

حق امتیاز به عنوان عوض در قراردادهای لیسانس اختراع

ابراهیم رهبری^۱

اشکان عسگری مهرآبادی^۲

تاریخ دریافت: ۹۵/۰۵/۲۶ تاریخ پذیرش: ۹۵/۰۹/۰۳

چکیده:

در قرن حاضر که عصر فناوری محسوب می‌شود، اکثریت کشورها و بنگاه‌های نیازمند به‌منظور نیل به سطوح بالاتر تکنولوژیک، درصد دست‌یابی به فناوری‌ها و به‌ویژه اختراعات از طرق قراردادی هستند. از جمله‌ی رایج‌ترین این روش‌ها قرارداد لیسانس است که به‌موجب آن مالک فناوری در ازای دریافت عوض، حاضر به اعطای اجازه بهره‌برداری می‌شود. بر همین اساس، تبیین پیچیدگی‌ها و ابعاد حقوقی عوض قراردادی به‌ویژه حق امتیاز یا رویالتی به‌عنوان متداول‌ترین روش تعیین عوض، اهمیت وافری دارد. حول حق امتیاز مسائل مختلفی از جمله تعیین حق امتیاز، تعهدات طرفین نسبت به آن و تأثیر حق امتیاز در انحلال قرارداد لیسانس اختراع مطرح است، اما مقاله حاضر می‌کوشد تا با امان نظر به رویه‌های حقوقی و تجاری رایج در عرصه لیسانس اختراع، صرفاً ابعاد تعیینی آن را تبیین سازد. تحلیل‌ها و نتایج این پژوهش آشکار می‌سازد که برای کشورهای نظیر ایران که در صدد بهره‌گیری از اختراعات بنگاه‌های خارجی هستند تکیه بر آن دسته از اقسام، میناها و نرخ‌های حق امتیاز که حسب ماهیت متغیر خود، لیسانس‌دهنده را هرچه بیشتر ترغیب به همکاری و پشتیبانی می‌کنند، به مصلحت نزدیک‌تر است.

واژگان کلیدی: حق امتیاز، حق امتیاز جاری، حق اختراع، قرارداد لیسانس، عوض قراردادی

۱- نویسنده مسئول و استادیار دانشکده حقوق دانشگاه شهید بهشتی

rahbarionlaw@gmail.com

۲- کارشناس ارشد رشته حقوق مالکیت فکری دانشگاه شهید بهشتی

ashkan.asgari.mehrabadi@gmail.com

مقدمه

در حال حاضر این حقیقت انکارناپذیر است که از یک سو کشورهای در حال توسعه، فاقد توانمندی فناورانه و ظرفیت‌های ساختاری برای توسعه ابداعات هستند و از سوی دیگر نمی‌توانند نیاز مبرم خود به ابداعات را پوشیده دارند. به همین جهت، لاجرم متمایل به دستیابی ابداعات کشورهای صاحب فناوری شده و از مجرای انتقال فناوری می‌کوشند تا اختراعات و سایر دارایی‌های فکری صنعتی را به فضای تکنولوژیک خود وارد نمایند. از جمله قراردادهایی که در تحقق این مهم از جایگاه بسزایی برخوردار است، قراردادهای لیسانس یا مجوز بهره‌برداری می‌باشد. بنا به این توصیف در مقاله حاضر، صرفاً قرارداد لیسانس را به‌عنوان ابزاری برای بسترسازی مناسب در جهت انتقال اموال فکری تحلیل نموده و در میان مؤلفه‌های اصلی قرارداد مزبور، موضوع عوض قراردادی با محوریت حق امتیاز مورد بررسی قرار گرفته است. با توجه به اینکه در میان روش‌های مختلفی که برای ایفای تعهد به عوض قرارداد عموماً از شیوه پرداخت حق امتیاز بهره گرفته شده است و زوایا و پیچیدگی‌های خاصی در روش مذکور دیده می‌شود که ادبیات حقوقی ایران با ابعاد آن آشنایی قابل توجهی ندارد؛ تمرکز اصلی بیش از هر روش دیگری معطوف به شیوه حق امتیاز یا اصطلاحاً رویالتی قرار گرفته است. همچنین شایان ذکر است که با توجه به تفاوت ماهیتی پاره‌ای از دارایی‌های فکری که در حوزه مالکیت‌های ادبی هنری قرار دارند و بحث از این دسته دارایی‌ها وسعت زیادی را به مقاله می‌افزاید، اختصاصاً از لحاظ متعلق موضوعی قرارداد، اختراعات به‌عنوان اجلی مصداق اموال فکری صنعتی مورد تحلیل قرار گرفته و از ورود به مصادیق مشابه همچون طرح‌ها، علائم تجاری، اسرار تجاری و دانش فنی اجتناب شده است، هرچند احتمالاً میان آن‌ها اصول و شرایط یکسانی حاکم است و تفاوت عمده‌ای مشاهده نمی‌شود.

در تعیین عوض به شیوه حق امتیاز، توجه به کارکردها و اقسام حق امتیاز حائز اهمیت فراوانی است که می‌بایست با در نظر گرفتن همه جوانبی که می‌توانند به‌گونه‌ای دخیل در مسئله باشند، مورد استفاده واقع شوند. بسیاری از فعالان بازار خصوصاً در کشورهایی که ادبیات حقوقی ضعیفی در این زمینه دارند به دلیل نداشتن اطلاعات لازم و آشنا نبودن با اقسام شیوه مزبور به‌سرعت از چرخه رقابت در بازار حذف شده و با نرخ پایین بازده دارایی فکری خود مواجه می‌شوند.

علاوه بر این، ارزش‌گذاری و تعیین بهای بهره‌برداری از اموال فکری از مسائلی است که دارای پیچیدگی‌های فراوانی بوده و زمان زیادی را در هنگام مذاکره قرارداد به خود اختصاص می‌دهد. در این راستا، شیوه‌ها مبانی و مدل‌های مختلفی برای تعیین حق امتیاز متداول شده‌اند که که ضمن آنکه دشواری و درعین‌حال حساسیت موجود در زمینه تعیین حق امتیاز را نمایان می‌سازند، به مساعدت طرفین قرارداد لیسانس آمده تا در پرتو منافع مشترک طرفینی به نقطه تعادلی برسند. ساختار این مقاله از شش گفتار تشکیل شده است: در گفتار نخست تعریفی از شیوه حق امتیاز ارائه می‌گردد، پس از آن جایگاه حق امتیاز در میان اقسام عوض‌های قرارداد لیسانس تبیین می‌شود. گفتار سوم اختصاص به کارکردهای حق امتیاز داشته و در گفتار چهارم اقسام حق امتیاز بررسی می‌گردد. نهایتاً در گفتار پنجم و ششم به ترتیب مبانی و شیوه‌های رایج تعیین نرخ حق امتیاز مورد تحلیل قرار گرفته و در خاتمه نیز نتایج حاصل از این نوشتار ارائه خواهد شد.

۱- تعریف حق امتیاز^۱

به لحاظ لغوی حق امتیاز نوعی واژه ترکیبی متشکله از دو واژه حق و امتیاز است که مبنای وضع چنین ترکیبی ایجاد حقی در قالب پول یا وجه نقد پس از اعطا و واگذاری امتیاز است که برای صاحب امتیاز به وجود می‌آید. این کلمه که معادل فارسی واژه انگلیسی رویالتی (Royalty) یا حق امتیاز جاری (Running Royalty) است، به لحاظ لغوی در فرهنگ لغات فارسی مسبوق به سابقه نیست و لیکن اصطلاحاً در متون حقوقی فارسی به معنای ما به ازای مستمر واگذاری مجوز برای انجام عملی است که فرد صاحب امتیاز محق به دریافت آن می‌باشد. Royalty دارای مترادف‌های مختلفی از جمله روش حق امتیاز جاری، رویالتی، حقوق مالکانه، سهمی از محصول و همچنین روش درصدی می‌باشد که در ادبیات حقوقی فارسی به کار گرفته شده؛ لکن به دلیل کثرت استعمال شیوه مذکور به حق امتیاز، نگارنده نیز از همین لفظ برای اشاره به این روش بهره برده است. علاوه بر معنای لغوی موصوف از حق امتیاز، تعاریف و توصیفات فراوانی در متون حقوقی به عمل آمده است. در مفهومی موسع، حق امتیاز مبلغی است که بر مبنای یک نرخ ثابت یا متغیر و به طور نسبی در قرارداد لیسانس تعیین می‌گردد (Irene Calboli, Jacques De Werra, 2016, p. 417).

برخی نیز با تحدید غیرموجه مبنای حق امتیاز آن را صرفاً درصدی از میزان درآمد یا فروش لیسانس‌گیرنده می‌دانند که به صورت دوره‌ای به لیسانس‌دهنده پرداخت می‌شود (Suzanne L. Weakley, 2015, pp. 7-12). در باور پاره‌ای نویسندگان، حق امتیاز مشابه خسارت ناشی از نقض قرارداد می‌باشد که از پیش تعیین شده است (روح الله صابری، ۱۳۸۵، ص. ۷۰). از منظر سازمان جهانی مالکیت فکری (وایپو) «حق امتیاز، پرداخت منظمی به صورت مبلغ مشخص یا درصد معینی است که در ازای استفاده یا نتیجه اقتصادی که عاید‌گیرنده می‌شود، به واگذارنده پرداخت می‌گردد» (World Intellectual Property Organization 1997, Licensing Guide for Developing Countries, p. 96). بنا به تعریف دیگری، حق امتیاز پرداخت‌های مستمری محسوب می‌گردد که به‌طور دوره‌ای و در فواصل معین تأدیه می‌شود که میزان آن بر مبنای معیارهای مشخصی محاسبه شده و حسب نحوه عملکرد لیسانس‌گیرنده متغیر است (Farok J. Contractor, 2001, p. 72). اگرچه ویژگی‌های شیوه حق امتیاز کم و بیش به‌درستی در تعاریف فوق ذکر شده لیکن با توجه به اوصاف ذاتی حق امتیاز، تعریف دقیق‌تر و در عین حال ساده‌تر روش مزبور بدین ترتیب است: «نوعی عوض پولی مستقیم است که به‌موجب آن لیسانس‌گیرنده، مبلغی را بر اساس مینا و نرخ توافق شده در فواصل زمانی معین به لیسانس‌دهنده می‌پردازد».

۲- جایگاه حق امتیاز در میان اقسام عوض‌های قرارداد لیسانس

طرفین قرارداد لیسانس اختراع می‌توانند انواع مختلفی از عوض را برای تعیین مابه‌ازای قراردادی استفاده کنند. به ندرت این عوض جنبه غیرپولی دارد و در غالب موارد عوض پولی مستقیم در برابر بهره‌برداری از اختراع قرار می‌گیرد.^۱ عوض‌های غیر پولی و غیر مستقیم آن دسته از عوض‌هایی که یا شخص برای ایفای تعهد به پرداخت مابه‌ازای بهره‌برداری از اختراعات، اساساً پول یا وجهی به مالک دارایی فکری نمی‌پردازد و یا مستقیماً عواید حاصله را در ازای دارایی موضوع قرارداد لیسانس اراده نکرده است. برای مثال در لیسانس متقابل، لیسانس‌دهنده در ازای اجازه بهره‌برداری از اختراع، حق بهره‌برداری از حقوق فکری لیسانس‌گیرنده را بدست می‌آورد؛ این شیوه و ارزشی که مبادله می‌شود در واقع همان مجوزهای بهره‌برداری است که در غالب موارد به منظور احتراز از نقض متقابل اختراعات طرفین صورت می‌گیرد (Jay Dratler, Stephen McJohn, 2016, pp. 9-17).

1. Direct monetary compensation

نمونه دیگر عوایدی است که مجوزدهنده در طی عملیات تجاری لیسانس‌گیرنده به دست می‌آورد؛ از جمله کارمزد فروش محصولات تولیدی برای لیسانس‌گیرنده در کانال‌های توزیع لیسانس‌دهنده، سود ناشی از فروش محصولات توزیع‌شده به دریافت‌کننده ثانوی اختراع بر اساس قراردادهای فروش انحصاری، سود ناشی از فروش محصولات مرتبط، مواد اولیه و غیره به لیسانس‌گیرنده و اجاره‌بهای ناشی از واگذاری ماشین‌آلات، تجهیزات یا کالاهای سرمایه‌ای دیگر. همچنین می‌توان از اقسام عوض‌های غیرمالی به انتقال هزینه‌ها یا الزام لیسانس‌گیرنده به مشارکت در هزینه‌ها و اقدامات مربوط به حفظ یا دفاع از حق اختراع در صورت نقض احتمالی آن اشاره داشت که نهایتاً می‌تواند موجبات کاهش هزینه‌های لیسانس‌دهنده شده و نوعی عایدی برای وی محسوب گردد (World Intellectual Property Organization, 1997, Introduction to Intellectual Property Organization, pp. 82-83). در مقابل، عوض‌های پولی مستقیم یا پرداخت‌های پولی شامل هرگونه مابه‌ازای صرفاً پولی است که طرفین قرارداد، مشخصاً آن را برای این مقصود اراده کرده‌اند و «پرداخت مقطوع یا مبلغ معین»^۱، «حق امتیازها» یا تلفیقی از آن‌ها از انواع آن‌ها محسوب می‌شود (Dean O. Smith, 2011, p. 267).

لیسانس‌گیرنده در شیوه پرداخت مقطوع یا مبلغ معین، مبلغ مشخصی را در یک نوبت به صورت یکجا یا در طی یک دوره زمانی بر اساس برنامه زمان‌بندی یا وقوع چند رویداد مورد توافق، به لیسانس‌دهنده پرداخت می‌نماید. مبلغ مزبور هیچ‌گونه وابستگی به میزان موفقیت اختراع و مقدار فروش آتی لیسانس‌گیرنده نداشته و صرفاً طرفین با در نظر گرفتن سوابق موجود و بر پایه پیش‌بینی موفقیت احتمالی اختراع در آینده، آن را تعیین می‌نمایند (Alexander I. Poltorak, Paul J. Lerner, 2004, pp. 99-100). در مواردی که لیسانس‌گیرنده در وضعیت مالی قوی قرار داشته و لیسانس‌دهنده شرایط مالی مناسب برای اجرای قرارداد لیسانس را ندارد، وی مبلغی را در هنگام انعقاد قرارداد در اختیار لیسانس‌دهنده قرار می‌دهد تا وضعیت مالی خود را سامان داده و برای ادامه فعالیت‌های نوآورانه و تجاری خود، سرمایه مالی لازم را تدارک ببیند. به مبلغ مزبور که توسط لیسانس‌گیرنده برای به‌اجرا درآوردن قرارداد لیسانس تأدیه می‌گردد، اصطلاحاً «پیش‌پرداخت»^۲ گفته

-
1. Lump Sum or Paid Up
 2. Advance or Up-front or Initial payment

می‌شود (Roman L. Weil, et al, 2012, p. 72; Howard B. Rockman, et al 2004, p. 330). در پرداخت بر مبنای وقوع «رویداد خاص»^۱ نیز با حدوث واقعه مورد نظر، متعاقباً عوض قرارداد به صورت کامل پرداخت شده یا پرداخت‌هایی بر اساس وقوع چند رویداد به صورت اقساطی صورت می‌پذیرد (Richard Razgaitis, 2009; p. 70).

در موارد بسیاری، عوض حقوق اموال فکری، ترکیبی از پرداخت مقطوع و حق امتیازها می‌باشد. پرداخت مقطوع اغلب به عنوان عوض اولیه برای افشاء اطلاعات تلقی می‌شود که لیسانس‌گیرنده را قادر به ارزیابی اختراع می‌کند. لیسانس‌دهنده نیز معمولاً این پرداختی را به عنوان عوض اولیه برای تحقیق و توسعه پایه اختراع موضوع قرارداد لیسانس در نظر می‌گیرد. در بعضی موارد، پرداخت مقطوع اولیه ممکن است به عنوان حداقل پرداختی یا پیش‌پرداخت به همراه حق امتیازها محسوب شود (Introduction to Intellectual World Intellectual Property Organization, 1997, Property: Theory and Practice, p. 81).

یکی از انتخاب‌های طرفین قرارداد برای تعیین عوض که اکثراً در اختراعات دارویی به کار گرفته می‌شود، ترکیب پیش‌پرداخت (پرداخت مقطوع)، «پرداخت‌های مرحله‌ای»^۲ و حق امتیازها است. پرداخت مرحله‌ای، روش مرسوم است که به لیسانس‌گیرنده اجازه می‌دهد که در قالب مراحل مصرح و توافق شده در توسعه اختراع سرمایه‌گذاری کرده و سپس نتایج به دست آمده را به منظور توسعه فنی در اختیار لیسانس‌دهنده قرار بدهد (Adam Levy, Claas Junghans, 2006, p. 108). به این ترتیب مذاکرات با هدف تمرکز بر آثار پرداخت‌ها صورت گرفته و لزوماً هرگونه پرداختی بعد از انجام مرحله معینی صورت می‌پذیرد. به عنوان مثال هنگامی لیسانس‌گیرنده متعهد به پرداخت می‌گردد که اختراعی را ثبت کند و پس از آن، زمانی موظف به پرداخت بعدی است که موجبات توسعه اختراع موضوع قرارداد را فراهم کرده باشد (Sharon Finch, 2001, p. 6). به هر حال در این روش تعیین عوض، ابتدائاً می‌بایست ارزش کل معامله به طور منجز تعیین شده و پس از آن میان مؤلفه‌های مختلف مذکور (پرداخت مقطوع، مرحله‌ای و حق امتیاز) با تعیین دقیق سهم هر یک تقسیم شود (Raman Mittal, 2011, p. 559).

-
1. Event based payment
 2. Milestone payment

۳- کارکرد حق امتیاز

در تعیین روش پرداخت عوض، قاعده‌ای برای ارجحیت یک روش نسبت به روش دیگر وجود ندارد و لزوماً نمی‌توان قائل به این شد که مطلقاً حق امتیاز از پرداخت مقطوع یا پرداخت مقطوع از حق امتیاز مناسب‌تر است. بلکه تشخیص قطعی مناسب‌ترین شیوه نیازمند انجام محاسبات دقیق مالی، تسلط بر بازار و آگاهی از آینده اختراع موضوع قرارداد لیسانس متناسب با شرایط هر قرارداد لیسانس و موضوع آن می‌باشد. بر همین اساس آنچه ذیلاً در رابطه با کارکرد حق امتیاز آورده شده است با در نظر داشتن چنین دیدگاهی و بر اساس رویه‌های تجاری قرارداد مزبور مطرح می‌شود.

تمهید حق امتیاز بر خلاف روش مقطوع در مواردی استفاده می‌گردد که طرفین قرارداد وارد یک تعامل تجاری نسبتاً بلند مدت شده و پشتیبانی مداوم و کمک فنی لیسانس‌دهنده برای لیسانس‌گیرنده اهمیت وافری داشته باشد (غلامرضا افشاری پور، ۱۳۸۸، ص. ۶۹). در واقع با مساعدت هرچه بیشتر لیسانس‌دهنده که منفعت خود را در گرو نحوه عملکرد طرف مقابل می‌بیند، این رابطه تعمیق شده و منافع تجاری بیشتری برای لیسانس‌گیرنده حاصل شده و به تبع آن خود مجوزدهنده نیز از ثمرات آن بهره‌مند می‌گردد (ابراهیم رهبری، ۱۳۹۲، ص. ۱۵۶) (L. Lyck, V.I.) (Boyk, 2012, p. 93). در مقابل با توجه به دشواری پیش‌بینی میزان موفقیت اختراع در دوره‌های طولانی، مواردی که تعهدات ناشی از قرارداد، کوتاه‌مدت است یا لیسانس‌گیرنده صرفاً تمایل به تعهدات با مدت‌زمان محدود دارد یا اموال فکری موضوع لیسانس در مدت‌زمان کوتاهی اعتبارشان منقضی می‌شود از روش پرداخت مقطوع استفاده می‌شود (Alexander I. Poltorak, & Paul J.) (Lerner, op.cit., p. 100). همچنین در مواردی که اختراع به‌تازگی وارد بازار شده است با توجه به اینکه میزان استقبال از اختراع تحت لیسانس برای طرفین نامشخص است، لیسانس‌دهنده در این مقطع، بدو تمایل به دریافت مبلغ مقطوع داشته و در صورت به ثمر رسیدن پروژه، پس از انقضای مدت قرارداد به سمت دریافت حق امتیاز سوق می‌یابد؛ بنابراین در صورتی که اختراعی مرحله تجاری‌سازی را با موفقیت طی نماید، رغبت لیسانس‌گیرنده به پیشنهاد مبلغ مقطوع و لیسانس‌دهنده به اخذ حق امتیاز بیش‌تر می‌شود (روح الله صابری، پیشین، ص. ۷۲).

با توجه به اینکه مقدار حق امتیاز بسته به ارزش و نحوه عملکرد اختراع و نوسانات بازار تغییر می‌یابد، چنین شیوه‌ای سبب تسهیم طرفین در مخاطرات ناشی از تجاری‌سازی دارایی فکری می‌گردد

موقعیت مالی لیسانس‌گیرنده به خطر نیفتاده و میزان حق امتیاز متناسب با شرایط بازار تعدیل می‌شود. (T.V.S. Ramamohan Rao, 2015, p. 66). به‌ویژه در اختراعات با ارزش بالا معمولاً روش حق امتیاز، شیوه مناسب‌تری برای توزیع ریسک و بازگشت سرمایه قلمداد می‌شود (Adam Levy, Claas Junghans, op.cit., p. 107). البته نظر به اینکه در حق امتیاز بر اساس مبنا و نرخ مورد توافق، وجهی در فواصل زمانی مشخصی تأدیه می‌شود که برای محاسبه دقیق آن می‌بایست عملیاتی برای تحقیق و بازرسی از دفاتر و صورتحساب‌های لیسانس‌گیرنده به عمل آورد. این موضوع مشکلاتی را در روابط طرفین ایجاد خواهد کرد؛ زیرا هیچ شرکتی از جمله لیسانس‌گیرنده تمایل ندارد دفاتر خود را در اختیار شرکتی دیگر بگذارد؛ چرا که ممکن است در حین انجام بازرسی‌ها، برخی از اسرار مالی لیسانس‌گیرنده افشاء شود. لذا این ترتیب در مواردی به کار گرفته می‌شود که میزان فراوانی از اعتماد متقابل بین طرفین وجود داشته باشد (روح الله صابری، پیشین، ص. ۷۱).

به‌علاوه هنگامی که طرفین در خصوص تعیین ارزش واقعی حق اختراع نمی‌توانند همساز شوند، استفاده از شیوه حق امتیاز به همراه حق تعدیل عوض، در حل این معضل راهگشا خواهد بود (Thomas F. Cotter, 2013, p. 131). در حقیقت حق امتیاز برخلاف شیوه مبلغ مقطوع این فرصت را تدارک می‌بیند تا درخصوص ارزش تجاری و کارا و مفید بودن اختراع موضوع قرارداد در طول اجرای توافق، ارزیابی مجدد صورت گیرد و عوض قرارداد به مبلغ و ارزش واقعی آن نزدیک‌تر شود (Jerome Rosenstock, 2012, pp. 15-90). در عین حال این موضوع برای لیسانس‌گیرنده یک اهرم حقوقی قابل توجه محسوب می‌شود؛ بدین معنی که اگر امتیاز دهنده از ایفای تعهدات و نقش خود در این قرارداد سرباز زند امتیاز‌گیرنده می‌تواند پرداخت حق امتیاز را متوقف کند (احمد شهینائی، ۱۳۸۸، ص. ۱۲۴).

در روش مزبور، طرفین می‌توانند نرخ حق امتیاز متنوع و متفاوتی را بر حسب سطوح مختلف فروش یا تولید پیش‌بینی کنند؛ مثلاً با افزایش تولید و فروش یا با توجه به بازارهای وارداتی و صادراتی، درصد حق امتیاز کم یا زیاد شود (Paul Heisey, 2006, p. 38). به علاوه امکان تبدیل شیوه حق امتیاز به مبلغ مقطوع وجود دارد و به‌این ترتیب گیرنده این حق را برای خود قرار می‌دهد که در طول مدت قرارداد، روش و مبنای پرداخت عوض را از حق امتیاز به مبلغ مقطوع تغییر دهد. همچنین بعضی موارد پیش‌بینی می‌شود که در فرضی که جمع مبلغ حق امتیاز قابل پرداخت مقرر از میزان

مشخص شده‌ای بالغ گردد، مبنای پرداخت به‌طور خودکار تبدیل به پرداخت مقطوع گردد. قوانین برخی کشورهای در حال توسعه در خصوص قرارداد واگذاری امتیاز، درج چنین شرایطی را الزامی کرده‌اند (Noel Byrne, 2005, p. 55).

حق امتیاز یا پرداخت مقطوع حتی به‌صورت اقساطی، نوعی درآمد برای لیسانس‌دهنده محسوب شده و می‌تواند از منظر مالیات بر درآمد مورد توجه مراجع مالیاتی قرار بگیرد. بر همین اساس با توجه به قوانین مالیاتی برخی کشورها در پرداخت مقطوع که مبلغ عمده‌تری پرداخت می‌شود، نرخ مالیاتی بیش‌تری نیز نسبت به حق امتیازها برای لیسانس‌دهنده در نظر گرفته می‌شود؛ البته در مواردی، نرخ‌های مالیاتی بالا یا تصاعدی پرداخت مقطوع اگر اقساطی بوده و در چندین سال مالیاتی پرداخت شود، مشمول تخفیف‌هایی نیز می‌گردد (WIPO), World Intellectual Property Organization). به علاوه تحلیل‌های اقتصادی مبتنی بر داده‌های آماری اثبات می‌کنند که برای لیسانس‌گیرنده از حیث هزینه‌بری، نرخ‌گذاری به شیوه حق امتیاز به‌خصوص هنگامی که فناوری دارای جایگزین‌های نزدیکی باشد، بهتر از شیوه پرداخت مقطوع است (رهبری، پیشین، ص ۱۵۷).

برای فضای خاص حقوقی و تجاری ایران که بیشتر نیازمند بهره‌گیری از اختراعات بنگاه‌های خارجی است، محول ساختن نقش محوری به حق امتیاز می‌تواند در جهت تحقق منافع متقابل مجوزدهنده و مجوزگیرنده اختراع مؤثر افتاده و ضمن ایجاد انگیزه برای دارنده دارای فکری به اشاعه فناوری خود، منافع خاص لیسانس‌گیرنده را نیز تا حد امکان تأمین نماید و به‌واسطه ایجاد فضای همکاری و جلب نسبی مشارکت مجوزدهنده اختراع، طریق تکمیل چرخه بهره‌برداری از اختراع و تسلط به آن را هموار سازد. به علاوه همانگونه که گفته شد، با تعیین عوض به صورت حق امتیاز می‌توان درخصوص ارزش تجاری و کارا و مفید بودن اختراع موضوع قرارداد در طول اجرای توافق، ارزیابی مجددی را صورت داد و عوض قرارداد را به ارزش واقعی آن نزدیک‌تر نمود.

۴- مشروعیت حق امتیاز

همان‌گونه که در فصل اول بیان شد، یکی از روش‌های پولی تعیین عوض قرارداد لیسانس شیوه حق امتیاز است که می‌بایست همانند عوض سایر قراردادهایی که در محدوده سرزمینی ایران منعقد می‌شود، شرایط احصاء شده قانونی صحت مورد معامله را صرف‌نظر از نوع ماهیت قراردادی آن دارا

باشد. به همین جهت ذیلاً در راستای این مهم به بررسی ویژگی‌های روش مزبور در نظام حقوقی ایران پرداخته و در این میان به تحلیل‌های مشابهی که در ادبیات حقوقی سایر کشورها وجود دارد، اشاره می‌نماییم.

در حقوق قراردادی هر کشوری، شرایطی در رابطه با مورد معامله (موضوع و عوض عقد) وجود دارد که در هنگام انعقاد قرارداد می‌بایست مورد ملاحظه طرفین عقد واقع شود. قانونگذار ایرانی نیز نسبت به این امر غفلت نورزیده و موادی را در قانون مدنی به بحث مورد معاملات اختصاص داده است. به موجب مواد ۲۱۴ تا ۲۱۶ ق.م. برای صحت مورد معامله که در اینجا مراد، عوض قرارداد می‌باشد، شرایطی وضع شده است که عبارت‌اند از: مالیت داشتن (م ۲۱۵ ق.م.)، متضمن منفعت عقلایی مشروع بودن (م ۲۱۵ ق.م.)، معلوم بودن (م ۲۱۶ ق.م.) و معین بودن (بند سوم ماده ۱۹۰ ق.م.). نظر به اینکه حق امتیاز یکی از انواع عوض پولی مستقیم است به این معنا که صرفاً در قالب پرداخت پول از جانب لیسانس‌گیرنده صورت می‌پذیرد و پول نیز به‌عنوان بارزترین نوع پرداخت عوض در قراردادهای معوض، واجد شرایطی چون مالیت، منفعت عقلایی مشروع و ... می‌باشد؛ بحث تطابق همه شرایط و ویژگی‌های عوض با حق امتیاز، صرفاً باعث اطاله بیهوده کلام و افزایش حجم مقاله حاضر می‌گردد؛ بر همین اساس، نگارنده برای اجتناب از اطباب کلام، ذیلاً به تحلیل شرط معلوم بودن عوض می‌پردازد که احتمالاً می‌تواند با اوصاف اختصاصی حق امتیاز در تعارض باشد.

از تعابیر گوناگون نویسندگان و نظرات فقها و حقوقدانان استنباط می‌شود که معلوم بودن، ویژگی‌هایی دارد که فقدان آن و عدم علم به این ویژگی‌ها، موجب جهالت و در نتیجه غرری بودن معامله می‌شود. به لحاظ منطقی، می‌توان مدعی شد که این ویژگی‌ها همه مواردی را در بر می‌گیرد که ارزش مورد معامله به واسطه وجود یا فقدان آن‌ها، به نحو قابل توجهی که مؤثر در رغبت متعاملین است تغییر می‌یابد. به موجب ماده ۳۴۲ ق.م.^۱ قانونگذار ویژگی‌های معیار معلوم بودن را معلومیت از حیث جنس و وصف و مقدار دانسته است (شهیدی، ۱۳۸۶، ص. ۳۱۴) به طوری که این علم برای طرفین حاصل شود (امامی، ۱۳۷۷، ص. ۲۱۹).

در فقه امامیه نیز بر ضرورت معلوم بودن مورد معامله، هیچ تردیدی نیست و ادعای اجماع بر لزوم

۱. ماده ۳۴۲ ق.م: «مقدار و جنس و وصف مبیع باید معلوم باشد و تعیین مقدار آن به وزن یا کیل یا عدد یا ذرع یا مساحت یا مشاهده، تابع عرف بلد است.»

علم به مورد معامله نیز شده است (مهراب داراب پور، ۱۳۷۶، ص. ۲۵۲). گرچه بعضی از فقها اجماع مطرح شده را محل تردید قرار داده و بر دلالت آن معتقد نیستند؛ لیکن در هر حال شرط علم قطعی به مقدار ثمن قول مشهور فقهای امامیه قلمداد شده و چنانچه عوض در معامله ذکر نگردد یا صرفاً طریقه‌ای برای تعیین آن در نظر گرفته شود و یا تعیین آن به ثالث یا احد از طرفین قرارداد محول گردد، معامله باطل است (رفیعی، ۱۳۷۸، ص. ۱۸۷).

بنا به مفهوم معلوم بودن عوض و با توجه به اینکه حق امتیاز در قالب پول تأدیه می‌شود در صورتی که مقدار پول به صورت منجز تعیین گردد، ذکر جنس و وصف پول، آن گونه که در ماده ۳۴۲ ق.م. بیان شده ضرورت نخواهد داشت (داراب پور، پیشین، پاورقی ۱، ص. ۲۲۳) و در این گونه موارد عرفاً جنس و وصف عوض، معلوم تلقی می‌شود؛ لیکن بر این اساس که قراردادهای لیسانس عمدتاً به منظور انتقال فناوری میان کشورها به کار گرفته می‌شوند و جنبه بین‌المللی دارند می‌بایست واحد پولی که حق امتیاز پرداخت می‌شود نیز معلوم باشد. به علاوه همان گونه که در تعریف حق امتیاز بیان شد، ماهیتاً روش مزبور در زمان انعقاد قرارداد به طور منجز تعیین نمی‌شود و بسته به نرخ و مبنای مورد توافق، احتمال کاهش یا افزایش عوض قراردادی وجود دارد. این موضوع با توجه به تعریفی که از معلوم بودن مورد معامله از منظر دیدگاه مشهور ارائه شد، تعارضی را منجر شده است که به موجب نظریه قابلیت تعیین ثمن یا به زعم برخی حقوقدانان (ر.ک: داراب پور، پیشین)، روش ثمن شناور، ثمن نامعین یا ثمن باز و مفتوح در ادبیات حقوقی ما مورد مذاقه فقهی و حقوقی قرار گرفته است.^۱ که منظور از آن، عوضی است که توسط متعاقدين در زمان انعقاد عقد معلوم و معین نشده یا به عللی قابل تعیین نبوده و متعاملین، تعیین قطعی آن را به آینده موکول نموده‌اند. در بسیاری از سیستم‌های حقوقی که متأثر از حقوق کامن لا می‌باشند عوض قابل تعیین یا ثمن شناور با درجات مختلف پذیرفته شده است. که از آن جمله می‌توان به ایالات متحده آمریکا، ایتالیا، آلمان، انگلیس، اتریش، فنلاند، ایسلند، نروژ، سوئد، دانمارک، هلند و در قوانین کشورهای امریکای لاتین و همچنین مصر اشاره کرد (داراب پور، پیشین، صص. ۲۳۵-۲۴۸).

۱. به اعتقاد برخی حقوقدانان، «مبنا و نرخ حق امتیاز به میزان کافی از عوض رفع ابهام می‌نماید و هرچند در میزان مبلغی که عاید واگذارنده می‌شود، به طور دقیق معلوم نیست ولی مبنا و سببی که برای تعیین عوض تعبیه شده است، معلوم و روشن است و همین مقدار از منظر عرف از عوض رفع ابهام می‌نماید» (ر.ک. اصغر محمودی، پیشین، صص. ۳۰-۳۲).

از منظر فقهی نیز نظریه کفایت قابل تعیین بودن ثمن دارای طرفدارانی است و از میان فقیهان شیعه، ابن جنید اسکافی، شیخ یوسف بحرانی و نیز آیت‌الله‌العظمی خویی، بیع با ثمن قابل تعیین را روا دانسته‌اند. از علمای اهل سنت و مذهب حنبلی نوعی بیع با ثمن قابل تعیین را که «البيع بما ينقطع عليه السعر في المستقبل»^۱ خوانده‌اند و برخی از حنفیان نوعی بیع را که «بيع الاستجرار» نامیده‌اند، مجاز و معتبر می‌شمرند. دلایل فقهای شیعه بر درستی بیع با ثمن قابل تعیین به‌طور خلاصه عبارت‌اند: از قواعد و عموم ادله صحت و عدم مانع از اجرای این قواعد، صحیحه رفاعه نخاس و رد اجماع ادعا شده بر بطلان بیعی که باید به‌طور قطع ثمن در عقد ذکر شود است. ضمن اینکه حکم مشهور به حدیث نبوی نهی از غرر برمی‌گردد که چه به‌لحاظ دلالت و چه به‌لحاظ دلالت (رک: احسنی فروز، ۱۳۹۰، صص. ۲۹۴-۲۹۵) ضعیف تلقی می‌شود. دلیل فقهای اهل سنت نیز بر جواز، استحسان و متعارف بودن چنین معامله‌هایی میان مردم است (نوری، ۱۳۷۴، ص. ۱۷).

بنا به مراتب فوق، با توجه به اینکه در روش حق امتیاز نیز عوض به‌واسطه توافق بر معیار و ضابطه معینی قابلیت تعیین می‌یابد و طرفین با توافق بر مبنا و نرخ حق امتیاز، شرایطی را برای محاسبه عوض قراردادی فراهم می‌کنند؛ می‌توان این‌گونه نتیجه‌گیری کرد که شیوه مزبور ظرفیت‌های فقهی و حقوقی لازم برای مشروعیت و پذیرش در نظام حقوقی ایران را دارا می‌باشد^۲ و همان‌طور که برخی حقوقدانان (احسنی فروز، پیشین، ص. ۲۹۶) به‌درستی اشاره کرده‌اند، مصادیق فراوانی در فقه و مقررات مدنی از جمله معاملات معلق و بیع با شرط مقدار و ... قابل اشاره است که با وجود عدم اطمینان طرفین نسبت به سرنوشت و میزان آن، مورد تنفیذ قانونی قرار گرفته‌اند. به‌علاوه برخی (شهینائی، پیشین، صص. ۱۲۵-۱۲۶) موضوع را مشابه عوض عقد مضاربه دانسته و تعیین عوض در قالب حق امتیاز را مطلقاً بلا مانع می‌دانند که با توجه به اشکال مختلفی که می‌توان برای حق امتیاز قائل بود (حق امتیاز شناور، متغیر و ...) پذیرش کامل نظر مزبور فاقد ایراد نیست و نهایتاً می‌بایست متوسل به دکتربین ثمن شناور شد.

۱ فروش به‌صورتی که قیمت در آینده قطعی شود.

۲ در ماده ۱۲۶۸ طرح بازنگری قانون تجارت مرکز مطالعات معاونت توسعه قوه قضائیه نیز مشروعیت روش پرداخت به شیوه حق امتیاز معتبر شناخته شده است. ماده فوق‌الاشاره مقرر می‌دارد: «گیرنده موظف است بهای تکنولوژی و اصلاحاتی که در مورد آن صورت گرفته و تحصیل نموده است را پرداخت نماید. بهای مزبور می‌تواند مبلغی اجمالی باشد که پرداخت آن به صورت حال یا اقساط باشد یا به‌صورت حصه‌ای از رأس‌المالی باشد که از به‌کارگیری تکنولوژی موضوع قرارداد حاصل شده یا به‌صورت حصه‌ای از درآمد حاصل از به‌کارگیری تکنولوژی مزبور باشد ...»

۱-۴- حدافل حق امتیاز^۱

حدافل حق امتیاز، نوعی روش پرداخت حق امتیاز است که در طی آن، لیسانس‌گیرنده ملزم به پرداخت مبلغ ثابتی صرف‌نظر از تولید یا فروش محصول می‌باشد. در این مکانیسم با توجه به اینکه از یک‌سو حدافلی از حق امتیاز برای لیسانس‌دهنده تضمین می‌شود و از سوی دیگر لیسانس‌گیرنده را به‌منظور توانایی در پرداخت مبلغ، مجبور به بهره‌برداری می‌کند، روش مناسبی برای لیسانس‌دهنده تلقی می‌گردد (World Intellectual Property Organization 1997, Licensing Guide for Developing Countries, p. 103). این روش به لیسانس‌گیرنده این انگیزه را می‌دهد تا از معطل گذاشتن اختراع اجتناب کند و تلاش متعارف خود را در بهره‌برداری از آن بکار گیرد (Charles Grimes, 2015, pp. 10-89). ممکن است قرارداد، مقرر دارد که حدافل مذکور به صورت سالیانه تغییر یابد (روح الله صابری، پیشین، ص. ۷۱).

اساساً دو شیوه تعیین حدافل حق امتیاز وجود دارد: حدافل حق امتیاز تضمینی و حدافل حق امتیاز غیر تضمینی. روش حدافل حق امتیاز تضمینی به این معنی است که بدون توجه به فروش، لیسانس‌گیرنده تضمین کند که لیسانس‌دهنده، حدافل حق امتیاز خاصی را دریافت کند حتی اگر لیسانس‌گیرنده مجبور باشد برای پرداخت مبلغ حق امتیاز از سرمایه نقدی اولیه هزینه نماید. نوع دیگر، شیوه حدافل حق امتیاز غیر تضمینی (حدافل حق امتیاز ساده) است که لیسانس‌گیرنده به‌موجب آن، مبلغی را تضمین نمی‌کند. در مواقعی که مجوزگیرنده نمی‌تواند حدافل حق امتیاز را به دست آورد، لیسانس‌دهنده معمولاً حق فسخ یا تبدیل لیسانس انحصاری به غیرانحصاری را برای خود پیش‌بینی می‌کند. این موضوع مجوزگیرنده را مکلف نمی‌سازد تا حق امتیاز محصولی را که هنوز به فروش نرفته بپردازد اما مالک دارایی فکری را در مقابل رفتار سوء استفاده آمیز بنگاهی که به طرز غیر منصفانه حقوق وی را به دست گرفته و از آن بهره لازم را نمی‌برد، حمایت می‌کند (Gregory J. Battersby, Charles W. Grimes, 2015, pp. 13-14).

در تعیین مبلغ حدافل حق امتیاز، غالباً طرفین قرارداد از تجارب ناشی از سایر قراردادهای مشابه بهره می‌برند و به کارایی و قابلیت‌های اختراع موضوع لیسانس و همچنین ظرفیت‌های تجاری و فنی لیسانس‌دهنده توجه کافی می‌شود. در نظر برخی توافق بر چنین روشی برای پرداخت حق امتیاز

1. Minimum royalty or Flooring royalty

بدون امان نظر به ملاحظات مذکور فاقد اعتبار است (David N. Goldsweig, Mark R. Sandstorm, 2003, p. 476).

۲-۴- حداکثر حق امتیاز^۱

در این روش برخلاف پرداخت حداقل حق امتیاز، مبلغی به عنوان سقف پرداخت حق امتیاز تعیین می‌گردد که سالانه یا با خاتمه قرارداد تجدید می‌شود و در صورتی که مجموع حق امتیازهای پرداختی لیسانس‌گیرنده به حداکثر مبلغ مورد توافق برسد، لیسانس‌گیرنده از پرداخت حق امتیاز بیش‌تر معاف می‌گردد (Raymond C. Nordhaus, 1966, p. 646). معمولاً بهره‌بردار می‌کوشد تا این سقف را حتی‌الامکان به مبالغی که تخمین می‌زند در اثر استفاده از اختراع تحصیل خواهد کرد، نزدیک‌تر کند (Federico Munari, Raffaele Oriani, 2011, p. 279). به‌طور معمول، این روش برای لیسانس‌گیرنده مطلوبیت دارد به این علت که وی بعد از یک دوره خاص فروش موفق محصولات، در استفاده از فناوری آزاد می‌شود و می‌تواند طرح‌های تجاری بیش‌تری را دنبال کرده و نهایتاً سود افزون‌تری را از اختراع موضوع لیسانس به دست آورد. در مقابل، لیسانس‌دهنده از حداکثر حق امتیاز استقبال نمی‌کند؛ چرا که احتمال دارد این سازوکار به‌طور قابل‌ملاحظه‌ای شانس کسب حق امتیاز مازاد بر سرمایه‌گذاری وی در اختراع را کاهش دهد (World Intellectual Property Organization, 2004, pp. 30-31).

۳-۴- حق امتیاز شناور^۲

در روش حق امتیاز شناور، حق امتیازهای مختلفی به‌صورت سالانه و با گذشت زمان یا بر اساس میزان تولید و استفاده یا فروش محصول و یا تورم تعیین می‌گردد. به‌این‌ترتیب در سال‌های مختلف یا با رسیدن به مبلغ تولید، فروش یا درصد تورم خاصی، حق امتیاز نیز دچار نوسان می‌شود (Richard Stim, 2014, pp. 213-214). عمدتاً تغییر در نرخ حق امتیاز ممکن است به دو صورت انجام گیرد: به این ترتیب که کاهش نرخ حق امتیاز با افزایش تولید، فروش، تورم یا زمان صورت می‌گیرد. این حالت که رابطه عکس میان دو متغیر نرخ حق امتیاز و میزان تولید، فروش، تورم یا زمان محسوب می‌شود، بیش‌تر زمانی استفاده می‌گردد که به علت تازگی و ناشناخته بودن اختراع،

1. Maximum royalty or Royalty capping
2. Fluctuating royalty or Sliding royalty

فروش محصول کم بوده و لیسانس‌دهنده به این طریق درصد تشویق لیسانس‌گیرنده به تولید و فروش بیش‌تر است. گاه نیز افزایش نرخ حق امتیاز با افزایش تولید، فروش یا زمان مقرون می‌شود. این طریق هنگامی به کار گرفته می‌شود که فناوری ارزش زیادی داشته و برای کاهش فشار مالی به مجوزگیرنده، حق امتیاز به این ترتیب تجزیه می‌گردد (اصغر محمودی، ۱۳۹۳، صص. ۲۸-۳۹).

۴-۴- حق امتیاز تقسیم‌شده^۱

در روش حق امتیاز تفکیک‌شده، کل حق امتیاز به بخش‌هایی مطابق با اجزاء موجود در قرارداد لیسانس که مشتمل بر چند دارایی فکری است، تقسیم می‌شود. به‌عنوان مثال، طرفین توافق می‌کنند که حق امتیاز با نرخ ده درصد، کل فروش، در قالب چهار درصد از فروش خالص برای اختراعات و مابقی برای سایر دارایی‌های فکری پرداخت شود. در صورتی که مدت حمایت یک یا دو مورد از اموال فکری مزبور برای مثال، اختراع منقضی شود، به‌منظور جلوگیری از نامعلوم شدن و جهل به عوض معامله که می‌تواند گاه انحلال قرارداد را در پی داشته باشد، یا حداقل اختلافاتی را در زمینه حق امتیاز قابل پرداخت به وجود آورد، از این روش پرداخت حق امتیاز استفاده می‌شود و به‌موجب آن اگر مقصود طرفین حفظ روابط قراردادی باشد، می‌توانند به تعاملات خود ادامه داده و صرفاً برای اموالی که همچنان معتبر هستند، حق امتیاز پرداخت و دریافت نمایند (Raman Mittal, op.cit., pp. 562-563).

۴-۵- حق امتیاز متغیر^۲

بر اساس سیستم حق امتیاز متغیر که معمولاً چندان نیز رایج نیست، میزان حق امتیازهایی که برای اختراعات مختلف پرداخت می‌شود، بستگی به اهمیت نسبی آن‌ها در تولید محصول دارد. برای مثال، حق امتیازهای بیش‌تر برای اختراعاتی اختصاصی است که نقش مهم‌تری را در تولید محصول بازی می‌کنند و حق امتیازهای کمتر به اختراعاتی تخصیص می‌یابد که تأثیر کمتری در روند تولید محصول دارند (World Intellectual Property Organization & International Trade Center, 2005, pp. 58-59).

1. Royalty splitting
2. Variable royalty

۶-۴- حق امتیاز یکجا^۱

برخلاف مکانیسم حق امتیاز تفکیک شده، در سیستم حق امتیاز یکجا یا تجمیع شده، یک حق امتیاز در کنار حق امتیاز دیگر قرار گرفته و مجموعاً مورد محاسبه قرار می‌گیرد. این نوع حق امتیاز معمولاً زمانی در قرارداد پیش‌بینی می‌شود که لیسانس‌گیرنده می‌بایست حق امتیازهای متعدد جداگانه‌ای را برای تولید محصول خاصی بر اساس قراردادهای لیسانس متعدد یا به حساب لیسانس‌دهندگان متعدد تأدیه نماید. علت تعدد پرداخت حق امتیاز برای یک محصول وجود تعدادی حق اختراع متعلق به لیسانس‌دهندگان مختلف است که در بهره‌گیری از هر یک از این حق اختراع‌ها برای تولید و فروش محصول ضروری باشد (Michael A. Epstein, Frank L. Politano, 2015, p. 14-17). در این حالت، لیسانس‌گیرنده ممکن است از ساختار حق امتیاز یکجا برای رضایت هر دو لیسانس‌دهنده به‌منظور تعدیل حق امتیاز و موفقیت بیش‌تر در تجارت استفاده نماید (Raman Mittal, op.cit., pp. 563-564). فرض دیگری که حق امتیاز یکجا ممکن است به استخدام درآید در موقعیتی است که مواعی برای تولید یک محصول وجود دارد. به‌عنوان مثال ممکن است بهره‌مندی از اختراع موضوع لیسانس الف منجر به استفاده و تداخل با حقوق اختراع ب شود و حق امتیاز ثانویه‌ای به دارنده اختراع ب برای استفاده از اختراع الف پرداخت گردد؛ بنابراین، لیسانس‌گیرنده ممکن است حق امتیاز را یکجا کرده و با ملاحظه همه محدودیت‌ها نهایتاً درخواست تعدیل حق امتیاز برای لیسانس اصلی نماید (Prabuddha Ganguli, Siddharth Jabade, 2012, p. 226; Raman Mittal, op.cit., p. 564).

۷-۴- حق امتیاز بسته‌ای^۲

ای روش غالباً زمانی کاربرد دارد که لازم است اختراعات یا دارایی‌های فکری مکمل در یک بسته قرار گرفته و عرضه شوند. چنین الزامی می‌تواند گاه به توجیه افزایش کارایی فنی و اقتصادی صورت گرفته یا به‌واسطه رویه‌های رایج صنعتی توجیه گردد. به‌عنوان مثال در طرح واکسیناسیون همگانی به‌منظور کاهش هزینه‌های اجرایی، سه واکسن اختراعی متعلق به شرکت‌های مختلف، تزریق می‌گردد. در این وضعیت، حق امتیازها بر مبنای قیمت هر یک از محصولات داخل بسته ارزیابی و پرداخت خواهد شد (ibid., pp. 564-565).

1. Royalty stacking
2. Royalty packing

۵- مبنای محاسبه حق امتیاز

اولین گامی که طرفین مذاکره در تعیین حق امتیاز برمی‌دارند، انتخاب مبنا یا واحدی برای محاسبه حق امتیاز و سپس تعریف حدود آن است. بر همین اساس ذیلاً به مهم‌ترین مبنای محاسبه و انواع مختص به هر یک، اشاره می‌گردد.

۱-۵- حق امتیاز بر مبنای تولید^۱

حق امتیاز بر اساس تولید، سهل‌ترین شیوه از جهت محاسبه حق امتیاز است. این مبنای محاسبه معمولاً زمانی مناسب محسوب می‌شود که حق اختراع جزء جدایی‌ناپذیر از کل محصول باشد؛ چرا که مقدار فروش واحدهای موضوع لیسانس اساساً مطرح نیست یا لیسانس‌گیرنده بخشی از تولید را برای خودش استفاده می‌کند. مبنای تولید به این موضوع اشاره دارد که اختراع مورد لیسانس ارزشی فارغ از قیمت فروش محصول داشته و ارزش افزوده‌ای را برای محصول تولیدی رقم می‌زند که می‌بایست قسمتی از آن، صرف‌نظر از نوسانات قیمت بازاری کل محصول، به لیسانس‌دهنده تخصیص یابد. بر این اساس، مجوزدهنده از خطر تغییر قیمت‌های نامعلوم اجتناب می‌کند لیکن در ریسک میزان تولید مشارکت می‌نماید. در مقابل، لیسانس‌گیرنده مسئولیتی برای پرداخت مبلغ ثابتی جدای از مقدار تولیدش ندارد اما میزان قیمت ثابتی را برای هر واحد محصول تولیدی متعهد شده است که باید به محض تولید محصول، حتی بدون فروش آن‌ها به لیسانس‌دهنده پرداخت کند (Jack N. Behrman, Wilson E. Schmidt, 1959, p. 290).

اگر قیمت محصولات تولیدشده بر اثر سازوکار افزایش تقاضا در بازار بالا رود و لیسانس‌گیرنده با قیمت بیشتری موفق به فروش واحدهای تولیدی باشد، تعیین حق امتیاز ثابت بر مبنای تولید، در مقایسه با حق امتیاز درصدی نسبت به فروش مزیتی برای لیسانس‌گیرنده محسوب شده و وی را تشویق به توسعه عملیات تولیدی می‌کند؛ چرا که لیسانس‌دهنده صرفاً در جریان افزایش تولید و نه مستقیماً در افزایش قیمت واحدهای فروخته‌شده دخیل شده و در نتیجه منافع ناشی از فروش با قیمت بیش‌تر محصولات تولیدی، صرفاً به لیسانس‌گیرنده اختصاص می‌یابد. در مقابل، اگر افزایش قیمت به علت افزایش نرخ تورم عمومی کشور لیسانس‌گیرنده باشد (و نه افزایش عرضه و تقاضا)

1. Royalties based on production or output

وضعیت مزبور موجب کاهش تقاضا می‌شود و متعاقباً در صورتی که لیسانس‌گیرنده به منظور دستیابی به سود مورد انتظار و جلوگیری از ضرر مبادرت به افزایش تولید نماید، حق امتیاز پرداختی، بازدهی مورد انتظار لیسانس‌دهنده را در پی نخواهد داشت (Ibid., pp. 290-291).
حق امتیاز بر مبنای تولید، انواعی را نیز دارا می‌باشد که ذیلاً به آن‌ها اشاره می‌گردد:

۱-۱-۵- بر مبنای هر واحد تولیدشده^۱

گاهی طرفین قرارداد، تولید هر واحد یا مقدار از محصول را مبنا قرار داده و مقرر می‌کنند در ازای هر عدد، تن، کیلوگرم از واحد تولیدی، نرخ در قالب مبلغ یا درصد معینی به محض تولید، به لیسانس‌دهنده پرداخت گردد. شایان ذکر است که لیسانس‌گیرندگان، کمتر رغبتی به پذیرش مبنای مزبور دارند (Sally Lawrence, 2015, pp. 7-22; World Intellectual Property Organization, (1997, Licensing Guide for Developing Countries, p. 99).

۲-۱-۵- بر مبنای هر بار استفاده^۲

حق امتیاز بر مبنای هر بار استفاده، نوعی حق امتیاز بر مبنای تولید است که بر اساس تعداد دفعاتی که لیسانس‌گیرنده از اختراع موضوع لیسانس بهره‌برداری می‌کند، مورد محاسبه قرار می‌گیرد. این مبنا معمولاً زمانی به کار گرفته می‌شود که اختراع موضوع قرارداد لیسانس یک فرآیند محسوب می‌شود -مانند روش آب‌بندی کردن محصولات کنسروی- و به‌عنوان قسمتی از پروسه عملیات تولیدی مورد استفاده واقع می‌شود و همچنین تولید محصول نهائی عمدتاً ناشی از اختراع موضوع قرارداد نیست؛ این مبنا نیز جایگاه قابل توجهی در میان اقسام مختلف محاسبه حق امتیاز ندارد؛ چرا که در چنین وضعیتی محاسبه حق امتیاز بر اساس فروش یا سود و همچنین بازرسی برای تأیید صحت گزارش‌های حق امتیاز بسیار دشوار و در مواردی غیر ممکن است (Richard Stim, 2004, (pp. 9/4-9/5).

۳-۱-۵- حق امتیاز بر مبنای تولید محصول خاص

در فرضی که لیسانس‌دهنده خودش متعهد به تولید جزئی از محصول ترکیبی است و آن قسمت

1. Per unit produced

2. Per use royalty

اهمیت قابل ملاحظه‌ای در میزان قیمت و سود ناشی از فروش محصول مزبور دارد، لیسانس‌دهنده حق امتیاز را بر مبنای تولید همان محصول نرخ‌گذاری می‌کند (Andrei Hagiv, Josh Lerner, 2006, p. 21).

۲-۵- حق امتیاز بر مبنای مواد اولیه مصرف‌شده^۱

مواد اولیه مصرف‌شده، واحد اندازه‌گیری دیگری برای محاسبه حق امتیاز است که در واقع از انواع مبنای تولید محسوب می‌شود؛ چرا که مبتنی بر پایه هر واحد مواد اولیه، سوخت یا خدمات مصرفی دیگر در فرآیند تولید بوده و مقدار ثابتی را به ساختار هزینه عملیات تولیدی لیسانس‌گیرنده اضافه می‌نماید. در این روش پرداخت که معمولاً اختراع موضوع لیسانس صرفاً در کارخانه کاربرد دارد و در تولید محصول نهایی به کار گرفته نمی‌شود، مقدار یک محصول مثل نفت خام، روغن خام، سنگ آهن، برق و ... مبنای ارزیابی حق امتیاز قرار می‌گیرد و ارزش متفاوت محصولات تولیدی موضوع قرارداد لیسانس (به‌عنوان مثال در پالایش مواد خام نفتی یا تولید انواع مختلفی از فولاد) در تخمین میزان پرداختی تأثیرگذار نیستند. به‌عنوان مثال اگر اختراع تحت لیسانس موجبات کاهش مقدار بنزین مصرفی را فراهم کند، میزان حق امتیاز می‌تواند بر مبنای درصدی از صرفه‌جویی صورت گرفته باشد. با توجه به اینکه محصولات اندکی وجود دارد که به ضرایب فنی تولید ثابتی رسیده‌اند و همچنین به این علت که ممکن است لیسانس‌گیرنده اتکاپیش به مواد اولیه یا سوختی که به‌عنوان مبنای حق امتیاز در نظر گرفته شده را کاهش دهد و موجبات عدم بازدهی کافی و مورد نظر لیسانس‌دهنده را از موضوع قرارداد فراهم آورد، مبنای مذکور رواج چندانی در قراردادهای لیسانس ندارد (Jack N. Behrman, Wilson E. Schmidt, op.cit., p. 291).

۳-۵- حق امتیاز بر مبنای قیمت فروش و ارزش افزوده

۱-۳-۵- بر مبنای قیمت فروش^۲

قیمت فروش، متداول‌ترین مبنای مورد استفاده در قراردادهای لیسانس تلقی شده و اصولاً بر مقدار فروش محصولات تولیدی با بهره‌برداری از اختراع تمرکز دارد (Russell L. Parr, Gordon V.)

1. Royalties based on raw materials consumed or input
2. Value of sales

(Smith, 2016, p. 186). بر اساس این مبنا از لحاظ ارزیابی میزان پرداختی می‌توان کنترل بیش‌تری را نسبت به فعالیت‌های تجاری لیسانس‌گیرنده اعمال نموده و به علت ساختار منعطفی که دارد، به لیسانس‌گیرنده آزادی بیشتری برای تعدیل قیمت فروش همگام با شرایط بازار اعطا کرده و لیسانس‌دهنده را نیز از معضلات مربوط به نوسان قیمت‌ها و تورم پولی می‌رهاند (Adam, Levy, (Claas Junghans, op.cit., p. 104).

مبنای مزبور به لحاظ میزان حجم هزینه‌ها باعث هیچ‌گونه افزایشی نمی‌شود؛ لیکن با تغییر مقدار تولید و سطح قیمت محصولات، حق امتیازهای متفاوتی را رقم می‌زند. به این ترتیب که اگر قیمت‌ها به دلیل افزایش تولید و کاهش قیمت بالا برود، حق امتیازها متناسب با قیمت کاهش پیدا کرده و می‌تواند در مقایسه با حق امتیازهای بر مبنای تولید، محرکی برای لیسانس‌گیرنده به منظور توسعه تولید محسوب شود. در مقابل اگر قیمت‌ها به علت کاهش در تولید بالا روند، حق امتیازها نیز به تناسب بالا رفتن قیمت‌ها افزایش می‌یابند. اگر لیسانس‌گیرنده در این شرایط قادر به توسعه عملیات تولیدی باشد، جریان حق امتیاز، وی را وادار به توسعه عملیات کرده و قیمت‌ها به سمت منافع متقابل طرفین قرارداد سوق می‌یابد (Jack N. Behrman, Wilson E. Schmidt, op.cit., p. 291). حق امتیاز بر مبنای فروش، اشکال مختلفی دارد که ذیلاً به آن‌ها اشاره می‌گردد.

۱-۱-۳-۵- فروش خالص^۱

شاید رایج‌ترین مبنا برای تعیین حق امتیاز بر اساس درصدی از فروش خالص باشد (Andrew Sherman, 2011, p. 377). حق امتیاز بر مبنای فروش خالص، هزینه‌های مستقیمی هستند که در ازای قیمت محصولات مطالبه می‌گردند. به عبارت دیگر، هزینه‌های قابل پیش‌بینی هستند که بخشی از قیمت فروش محصول را تشکیل می‌دهند. برای طرفین قرارداد، این روش پرداخت مرجح است؛ چرا که از یک جهت اگر اختراع موفق باشد، لیسانس‌دهنده کاملاً در طول مدت اعتبار اختراع، عوض‌داری فکری خویش را دریافت می‌دارد و از جهت دیگر برخلاف فروش ناخالص، امکان تعدیل حق امتیاز برای لیسانس‌گیرنده خصوصاً در مواقعی که تعهدات دیگری نیز بر عهده وی است (مانند تعهد به هزینه‌های مربوط به تبلیغات) وجود دارد (Jack N. Behrman, Wilson E. Schmidt, op.cit., p.)

موضوع دیگری که در بحث فروش خالص از اهمیت زیادی برخوردار است؛ توافق بر تعریف فروش خالص است. با توجه به این که در هر قرارداد لیسانس بر اساس تخصص، قدرت چانه‌زنی و نهایتاً توافق طرفین، محدوده این مبنا تعیین می‌گردد، تعریف دقیقی قابل ارائه نیست؛ بنابراین در جریان مذاکرات، لیسانس‌گیرنده سعی خواهد کرد که گستره فروش خالص را با لحاظ کسورات متعدد تخفیف عمده‌فروشی، مقدار تنزیل یافته بدهی‌ها و وصول حساب‌ها، مطالبات حق‌العمل‌های فروش، سود وام دریافتی و مالیات بر فروش لیسانس‌گیرنده مضیق تعریف نماید (Richard Stim, 2004, pp. 9/8-9/9) تا به این طریق، حق امتیاز پایین‌تری تعیین شود. در مقابل، لیسانس‌دهنده، توصیفی موسع از مبنای مزبور ارائه کرده و ترجیح می‌دهد که حدود مورد نظر خود را به محدوده فروش ناخالص برساند (Ibid., pp. 9/8).

چنانچه قیمت فروش و کسورات در قرارداد تعیین نشده باشد، می‌بایست با توجه به قانون حاکم بر قرارداد، اتخاذ تصمیم کرد. اگر در مقررات قانون حاکم به تعریف فروش اشاره شده باشد، بر اساس شاخص‌های مزبور عمل می‌شود و امکان اختلاف به حداقل می‌رسد (Noel Byrne, op.cit., p. 289)؛ لیکن اگر در قانون حاکم تعریفی از فروش ارائه نشده باشد، دادگاه صالح ابتدائاً باید بر اساس اوضاع و احوال حاکم بر قرارداد، قصد واقعی طرفین را با در نظر داشتن رویه‌های تجاری موجود احراز کند و در صورت عدم موفقیت در امر مزبور با مراجعه به اصول حقوقی مانند اصل برائت یا اصل عدم زیاده، مبادرت به صدور حکم کند (Ibid., p. 288).

نکته آخر در خصوص مفهوم فروش است. با توجه به اینکه لفظ فروش، مراحل مختلف عملیات اقتصادی عرضه محصول از جمله وصول درخواست فروش، زمان فروش عملی، زمان بارگیری و زمان پرداخت عوض را شامل می‌شود، بیش‌تر لیسانس‌دهندگان برای حفظ منفعت خود و محدود کردن موعد فروش کالاها شرطی را در قرارداد می‌گنجانند که به‌موجب آن از میان زمان‌های فوق‌الاشاره زودترین زمان، موعد تحقق تعهد به پرداخت حق امتیاز محسوب می‌شود. علت شرط مزبور، توجه به ایفای تعهد به پرداخت حق امتیاز و توابع آن از جمله اثر فسخ یا بطلان فروش محصول تحت لیسانس بر پرداخت حق امتیاز است که با توجه به استقرار اراده واقعی طرفین بر پرداخت حق امتیاز حاصله از فروش حقیقی محصول تحت لیسانس در چنین مواردی با فسخ فروش،

حق لیسانس دهنده نیز نسبت به حق امتیاز منتفی می‌شود؛ اگرچه در برخی از نظام‌های حقوقی خلاف نظر مزبور قابل اعمال است یعنی با فروش اولیه محصول، التزام به پرداخت حق امتیاز مستقر شده و فسخ، تأثیری در میزان پرداختی نخواهد داشت (Gregory J. Battersby, Charles W.) (Grimes, op.cit., p. 16).

۲-۱-۳-۵- فروش ناخالص^۱

منظور از مبنای فروش ناخالص، ارزیابی مجموع قیمت محصولات فروخته شده بدون کسر هزینه‌های لیسانس‌گیرنده برای تولید و نهایتاً عملیات فروش محصول است که در دفاتر و صورت‌حساب‌های وی درج شده است. قرار دادن قیمت فروش ناخالص و احتساب کلیه کسورات و همچنین عدم کسر قیمت بخش‌هایی از محصول که توسط لیسانس‌گیرنده ساخته شده است، به سادگی قابل حسابداری و ممیزی بوده و پنهان‌کاری را دشوار می‌سازد (Bill Chandler, 2012, p. 72; World Intellectual Property Organization & International Trade Center, op.cit., p. 57).

۳-۱-۳-۵- بر مبنای هر واحد فروخته شده^۲

در حق امتیاز بر مبنای هر واحد فروخته شده، برخلاف انواع دیگر مبنای فروش، لیسانس‌گیرنده در قبال فروش هر واحد محصول موضوع لیسانس متعهد می‌گردد مبلغ یا درصد معینی از قیمت فروش یک واحد فروخته شده را به لیسانس‌دهنده پرداخت نماید (Suzanne L. Weakley, 2014, pp. 5-17). این مبنا زمانی به کار گرفته می‌شود که مجوزدهنده با فروش محصولات به صورت عمده‌فروشی به میزان قابل‌ملاحظه‌ای متضرر می‌گردد. به‌عنوان مثال، در حیطه سخت‌افزارهای رایانه‌ای که قیمت‌ها معمولاً روند کاهشی دارند، اگر حق امتیاز این سری از محصولات بر مبنای فروش هر واحد تأدیه شود، مبلغ بیش‌تری در مقایسه با مبنای فروش خالص یا ناخالص نصیب لیسانس‌دهنده می‌شود. لیسانس‌گیرندگان معمولاً ریسک به‌کارگیری این مبنا برای محاسبه حق امتیاز را هنگامی که قیمت عمده‌فروشی به‌طور قابل‌ملاحظه‌ای پایین می‌آید، نمی‌پذیرند (Richard) (Stim, op.cit., pp. 9/4-9/5; Noel Byrne, op.cit., p. 287).

-
1. Gross sales
 2. Per unit sales

۲-۳-۵- بر مبنای قیمت ارزش افزوده^۱

از مبنای ارزش افزوده معمولاً به دلیل دشواری محاسبه آن استفاده نمی‌شود. با وجود این در موقعیتی که اختراع موضوع لیسانس در اواخر فرآیند تولید به کار گرفته می‌شود و محصول در بازار مصرف به فروش می‌رسد، ارزیابی حق امتیاز آسان‌تر است. اگر ارزش افزوده توسط بازار تعیین شود (نظیر موردی که لیسانس‌دهنده لوازم و قطعات خریداری شده در بازار را صرفاً در مرحله تولید به کار برده و در بازار آزاد بفروشد) این روش هیچ تفاوت عمده‌ای با حق امتیاز بر مبنای فروش ناخالص ندارد. اگر ارزش افزوده به‌طور قراردادی مبنای حق امتیاز قرار گیرد، اثر آن مشابه با حق امتیاز بر مبنای هر واحد از تولید خواهد بود (Jack N. Behrman, Wilson E. Schmidt, op.cit., p. 292).

۴-۵- حق امتیاز بر مبنای سود خالص^۲

بعضی مواقع طرفین، حق امتیازها را بر مبنای سود حاصل از فروش قرار می‌دهند. به این دلیل که این روش به نحو روشن‌تری نمایانگر منافع اقتصادی لیسانس‌گیرنده است. به این ترتیب صرفاً زمانی که از عملیات تولید و فروش، عایدی به دست آید، میان طرفین قرارداد تسهیم می‌شود. در صورتی که اگر تولید یا فروش، ملاک تعیین حق امتیاز قرار بگیرد، لیسانس‌گیرنده در صورت عدم تحصیل عایدی و سود نیز ملزم به پرداخت حق امتیاز است. علی‌رغم این مزیت، مبنای مزبور کمتر از آن استقبال می‌شود؛ چرا که از یک‌جهت مجوزگیرنده ناگزیر است در روند پرداخت حق امتیاز، آمار راجع به سود خود را که جزء اطلاعات محرمانه قلمداد می‌شود برای اشخاص ثالث خصوصاً رقبا فاش نماید و از جهت دیگر لیسانس‌دهنده نیز باید برای دریافت حق امتیاز، منتظر سودآوری محصول موضوع لیسانس باشد؛ مگر اینکه اختراع به سوددهی رسیده یا لیسانس‌دهنده مستقیماً در اداره شرکت فرعی بهره‌بردار نقش داشته باشد که در این شرایط تمایل وی برای پذیرش سود به‌عنوان حق امتیاز، بیش‌تر است. علاوه بر این، محاسبه حق امتیاز بر پایه مبنای مذکور، دشوار و تا حدودی مبهم است؛ چرا که می‌بایست پیش از محاسبه حق امتیاز، بهای تعیین شده به مؤلفه‌های مختلف

1. value added

۲. سود ویژه یا سود خالص (Net profit) هنگامی به دست می‌آید که از سود ناویژه یا ناخالص، هزینه‌های مختلف اداری و سایر هزینه‌های مالی کسر شود. [سود ویژه (سود خالص) = سود ناویژه (سود ناخالص) - هزینه‌های مختلف اداری، فروش و تبلیغات و نیز مالیات‌ها و سایر هزینه‌های مالی.]

مانند درآمد و هزینه‌های صورت‌گرفته اختصاص یابد که در مواردی محاسبه سهم مستقیم هر مؤلفه بسیار سخت است (World Intellectual Property Organization, 1997, Licensing Guide for Developing Countries, p. 102).

همان‌گونه که گفته شد در حق امتیاز بر مبنای سود خالص، محاسبه بازده لیسانس سخت‌تر از حق امتیاز بر مبنای فروش است؛ چرا که نحوه محاسبه قیمت همانند روش‌های محاسبه درآمد باید مورد توافق طرفین قرار بگیرد. اثر این مبنا در سودآوری لیسانس بستگی به بازده محصولات موضوع لیسانس و محصولات خارج از قرارداد لیسانس دارد و از آنجا که مبنای مزبور، عملیات دیگر شرکت لیسانس‌گیرنده (محصولات خارج از قرارداد لیسانس) را نیز شامل می‌شود، احتمال بیش‌تری وجود دارد که بازده مورد انتظار لیسانس‌دهنده از قرارداد محقق شود حتی اگر محصول اصلی موضوع لیسانس، بازده لازم را نداشته باشد (Jack N. Behrman, Wilson E. Schmidt, op.cit., p. 292).

۶- نرخ حق امتیاز

نرخ حق امتیاز مؤلفه دیگر تعیین‌کننده عوض است که در برخی کشورها محدودیت‌های قانونی برای تعیین آن در نظر گرفته شده و میزان آن را برابر با ارزش اختراع مشابه آن در بازارهای بین‌المللی می‌دانند (David N. Goldsweig, Mark R. Sandstorm, op.cit., p. 476). با توجه به تحولات زیادی که در صنعت لیسانس صورت گرفته، اکثر لیسانس‌دهندگان، نرخ‌های حق امتیاز مختلفی را بر اساس نحوه فروش محصولات و تعداد دارایی‌های تحت لیسانس، تعریف می‌نمایند ولی اتکا به نرخ‌های متغیری که همساز با ماهیت غیر ایستای حق امتیاز بوده و سبب تقسیم ارزش اختراع میان طرفین قرارداد لیسانس گردد، به علت نزدیکی بیش‌تر به مصلحت بنگاه‌های تجاری‌ساز اختراعات و تولیدکنندگان نوآوری و ایجاد فرصت بیش‌تری برای ادامه فعالیت‌های تجاری با جذب منابع مالی از اقبال بیش‌تری میان لیسانس‌دهندگان برخوردار شده است. با این وجود شیوه‌های مختلفی برای این منظور به کار گرفته شده که ذیلاً به بررسی آن‌ها می‌پردازیم:

۱-۶- قاعده حساب سرانگشتی^۱

این دست از نرخ‌های حق امتیاز مبتنی بر تجربه و به‌صورت غیرعلمی بوده و در صنایع مختلف

متداول شده‌اند. از مهم‌ترین روش‌های این قاعده می‌توان به موارد زیر اشاره داشت:
- قاعده پنج درصد^۱ یکی از روش‌های پر کاربرد برای تعیین نرخ‌های حق امتیاز، پنج درصد فروش است. این روش بیش‌تر برای اختراعات، در صنایع مختلفی از جمله غذا، تجهیزات صنعتی، الکترونیک و صنایع دستگاه‌های پزشکی استفاده شده است. در روش مزبور، منافع، سرمایه در گردش، رشد درآمد، هزینه‌های عملیات، ریسک سرمایه‌گذاری و حتی هزینه‌های توسعه مورد ملاحظه قرار نگرفته است (Gorden V. Smith, Russell L. Parr, 2004, p. 106).

- قاعده بیست و پنج درصد^۲ این قاعده اشاره می‌کند که لیسانس‌گیرنده باید بیست و پنج درصد از منافع مورد انتظار خودش را به‌عنوان نرخ حق امتیاز برای محصولاتی که اختراع در آن به کار رفته به لیسانس‌دهنده بپردازد (Robert Goldscheider, John Jarosz, Carla Mulhern, 2002, pp. 123-133). شاخص پایه قاعده تجربی این روش مبتنی بر این فرض است که طرفین قرارداد لیسانس باید سود حاصل از محصولاتی که فناوری اختراعی در آن به کار رفته را میان خودشان تقسیم کنند و فرض نیز بر این است که لیسانس‌گیرنده باید سود عمده را (هفتاد و پنج درصد) را ببرد؛ چرا که پیشرفت اصلی، به‌کار اندازی و خطرات تجاری‌سازی و توزیع محصولات ناشی از بکارگیری اختراع تحت لیسانس بر عهده وی بوده است (Russell L. Parr, 2007, p. 33).

- استاندارد صنعت^۳ روش استاندارد صنعت، متمرکز بر نرخ‌های حق امتیاز مرسوم است که از جانب فعالان صنعتی در ازای لیسانس اقسام اختراعات پرداخت می‌گردد. این رویکرد به تغییر شرایط اقتصادی و نرخ بازده سرمایه بی‌توجه بوده و حتی اگر موجبات تعیین نرخ منصفانه بازده در دوره زمانی معینی را فراهم آورد، تضمینی برای استمرار این اعتبار وجود ندارد. علت آن است که ارزش دارایی، شرایط اقتصادی، نرخ‌های بازده و کلیه معیارهای دیگر که در تعیین حق امتیاز منصفانه مؤثرند، معیارهای پویایی هستند که دائماً تغییر کرده و ارزیابی‌های مربوط به آن نیز به‌سرعت دگرگون می‌شوند (Gorden V. Smith, Russell L. Parr, op.cit., p. 105).

- بازده هزینه تحقیق و توسعه^۴ هزینه‌هایی که برای توسعه دارایی فکری شده، معیار

1. The 5% Rule
2. The 25% Rule
3. Industry norms
4. Return on research and development costs

قابل ملاحظه‌ای برای تعیین حق امتیاز است؛ لیکن متأسفانه، معیار مزبور بسیار گمراه‌کننده بوده و به‌ندرت برابر با ارزش اختراع است. در حالی که حق امتیاز مناسب باید بازده منصفانه‌ای از ارزش دارایی بدون توجه به هزینه‌های توسعه را محقق سازد (Ibid., p. 105).

۲-۶- روش‌های کمی

در این روش مؤلفه‌های کمی از جانب فعالان اقتصادی در تعیین نرخ حق امتیاز به کار گرفته شده است که از مهم‌ترین مصادیق آن‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- روش هزینه‌محور^۱ این روش، مبتنی بر برآورد هزینه ایجاد یا آفرینش اختراع است. طبق این رویکرد، ارزش یک اختراع، ارتباط نزدیکی با مخارج آفرینش و توسعه آن داشته و با افزایش یا کاهش هزینه‌های مربوط، ارزش اختراع نیز تغییر می‌یابد (مولایی، ۱۳۹۱، ص. ۶۲). منطق کلی تعیین حق امتیاز در این روش از مجموع سود مطلوب به‌علاوه بهای تمام‌شده اختراع حاصل می‌شود (موسایی و همکاران، ۱۳۸۹، ص. ۶۸).

- روش بازارمحور^۲ در این روش، بازار به‌عنوان پایه‌ای برای به دست آوردن ارزش یک اختراع استفاده می‌شود و ارزش‌گذاری دارایی‌ها به‌وسیله مطالعه قیمت دارایی‌های قابل مقایسه بین دو طرف به شکل معامله آزاد انجام می‌گردد. با این وجود، قابلیت مقایسه اختراعات مشابه که در بازار معامله شده‌اند، اصلی‌ترین مشکل روش بازار محور به شمار می‌رود و تعداد کم معاملات و همچنین فقدان شفافیت ویژگی‌های آن‌ها، موجب کاهش اطمینان و دقت این روش می‌شود. به‌علاوه حتی اگر معاملات قابل قیاس به همراه همه جزئیات در دسترس باشد، ملاحظاتی وجود دارد که پیش از استفاده قراردادهای مزبور به‌عنوان معیار قابل اطمینان برای حق امتیاز، می‌بایست مورد توجه قرار گیرند (John C. Jarosz, Michael J. Chapman, 2006, p. 242). این معیارها شامل مواردی چون انحصاری بودن، بسته‌ای بودن قرارداد لیسانس، داخلی بودن لیسانس، دوره زمانی مربوط، وضعیت مالی طرفین قرارداد لیسانس، معاملات صنعتی مرتبط، قراردادهای بین‌المللی، باقیمانده اعتبار دارایی فکری، عوض غیر پولی، کمک فنی لیسانس‌دهنده می‌شوند (Gorden V. Smith, Russell L. Parr, 2004, pp. 102-104; Russell L. Parr, 2007, pp. 62-64).

1. Cost based method
2. Market based method

- روش درآمدمحور.^۱ روش درآمدمحور، مبتنی بر ارزیابی منافع اقتصادی حاصل از به کارگیری اختراع مورد ارزش گذاری است. در این روش که عموماً بر جریان درآمدهای آتی اختراع تمرکز می‌گردد، تلاش می‌شود تا ارزش فعلی درآمدهای احتمالی برنامه‌ریزی شده با دخالت اختراع تحت لیسانس در طول عمر اقتصادی آن محاسبه شود. روش‌های متفاوتی در بطن شیوه مزبور وجود دارند و تقریباً تمامی آن‌ها دارای پایه مفهومی و کاربردهای علمی مشابهی هستند (غریبی و طباطباییان، ۱۳۸۷، ص. ۱۵).

۳-۶- روش ترکیبی

به طور کلی هر یک از روش‌های نرخ گذاری اختراعات در قراردادهای لیسانس، دارای نقاط ضعف و قوتی بوده و نیازمند تحلیل اطلاعات تجاری خود می‌باشد. بر این اساس در هر زمان و مکان بسته به شرایط موجود، یکی از این روش‌ها نسبت به سایر روش‌ها برتری دارد؛ اما این امکان نیز فراهم است که به طور همزمان از بیش تر از یک روش برای قیمت گذاری استفاده گردد. هنگامی که از چندین روش برای ارزشیابی و قیمت گذاری استفاده می‌شود به ندرت نرخ‌های یکسانی به دست می‌آید. در این حالت یا میانگین نرخ‌های حاصله برای قیمت گذاری استفاده می‌شود و یا در بازه‌های زمانی متفاوت با توجه به سوابق نرخ گذاری محصول، میزان نرخ‌های مختلفی به کار گرفته می‌شود (David N. Goldsweig, Mark R. Sandstorm, op.cit., p. 483).

نتیجه گیری

طرفین قراردادهای لیسانس اختراع، انواع مختلفی از عوض را برای تعیین مابه‌ازای بهره‌برداری از مهم‌ترین مصداق دارایی‌های فکری تعیین می‌کنند که اغلب جنبه پولی و مالی دارد و به ندرت می‌توان عوض غیر مالی و غیر مستقیم در تعاملات مبتنی بر لیسانس یافت. در میان مصادیق عوض‌های پولی مستقیم (حق امتیاز صرف، پرداخت مقطوع یا مبلغ معین و روش‌های ترکیبی) حق امتیاز به دلیل کارکرد و مزیت‌های خاصی که در بر دارد، نقش پررنگی ایفا می‌کند. حق امتیاز معادل مبلغی است که حسب نوع روابط میان طرفین و با لحاظ مبنا و نرخ خاصی محاسبه شده و در فواصل زمانی معینی به لیسانس دهنده پرداخت می‌شود. این روش با توزیع ریسک و همساز کردن فرایند

بهره‌برداری از حق اختراع با نوسانات بازار و ایجاد موازنه و تعادل در بازگشت سرمایه، کارایی خود را به اثبات رسانده و با مهیا ساختن بستر پیوندی و گره زدن کم و بیش سرنوشت طرفین قرارداد به یکدیگر، به تعمیق روابط لیسانس‌دهنده و لیسانس‌گیرنده مساعدت و افری می‌کند.

تعیین حق امتیاز قرارداد لیسانس عموماً با تبعیت از دو متغیر مبنای حق امتیاز و نرخ حق امتیاز محاسبه می‌شود؛ مبنای حق امتیاز در تعبیری ساده یک واحد اندازه‌گیری است که بر اساس آن حق امتیاز، تخمین زده شده و قابل پرداخت می‌شود. برای فضای خاص حقوقی و تجاری ایران که بیشتر نیازمند بهره‌گیری از اختراعات بنگاه‌های خارجی است، تلفیق حق امتیاز به همراه سایر شیوه‌های تعیین عوض با محول ساختن نقش محوری به حق امتیاز می‌تواند در جهت تحقق منافع متقابل مجوزدهنده و مجوزگیرنده اختراع مؤثر افتاده و ضمن ایجاد انگیزه برای دارنده دارایی فکری به اشاعه فناوری خود، منافع خاص لیسانس‌گیرنده را نیز تا حد امکان تأمین نماید و به‌واسطه ایجاد فضای همکاری و جلب نسبی مشارکت مجوزدهنده اختراع، طریق تکمیل چرخه بهره‌برداری از اختراع و تسلط به آن را هموار می‌سازد. همچنین برای تعیین نوع حق امتیاز، توجه به اقسام قرارداد لیسانس از اهمیت فراوانی برخوردار است.

اگرچه تعیین حداقل امتیاز به سود لیسانس‌دهنده و مقرر کردن سقف حداکثری برای پرداخت عوض به منفعت لیسانس‌گیرنده نزدیک‌تر است و اگرچه به نظر می‌رسد بهترین مبنای حق امتیاز قیمت فروش یا سود خالص باشد که گیرنده اختراع را تنها زمانی ملزم به پرداخت می‌کند که محصول تحت لیسانس به فروش رسیده یا سودی از فروش محصولات به‌دست آمده باشد، اما واقعیت آن است که مبنای حق امتیاز شناور بیشتر با ماهیت حق امتیاز و کارکرد آن سازگاری داشته و سبب تأمین بیشتر منافع طرفین می‌شود. با وجود این در جایی که اختراع برای بنگاه ایرانی لیسانس‌گیرنده واجد ارزش چشمگیری بوده و به نیازهای مبرم آن پاسخی درخور می‌دهد، می‌توان از طریق تضمین حداقل امتیاز، لیسانس‌دهنده را برای ورود به تعاملات قراردادی و همکاری مؤثرتر ترغیب نمود. در خصوص نرخ حق امتیاز نیز اگرچه شیوه‌های مختلف و متنوعی از جمله نرخ‌های غیر پیچیده‌ای نظیر قاعده ۲۵ درصد را می‌توان به کار گرفت ولی اتکا به نرخ‌های متغیری که همساز با ماهیت غیر ایستای حق امتیاز بوده و سبب تقسیم ارزش اختراع میان طرفین قرارداد لیسانس گردد، به مصلحت بنگاه‌های تجاری‌ساز اختراعات و تولیدکنندگان نوآوری نزدیک‌تر بوده و با جذب منابع مالی، فرصت بیشتری را برای ادامه فعالیت‌های تجاری برای آن‌ها مهیا می‌سازد.

منابع

۱. احسنی فروز، محمد، حقوق انتقال فناوری «شرح و تفسیر ساختار، مواد، شروط و تعهدات قرارداد» به همراه نمونه قرارداد به زبان انگلیسی، چ اول، تهران، نشر دادگستر، ۱۳۹۲
۲. افشاری پور، غلامرضا، بررسی قراردادهای لیسانس بین‌المللی، به راهنمایی: عبدالحسین شیروی خوزانی، پردیس فارابی دانشگاه تهران (پایان‌نامه کارشناسی ارشد رشته حقوق خصوصی)، ۱۳۸۴
۳. امامی، سید حسن، حقوق مدنی، ج اول، چ نهم، تهران، انتشارات کتابفروشی اسلامیه، ۱۳۷۷
۴. داراب پور، مهرباب، "ثمن شناور"، مجله تحقیقات حقوقی، ش بیست یکم و بیست و دوم، ۱۳۷۶
۵. رفیعی، محمدتقی، "مطالعه تطبیقی غرر در معامله در حقوق اسلام و ایران و کنوانسیون بیع بین‌المللی"، دفتر تبلیغات اسلامی حوزه علمیه قم مرکز انتشارات، ۱۳۷۸
۶. رهبری، ابراهیم، حقوق انتقال فناوری، چ اول، تهران، سمت، ۱۳۹۲
۷. شهینائی، احمد، قراردادهای واگذاری امتیاز علامت تجاری و دانش فنی، به راهنمایی: سعید حبیب، دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران (رساله دکتری رشته حقوق خصوصی)، ۱۳۸۸
۸. شهیدی، مهدی، تشکیل قراردادها و تعهدات، چ ششم، تهران، انتشارات مجد، ۱۳۸۶
۹. صابری، روح‌الله، ابعاد حقوقی قرارداد لیسانس (با تأکید بر پروانه اختراع)، به راهنمایی: محمدعلی بهمنی، دانشگاه شهید بهشتی (پایان‌نامه کارشناسی ارشد رشته حقوق خصوصی)، ۱۳۸۵
۱۰. غربی، جلیل، طباطباییان، سید حبیب‌الله، "مروری بر مفاهیم و روش‌های کمی در ارزش‌گذاری فناوری"، فصلنامه رشد فناوری، شماره سیزدهم، ۱۳۸۷
۱۱. محمودی، اصغر، حقوق قراردادهای انتقال فناوری، چ اول، تهران، انتشارات جنگل، ۱۳۹۳
۱۲. موسایی، احمد و همکاران، "ارزیابی قیمت دانش فنی برای تجاری‌سازی یک فناوری"، فصلنامه توسعه تکنولوژی صنعتی، شماره پانزدهم، ۱۳۸۹
۱۳. مولایی، فاطمه، "مطالعه شیوه‌های قیمت‌گذاری فناوری"، فصلنامه بسپارش، شماره دوم، ۱۳۹۱
۱۴. نوری، سید مسعود، "بیع با ثمن شناور از دیدگاه فقه"، نامه مفید، ش دوم، ۱۳۷۴

15. Battersby, Gregory J. & Grimes, Charles W. Licensing Royalty Rates 2015, USA, Aspen Publishers Online, 2015

16. Behrman, Jack N. & Schmidt, Wilson E. "Royalty Provisions in Foreign Licensing Contracts", Patent, Trademark, Copyright Journal of Research, Education, V. 272, 1959

17. Byrne, Noel, Licensing Technology, UK, Jordan Publishing, 2005

18. Calboli, Irene & De Werra, Jacques; The Law and Practice of Trademark Transactions: A Global and Local Outlook, UK, Edward Elgar Publishing, 2016
19. Chandler, Bill (2012); The Ultimate Inventor's Handbook, USA, Ultimate Inventor's Handbook, 2012
20. Contractor, Farok J, Valuation of Intangible Assets in Global Operations, UK, Greenwood Publishing Group.
21. Cotter, Thomas F. , Comparative Patent Remedies: A Legal and Economic Analysis, USA, OUP, 2013
22. Dratler, Jay & McJohn, Stephen , Licensing of Intellectual Property, USA, Law Journal Press, 2016
23. Epstein, Michael A. & Politano, Frank L. , Drafting License Agreements, USA, Wolters Kluwer Law & Business, 2015
24. Finch, Sharon (2001); "Royalty Rates: Current Issues and Trends", Journal of Commercial Biotechnology, V. 7, I. 3, P. 6, 2001
25. Ganguli, Prabuddha & Jabade, Siddharth , Nanotechnology Intellectual Property Rights, USA, CRC Press, 2012
26. Goldscheider, Robert, Jarosz, John & Mulhern, Carla , "Use Of the 25 Per Cent Rule In Valuing IP", LES Nouvelles, 2002
27. Goldsweig, David N. & Sandstorm, Mark R. , Negotiating and Structuring International Commercial Transactions, USA, American Bar Association, 2003
28. Grimes, Charles , Licensing Update 2015, Netherlands, Wolters Kluwer Law & Business, 2015
29. Hagiv, Andrei & Lerner, Josh , Licensing Intellectual property in the Presence of non -Contractible Complements, USA, Harvard Business School, 2006
30. Heisey, Paul , Government Patenting and Technology Transfer, Economic Research Report, USA, USDA, 2006
31. Jarosz, John C. & Chapman, Michael J, Application of Game Theory to Intellectual Property Royalty Negotiations, USA, John Wiley & Sons, 2006
32. Lawrence, Sally , Trade Secrets Practice in California, USA, CEB, 2015

33. Levy, Adam & Junghans, Claas , Intellectual Property A Guide for Scientists, Engineers, Financiers and Managers, USA, Wiley-VCH, 2006
34. Lyck, L & Boyk, V.I , Management, Technology and Human Resources Policy in the Arctic, Germany, Springer, 2012
35. Mittal, Raman , Licensing Intellectual Property Law & Management, India, Satish Upadhyay, 2011
36. Munari, Federico & Oriani, Raffaele , The Economic Valuation of Patents: Methods and Applications, UK, Edward Elgar Publishing, 2011
37. Nordhaus, Raymond C. , Patent License Agreements, USA, The Business Lawyer, Vol. 21, No. 3, 1966
38. Parr, Russell L. & Smith, Gordon V, Intellectual Property: Valuation, Exploitation and Infringement Damages, USA, John Wiley & Sons, 2016
39. Parr, Russell L. , Royalty Rates for Licensing Intellectual Property, USA, John Wiley & Sons, 2007
40. Poltorak, Alexander I. & Lerner, Paul J, Essentials of Licensing Intellectual Property, USA, John Wiley & Sons, 2004
41. Ramamohan Rao, T.V.S , Risk Sharing, Risk Spreading and Efficient Regulation, Germany, Springer, 2015
42. Razgaitis, Richard , Valuation and Dealmaking of Technology-Based Intellectual Property: Principles, Methods and Tools, USA, John Wiley & Sons, 2009
43. Rockman, Howard B. et al , Intellectual Property Law for Engineers and Scientists, USA, John Wiley & Sons, 2004
44. Rosenstock, Jerome , The Law of Chemical and Pharmaceutical Invention: Patent and Nonpatent Protection, Volume 1, USA, Aspen Publishers Online, 2012
45. Sherman, Andrew , Franchising & Licensing: Two Powerful Ways to Grow Your Business in Any Economy, USA, American Mgmt Assn, 2011
46. Smith, Dean O. , Managing the Research University, USA, Oxford University Press, 2011
47. Smith, Gordon V. & Parr, Russell L. , Intellectual Property: Licensing and Joint Venture Profit Strategies, USA, John Wiley & Sons, 2004
48. Stim, Richard , License Your Invention, USA, Nolo, 2004

49. Stim, Richard , Profit From Your Idea: How to Make Smart Licensing Deals, USA, Nolo, 2014
50. Weakley, Suzanne L. , Intellectual Property in Business Transactions, USA, CEB, 2014
51. Weakley, Suzanne L. , Internet Law and Practice in California, USA, CEB, 2015
52. Weil, Roman L. et al , Litigation Services Handbook: The Role of the Financial Expert, USA, John Wiley & Sons, 2012
53. World Intellectual Property Organization & International Trade Center , Exchanging Value Negotiating Technology Licensing Agreements, Swiss, Kluwer Law International, 2005
54. World Intellectual Property Organization , Introduction to Intellectual Property: Theory and Practice, Swiss, Kluwer Law International, 1997
55. World Intellectual Property Organization , Licensing Guide for Developing Countries, Swiss, Kluwer Law International, 1997