდა განხორციელდება წელიწადში ორჯერ ყოველი წლის იანვრისა და ივლისის ბოლო დღეს და გამოიანგარიშება გადახდის უშუალოდ წინამორბედი ნახევარი წლის განმავლობაში მიღებული ქველიცენზიის შემოსავლიდან.

ზემოთხსენებულ როიალთის გადასახადებთან დაკავშირებით წამოიჭრა რამოდენიმე კითხვა.

1. რატომ არ შეიცავს მეცხრე მაგალითში მოცემული ქველიცენზიის შემოსავლის განმარტება მიმდინარე როიალთის, რომელიც გამოიანგარიშება როგორც ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვების პროცენტი? იმისთვის, რომ პასუხი გაეცეს ამ კითხვას, ჩვენ უნდა განვიხილოთ მეშვიდე მაგალითის ფორმულირება:

“სუფთა გაყიდვები” ნიშნავს ლიცენზიატის, მისი აფილირებული პირების და მისი ქველიცენზიატების მიერ მიღებულ მთლიან შემოსავალს (ნაღდს და უნაღდოს). . . .

და **მაგალითი 8:** ლიცენზიატი გადაუხდის ლიცენზიარს სუფთა გაყიდვების 5%-ის ექვივალენტურ თანხას (მიმდინარე როიალთი). . . .

ამ მაგალითებში, მხარეებმა მიიღეს გადაწყვეტილება რომ ქველიცენზიატების სუფთა გაყიდვები გამოიყენონ მიმდინარე როიალთის საფუძველად (ანუ ჩართონ სუფთა გაყიდვები მიმდინარე როიალთის გამოანგარიშებაში), ამიტომ არ იქნებოდა ლოგიკრი და სამართლიანი სუფთა გაყიდვების გამოყენება ქველიცენზიის როიალთის საფუძველად (ანუ ლიცენზიატის მიერ ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვების საფუძველზე მიღებული თანხის ჩართვა (გათვალისწინება) ქველიცენზიის როიალთის გამოანგარიშებაში). დაიმახსოვრეთ, რომ ერთნაირად კანონიერია ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვების გამოყენება ქველიცენზიის როიალთის საფუძველად და მათი ამოღება მიმდინარე როიალთის საფუძველიდან. სუფთა გაყიდვები უნდა იყოს გათვალისწინებული ან ერთში ან მეორეში, ორივეში ერთად კი დაუშვებელია.

2. რა სჯობს, ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვების მიმდინარე როიალთის თუ ქველიცენზიის როიალთის გამოანგარიშებისას გათვალისწინება? პასუხი დამოკიდებულია იმაზე, თუ ვინ ბრძანდებით თქვენ - ლიცენზიარი თუ ლიცენზიატი. დავუშვათ, რომ ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვების შემოსავალი შეადგენს 100 აშშ დოლარს. თუ ჩვენ ამ 100 აშშ დოლართან მიმართებაში გამოვიყენებთ მე-8 მაგალითში მოცემულ მიმდინარე როიალთის 5%-ან განაკვეთს, ჩვენ გვეცოდინება, რომ ლიცენზიარი მიიღებს 5 აშშ დოლარს. მეორეს მხრივ, თუ ჩვენ გამოვიყენებთ მე-10 მაგალითში

მოცემულ ქველიცენზიის როიალთის 25%-იან განაკვეთს, ჩვენ არ გვეცოდინება, ზუსტად რამდენს მიიღებს ლიცენზიარი, მაგრამ თითქმის დარწმუნებულები ვიქნებით, რომ ეს იქნება 5 დოლარზე ნაკლები. ეს ხდება იმიტომ, რომ ლიცენზიარის ქველიცენზიის როიალთი არის არა ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვების 25%, არამედ ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვების საფუძველზე ლიცენზიატის მიერ მიღებული როიალთის 25%, თუ ჩვენ დავუშვებთ, რომ ლიცენზიატი მოლაპარაკებულია ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვებიდან როიალთის 5%-იან განაკვეთზე სწორედ ისე, როგორც ლიცენზიარი მოლაპარაკებულია ლიცენზიატის სუფთა გაყიდვებიდან 5%-იან განაკვეთზე, ლიცენზიატი მიიღებს 5 დოლარს (100 დოლარის 5%-ს) ქველიცენზიატისგან, ხოლო ლიცენზიარი თავის მხრივ ლიცენზიატისგან მიიღებს 1.25 დოლარს (5 დოლარის 25%).

უნდა გვასსოვდეს: ქველიცენზიის როიალთი ეფუძნება იმას, რასაც ლიცენზიატი იღებს ქველიცენზიატისგან და არა იმას, რასაც გამოიმუშავებს ქველიცენზიატი. იმისთვის, რომ ლიცენზიარმა მიიღოს ქველიცენზიატის 100 აშშ დოლარის სუფთა გაყიდვების 5% ქველიცენზიის როიალთი, ან ქველიცენზიის როიალთის განაკვეთი უნდა გაიზარდოს 25%-დან 100%-მდე, ან ლიცენზიატის მიერ ქველიცენზიატისგან მიღებული თანხა უნდა გაიზარდოს 5-დან 20 დოლარმდე. ვინაიდან, ნაკლებ სავარაუდოა, რომ ლიცენზიატი დათანხმდება ამ პირველ შესაძლებლობას ხოლო ქველიცენზიატი უკანასკნელს, ლიცენზიარს თითქმის ყოველთვის ურჩევნია ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვების გათვალისწინება მიმდინარე როიალთის საფუძველში და მოჭრილი თანხის მიღება. ამის საპირისპიროდ, ლიცენზიატისთვის თითქმის ყოველთვის უფრო მომგებიანია ლიცენზიარისთვის ქველიცენზიის როიალთის გადახდა იმ თანხიდან, რომელსაც ლიცენზიატი რეალურად იღებს ქველიცენზიატისგან.

3. რატომ არის მერვე მაგალითში მოყვანილი მიმდინარე როიალთის განაკვეთი (5%) ასეთი დაბალი? ბოლოსდაბოლოს, ბევრი თვალსაზრისით ლიცენზიარი და ლიცენზიატი არიან პარტნიორები და ყოველმა მათგანმა მნიშვნელოვანი ინვესტიცია განახორციელა ბიზნესში. რატომ უნდა შეეძლოს ლიცენზიატს შემოსავლის 95%-ის თავისთვის დატოვება? ასე შეხედეთ ამ საკითხს, ეს ნამდვილად უსამართლოა, მაგრამ ეს მოხდა იმიტომ, რომ კითხვაა დასმული არასწორად. სწორი კითხვა იქნებოდა: ლიცენზიატის გაყიდვების შემოსავლის (ანუ საერთო გაყიდვების) რა ნაწილია მოგება და ამ მოგების რა ნაწილს მიიღებს ყოველი მხარე? ლიცენზიის ხელშეკრულების შესახებ მოლაპარაკებების წარმოების დროს, შესაძლებელია არც ერთმა მხარემ არ იცოდეს რა მოგება დარჩება ლიცენზიატს ლიცენზირებული პროდუქტის გაყიდვიდან. მაგრამ, ვინაიდან მოგების მარჯა ყველაზე მაღალშემოსავლიან წარმოებებში ზოგადად მერყეობს 10%-დან 30%-მდე, შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ ლიცენზიატის მოგების მარჯა სავარაუდოდ არ აღემატება საერთო გაყიდვების 20%-ს, შეიძლება ნაკლებიც კი იყოს. 5%-იანი როიალთი საერთო გაყიდვებზე არც თუ ისე ცუდია, ეს შესაძლოა მთლიანი მოგების მინიმუმ 25%-ია.

4. რატომ არის მეათე მაგალითში მოყვანილი ქველიცენზიის როიალთის განაკვეთი (25%) ასეთი მაღალი? კითხვა ისევ არასწორადაა დასმული.

უფრო სწორი იქნება კითხვა დაისვას წინამორბედი კითხვის მსგავსად: ქველიცენზიის შემოსავლის რა ნაწილია მოგება და როგორ განაწილდება ეს მოგება მხარეებს შორის? იმის გამო, რომ ქველიცენზიის შემოსავალი მოიცავს მხოლოდ შემოსავალს, რომელსაც იღებს ლიცენზიატი ქველიცენზიატისგან და ლიცენზიატს არ უწევს შემოსავლის მიღების მიზნით რაიმე ხარჯის გაღება, თეორიულად ეს არის 100%-იანი მოგება. ამიტომ, ქველიცენზიის როიალტის 25%-იანი განაკვეთი ნიშნავს იმას, რომ სავარაუდოდ ლიცენზიარი მიიღებს ქველიცენზიის შემოსავლიდან მიღებული მოგების 25%-ს, ისევე როგორც 5%-იანი მიმდინარე როიალტი თეორიულად მისცემდა ლიცენზიარს სუფთა გაყიდვებიდან მიღებული მოგების 25%. თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ პრაქტიკაში ლიცენზიატი და ქველიცენზიატი ზოგჯერ იყოფენ ქველიცენზირებული ტექნოლოგიის გამოყენებასთან დაკავშირებულ ხარჯებს, რასაც შედეგად მოყვება ქველიცენზიის შემოსავალში ლიცენზიატის მოგების მარჟის შემცირება 100%-ზე ნაკლებ მაჩვენებლამდე.

5. არსებობს რაიმე კონკრეტული მიზეზი, რომლის გამოც ჩვენს მაგალითებში მოყვანილი როიალტის განაკვეთს შედეგად მოყვება ის, რომ ლიცენზიარის თეორიული მოგება შეადგენს მოგების 25%-ს? რატომ არა 10% ან 60 %? არსებობს ფართოდ გამოყენებული ეკონომიკური მიდგომა, რომელიც ცნობილია სახელით “25%-იანი წესი”, რაც გულისხმობს, რომ ლიცენზიარს აქვს უფლება მიიღოს ლიცენზირებული ტექნოლოგიიდან ლიცენზიატის მიერ მიღებული სავარაუდო მოგების 25%. თუმცა, ნებისმიერ მოცემულ სიტუაციაში ლიცენზიარისა და ლიცენზიატის ზუსტი განცალკევება უნდა ასახავდეს უამრავ ხარისხობრივ თუ რაოდენობრივ ფაქტორს, რომელიც გავლენას ახდენს ლიცენზირებული ტექნოლოგიისთვის მინიჭებულ ღირებულებაზე.

**შენიშვნა:** ლიცენზიარის როიალტის გამოანგარიშების 25%-იანი წესი ეფუძნება ვარაუდს, რომ ლიცენზიატი თავის თავზე იღებს რისკის 75%-ს, თუ ეს დასაბუთება მისაღებია, მაშინ გასაგებია, რომ ლიცენზიატი იტოვებს სუფთა გაყიდვებიდან მიღებული მოგების 75 %, ვინაიდან ჩვეულებრივ პროდუქტის განვითარება, წარმოება, მარკეტინგი და გაყიდვა დაკავშირებულია მნიშვნელოვან რისკთან (წინასწარ გადახდილი ხარჯების ფორმით). მეორეს მხრივ, ქველიცენზირება ზოგადად შეიცავს გაცილებით მცირე რისკს, და ვინაიდან ლიცენზიატის რისკი ნაკლებია, მის წილი მოგებაშიც ნაკლები უნდა

იყოს. ამდენად, შესაძლოა, ლიცენზიატს არა აქვს უფლება ქველიცენზიის შემოსავლიდან მიიღოს მოგების 75 %, განსაკუთრებით მაშინ, როცა ლიცენზიატს შეუძლია ქველიცენზიის გაცემა არსებითი ხარჯების გაღების გარეშე. ამის შედეგად, ლიცენზიარები, არც თუ ისე უსაფუძვლოდ, მხარს უჭერენ ქველიცენზიის შემოსავლის 50-50-ზე გაყოფას, რაც ორივე მხარისთვის სამართლიანია.

6. და ბოლოს, არსებობს რაიმე განსაკუთრებული 5%-იან მიმდინარე როიალთისთან და 25%-იან ქველიცენზიის როიალთისთან დაკავშირებით? ხშირია, რომ ლიცენზირების პროფესიონალებისთვის ხელმისაწვდომი ინფორმაცია არ არის საკმარისი ლიცენზირებული ტექნოლოგიის ღირებულების დეტალური ანალიზის ჩასატარებლად. მნიშვნელოვანია გვახსოვდეს, რომ მხარე, რომელსაც აქვს როიალთის განაკვეთის რაციონალური საფუძველი, ყოველთვის უფრო მომგებიან პოზიციაში იქნება მოლაპარაკების დროს ვიდრე მხარე, რომელსაც ასეთი საფუძველი არ გააჩნია.

**როიალთის გამოთვლა:** ტექნოლოგიის სალიცენზიო ხელშეკრულებაში არსებობს როიალთის გამოანგარიშების განსხვავებული მეთოდები (უპირველეს ყოვლისა იმიტომ, რომ როიალთის საფუძვლად ბევრი ოფცია შეიძლება იყოს გამოყენებული), თუმცა ლიცენზიატის სუფთა გაყიდვებიდან მიღებული პროცენტისგან შემდგარი მიმდინარე როიალთი ყველაზე გავრცელებულია. თუ ხელშეკრულებით ნებადართულია ქველიცენზირება, ასევე ძალიან გავრცელებული პრაქტიკაა ლიცენზიარის მიერ ქველიცენზიის როიალთის მიღება, რომელიც შედგება ლიცენზიატის მიერ ქველიცენზიატისგან მიღებული თანხების (მაგალითად ავანსად გადახდილი სალიცენზიო გადასახადი, ეტაპობრივი გადასახადი, ლიცენზიის შენარჩუნების წლიური გადასახადი) პროცენტისგან. ქველიცენზიატის გაყიდვების შემოსავლის საფუძველზე ლიცენზიარისთვის განხორციელებული გადახდები შეიძლება შეადგენდნენ მიმდინარე როიალთის (ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვების პროცენტი) ან ქველიცენზიის როიალთის (ლიცენზიატის მიერ ქველიცენზიატის სუფთა გაყიდვებიდან მიღებული თანხის პროცენტი), თუმცა ლიცენზიარს თითქმის ყოველთვის ურჩევნია მიიღოს მიმდინარე როიალთი. როგორც მიმდინარე, ასევე ქველიცენზიის როიალთის განაკვეთი ხშირად არის შემოსავლის პროცენტი, რომელიც ლიცენზიარისთვის შეადგენს ლიცენზიატის მოგების დაახლოებით 25%. თუმცა, ეს ციფრი შეიძლება რეგულირდებოდეს სხვა საშუალებებით, რომლებიც ითვალისწინებენ

მთელ რიგ ფაქტორებს, რომელმაც შეიძლება გავლენა მოახდინონ ტექნოლოგიის შეფასებაზე. თუმცა, 5%-იანი მიმდინარე როიალთი და 25-50%-იანი ქველიცენზიის როიალთი ჩვეულებრივ არის ათვლის წერტილი, მხარის პოზიცია იქნება უფრო მომგებიანი, თუ ის წარმოადგენს როიალთის განაკვეთის ლოგიკურ საფუძველს.

### ლიცენზიის შენარჩუნების გადასახადი

იმისთვის, რომ ლიცენზიატს ჰქონდეს ლიცენზირებული ტექნოლოგიის აქტიურად გამოყენების სტიმული და იმისთვის, რომ ლიცენზიის ხელშეკრულების საფუძველზე წარმოიქმანს გარკვეული რეგულარული შემოსავალი, ლიცენზიარი ხშირად სთხოვს ლიცენზიატს შენარჩუნების გადასახადის ან მინიმალური როიალთის გადახდას. ამ ორი ტიპის გადასახადი რეალურად საკმაოდ მსგავსია, მთავარი განსხვავება ისაა, რომ მინიმალური როიალთი ყოველთვის ანაზღაურდება მიღებული როიალთიდან, მაშინ როცა ლიცენზიის შენარჩუნების გადასახადი შეიძლება ანაზღაურდეს ან არ ანაზღაურდეს. ლიცენზიატის მიერ შენარჩუნების გადასახადის გადახდის ვალდებულება შეიძლება ამოქმედდეს ლიცენზიის ხელშეკრულების ხელმოწერისთანავე, მაგრამ ხშირად ხდება ამ გადასახადის გადახდის გადადება უფრო გვიანდელი თარიღისთვის, რათა ლიცენზიატს ჰქონდეს დრო მთელი თავისი რესურსი მიმართოს იმისკენ, რომ პროდუქტი დამკვიდრდეს ბაზარზე.

ქვემოთ მოცემულია ყოველწლიური ლიცენზიის შენარჩუნების გადასახადის გადახდის შესახებ დებულების ნიმუში:

**მაგალითი 11:** 2010 წლის 1 იანვარს და წინამდებარე ხელშეკრულების ვადის განმავლობაში ყოველი მომდევნო კალენდარული წლის 1 იანვარს ლიცენზიატი გადაუხდის ლიცენზიარს აუნაზღაურებელ გადასახადს ქვემოთმოცემული ოდენობით (წლიური ლიცენზიის შენარჩუნების გადასახადი):

გადახდის დღე	წლიური ლიცენზიის შენარჩუნების გადასახადის ოდენობა
--------------	---

2010 წლის 1 იანვარი	\$10,000
2011 წლის 1 იანვარი	\$20,000
2012 წლის 1 იანვარი და ხელშეკრულების მოქმედების ვადის განმავლობაში ყოველი მომდევნო წლის 1 იანვარი	\$ 40,000

ნებისმიერი რეალურად გადახდილი წლიური ლიცენზიის შენარჩუნების გადასახადის ოდენობა შეიძლება ჩაითვალოს იმავე კალენდარულ წელს გადასახდელ მიმდინარე როიალტის გადასახადში მაგრამ არ შეიძლება ჩაითვალოს მომდევნო წლებში გადასახდელ მიმდინარე როიალტის გადასახადში.

### მთლიანად გადახდილი ლიცენზიები

ლიცენზია ითვლება მთლიანად გადახდილად როდესაც ლიცენზიატს აღარ მოეთხოვება რაიმე გადახდის განხორციელება ლიცენზიარის მიერ მისთვის მინიჭებული უფლებების გამოყენებისთვის. ეს ის შემთხვევაა, როცა ლიცენზიის საფასური შედგება ერთჯერადი გადახდისგან, რომელიც ხორციელდება ნაღდი ფულით, მომსახურებით, აქციებით და ა.შ. ლიცენზია, რომელიც ითვალისწინებს მიმდინარე გადასახადებს ასევე შეიძლება გახდეს მთლიანად გადახდილი მას შემდეგ, რაც მთლიანი (ყველა) როიალტი მიაღწევს გარკვეულ წინასწარ განსაზღვრულ დონეს ან განსაზღვრული დროის გასვლის შემდეგ ან რაიმე სხვა მოვლენის დადგომისას.

### ტექნიკური დახმარება

ლიცენზიატები თითქმის ყოველთვის სთხოვენ ლიცენზიარებს ტექნიკური დახმარების აღმოჩენას ლიცენზირებული ტექნოლოგიის გამოყენებისას. თუ ლიცენზიარი თანახმაა გაუწიოს ლიცენზიატს ასეთი დახმარება, ხელშეკრულებაში დაწვრილებით უნდა იყოს გაწერილი ამგვარი დახმარების მოცულობა და ხასიათი, ხელშეკრულებაში ასევე მკაფიოდ უნდა იყოს განსაზღვრული რომელი მხარე გაიდებს ხარჯებს. თუ ლიცენზიარი არ აპირებს ტექნიკური დახმარების გაწევას, ხელშეკრულება უნდა შეიცავდეს შესაბამის დებულებას.

**შენიშვნა:** თუ ლიცენზიარი არის უნივერსიტეტი, უმრავლეს შემთხვევებში ლიცენზიატს აქვს დამატებითი ოფცია მოიპოვოს ტექნიკური დახმარება იმ ფაქტორებთან საკონსულტაციო შეთანხმების დადების საშუალებით, რომელმაც შექმნა (განავითარა) ლიცენზირებული ტექნოლოგია.

### **ჩანაწერები, ანგარიშები, გადახდის წესი**

თუ როიალთის გადახდა გათვალისწინებულია, ხელშეკრულების საფუძველზე ლიცენზიატს უნდა მოეთხოვებოდეს ჩანაწერების წარმოება ზოგადად აღიარებული საბუღალტრო პრინციპების შესაბამისად და ასევე ხელშეკრულებით ნებადართული უნდა იყოს სათანადო შეტყობინების საფუძველზე ლიცენზიატის ჩანაწერების შემოწმება რეგულარული პერიოდულობით. ლიცენზიატს ხელშეკრულების შესაბამისად ასევე უნდა მოეთხოვებოდეს რეგულარული ანგარიშების წარდგენა, რომლებშიც მოცემული იქნება ლიცენზირებული ტექნოლოგიის გამოყენების, ლიცენზირებული პროდუქტის წარმოების, გამოყენებისა და გაყიდვის და მიღებული შემოსავლის (მათ შორის ქველიცენზიის შემოსავლის) შესახებ დეტალები და გადასახდელი თანხების კალკულაცია იმისთვის, რომ ლიცენზიარმა განსაზღვროს ასრულებს თუ არა ლიცენზიარი გადახდის ვალდებულებებს. ასევე მნიშვნელოვანია ვალუტის განსაზღვრა, რომელშიც განხორციელდება გადახდები, გამოსაყენებელი გაცვლითი კურსის განსაზღვრის მეთოდი იმ შემთხვევისთვის, თუ აუცილებელი გახდება ვალუტის კონვერტაცია და გადახდის დაგვიანების შემთხვევაში გადასახდელი პროცენტის განაკვეთი. არ დაგავიწყდეთ ხელშეკრულებაში იმის მითითება, თუ როდის უნდა განხორციელდეს გადახდები.

### **პატენტთან დაკავშირებული საკითხები**

თუ ლიცენზია მოიცავს მიმდინარე ან გამოშვებულ პატენტებს, ხელშეკრულებაში უნდა იყოს განსაზღვრული რომელი მხარე იქნება უფლებამოსილი და პასუხისმგებელი პატენტის პორტფოლიოს შესახებ გადაწყვეტილებების მიღებაზე, ასეთი გადაწყვეტილებების შესრულებაზე და შესაბამისი ხარჯების გადახდაზე. თუ ლიცენზია არაექსკლუზიურია პასუხისმგებელი მხარე თითქმის ყოველთვის არის ლიცენზიარი, მაგრამ თუ ლიცენზია ექსკლუზიურია, არ არსებობს

რაიმე სტანდარტული წესი. თუმცა, ნებისმიერ შემთხვევაში, მნიშვნელოვანია, რომ ორივე მხარისთვის ხელმისაწვდომი იყოს არსებული (მიმდინარე) ინფორმაცია ლიცენზირებული პატენტების სტატუსის შესახებ და ასევე შემუშავებული უნდა იყოს პროცედურა, რომლის შესაბამისადაც მხარე, რომელსაც არ გააჩნია პირდაპირი პასუხისმგებლობა პატენტის საკითხებზე შეძლებს არჩევას - როგორც წესი საკუთარი ხარჯებით - რეგისტრაციას, სარჩელის შეტანას და შენარჩუნებას, თუ მეორე მხარე გადაწყვეტს არ განახორციელოს ყველა ეს ქმედება.

**შენიშვნა:** უნივერსიტეტის ლიცენზიარები თითქმის ყოველთვის მოითხოვენ ლიცენზიატებისაგან ექსკლუზიურ ლიცენზიასთან დაკავშირებული ყველა პატენტის ხარჯის გაღებას.

### დარღვევა

მიუხედავდ იმისა, რომ გამოშვებულ პატენტებთან დაკავშირებული დარღვევის სარჩელები საკმაოდ იშვიათია, ხშირად გასაოცრად რთულია ლიცენზიის ხელშეკრულების იმ დებულებებზე მოლაპარაკება, რომლებიც ამოქმედდება მესამე მხარის მიერ ლიცენზირებული პატენტის დარღვევის შემთხვევაში. ეს ნაწილობრივ მაინც იმით არის განპირობებული, რომ მხარეები ცდილობენ გადაწყვიტონ, როგორ უნდა იმოქმედონ არაპროგნოზირებად სიტუაციაში, რომელიც შეიძლება მოხდეს ან არ მოხდეს განუსაზღვრელ დროს მომავალში. გადასაწყვეტი საკითხები მოიცავს შემდეგს: ვის აქვს უფლება შეიტანოს სარჩელი დამრღვევის წინააღმდეგ, ვინ გადაიხდის სარჩელთან დაკავშირებულ ხარჯებს, და ვინ დაიტოვებს ზარალის ანაზღაურებას. სიტუაცია საკმაოდ მარტივია როცა ლიცენზია არაექსკლუზიურია, რადგან ამ შემთხვევაში, ლიცენზიარია ჩვეულებრივ ის ერთადერთი პირი, რომელსაც აქვს უფლება საკუთარი ხარჯით შეიტანოს სარჩელი დამრღვევის წინააღმდეგ და დაიტოვოს სასამართლოს გადაწყვეტილებით დადგენილი ზარალის ანაზღაურება. ვითარება უფრო რთულია, როდესაც ლიცენზია ექსკლუზიურია, ვინაიდან ლიცენზიატს ბევრად უფრო დიდი ინტერესი აქვს პატენტის უფლებების დარღვევაში და ამიტომ, სავარაუდოდ ის მოითხოვს მკაცრ კონტროლს სარჩელზე და ასევე უფრო დიდ წილს ზარალის ანაზღაურებიდან. მიუხედავად ნებისმიერი სხვა უფლებისა და ვალდებულებისა, მხარეებს შეუძლიათ განსაზღვრონ ხელშეკრულებაში ერთმანეთისთვის შეტყობინების გაგზავნის ვალდებულება იმ შემთხვევაში, თუ მათთვის ცნობილი

გახდება ლიცენზირებული პატენტის პოტენციური დარღვევის შესახებ. ასევე კარგი იქნება, თუ მხარეები გაითვალისწინებენ ხელშეკრულებაში, რომ არც ერთ მხარეს არა აქვს უფლება მორიგებით დაასრულოს დარღვევის სარჩელი მეორე მხარის ნებართვის გარეშე თუ ასეთი მორიგების შედეგად აღიარებული იქნება ლიცენზირებული პატენტების ძალადაკარგულობა, თუ ის შეიცავს მეორე მხარის მიერ ბრალის აღიარებას ან ახდენს არსებით გავლენას ლიცენზიის ხელშეკრულებით განსაზღვრულ მეორე მხარის უფლებებზე.

## გარანტიები

ლიცენზიის ხელშეკრულების თითოეულ მხარეს სურს, რომ მეორე მხარემ წარმოადგინოს მას დიდი რაოდენობის გარანტიები, თავად კი არ წარმოადგინოს არც ერთი გარანტია. ეს იმიტომ, რომ ერთი მხარის მიერ წარმოდგენილი ყოველი გარანტია ამცირებს მეორე მხარის რისკს, მაშინ როცა გარანტიის წარმომდგენი მხარის რისკი იზრდება. თუმცა, თითოეულმა მხარემ, როგორც მინიმუმ, უნდა წარმოადგინოს გარანტია, რომ ის უფლებამოსილია დადოს ხელშეკრულება და რომ ხელშეკრულებით გათვალისწინებული უფლებებით სარგებლობისა და ვალდებულებების შესრულებისას ის იქნება შესაბამისობაში ყველა შესაბამის კანონთან. ლიცენზიარი მზად უნდა იყოს წარმოადგინოს გარანტია, რომ ის შეინარჩუნებს ლიცენზირებულ ტექნოლოგიასთან დაკავშირებულ საკუთრების უფლებას და კონტროლს ამ ტექნოლოგიაზე, რათა უზრუნველყოფილი იყოს გაცემული ლიცენზიის კანონიერება ლიცენზიის მოქმედების მთლიანი ვადის განმავლობაში. თუმცა, ორივე მხარემ უნდა გამოიჩინოს სიფრთხილე და წარმოადგინოს რწმუნებები და გარანტიები მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ დარწმუნებული იქნება, რომ ხელშეკრულების მთელი ვადის განმავლობაში სრულ შესაბამისობაში იქნება წარმოდგენილ გარანტიებსა და რწმუნებებთან. სწორედ ამ მიზეზის გამო, უმრავლეს შემთხვევაში ლიცენზიარი უარს ამბობს წარმოადგინოს გარანტია, რომ ტექნოლოგია რეალურად იმუშავებს და თითქმის ყოველთვის უარს ამბობს გაყიდვისთვის მზადყოფნის ან გარკვეულ მიზნებთან შესაბამისობის გარანტიის წარმოდგენაზე.

**შენიშვნა:** უნივერსიტეტის ლიცენზიარები როგორც წესი არ წარმოადგენენ რაიმე გარანტიას გარდა იმისა, რომ უფლებამოსილნი არიან დადონ ხელშეკრულება და წარმოადგენენ მხოლოდ რწმუნებებს

ლიცენზირებულ ტექნოლოგიასთან დაკავშირებული უფლებების შესახებ.

### კონფიდენციალურობა

კონფიდენციალურობის მუხლის მიზანია, რომ მხარეებს აეკრძალოთ ერთმანეთის კონფიდენციალური ინფორმაციის გამჟღავნება. ეს მუხლი ხშირად გამოტოვებულია ლიცენზიების ხელშეკრულებებში თუ ლიცენზირებული საგანი არ მოიცავს ნოუ-ჰაუს, თუმცა ლიცენზიატს შეიძლება სურდეს კონფიდენციალურობის მუხლის ჩართვა ხელშეკრულებაში საკუთრი კონფიდენციალური ინფორმაციის დაცვის მიზნით. ზოგჯერ კონფიდენციალურობის მუხლის დებულებებზე მოლაპარაკება რთულია, რადგან კონფიდენციალური ინფორმაცია შეიძლება წარმოადგენდეს კომპანიის ყველაზე ღირბულ აქტივს, რთულია მისი ზუსტად აღწერა, და არსებობს გარემოებები, როცა მიმღები მხარისთვის აუცილებელია მისი გამჟღავნება.

### ზარალის ანაზღაურება და დაზღვევა

როგორც ლიცენზიარისათვის, ასევე ლიცენზიატისათვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს დებულებებს, რომლებიც დაიცავს მათ მეორე მხარის ქმედების ან უმოქმედობის შედეგად წარმოქმნილი ვალდებულებისგან მესამე მხარის წინაშე. ეს დაცვა ორი ფორმით არის წარმოდგენილი: ზარალის ანაზღაურება და დაზღვევა.

ლიცენზიარის სასარგებლოდ ჩადებული ზარალის ანაზღაურების მუხლი ჩვეულებრივ ითვალისწინებს, რომ ლიცენზიატი ვალდებულია “დაიცვას, არ მიაყენოს ზიანი და აუნაზღაუროს” ლიცენზიარს ნებისმიერი ვალდებულება, რომელიც წარმოიქმნება ლიცენზიატის მიერ ლიცენზიის გამოყენების ან დარღვევის შედეგად მესამე მხარის მოთხოვნის საფუძველზე. ზოგადად ეს ნიშნავს, რომ თუ მოთხოვნა დაყენებულია ლიცენზიარის მიმართ ლიცენზიატის მიერ ლიცენზიის გამოყენებისას განხორციელებული ქმედების ან უმოქმედობის საფუძველზე ან ლიცენზიატის მიერ ლიცენზიის ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ვალდებულებების შეუსრულებლობის შედეგად, ლიცენზიატი უზრუნველყოფს ლიცენზიარს დაცვით და გადაიხდის ზარალის ანაზღაურების და ყველა სხვა დაკავშირებულ ხარჯს. მეორეს მხრივ, ლიცენზიარი ხშირად თანხმდება აუნაზღაუროს ლიცენზიატს მხოლოდ მკაფიოდ განსაზღვრული ტიპის მოთხოვნები, უპირველეს

ყოველისა მოთხოვნები, რომლებიც ითვალისწინებს ლიცენზიარის განზრახ არაჯეროვან ქმედებას ან სრულ უმოქმედობას. უნივერსიტეტის ლიცენზიარები ხშირად საერთოდ არ ითვალისწინებენ ზარალის ანაზღაურებას.

ლიცენზიატს შეიძლება მოეთხოვებოდეს პასუხისმგებლობის დაზღვევა სოლიდურ სადაზღვევო კომპანიაში, რასაც, გარდა პრემიების გადახდისა, გააჩნია ის უპირატესობა, რომ აღარ იარსებებს დამოკიდებულობა ლიცენზიატის ფინანსურ მდგომარეობაზე და წარმატებაზე. იმისთვის, რომ დაზღვევის მუხლი რეალურად შეიცავდეს ლიცენზიარის დაცვის მექანიზმს, ლიცენზიატს უნდა მოეთხოვებოდეს ლიცენზიარის დასახელება დაზღვეულად, დაზღვევის სერტიფიკატის მიწოდება, რომელშიც განსაზღვრულ იქნება, რომ დაზღვევის თანხა იქნება ხელშეკრულებით განსაზღვრული ვალდებულების ტოლი ან მეტი (მათ შორის ვალდებულების დაზღვევა), და ასევე ლიცენზიატმა უნდა მიაწოდოს ლიცენზიარს წინასწარი წერილობითი შეტყობინება დაზღვევის რომელიმე გადასახადის გაუქმების შესახებ.

## ვადა და შეწყვეტა

ყოველ სალიცენზიო ხელშეკრულებაში მკაფიოდ უნდა იყოს განსაზღვრული როდის იწყება და მთავრდება ხელშეკრულება. დაწყების დღე ჩვეულებრივ პირდაპირ არის მითითებული, როგორც წესი ეს არის ხელშეკრულების ხელმოწერის დღე ან რაიმე სხვა დღე, რომელზეც შეთანხმდნენ მხარეები. იმ შემთხვევებში, როდესაც ლიცენზია მოქმედებს წინასწარ განსაზღვრული პერიოდის განმავლობაში, ხელშეკრულებაში შეიძლება განსაზღვრული იყოს ხელშეკრულების დასრულების ზუსტი დღეც. თუმცა, უმრავლეს შემთხვევაში, მხარეებმა დანამდვილებით არ იციან, როდის დასრულდება ხელშეკრულება, ვინაიდან შეწყვეტა დაკავშირებულია გარკვეული მოვლენის დადგომასთან, როგორცაა ლიცენზირებული პატენტების ვადის დასრულება ან გადაცემა (უარის თქმა), რაც მოხდება განუსაზღვრელ დროს მომავალში. რთული ხელშეკრულება შეიძლება შეწყდეს ერთ ტერიტორიაზე, ერთი გამოყენების სფეროში ან ერთ ლიცენზირებულ პროდუქტთან დაკავშირებით და ძალში დარჩეს დანარჩენ ნაწილებში. გარდა ამისა, თუ რომელიმე მხარე არსებითად დაარღვევს ხელშეკრულებას (არ შეასრულებს მთავარ ვალდებულებებს), მეორე მხარეს, როგორც წესი აქვს უფლება შეწყვიტოს ხელშეკრულება ვადაზე ადრე.

ხელშეკრულების დასრულების თარიღის გარდა, შეწყვეტის (დასრულების) დებულებებში ასევე მკაფიოდ უნდა იყოს განსაზღვრული ის უფლებები და ვალდებულებები, რომლებიც ექნებათ მხარეებს ხელშეკრულების შეწყვეტის შემდეგ, როგორცაა ლიცენზიზატის ვალდებულება დააბრუნოს კონფიდენციალური ინფორმაცია ან წარმოადგინოს საბოლოო ანგარიში ან მისი უფლება გაყიდოს ლიცენზირებული პროდუქტი, რომელიც უკვე წარმოებაშია.

## დავის გადაწყვეტა და კანონმდებლობის არჩევა

### არბიტრაჟი

სალიცენზიო ხელშეკრულებათა უმრავლესობა შეიცავს მხარეთა შორის წარმოქმნილი დავის არბიტრაჟში მოგვარების დებულებებს. არბიტრაჟი არის დავის გადაწყვეტა მხარეთა შორის შეთანხმებული მიუკერძოებელი არბიტრის მიერ ტრადიციულ სასამართლო პროცესთან დაკავშირებული დროისა და ხარჯების თავიდან აცილების მიზნით. ხელშეკრულებაში არბიტრის დასახელების ნაცვლად, მხარეები ხშირად თანხმდებიან კონკრეტულ საარბიტრაჟო მომსახურებაზე, რომელიც, დავის შემთხვევაში, პასუხისმგებელი იქნება წარმოადგინოს ერთი ან მეტი შესაფერისი არბიტრი და მოაგვაროს არბიტრაჟთან დაკავშირებული ადმინისტრაციული საკითხები. აშშ-ში ყველაზე ხშირად იყენებენ JAMS-ის და AAA-ს (ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია) საარბიტრაჟო მომსახურებას.

ქვემოთ მოცემულია ტიპური საარბიტრაჟო მუხლი (ნორმა):

მაგალითი 12. წინამდებარე ხელშეკრულებასთან დაკავშირებული ნებისმიერი დავა გადაწყდება არბიტრაჟში [ადგილმდებარეობა] [არბიტრაჟის მომსახურება] წესების შესაბამისად და არბიტრაჟის მიერ გამოტანილი გადაწყვეტილება იქნება საბოლოო, ხოლო მისი აღსრულება სავალდებულო. არბიტრებს არ ექნებათ უფლება მიიღონ რაიმე ზომა, რომელიც ეწინააღმდეგება მხარეთა მკაფიო განზრახვას ან დააკისრონ საჯარიმო სანქციები. ასეთი არბიტრაჟის მიერ მიღებული ნებისმიერი გადაწყვეტილება შეიძლება აღსრულდეს ნებისმიერი მხარის მიერ [ქვეყანა, ქალაქი] სასამართლოში და ამ მიზნისთვის მხარეები უპირობოდ ემორჩილებიან ასეთი სასამართლოების პერსონალურ იურისდიქციას. მიუხედავად ზემოთქმულისა, ნებისმიერ მხარეს ექნება

უფლება მიმართოს კომპეტენტური იურისდიქციის სასამართლოს დროებითი სასამართლო აკრძალვისთვის, წინასწარი სასამართლო აკრძალვისთვის ან სხვა მსგავსი საშუალების მოსაპოვებლად სტატუს ქვოს შენარჩუნების ან აუნაზღაურებელი ზარალის თავიდან აცილების მიზნით.

## კანონმდებლობის არჩევა

ამერიკის შეერთებულ შტატებში ლიცენზიარი ხშირად ირჩევს შტატს, რომლის კანონმდებლობის მიხედვითაც განიმარტება ხელშეკრულება, თუმცა, მხარეებს ერთობლივად შეუძლიათ აარჩიონ “ნეიტრალური” შტატის კანონმდებლობა.

## საქმის განხილვის ადგილი

ლიცენზიარი ხშირად ირჩევს დავის განხილვის ადგილს, თუმცა მხარეები შეიძლება შეთანხმდნენ ნეიტრალურ ადგილმდებარეობაზე. ზოგ შემთხვევაში, დავის ინიციატორი მხარე ვალდებულია განახორციელოს საარბიტრაჟო (ან სასამართლო) განხილვა მეორე მხარის მიერ არჩეულ ადგილზე და ასეთ შემთხვევაში დავის განხილვის შეუსაბამო ადგილი წარმოადგენს დაუსაბუთებელი მოთხოვნის (სარჩელის) წარდგენის შემთხვევებელ ფაქტორს.

**შენიშვნა:** აშშ-ში ბევრ საჯარო უნივერსიტეტს შტატის კანონი უზღუდავს სავალდებულო არბიტრაჟით სარგებლობის უფლებას, რომელიმე სხვა შტატის, გარდა საკუთარის შტატისა, კანონმდებლობით ხელმძღვანელობას, მათ ასევე არა აქვთ უფლება დათანხმდნენ, რომ დავა განხილულ იქნას მათი შტატის ფარგლებს გარეთ.

## გადაცემა

მიუხედავად იმისა, რომ გადაცემის მუხლი ჩვეულებრივ ეხება ორივე მხარეს (ერთნაირად გამოიყენება თითოეული მხარის მიმართ), როგორც წესი ლიცენზიარი უფროა დაინტერესებული არ მოხდეს ხელშეკრულების მესამე მხარისთვის თავისუფლად გადაცემა. სწორედ ამიტომ, ლიცენზიის ხელშეკრულებათა უმრავლესობა შეიცავს დებულებას, რომლის მიხედვითაც ლიცენზიატს ეკრძალება ხელშეკრულების გადაცემა ლიცენზიარის წინასწარი წერილობითი თანხმობის გარეშე, თუმცა ხშირად არის დაშვებული გამონაკლისი იმ შემთხვევაში, როცა გადაცემა გულისხმობს ლიცენზირებული

ტექნოლოგიის გამოყენებით წარმოებული ლიცენზიარის ბიზნესის სრულ ან არსებითად სრულ გადაცემას. ეს შეზღუდვები ხშირად გაძლიერებულია დებულებით, რომლის თანახმადაც ნებისმიერი გადაცემა, რომელიც არ შეესაბამება ლიცენზიის ხელშეკრულების პირობებს ბათილია. ზოგ შემთხვევაში, ლიცენზიარს შეიძლება ჰქონდეს ლიცენზიატის უფლებების შეწყვეტის ოფცია.

## გამოყენებული ენა

საერთაშორისო ხელშეკრულებებში, სასურველია განისაზღვროს, რომ კონკრეტულ ენაზე შესრულებული ვერსია არის ოფიციალური. ხშირად ეს ენა არის ინგლისური, მაშინაც კი, როცა ინგლისური არ არის არც ერთი მხარის მშობლიური ენა, ეს ხდება იმიტომ, რომ ინგლისური ფართოდ გამოიყენება საერთაშორისო ბიზნესში.

## სხვადასხვა დებულებები

### ექსპორტის კონტროლი

ამერიკის შეერთებულ შტატებში არსებობს რამოდენიმე ჯარიმა (მათ შორის დაპატიმრება) ტექნიკური ინფორმაციისა და საქონლის ექსპორტის შესახებ კანონის დარღვევისთვის. ამიტომ, ამერიკული ლიცენზიის ხელშეკრულება უნდა შეიცავდეს დებულებებს, რომელთა თანახმადაც ლიცენზიატი ვალდებულია იყოს შესაბამისობაში ამ კანონებთან.

### მთლიანი ხელშეკრულება

ხელშეკრულებაში ასევე უნდა იყოს მითითებული, რომ ის შეადგენს ხელშეკრულების საგანთან დაკავშირებით მხარეთა შორის გაფორმებულ მთლიან ხელშეკრულებას და მასში ცვლილებების შეტანა შესაძლებელია მხარეთა მიერ ხელმოწერილი წერილობითი დოკუმენტის სახით.

## შეტყობინებები

ყოველი სალიცენზიო ხელშეკრულება უნდა შეიცავდეს დებულებას, რომელშიც განსაზღვრული იქნება ყოველი მხარის ერთი ან მეტი მისამართი. ზომისა და ორგანიზაციული სტრუქტურის გათვალისწინებით, მხარემ შეიძლება განსაზღვროს ცალკე მისამართები სხვადასხვა ტიპის კორესპონდენციისათვის, როგორცაა გადახდის შეტყობინება, შეწყვეტის შეტყობინება, ტექნიკური საკითხები და ა.შ. ასევე მნიშვნელოვანია განისაზღვროს როდის არის შეტყობინება ძალაში და ნებადართულია თუ არა შეტყობინების ფაქსით ან ელექტრონული ფოსტით გაგზავნა და ყოველთვის უნდა გახსოვდეთ, რომ გამგზავნი მხარისთვის შეიძლება განსაკუთრებული მნიშვნელობა ჰქონდეს მიმღების მიერ შეტყობინების მიღების შესახებ ჩანაწერს. ამის გამო, მხარეები ხშირად ადგენენ შეტყობინების გაგზავნის ვადას და სარგებლობენ ექსპრეს ან საერთაშორისო საკურიერო მომსახურებით.

## გაყოფადობა

ხელშეკრულებაში უნდა იყოს გათვალისწინებული, რომ ხელშეკრულების ერთი დებულების ძალადაკარგულობა არ მოახდენს გავლენას დანარჩენი დებულებების კანონიერებაზე.

## უფლებების დაცვის შეუძლებლობა

იმისთვის, რომ ერთმა მხარემ არ წამოაყენოს პრეტენზია, რომ მეორე მხარემ ვერ შეძლო საკუთარი უფლებების დაცვა, რადგან წარსულში მსგავს სიტუაციაში მან ვერ მოახერხა უფლებების დაცვა, ხელშეკრულებაში უნდა იყოს მითითებული, რომ უფლების დაცვის შეუძლებლობა არ შეადგენს ასეთ უფლებაზე უარის თქმას და არ ამართლებს მხარის მიერ შემდგომში პირობების შეუსრულებლობას.

## სათაურები

ჩვეულებრივ ხელშეკრულებაში მოცემულია მუხლი, რომელშიც მითითებულია, რომ სათაურები გამოიყენება მხოლოდ მითითების მიზნებისთვის და არ ახდენენ გავლენას ხელშეკრულების ინტერპრეტაციაზე.

## დასკვნა

სალიცენზიო ხელშეკრულების ფუნდამენტალურ სტრუქტურაზე მრავალი წლის განმავლობაში მუშაობდა მრავალი ადამიანი იმისთვის, რომ მიეგნოთ ტექნოლოგიის ლიცენზირებასთან დაკავშირებული პრობლემების რაციონალური გადაწყვეტისთვის. მართალია, ამ სტატიაში ზედაპირულად არის განხილული ეს რთული და მუდმივად ცვალებადი თემა, მკითხველი უკვე მზად უნდა იყოს, იურისტის კონსულტაციის დახმარებით:

აწარმოოს მოლაპარაკება ტექნოლოგიის ლიცენზირების გარიგების შესახებ ლიცენზიის ხელშეკრულების სტრუქტურის გათვალისწინებით; და შეაფასოს ლიცენზიის ხელშეკრულება და საჭიროების შემთხვევაში შესთავაზოს ალტერნატიული დებულებები.

ზემოთმოყვანილი მსჯელობა წარმოადგენს ტექნოლოგიის ლიცენზირებასთან დაკავშირებული კანონმდებლობისა და დამკვიდრებული პრაქტიკის კონკრეტული ასპექტების ზოგად მიმოხილვას და არ უნდა გამოიყენებოდეს მკითხველის კონკრეტული შემთხვევისას. ყოველ კონკრეტულ სიტუაციასთან დაკავშირებით მკითხველმა უნდა მიიღოს ადვოკატის ან სხვა მრჩეველის კონსულტაცია.

### კვლევაზე დაფუძნებული უახლესი ტექნოლოგიის გადაცემის შეფასება (START)

© MT/CLDP 2010

ძირითადი მიზანი: უპირველეს ყოვლისა, START არის პედაგოგიური ხელსაწყო, რომლის მთავარი მიზანი ტექნოლოგიის შემქმნელ მეცნიერთა დახმარებაა, რომლებსაც სურთ მასზე ლიცენზიის გაცემა. START მეშვეობით მათ ლიცენზიის პოტენციური მიმღების ადგილას უნდა წარმოიდგინონ თავი.

სრულყოფის შემდეგ იმ ტექნოლოგიების საექსპერტო შეფასების, ანუ თავდაპირველი “დახარისხებისთვის”, რომელთა დაფინანსებაც ღირს, START გამოიყენებას ასევე შეძლებენ ისეთი დაწესებულებები, როგორცაა საქართველოს სამეცნიერო-ტექნოლოგიური განვითარების ფონდი (სსგფ) ან ამერიკის სამოქალაქო კვლევებისა და განვითარების ფონდი (CRDF).

როგორ გამოვიყენოთ **START?** : START იძლევა “გადაცემის ქულის” (T score) გამოანგარიშების საშუალებას ათი კრიტერიუმის მიხედვით პროდუქტების დამატებით: კრიტერიუმის შეწონილ X ღირებულებას. ქულები მერყეობს 0 და 50 შორის. მისი და შესაბამისი ზღვარის გამოყენებით შეიძლება შევიმუშაოთ გადაწყვეტილების მიღებისთვის საჭირო წესები; მაგალითად: “შეკვლევართა ნებისმიერი ჯგუფი, რომლის მიერ შემუშავებულმა ტექნოლოგიამ გადაცემის 30-ზე ნაკლები ქულა დააგროვა, უნდა შეეცადოს გააუმჯობესოს იგი ტექნოლოგიის ლიცენზირებამდე”.

სტუ - კომერციული ბაზის ლეპარტმენტი

კრიტერიუმები/ ღირებულება	მნიშვნელობა	მაღალი (5)	საკმაოდ მაღალი (3)	საკმაოდ დაბალი (1)	დაბალი (0)
იმ კვლევის მიზეზი, რომლის შედეგადაც შეიქმნა ტექნოლოგია	5%	მსოფლიოს კონკრეტული პრობლემის გადაჭრისთვის წარმოებული კვლევა	რამდენიმე ქვეყანაში არსებული პრობლემის გადასაჭრელად წარმოებული კვლევა	ერთ ქვეყანაში არსებული პრობლემის გადასაჭრელად წარმოებული კვლევა	ისეთი კვლევის შედეგად შექმნილი ტექნოლოგია, რომელიც არ არის გამიზნული კონკრეტული პრობლემის გადასაჭრელად
ტექნოლოგიის სარგებლიანობა ლიცენზიის პოტენციური მიმღებისთვის	20%	სავარაუდოდ საშუალებას მისცემს ლიცენზიის მიმღებს შეასრულოს მკაცრი წესი და გაზრდის სუფთა მოგებას სულ მცირე 15% (კომპანიის საბაზრო წილის ზრდის და/ან მარჯის გაზრდის და/ან პროდუქტიულობის მატრების მეშვეობით)	სავარაუდოდ საშუალებას მისცემს ლიცენზიის მიმღებს შეასრულოს მკაცრი წესი ან გაზრდის სუფთა მოგებას სულ მცირე 15% (კომპანიის საბაზრო წილის ზრდის და/ან მარჯის გაზრდის და/ან პროდუქტიულობის მატრების მეშვეობით)	სავარაუდოდ ვერ მისცემს საშუალებას ლიცენზიის მიმღებს შეასრულოს მკაცრი წესი, მაგრამ შეაძლებინებს ლიცენზიის მიმღებს გაზარდოს სუფთა შემოსავალი დაახლოებით 15% ნაკლები ოდენობით	სავარაუდოდ ვერ მისცემს საშუალებას ლიცენზიის მიმღებს შეასრულოს მკაცრი წესი და ვერ მოახდენს მნიშვნელოვან ან ხანგრძლივ გავლენას სუფთა შემოსავალზე
ლიცენზიის პოტენციური მიმღებების მიერ მოთხოვნილი ცვლილებების მასშტაბი	15%	წარმოების პროცესებში ან საორგანიზაციო მოდელებში არანაირი ცვლილება/დარღვევა არ მოხდება	არ არსებობს	მოხდება მცირე ცვლილებები/დარღვევები წარმოების პროცესებში ან საორგანიზაციო მოდელებში, რომლებიც შეიძლება ადვილად განხორციელდეს	მოითხოვს წარმოების პროცესებში ან საორგანიზაციო მოდელებში მნიშვნელოვან ცვლილებას/დარღვევას
უფლებრივი მახასიათებლების საფუძვლიანობა	10%	არ არსებობს პატენტის შელახვის ან პროფესიული საიდუმლოების საინჟინრო ანალიზის რისკი	არსებობს პატენტის შელახვის ან პროფესიული საიდუმლოების საინჟინრო ანალიზის უმცირესი რისკი	არ არსებობს	არსებობს პატენტის შელახვის ან პროფესიული საიდუმლოების საინჟინრო ანალიზის რისკი
პატენტის ფარგლებში	5%	შეუზღუდავი მასშტაბი	ფართო მასშტაბი	მცირე შეზღუდვები	შეზღუდული მასშტაბი

ტექნოლოგიის გამოყენების შესაძლო სფეროების მასშტაბი

ტექნოლოგიის განსახორციელებლად ხელსაყრელი ან არახელსაყრელი გარემო	5%	არა	არ არსებობს	დიახ, მაგრამ იაფი და ადვილად დასადგენია	დიახ, მაგრამ ან ძვირია ან არ არის ადვილად დასადგენი
კონკურენტული პრივილეგიების ხანგრძლივობა	10%	არ არსებობს ტექნოლოგიის მოძველების რისკი მომდევნო 7 წლის განმავლობაში	არ არსებობს ტექნოლოგიის მოძველების რისკი მომდევნო 5 წლის განმავლობაში	არ არსებობს ტექნოლოგიის მოძველების რისკი მომდევნო 3 წლის განმავლობაში	ტექნოლოგიის მოძველების რისკი მომდევნო 3 წლის განმავლობაში
ლიცენზიის პოტენციურ მიმღებთა მიერ ახალი ტექნოლოგიის დაუფლების მრუდი	15%	არ არსებობს დაუფლების მრუდი	თითქმის არ არსებობს იმის რისკი, რომ ლიცენზიის მიმღები ვერ დაეუფლება ტექნოლოგიას	არ არსებობს	არსებობს გარკვეული რისკი, რომ ლიცენზიის მიმღები ვერ დაეუფლება ტექნოლოგიას
ექსკლუზიურობა, რომელიც შეიძლება მიენიჭოს ლიცენზიის პოტენციურ მიმღებს	10%	ექსკლუზიურობის გეოგრაფიული და დარგობრივი არეალი	არ არსებობს	გეოგრაფიული ან დარგობრივი გამოყენების ექსკლუზიურობა	შეზღუდული ექსკლუზიურობა
მკვლევართა და შემუშავებელთა ჯგუფის მიერ ტექნოლოგიის გაუმჯობესების უნარი	5%	შემდეგი თაობის ტექნოლოგიაზე უკვე მომუშავე მკვლევართა და შემუშავებელთა ჯგუფი	მკვლევართა და შემუშავებელთა ჯგუფს გააჩნია შემდეგი თაობის ტექნოლოგიაზე მუშაობის რესურსები	არ არსებობს	გაურკვეველია
მთლიანი მნიშვნელობა	100%				

პროდუქტის დამზადება კლიენტის მოთხოვნისამებრ: START გამოყენება კლიენტის მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად შესაძლებელია კრიტერიუმების მნიშვნელობის შეცვლით ან კონკრეტულ სექტორებთან მათი მისადაგებით.

# ტექნოლოგიის გადასაცემად საერთაშორისო მოლაპარაკებების მომზადების თანმიმდევრობა – SPRINTT

© საავტორო უფლება მარკ თეჯტელი<sup>3</sup>

## I. SPRINTT-ის მიზანი

## II. მიმოხილვა

## III. თითოეული ფაზის აღწერა

### I. SPRINTT-ის მიზანი

SPRINTT თავდაპირველად შემუშავდა 1991 წელს ევროპელი კონსულტანტების ან იურისტებისთვის (მოლაპარაკებების წარმმართველები), რომლებიც დახმარებას უწევენ მცირე ფირმებს (კლიენტებს) ჩრდილოეთ ამერიკის ფირმებთან ტექნოლოგიის გადაცემის თაობაზე მოლაპარაკებების გამართვაში.

რამდენიმე ცვლილების შემდეგ SPRINTT საკმაოდ ეფექტური აღმოჩნდა აშშ-ს იმ მცირე ფირმებისთვის, რომლებიც მართავენ მოლაპარაკებებს უცხოურ ფირმებთან (ლიცენზიის მიმღები) ტექნოლოგიის გადაცემის სფეროში.

SPRINTT მთავარი მიზანია მოლაპარაკებების დაწყებამდე დაეხმაროს კლიენტს იმის განსაზღვრაში, თუ რას უნდა მოელოდეს იგი მოლაპარაკებებისგან და რა დათმობები იქნებოდა მისთვის მიუღებელი.

SPRINTT შემუშავების სამი მიზეზი არსებობს:

<sup>3</sup> მარკ თეჯტელი არის აშშ სახელმწიფო დეპარტამენტის ვაჭრობის ოფისის ვაჭრობის სამართლის განვითარების პროგრამის საბჭოს თავმჯდომარის მოადგილე. მ. თეჯტელი მრავალი პუბლიკაციის ავტორია, გამოცემული აქვს ევროპაში ერთ-ერთი წამყვანი ნაშრომი საბანკო საკითხებზე. თანაავტორია სამი კოლექტიური წიგნისა საბანკო საქმესა და დაფინანსებაზე.

რაც უფრო უკეთ იქნება მომზადებული მოლაპარაკება, მით უფრო წარმატებული იქნება იგი,

რაც უფრო უკეთ ესმის მოლაპარაკების წარმმართველს მისი კლიენტის მიზნები (გამოხატული თუ დაფარული), მით უფრო წარმატებული იქნება იგი;

საერთაშორისო ტექნოლოგიის გადაცემის შესახებ მოლაპარაკების მონაწილე მცირე მეწარმეს შესაძლოა სრულად არ ესმოდეს, თუ რას ელის ან რას უნდა ერიდოს იგი ან შესაძლოა არ სურდეს თავისი მოლოდინისა თუ შეშფოთების გაზიარება მოლაპარაკების წარმმართველთან.

## II. სტრუქტურა

### SPRINTT ცხრა ფაზისგან შედგება:

- 1 ფაზა: კლიენტის მიზნებისა და შეზღუდვების დადგენა;
- 2 ფაზა: კლიენტისთვის მიუღებელი რისკების მიმოხილვა;
- 3 ფაზა: იმის ანალიზი, თუ ტექნოლოგიის გარდა კიდევ რას გადასცემდა კლიენტი ლიცენზიის მიმღებს;
- 4 ფაზა: გადასაცემი ტექნოლოგიის შეფასება ლიცენზიის მიმღების თვალსაზრისით;
- 5 ფაზა: ლიცენზიის მიმღების ტექნოლოგიის შექენასთან დაკავშირებული სავარაუდო ხარჯების შეფასება;
- 6 ფაზა: ტექნოლოგიის გადაცემასთან დაკავშირებული კლიენტის ხარჯების შეფასება;
- 7 ფაზა: კლიენტის მიერ ტექნოლოგიის ინტუიციური შეფასება;
- 8 ფაზა: კლიენტისთვის ღირებული არაფულადი კომპენსაცია;
- 9 ფაზა: კლიენტისთვის “იდეალური” შეთანხმების სტრუქტურა;
- 10 ფაზა: იმის ანალიზი, თუ ტექნოლოგიის გარდა კიდევ რას გადასცემდა კლიენტი ლიცენზიის მიმღებს.

მიზანი: კლიენტის მიერ ყოველივე იმის გაცნობიერება, რასაც იგი ტექნოლოგიასთან ერთად გადასცემს ლიცენზიის მიმღებს.

მეთოდოლოგია: გამოყენებულ უნდა იქნას შემდეგი შეკითხვები:

1. ტექნოლოგიის შექენით გახდება თუ არა ხელმისაწვდომი ლიცენზიის მიმღებისთვის კლიენტის დაუპატენტებელი, მაგრამ წარმოების უნიკალური საიდუმლოებები?

2. ტექნოლოგიის შექმნით შეძლებს თუ არა ლიცენზიის მიმღები ტექნოლოგიური თუ პროდუქტთან დაკავშირებული “ვაკუუმის” ამოვსებას და ისეთი პროდუქტების შექმნას, რომლებსაც ის ამჟამად ვერ ქმნის?

3. ტექნოლოგიის შექმნით მოიპოვებს თუ არა ლიცენზიის მიმღები ღირებულ არატექნიკურ ინფორმაციას (ხარჯები, მარჟა და სხვა) ამჟამად?

4. კლიენტთან ურთიერთობის შედეგად გაუმჯობესდება თუ არა ლიცენზიის მიმღების იმიჯი?

4 ფაზა: გადასაცემი ტექნოლოგიის შეფასება ლიცენზიის მიმღების თვალსაზრისით

მიზანი: ამ ფაზაში კლიენტს სთხოვენ წარმოიდგინოს თავი ლიცენზიის მიმღების ადგილას და შეაფასოს გადასაცემი ტექნოლოგიის ღირებულება. ამის შედეგად, კლიენტები უფრო რეალურ ფასს ითხოვენ.  
მეთოდოლოგია: ტექნოლოგიის გადაცემამ შესაძლოა 6 მთავარი სარგებელი მოუტანოს ლიცენზიის მიმღებს:

1. საბაზრო წილის მოპოვება ან ხელახალი მოპოვება საკონკურსო წესით;

2. ბაზარზე შესვლის დროის შემცირება;

3. ახალი ბაზრების ხელმისაწვდომობა;

4. არსებული ადტურვილობისა თუ სავაჭრო პერსონალის უკეთ გამოყენება;

5. ურთობლივი გავლენა სხვა პროდუქტებზე;

6. კვლევისა და განვითარების დაზოგვა

5 ფაზა: ლიცენზიის მიმღების ტექნოლოგიის შექმნასთან დაკავშირებული სავარაუდო ხარჯების შეფასება.

მიზანი: კლიენტის მიერ იმის გაცნობიერება, რომ ვიდრე ის მოგებას ნახავს ტექნოლოგიიდან, შესაძლოა საჭირო გახდეს მნიშვნელოვანი დაბანდება.

მეთოდოლოგია: ლიცენზიის მიმღების ხარჯები შეიძლება დაიყოს 10 კატეგორიად:

1. ტესტირება;
2. დამატებითი კვლევა და განვითარება;
3. მარეგულირებელი ორგანოებისგან ნებართვის მოპოვების ხარჯი;
4. პროექტირების ხარჯები;
5. ქარხანაში მოდერნიზაციის ხარჯები;
6. დამატებითი აღჭურვილობა;
7. სწავლება;
8. დაზღვევა, ფინანსირება;
9. სამარკეტინგო ხარჯები (ბეტა ვერსიის გამოცდის სისტემა, კლიენტის სწავლება, დოკუმენტაცია, დამოუკიდებელი ერთეულები . . . )
10. რეკლამის ხარჯები (სავაჭრო გამოფენები და რეკლამა)

კლიენტს მოსთხოვენ თითოეული კატეგორიის რამდენიმე შეფასებას.

6 ფაზა: ტექნოლოგიის გადაცემასთან დაკავშირებული კლიენტის ხარჯების შეფასება.

მიზანი: კლიენტის მიერ ტექნოლოგიის გადაცემის ხარჯების გაცნობიერება.

მეთოდოლოგია: ტექნოლოგიის გადაცემის ხარჯები შეიძლება დაგყოს 7 ტიპად:

1. ინტელექტუალური საკუთრების კვლევა;
2. დოკუმენტების, პროექტების მომზადება;
3. დოკუმენტების თარგმნა;
4. სწავლება;
5. ექსპლუატაციაში გაშვება;
6. სწავლების მონაწილე და ტექნოლოგიის ექსპლუატაციაში გაშვებით დაკავებული ძირითადი პერსონალის ალტერნატიული ფასი;
7. იურიდიული ან საკუნსულტაციო მომსახურების ღირებულება.

მოლაპარაკების წარმმართველი და კლიენტი უნდა ეცადონ შეაფასონ თითოეული ტიპის ხარჯი.

7 ფაზა: კლიენტის მიერ ტექნოლოგიის ინტუიციური შეფასება  
 მიზანი: კლიენტის ინტუიციით ნაკარნახევი სარგებლის შეფასება, რაც ორი მიზეზითაა მნიშვნელოვანი:

- მოლაპარაკებების წარმმართველის მიერ კლიენტის ინტერესების უკეთ დაცვა;
- გამორიცხვა იმისა, რომ კლიენტმა მოგვიანებით ბრალი დასდოს მოლაპარაკების წარმმართველს მის მიერ არასაკმარისი ტექნოლოგიის შეძენის გამო.

მეთოდოლოგია: მოლაპარაკების წარმმართველმა უნდა დაასახელებინოს კლიენტს სამი რამ:

1. “სამართლიანი ფასი;
2. მინიმალური მისაღები ფასი;
3. “ძალიან კარგი” ფასი.

8 ფაზა: კლიენტისთვის ღირებული არაფულადი კომპენსაცია

მიზანი: იმისთვის, რათა მზად იყოს საპასუხო შემოთავაზებებისთვის, მოლაპარაკების წარმმართველმა უნდა იცოდეს, თუ როგორი არაფულადი კომპენსაციაა მისაღები კლიენტისთვის.

მეთოდოლოგია: ლიცენზიის მიმღებმა შესაძლოა შესთავაზოს კლიენტს 7 ძირითადი არაფულადი კომპენსაცია:

1. ახალი ბაზრების ხელმისაწვდომობა;
2. ახალი ტექნოლოგიების ხელმისაწვდომობა;
3. ახალი პროდუქტების ხელმისაწვდომობა;
4. სადისტრიბუციო ქსელის ხელმისაწვდომობა;
5. ნედლეულისა ან ძირითადი კომპონენტების ხელმისაწვდომობა;
6. ინფორმაციის ხელმისაწვდომობა;
7. საერთო მოწინააღმდეგეთა მიმართ სტრატეგიული მოკავშირეობა;
8. საფონდო პოზიცია ლიცენზიის მიმღების კომპანიაში.

კლიენტს უნდა დაესვას შეკითხვები კომპენსაციის თითოეული ფორმის შესახებ იმის დასადგენად, თუ რამდენად მისაღებია ისინი.

9 ფაზა: კლიენტისთვის “იდეალური” შეთანხმების განსაზღვრა.

მიზანი: წინა ფაზებში მიწოდებული ინფორმაციის საფუძველზე კლიენტისგან “იდეალურ” შეთანხმებაზე წერილობითი დასტურების მოპოვება.

მეთოდოლოგია: მოლაპარაკების წარმმართველმა უნდა შეადგინოს სამსახურებრივი წერილი, რომელშიც აისახება:

კლიენტისთვის მიუღებელი რისკები;

კლიენტისთვის შეუძლებელი ვალდებულებები;

ტექნოლოგიის გარდა, თუ რისი შეთავაზება სურს კლიენტს;

ფასის გარდა, კიდევ რას ელის კლიენტი ტექნოლოგიის

სანაცვლოდ;

კლიენტისთვის სასურველი სამართლიანი ფასი;

ზღვრული ფასი, როდესაც ნაკლები კლიენტისთვის მიუღებელია;

კომპენსაციები, რაზედაც კლიენტი დათანხმდება გადახდის  
ნაცვლად;  
ტექნოლოგიის გადაცემის კლიენტისთვის მისაღები ხარჯები;  
ტექნოლოგიის გადაცემისა და გადახდის სასურველი გრაფიკი.

კლიენტის დასტურის მისაღებად და ზემოხსენებულ პუნქტებზე მისი  
რეაქციის მიხედვით, მოლაპარაკებების წარმმართველმა უნდა  
შეადგინოს საბოლოო სამსახურებრივი წერილი.

სტუ - კომერციული ბანკის დეპარტამენტი

## უფასო მონაცემთა ბაზები:

<http://www.crunchbase.com/> - საინფორმაციო ტექნოლოგიები და ფინანსური კომპანიები

<http://start.cortera.com/> - კომპანიის სახელით მოქმედი საძიებო სისტემა

<http://www.bioportfolio.com/biocorporate/> - ჯანდაცვა, ბიოტექნოლოგია, მეცნიერება ცოცხალი ორგანიზმების შესახებ და ნარკოტიკების აღმოჩენი კომპანიები

<http://www.profileindex.com/directory.php>

<https://www.linkedin.com/>

<http://www.hoovers.com/>

<http://www.kellysearch.com/>

<http://goliath.ecnext.com/>

<http://www.zoominfo.com/>

<https://img.jigsaw.com/>

<http://www.spoke.com/>

სტუ - კომერციული ბაზის დეპარტამენტი