

Journal of Applied Managerial Market Research

JAMMR



فصلنامه

پژوهش های کاربردی مدیریت بازار



سال نهم، شماره ۳۲، پاییز ۱۴۰۲



ONLINE ISSN: 2538-533X

Sponsored and Indexed by
CIVILICA
We Respect the Science



jammr.ir

OPEN  ACCESS


CC BY 4.0 DEED
Attribution 4.0 International

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

Journal of Applied Managerial Market Research

JAMMR



صاحب امتیاز و سردبیر: علی ایرانمنش
فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

مدیر مسئول: دکتر الهام هادی

Journal of Applied Managerial Market Research

مدیر هنری: دکتر ارجمند

ویراستار: دکتر زهرا شیردره

هیئت تحریریه: دکتر حسن اسماعیل پور، دکتر اصغر مشبکی، دکتر ناصر حری، دکتر پیمان غفاری، دکتر شراره
رخشان، دکتر مجتبی رحمانی، دکتر محمد شریعتی.

نشانی: اصفهان، خیابان پروین، خیابان حکیم شفایی سوم، مجتمع آرمان، واحد ۶۴

کد پستی: ۸۱۹۹۸۶۵۸۵۳

تلفن: ۰۳۱۳۱۳۱۹۶۶۸

پست الکترونیک: info@jammr.ir

وب سایت: www.jammr.ir

بررسی توافقات تجاری محصولات و خدمات مبتنی بر تکنولوژی

علی احمدی

دانشجوی کارشناسی ارشد رشته حقوق خصوصی، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد بین الملل قشم

aliahmadi۱۳۷۷۱۵@gmail.com

افشین کیانی (نویسنده طرف مکاتبه)

dr.akiani@gmail.com

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

چکیده

Journal of Applied Managerial Market Research

این پژوهش به بررسی شیوه های توافقات تجاری در مورد انتقال فناوری، روش های مرسوم به شکل های گوناگون و بر مبنای معیارهای متفاوت، پرداخته است. اهم این شیوه ها، قراردادهایی است که موضوع مستقیم آنها فرآیند انتقال شناخت و مهارت و صلاحیت می باشد، همچنین است قراردادهایی که موضوع مستقیم آنها امور دیگری است ولی از آن جهت که بار فناوری دارند، منجر به انتقال فناوری می شوند. هدف از انجام این مطالعه، بررسی قراردادهای تکنولوژی محور در راستای تامین نیازها و اهداف جامعه اقتصادی و صنعتی و به ویژه حقوقدانان و مشاوران و کارشناسان حقوقی و به ویژه پاسخ به سوالات در زمینه شیوه های قراردادی انتقال فناوری و جذب فناوری های نوین می باشد. شیوه گردآوری اطلاعات لازم در خصوص موضوعات پژوهش حاضر به صورت کتابخانه ای به شیوه توصیفی و از طریق مطالعه ی کتاب ها، مقالات و پایان نامه ها و دیگر آثار مکتوب بوده است.

واژگان کلیدی: توافق تجاری، تجارت بین الملل، تکنولوژی، مذاکره تجاری.

مقدمه

در باب شیوه های انتقال تکنولوژی، از جمله می توان به تقسیم بندی آن به انتقال تجاری قراردادی و انتقال غیر تجاری اشاره نمود. در انتقال غیر تجاری، دارنده تکنولوژی بدون اخذ عوض یا عوضی متعارف آن را به طرف خود انتقال می دهد. این شیوه اغلب در روابط بین مراکز تحقیقاتی و دانشگاهی و یا مراکزی که اهداف عام المنفعه و غیر تجاری دارند محقق می شود و مشخصه بارز آن هم عدم انعقاد قرارداد تجاری و یا حداکثر امضاء یک موافقتنامه انتقال با ویژگی های غیر تجاری است. انواع انتشارات علمی و فنی، سمینارها، برگزاری نمایشگاه های عمومی در راستای معرفی ماشین آلات و محصولات جدید به منظور معرفی دانش و علوم نوین متبلور در آنها از این دسته است. در حالت دیگر از انتقال تکنولوژی یعنی در فرض انتقال تجاری و قراردادی تکنولوژی، مبنای انتقال رابطه قرار دادی طرفین است. این رابطه بر اساس سودجویی و حصول نفع متقابل طرفین قرارداد شکل می گیرد و به تعبیری در این نوع انتقال، قرارداد نقش اساسی و محوری دارد و انتقال تکنولوژی در مفهوم حقوقی آن مورد نظر است. در خصوص انتخاب عنوان و موضوع مقاله حاضر، باید خاطر نشان کرده که از بین دو دسته شیوه های انتقال تکنولوژی به شرح بالا، ما به مطالعه قسم دوم یعنی انتقال قراردادی تجاری تکنولوژی خواهیم پرداخت.

۱. مفاهیم

مفهوم فناوری

امروزه فناوری به عنوان یک عامل استراتژیک در راستای توسعه و کنترل تجارت بین المللی شناخته می شود، تعاریف بسیاری از فناوری ارائه شده است اما در این مقام پرداختن به همه دیدگاه های موجود را نداریم و

طبعاً سعی در ارائه یک تعریف جامع و مانع از فناوری خواهیم داشت:

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار
در یک تعریف، فناوری به علم و دانش استفاده از آن با مطالعه کاربردی یک هنر که جنبه صنعتی به خود

گرفته و به یک صنعت مبدل شده باشد، تعریف شده است. در این تعریف فناوری هم متضمن علوم فنی،

مهندسی و هم هنرهایی است که عملاً مورد استفاده واقع می شود و بطور کلی دانش در معنای وسیع خود را

شامل می شود (ماندگار، ۱۳۹۸). این بدان معناست که در مفهوم کلاسیک خود، فناوری را می توان مشتمل بر

کلید حوزه های مربوط به علوم فنی (مانند مکانیک، برق و...) سایر حوزه هایی که از یک بعد تکنیکی

برخوردارند، دانست. به طور مثال علمی مانند بیوفناوری، زیست شناسی، باغبانی، جانور شناسی و غیره از این

دسته اند که از حیث لغوی همه آنها را در یک مفهوم بسیار وسیع در برمی گیرد (آشنا و حیدری، ۱۳۹۸).

اما همانگونه که قبلاً اشاره شد، در تعریف فناوری باید علمی که مشتمل بر دانش، تجربیات مالی، اق تصادی و

تجاری هستند را نیز در نظر گرفت. به طور مثال چگونگی تأسیس و اداره هتل های زنجیره ای با اداره یک

فروشگاه و یا یک بانک. امروزه تردیدی وجود ندارد که دسته اخیر را از حیث ارزش و جایگاه آنها به عنوان

یک کالای استراتژیک و فناوری نمی توان نادیده گرفت، چه همانگونه که گفتیم فناوری را باید در هر دو

حوزه علوم فنی، تکنیکی و غیر آن، مانند علوم انسانی فوق الاشاره، مورد شناسایی و ارزیابی و مطالعه قرار داد، هر چند در باب قابلیت یا عدم قابلیت ثبت و بهره برداری حقوقی از فناوری نباید تا بدانجا پیش رویم که هر نوع فنون و تجارب موجود را مشمول تعریف و حوزه حقوقی فناوری دانست: ارزش تجاری داشتن، محرمانه بودن و برخورداری از حمایت قانونی به عنوان یک مال یا دارایی ارزشمند فکری به عنوان عمده ترین خصایص فناوری، بشمار می روند. ترسیم می کنند.

سخت افزار را هرگونه وسیله و ابزار مادی و «نرم افزاری» و «سخت افزاری» از یک دیدگاه برای فناوری دو رکن نرم افزار را عبارت از دانش و شیوه انجام کار و یا فنون به کارگیری ابزارها می دانند. بنا بر آنچه گفته شد، درباره مفهوم فناوری این نکته قابل دقت به نظر می رسد که اصولاً نه می توان آن را محدود به ابزارهای انسان دانست. بدیهی است مهارت های انسانی و ابزارهایی که به «مهارت های» کرد و نه می توان آن را صرفاً مترادف با «مادی» کمک آنها مهارت های انسانی اعمال می شود، بطور منطقی از یکدیگر جدا نیستند و آنچه که به عنوان فناوری مطرح و در جامعه بشری رخ می دهد برآیند مجموع این عناصر است: مفهومی که بطور ضمنی دلالت بر طیف وسیعی از اجزاء و عناصر متنوع و مختلف از قبیل دانش مربوط به طراحی یک واحد تولیدی، دانش فنی مربوط به فرآوری محصول، ساخت کارخانه، ارزیابی های مالی اقتصادی، مدیریت تولید، بازاریابی و پخش دارد و بطور مثال در تولید یک محصول به مجموعه آنها برای شروع کار نیاز است.

نکته قابل توجه دیگر آن است که امروزه فناوری صرفاً در بخش صنعت به کار نمی رود و دامنه کاربرد آن بسیار وسیع بوده و کلیه فعالیت های تولیدی و خدماتی که هدف آنها کسب سود با منفعت است با در نهایت به آن منجر می شود را شامل می گردد. بالا بردن توان رقابتی، رفاه عمومی، قابلیت دفاعی و رزمی، بهره برداری صحیح از منابع طبیعی، حفظ محیط زیست و همچنین ارتقاء فرهنگ، روابط و ساختارهای اجتماعی همه از

کاربردهای فناوری است. فناوری؛ سازمان یونسکو، فناوری را که ماهیتا چیزی جز دانش نمی باشد، جزء معارف بشری دانسته و به تعبیری معتقد است که به اهداف بشر، به دانش، تخصص و تجارب و ابتکارهای او، به یافته های علوم مختلف و به فرهنگ بشری در روابط اجتماعی، اخلاقی و سیاسی و اقتصادی بستگی دارد (اخلاقی و بیابانگرد، ۱۳۷۹). نکته قابل توجه دیگر آن است که امروزه فناوری صرفاً در بخش صنعت بکار نمی رود و دامنه کاربرد آن بسیار وسیع بوده و کلیه فعالیت های تولیدی و خدماتی که هدف آنها کسب سود با منفعت است با در نهایت به آن منجر می شود را شامل می گردد. بنابراین باید گفت که فناوری با سایر معارف بشری تفاوت دارد، چه آنکه فناوری بطور آزادانه و به آسانی قابل تحصیل نیست و فقط جنبه هایی از آن که واجد وصف تجاری است و در بازار و در قالب مبادلات و قراردادهای بازرگانی قابل تحصیل است، در حوزه انتقال فناوری می گنجد.

Journal of Applied Managerial Market Research

۱ - ۲ مفهوم انتقال فناوری

اصولاً پس از پیدایش و یا توسعه فناوری، مرحله «انتشار» آن مطرح می گردد. این مرحله بیانگر نفوذ و واجد اهمیت شدن یک فناوری جدید در بازار از طریق پذیرش آن توسط استفاده کنندگان بالقوه از فناوری می باشد. نکته مهم در بحث ما آن است که پس از ابداع و نوآوری، فناوری خود به پدیده ای قابل معامله و تجارت مبدل می شود. تجارتي شدن فعالیت های تحقیقی و توسعه، به عوامل تکنیکی متعدد (عمدتاً اقتصادی) بستگی دارد و درصد پائینی از این فعالیت ها وارد بازار می شود.

۲. تعریف و بیان چارچوب و اقسام انتقال

در فرهنگ های لغت نیز متعدد و در «انتقال» نیز به مثابه فناوری، دارای مفهوم واحد و روشنی نیست. اساساً اصطلاح «انتقال فناوری» به کار رفته است. اما در حقوق، انتقال «ارسال از شخصی یا محلی به جای دیگر»، «برداشتن»، «حمل کردن»، «فرستادن»، معانی فناوری به مفهوم انتقال یک عنوان یا حق و یا مالکیت و اسناد آن از شخصی به شخص دیگر تعبیر شده است. ما انتقال تکنولوژی را به عنوان یک فرآیند قراردادی مدنظر داریم که از طریق آن تکنولوژی از خاستگاه و محل آفرینش خود به منظور تولید فرآورده ها، عرضه خدمات، بهینه شدن روش ها، کسب مهارت ها و تجارب و حتی به عنوان پایه ای برای خلق فناوری های جدید دیگر به محل یا شخص دیگر انتقال می یابد.

در طبقه بندی و بیان انواع انتقال فناوری، عوامل گوناگونی مدخلیت دارند و براین اساس است که با توجه به عوامل گوناگون از جمله اهداف و امکانات واگذار کننده و نحوه اجرای تعهدات قراردادی توسط طرفین قرارداد، عموماً انتقال فناوری را بصورت های گوناگونی تقسیم بندی می کنند (ماندگار، ۱۳۹۸). در این میان، انتقال تجاری فناوری (در مقابل انتقال غیر تجاری آن) از مهمترین دسته بندی ها محسوب می شود که علی الاصول از طریق انعقاد موافقت نامه های قراردادهایی بین انتقال گیرنده و انتقال دهنده و در قبال تعهدات گوناگون و مهمتر از همه پرداخت های گیرنده بخاطر دستیابی به وجوه مختلف فناوری صورت می گیرد. شیوه های مهم و متعارف انتقال فناوری مانند انتقال حقوق مالکیت های صنعتی، قراردادهای واگذاری دانش فنی، قراردادهای همکاری و ارائه خدمات فنی، سرمایه گذاری های مستقیم خارجی در این دسته می گنجند و بر این

اساس، در مبحث دیگری عمده ترین نمونه های رایج تجاری آن مورد مطالعه قرار خواهند گرفت (صالحی ذهاب، ۱۳۸۸). به هر حال در هر یک از قالب های قراردادی رایج مورد اشاره، باید خاطرنشان ساخت که صرفنظر از تجاری بودن و قراردادی بودن «موضوع یا مجموعه ای از موضوعات قراردادی» شیوه انتقال، اساسا تقسیم بندی و طبقه بندی اقسام آن ممکن است با توجه به انجام پذیرد، بدین توضیح که جدای از یک قالب مشخص، قرارداد ممکن است متضمن یک موضوع یا تعهد خاص و یا مجموعه ای از تعهدات یا موضوعات تلفیقی و ترکیبی با هم باشد که از این حیث می توان اقسام عمده انتقال قراردادی فناوری را به صورت زیر تقسیم

کرد:

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

۱. انتقال تکنولوژی بصورت یک مجموعه یا بسته قراردادی کامل.

۲. انتقال به صورت منفرد یا منحصر به مورد خاص.

Journal of Applied Managerial Market Research

در حالت اول طرفین توافق می نمایند که علاوه بر حق استفاده و توصیف ابعاد فناوری آن، میزان قابل توجه و تعدادی از سایر اطلاعات و آگاهی های مورد نیاز و مرتبط با موضوع نیز به انتقال گیرنده انتقال یابد.

JAMMR

۳. مرحله بهره برداری و جذب فناوری و نظارت بر حسن اجرای مفاد قرارداد

هدف غایی و اصلی انتقال گیرندگان آن فناوری بویژه در کشورهای کمتر توسعه یافته آن است که فناوری انتقال یافته و کاملا جذب شده و به صورت یک فناوری بومی در آید. جذب فناوری، یعنی درک کامل فرآیند انتقال آن، طراحی تجهیزات که شامل پی بردن به دانش مربوط به فناوری کسب شده و آگاهی کامل از روش محاسبه ها و طراحی ها و شیوه های ساخت، روش های بهره برداری، روش های بازرسی و کنترل کیفیت، نصب و راه اندازی خطوط تولید و نیز شامل آموختن روش های تولید، تعمیر و نگهداری و نظام های مدیریتی نیز می شود.

مرحله اجرایی (کاربرد) شامل استفاده از فناوری کسب شده در احداث واحد صنعتی بوده و در برگیرنده مرحله های سفارش خرید و ساخت ماشین آلات و تجهیزات، انجام مهندسی تفصیلی، احداث ساختمان ها و تاسیسات جنبی، راه اندازی ماشین آلات و تجهیزات خطوط تولید و نهایتاً بهره برداری از تولید می باشد (حکمت نیا، ۱۳۸۷).

مراحل جذب و اجرا حقیقتاً غیر جدا شدنی بوده و علیرغم اینکه دارای ماهیت متفاوتی هستند، در عمل به موازات یکدیگر انجام می پذیرند. مرحله جذب، پس از انجام مرحله اجرا و بهره برداری از واحد تولیدی تداوم داشته به طوری که تا سالیان متمادی پس از آغاز تولید، هنوز دانش و تجربیات زیادی در زمینه های تولید، تعمیرات و نگهداری، مدیریت و نظام ها، قابل فراگیری و جذب هستند. روشن است که به ویژه در طرح های صنعتی و چه در دوران احداث واحد صنعتی و چه در طی دوران بهره برداری از آن، مرحله جذب و فراگیری دارای ماهیت آموزشی بوده و از اینرو برنامه ریزی و اجرای برنامه های آموزشی برای نیروی انسانی، جذب کننده اطلاعات و مهارت ها بوده و ضروری است (انصاری، ۱۳۸۴).

اما از دیدگاه حقوقی، اجرای تعهدات متقابل طرفین و بویژه آنچه که هدف اساسی و منظور اصلی طرفین را برآورده می سازد، اجرای صحیح و کامل تعهدات است. در این راستا صرفنظر از حصول یک فضای توأم با تفاهم و حسن نیت برای اجرای قرارداد و از سویی با درج و پیش بینی شروط تضمین کننده حسن انجام تعهد در متن قرارداد و از سوی دیگر با استفاده از مکانیسم های قانونی کنترل کننده در قالب اسناد و موازین و رویه های تجاری حقوقی بین المللی و نظارت بر اجرای قراردادهای تجاری بین الملل، می توان شرایط حقوقی لازم را برای حسن اجرای تعهدات متقابل فراهم نمود.

۴. شیوه های قراردادی انتقال فناوری در تجارت بین الملل

انتقال تکنولوژی عموماً به صورت تجاری و قراردادی انجام می شود. قراردادهای انتقال تکنولوژی عبارت از روابط حقوقی هستند که و یا به موجب «مشارکتی» یا «معاوضی» به موجب آنها دارنده یا واگذارنده (انتقال دهنده) تحت یک یا مجموعه ای از قالب های و در قبال دریافت قیمت آن مبادرت به فروش، «ساخت محور» است و یا یک قرارداد «تکنولوژی محور» یک قراردادی که اختصاصاً انتقال و یا اعطاء مجوز بهره برداری از تکنولوژی موضوع قرارداد به شخص دیگری که اصطلاحاً انتقال گیرنده نامیده می شود، می نماید. بر این اساس اصولاً عمده ترین ترکیباتی که به کمک آنها تکنولوژی انتقال می یابد، دارای ماهیت قراردادی هستند که بوسیله آنها انتقال دهنده به طور ارادی امکان انتقال تکنولوژی را فراهم آورده و بر اساس آن انتقال گیرنده مجاز به جذب، تحصیل و بهره برداری از تکنولوژی موضوع توافق شناخته می شود (رضازاده، ۱۳۹۸).

برای انتقال و جذب تکنولوژی مکانیسم های قراردادی گوناگونی وجود دارد. برخی از این قراردادها (مانند قرارداد واگذاری دانش فنی، مشخصاً با هدف مبادله تکنولوژی از یک شرکت یا بنگاه اقتصادی (عرضه کننده) به شرکت یا بنگاه دیگری (دریافت کننده) منتقل می شوند و به اصطلاح، قرارداد تکنولوژی محور هستند، اما ممکن است رابطه قراردادی موجود با اهداف تجاری دیگری و با محوریت اهداف و منافع مالی اقتصادی متفاوتی نسبت به قراردادهای گروه اول انعقاد یافته باشد، لیکن بواسطه آنکه تحقق موضوع قرارداد، متضمن بکارگیری پاره ای محصولات با روش ها، تجارب یا فرآیندهای تکنولوژیک است، در عمل انتقال تکنولوژی نیز به عنوان یکی از شقوق قرارداد موضوع توافق قرار می گیرد مانند احداث یک نیروگاه برق در قالب

قرارداد B.O.T و یا سایر قراردادهایی که اساساً ساخت محور هستند اما متضمن انتقال تکنولوژی نیز می باشند (آشنا و حیدری، ۱۳۹۸).

اما از دیدگاه دیگر قراردادهای انتقال تکنولوژی را با توجه به نوع رابطه متقابل طرفین و تعهدات و آثار ناشی از آنها، می توان به دو تقسیم نمود: «مشارکتی» و «معاوضی». نمای کلی قراردادهای معاوضی، یا مفید انتقال مالکیت یک حق عینی (اعم از منفعت یا عین) هستند و یا مفید ایجاد تعهد طرفین در برابر همدیگر، اما قراردادهای مشارکتی بر مبنای مشارکت با مداخله مشترک طرفین در اجرای تعهدات قراردادی تحت این عنوان معرفی می شوند والا در هر دو دسته از قراردادهای فوق اهداف مغایه ای طرفین مشهود است و تعبیر قراردادهای دسته دوم به قراردادهای مشارکتی، نباید منجر به ایجاد این تصور شود که قراردادهای مزبور از زمره قراردادهای معوض خارج هستند بلکه این قراردادها هم از وصف مغایه ای و سودجویی برخوردارند و از این حیث با قالب های معاوضی دارای مبنای مشترک هستند و جدا کردن آنها از قالب های معاوضی صرفاً بدان معنا است که متضمن تعامل و دخالت مشترک طرفین در مراحل مختلف اجرایی یک پروژه و همکاری متقابل آنان است.

به تعبیر دیگر هدف از تعبیر قراردادهای انتقال تکنولوژی به قراردادهای معاوضی، آن است که در پی یک رابطه قراردادی، از طریق انتقال یک حق عینی (نسبت به عین یا منفعت) و یا از طریق مبادله خدمات موجبات انتقال تکنولوژی فراهم می آید چنانکه در یک قرارداد B.O.T بدنبال ساخت و راه اندازی و یک پروژه و انتقال آن به کشور میزبان، زمینه انتقال تکنولوژی ساخت و راه اندازی و بهره برداری پروژه نیز توأم با انتقال مالکیت پروژه به کشور میزبان فراهم می آید و یا در یک قرارداد نوهاو (واگذاری دانش فنی) پاره ای از خدمات و آموزه های تجربی و فنی، در قبال یک عوض معین مبادله می گردد (احمدی، ۱۳۹۸).

در قالب های مشارکتی، طرفین قرارداد (معمولا سرمایه گذار خارجی و یک دولت میزبان) با همکاری متقابل همدیگر و به اتکاء اراده مشترک خویش کلیه ابعاد قرارداد از مرحله انعقاد تا اجرا و انقضاء را طراحی و هدایت می نمایند، بدیگر سخن نوعی مشارکت طرفین در سود و زیان و مداخله مستمر دولت میزبان در کنار سرمایه گذار خارجی از بدو تا ختم قرارداد، مشخصه اصلی این قالب های تجاری قراردادی است، هر چند ممکن است بسته به نوع قراردادها، تفاوت هایی در ویژگیها و آثار حقوقی آنها دیده شود.

اما قراردادهای انتقال تکنولوژی از جهت کلی تر ممکن است اساسا تکنولوژی محور باشند (مانند قرارداد فروش و انتقال حقوق مالکیت های فکری و یا یک قرارداد واگذاری دانش فنی) و یا اینکه در چارچوب یک قرارداد ساخت محور (مانند یک قرارداد B.O.T و یا Buy- Back) زمینه انتقال تکنولوژی را فراهم آورند. بر این اساس، ما قراردادهای انتقال تکنولوژی را بر اساس وصف غالب آنها به دو دسته کلی تکنولوژی محور و ساخت محور تقسیم بندی می کنیم که هر یک از این دسته ها می تواند به دسته های جزئی تر تحت عنوان قراردادهای معاوضی با مشارکتی تقسیم شود. در این پژوهش صرفا به قراردادهای تکنولوژی محور پرداخته خواهد شد.

تعهدات وابسته

منظور از این ترتیبات، شروطی هستند که توسط لایسنسر در قراردادهای لایسنس گنجانیده شده و لایسنسی را وادار می سازد تا در قبلا اعطای لایسنس یک تکنولوژی معین، مبادرت به خریداری کالاهای واسطه، کالاهای سرمایه ای و یا اخذ لایسنس تکنولوژی دیگری نماید. تکنولوژی یا تجهیزات وابسته، ممکن است تحت نظام قانونی ثبت و یا حقوق مالکیت فکری قرار نگرفته و از حمایت قانونی لازم در این رابطه برخوردار نباشد. تحمیل این تعهد باعث ایجاد محدودیت برای لایسنسی در دسترسی به منابع مرتبط با تکنولوژی اصلی تحت لایسنس می

شود و بدان جهت که یک تعهد تحمیلی علاوه بر موضوع قرارداد اصلی لایسنس بر عهده یاد می کنیم. وجود چنین محدودیت هایی در قرارداد متضمن منافع مالی و «تعهد وابسته» لایسنسی گذاشته می شود، از آن به حقوقی خاصی برای لایسنسر است که از مهم ترین آن ها می توان به دریافت مبالغ بیشتر از بابت فروش کالاها یا تکنولوژی های وابسته و از طرفی ایجاد وابستگی تکنولوژیک لایسنسی یا وابستگی وی در تهیه تجهیزات مورد نیاز به لایسنسر یا شخص ثالث اشاره نمود و از آن جهت که نوعی کنترل و وابستگی انحصاری بر لایسنسی اعمال می شود، می توان به جنبه محدود کننده ای این رویه ها پی برد.

بدیهی است وقتی لایسنسی به یک یا چند منبع محدود برای دسترسی به نیازهای تکنولوژیک خود وابسته شود، عملاً در یک شرایط غیر رقابتی قرار گرفته و ناگزیر به پرداخت مبالغ اضافی یا هزینه بیشتر برای تامین کالاها یا تکنولوژی پیوند شده خواهد بود و تاثیر منفی این امر بر پیکره اقتصادی کشور انتقال گیرنده نمایان خواهد شد (احسنی فروز، ۱۳۹۶). در حقوق انگلستان اعمال مقررات مربوط به این رویه ها (تعهدات وابسته)، موضوع قانون اختراعات ۱۹۷۷ انگلستان، بسیار محدود شده است. بخش ۴۴ قانون یاد شده که اختصاص به این امر دارد تنها نسبت به قراردادهایی که قبل از اول مارچ سال ۲۰۰۰ میلادی منعقد شده باشند اعمال می شود. بخش ۴۴ قانون ۱۹۷۷ متضمن پیش بینی ضمانت اجراهای کیفری گسترده و امکان ابطال قراردادهایی است که حاوی چنین شروطی هستند (اخوان فرد، ۱۳۹۷).

در مقررات جدید، تنها برخی از این شروط ممکن است متضمن جنبه ضد رقابتی تشخیص داده شود در حالیکه در قانون ۱۹۷۷ همه قراردادهایی که متضمن شروط و تعهدات مزبور بودند (تعهدات وابسته) قابل ابطال بود مگر آنکه طرفین عقد لایسنس (هر دو) ثابت می نمودند که در زمان انعقاد قرارداد حاضر، لایسنسی در شرایطی معقول و متعارف قادر به انعقاد قرارداد لایسنس دیگری از آن نوع بدون آنکه حاوی چنین شرایطی باشد، بوده

است. در حقوق اتحادیه اروپا به استناد بند ۱ ماده ۸۱ معاهده رم یک ممنوعیت کلی وجود دارد که انعقاد یک قرارداد مشروط به قبول تعهدات اضافی دیگر که بنا به طبیعت آن قرارداد یا عرفا، ارتباطی به موضوع قرارداد منعقد ندارد را ممنوع می سازد و چنانچه یکی از طرفین در بازار اروپا از یک موقعیت مسلط برخوردار باشد، در آن صورت تحمیل تعهدات تکمیلی ممکن است مشمول ماده ۲۸ تلقی و تحت عنوان سوء استفاده از موقعیت مسلط، واجد جنبه ضدرقابتی تشخیص داده شود (ماندگار، ۱۳۹۸).

دستورالعمل کمیسیون اتحادیه اروپا حاکی از آن است که چنانچه استفاده از محصولات یا تکنولوژی وابسته بنا به دلایل تکنیکی و تکنولوژیک برای تکنولوژی تحت لایسنس ضروری باشد، در آن صورت شروط مربوط به تعهدات پیوندی، ضرورتاً محدود کننده رقابت و مشمول مقررات بند ۱ ماده ۸۱ معاهده رم نمی باشد. در مواردی نیز که تکنولوژی وابسته ضروری تشخیص داده نشود، طبق مفاد دستورالعمل فوق اگر سهم طرفین رقیب کمتر از ۲۰ درصد از بازار و سهم طرفین غیررقیب کمتر از ۰/۳ درصد از بازار باشد، مشمول بند ۱ ماده ۸۱ (ضد رقابتی) نخواهد بود، در غیر اینصورت (بالتر از درصدهای فوق) آن قرارداد باید تحت مقررات بند ۳ ماده ۸۱ مورد کنترل و ارزیابی قرار گیرد و تنها در صورت قدرت مسلط لایسنسر در بازار و عدم توجیه منطقی در پیش بینی این شرط در قرارداد، ممنوع تلقی می گردد.

انتقال پیشرفت های فناوری

غیر معمول نیست که در قراردادهای لایسنس شرطی گنجانیده شود که به موجب آن لایسنسی متعهد گردد هر گونه پیشرفت، تغییر و نوآوری حادث در تکنولوژی تحت لایسنس را به انتقال دهنده (لایسنسر) انتقال دهد. بسته به شرایط و اوضاع و احوال قرارداد، تکنولوژی معروفند، ممکن است یک جانبه و یا دوجانبه باشند. انتقال

معکوس شرایط یاد شده که به شروط در حالت اول لایسنسی به طور یکجانبه ملترم به انتقال همه تحولات و نوآوری های بدست آمده توسط خویش به لایسنسر می شود، بدون آنکه حقی مشابه برای برخورداری از تحولات نوین تکنولوژیک و انتقال آن ها از ناحیه لایسنس دهنده داشته باشد. بر عکس در حالت دوم، تعهد متقابلی برای مبادله دو جانبه پیشرفت های تکنولوژیک بین لایسنسی و لایسنسر وجود دارد و هر دو طرف ملزم هستند که نوآوری های حادث را در اختیار همدیگر قرار دهند (اخلاقی و بیابانگرد، ۱۳۹۷). در بند ۱۴ دستورالعمل اروپایی TTBER مقرر گردیده است چنانچه قرارداد لایسنس متضمن این تعهد باشد که لایسنس گیرنده در خصوص پیشرفت تکنولوژی تحت لایسنس (در صورتی که این ارتقاء قابل تفکیک از اختراع یا تکنولوژی اولیه باشد) یا قابلیت های لایسنس جدیدی که لایسنس گیرنده به آن ها دست یافته است، به لایسنس دهنده یا شخص ثالث تعیین شده از جانب وی اعطاء کند، در آن صورت قرارداد ناقض حقوق رقابت محسوب می شود، گرچه این نقض تنها ناظر به شرط مندرج در انحصاری که شرط انتقال حقوق ناشی از ارتقاء یا کاربردهای جدید اختراع موضوع لایسنس قرارداد لایسنس است و نه کل قرارداد. اما دلالت بر تحمیل چنین تعهدی از ناحیه لایسنس دهنده بر عهده لایسنس گیرنده داشته باشد، ناقض حقوق رقابت محسوب می شود.

محدودیت های جغرافیایی

یکی از موضوعات مهم در قراردادهای لایسنس تعیین محدوده سرزمینی لایسنس است که نشان دهنده قلمرو جغرافیایی مجاز برای فعالیت لایسنسی است. بر این اساس نوعی محدودیت بر لایسنسی تحمیل می شود که وی را وادار به تولید، فروش و بهره برداری از تکنولوژی تحت لایسنس در محدوده معینی می نماید. این قلمرو جغرافیایی ممکن است قلمرو کشور لایسنس گیرنده یا یک منطقه جغرافیایی مشتمل بر چند کشور (مانند اتحادیه

اروپا) باشد. در مواردی که لایسنس گیرنده موفق به اخذ لایسنس در یک قلمرو انحصاری می شود، توقع بر آن است که وی حداکثر تلاش خویش را در جهت توسعه و انتفاع از بازار آنجا به عمل آورد، از این رو معمولاً در قرارداد از هر گونه تبلیغات و یا اقدامات مشابهی که مستلزم استفاده از تکنولوژی تحت لایسنس یا محصولات تولیدی مبتنی بر آن در خارج از آن قلمرو جغرافیایی باشد، برحذر دانسته می شود.

قراردادهای فرانچایزینگ (اعطاء امتیاز)

فرانچایزینگ از جمله ترتیبات قراردادی و تجاری است که از مدت ها قبل به عنوان شیوه ای جهت انتقال نمونه های متعدد و در امر تحقیق، توسعه، ساخت، تولید و توزیع کالاها و خدمات «گیرنده امتیاز» گوناگون تکنولوژی و در راستای توانمند ساختن شناخته شده است. اگرچه استفاده از قراردادهای فرانچایزینگ، به عنوان شیوه ای جهت توزیع کالاها و خدمات (فرانچایزینگ توزیعی و خدماتی) رواج بیشتری دارد لیکن تردیدی در امکان استفاده از این قالب قراردادی به عنوان شیوه ای برای انتقال فرانچایزینگ فنی تکنولوژی، بویژه در حوزه صنعت وجود ندارد و بر این اساس است که قسمی از این قراردادها موسوم به شایع شده و شامل اعطای امتیاز تولید و ساخت کالاهای تکنولوژیک و در مواردی اعطای دانش تکنولوژیک می شود که از صنعتی جمله این موارد می توان به توافقات مربوط به اتمیبل سازی اشاره کرد که بدنبال آن در نقاط مختلف دنیا تحت یک نام خاص و با استفاده از تکنولوژی معین و با رعایت استانداردهای فنی واحدی، خودروهایی تولید می شود که از نام، کیفیت و مشخصات یکسان برخوردار می باشند.

تحلیل مفهوم و ماهیت حقوقی

در مواردی ممکن است صاحبان سرمایه و دارائی های فکری و تکنولوژیک به جهات خاصی مانند محدودیت های مالی و صادراتی شخصا قادر به بهره برداری گسترده تر و مطلوب تر از دارایی و حقوق خویش بویژه در خارج از قلمرو جغرافیایی کشور خود نباشند، از این رو بدون آنکه سرمایه مورد نیاز برای فعالیت در حوزه دیگر را تأمین نمایند و بدون آنکه ریسک فعالیت تجاری جدیدی را به عهده بگیرند، از منابع مالی و بازارهای دیگر در قالب اعطاء امتیاز فعالیت تجاری به دیگران یا به تعبیری از طریق انعقاد قرارداد فرانچایزینگ، بهره برداری های لازم و حداکثری را به عمل می آورند.

علاوه بر این برای گیرنده امتیاز فعالیت تجاری (فرانچایزی) نیز مطلوب خواهد بود که با بکارگرفتن سرمایه خود و ضمن تکیه بر دانش، تجربه، شهرت، مدیریت و توانمندی های تجاری- تکنولوژی دیگران فعالیت تجاری جدیدی را آغاز و یا بر رونق فعالیت موجود خود بیفزایند و از رهگذر تلفیق عوامل مختلف فوق به اهداف خویش دست یابند (ماندگار، ۱۳۹۸). واگذاری امتیاز (نظام فرانچایزینگ) را می توان به منزله مجموعه یا بسته ای تلقی کرد که در برگیرنده انواع حقوق مالکیت های فکری صنعتی، علائم تجاری، نام تجاری، نشان های واحد تجاری، مدل های مفید، طرح های صنعتی، کپی رایت، نوهاو، دانش- فنی و حق اختراع است که در راستای تولید، عرضه و فروش کالاها یا ارائه خدمات به مصرف کننده نهایی مورد استفاده قرار می گیرد.

بنابر آنچه گفته شد قرارداد امتیاز (فرانچایزینگ) به یک رابطه قراردادی معاوضی اطلاق می گردد که طبق آن یکی از طرفین یعنی واگذارنده امتیاز (فرانچایزر) در مقابل دریافت مستقیم یا غیر مستقیم وجهی معین، حق استفاده از خدمات یکسان شبکه ارتباطی را به منظور تولیدی ا بازاربایی انواع خاصی از کالا و یا خدمات به

طرف دیگر یعنی گیرنده امتیاز (فرانچایزی) واگذار می نماید. این قرارداد، یک رابطه حقوقی مستمر و معمولاً طولانی مدت است که با همکاری دو جانبه طرفین، مدیریت و اجرا از سوی گیرنده امتیاز و ترسیم راهبرد فنی و کیفی و مشاوره و حمایت از سوی اعطاء کننده یا واگذارنده امتیاز به عمل می آید. موضوع قراردادهای فرانچایزینگ مجموعه ای از مالکیت های حقوقی است که دارای ارزش مادی، معنوی و تجاری بوده و در پرتو حمایت قانونی قرار دارند (آشنا و حیدری، ۱۳۹۸). در قراردادهای مورد بحث، بیان پاره ای توصیفات و رعایت برخی نکات ضروری است که بعضاً نیازمند توضیح و تصریح هستند که مورد اشاره قرار می گیرد:

الف. محصولات واگذارنده امتیاز به محصولاتی اطلاق می گردد که توسط واگذارنده امتیاز (فرانچایزر) و یا بر اساس دستورالعمل های او تولید می شود و یا تحت نام یا علامت تجارتي فرانچایزر عرضه و توزیع می شود.

ب. نوهار به مجموعه ای از اطلاعات، روش ها، تجارب یافته های علمی و ابداعات ثبت نشده اطلاق می گردد که از طریق تجربیات و آزمایشات واگذارنده امتیاز بدست آمده باشد و ضمن آنکه واجد ارزش تجاری هستند، قانون مورد حمایت قرار دارند (رضازاده، ۱۳۹۸).

JAMMR

انواع قراردادهای فرانچایزینگ

قراردادهای فرانچایز از جهات مختلف و تحت عناوین گوناگون تقسیم بندی می شوند. از حیث نوع فعالیت تجاری مطرح، می توان قراردادهای مزبور را به دو دسته کلی تقسیم نمود.

۱. فرانچایزینگ محصول این نوع از فرانچایزینگ عبارت از یک رابطه تجاری است که طی آن واگذارنده امتیاز حق فروش یا بازر فروش محصولاتی که تحت علامت تجارتي وی تولید یا توزیع می شود را به گیرنده (فرانچایزی) اعطاء می نماید.

۲. فرانچایزینگ در قالب یک بسته تجاری با فرانچایز شاخص تجاری منظور از این نوع فرانچایزینگ آن است که گیرنده حق استفاده از یک سیستم تجاری در قالب یک مجموعه واحد برای ساخت، تولید، توزیع یا فروش کالاها و خدمات را برخوردار است. سیستم تجاری مورد مبادله متضمن دستورالعمل های مربوط به شیوه تجارت، مشارکت در اطلاع رسانی عمومی و تبلیغات و سایر عوامل مشابهی است که تحت نظر و هدایت فرانچایزر جهت انجام فعالیت تجاری مورد مبادله قرار می گیرد (احمدی، ۱۳۹۸). از نقطه نظر ساختار قراردادی و روابط حقوقی مطرح در یک نظام فرانچایزینگ، قراردادهای مزبور به انواع مختلفی تقسیم بندی می شوند.

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

آثار قرارداد فرانچایزینگ

Journal of Applied Managerial Market Research

قرارداد فرانچایزینگ طرفین را در موقعیت حقوقی متفاوتی از گذشته قرار می دهد. هر یک از دو طرف واگذار کننده امتیاز (فرانچایزر) و گیرنده امتیاز (فرانچایزی) از حقوق و تکالیف متقابلی برخوردارند و در این قسمت ما به عمده ترین تعهدات برخاسته از قراردادهای مورد بحث اشاره خواهیم کرد.

JAMMR

الف. تعهدات فرانچایزر (واگذارنده امتیاز)

تعهد به تسلیم موضوع (واگذاری امتیاز) عمده ترین تعهد فرانچایزر همانا اعطاء یک امتیاز قانونی و معین به فرانچایزی می باشد. تشخیص اینکه چه موضوعی مورد واگذاری قرار گرفته است، به نوع قرارداد، مفاد توافق طرفین و عرف حاکم بر فعالیت تجاری تحت فرانچایز بستگی خواهد داشت. تعهد به تضمین حقوق فرانچایزی اصولاً مالیت و ارزش تجاری یک امتیاز به این امر وابسته است که ضمن برخورداری از اعتبار قانونی، مورد حمایت فرانچایزر باشد بدین توضیح که چه در حالتی که اعطاء امتیاز توسط واگذارنده باعث نقض حقوق

انحصاری اشخاص ثالث می گردد و چه در حالتی که حقوق اعطایی به فرانچایزی مورد تجاوز اشخاص ثالث واقع شود، در هر دو حالت فرانچایزر به دفاع در برابر دعوی نقض مطروحه توسط ثالث و نیز به اقامه دعوی در صورت تعرض ثالث پردازد و چنانچه به این اعتبار حقوق فرانچایزی مورد تضییع قرار گیرد، لازم است واگذارنده از عهده خسارات وارده به طرف مقابل برآید (احسنی فروز، ۱۳۹۶).

ب. تعهدات فرانچایزی (گیرنده امتیاز)

۱. اصولاً تعیین مبلغ قرارداد یکی از شروط اساسی قراردادهای مختلف تجاری است. تعیین و پرداخت مبلغ معینی به عنوان بهای قرارداد از جمله تعهداتی است که پذیرش و انجام آن بر عهده فرانچایزی می باشد، معمولاً مبلغی به عنوان سپرده و با پیش پرداخت در هنگام انعقاد قرارداد باید توسط گیرنده پرداخت شود تا بدنبال آن تجهیزات لازم به وی تحویل و پرسنل ایشان تحت آموزش قرار گیرند.

۲. تعهد مربوط به نحوه استفاده و حفظ نواهار و اسرار تجاری ناشی از فرانچایزینگ در پی انعقاد و اجرای قرارداد فرانچایزینگ حجم گسترده ای از اطلاعات، تجارب و دانش فنی تکنولوژیک در اختیار فرانچایزی قرار می گیرد تا در جریان اجرا و اعمال فعالیت بودن آنها دارد. از «محرمانه» تجاری مورد استفاده قرار گیرد. بدیهی است اعتبار و ارزش تجاری آموزه های موصوف بستگی تام با این رو یکی از قیود اساسی چنین قراردادهایی آن است که انتقال گیرنده در طول اجرای قرارداد و پس از آن در حفظ این دارایی های فکری تکنولوژیک بکوشد، چه آنکه استرداد آنها با توجه به طبیعت موضوع که واجد جنبه غیر مادی هستند، اصولاً امکان ندارد و بسته به قابلیت های گیرنده امتیاز، به عنوان تکنولوژی جذب می شوند و تعهد به استرداد آنها صرفاً جنبه اعتباری دارد.

۳. تبعیت از نظام تجاری فرانچایز و ممنوعیت از عدول نسبت به روش های جاری مربوط به فرانچایزینگ فرانچایزینگ عبارت از یک شبکه تجاری متحدالشکل و یکسان است که گیرنده موظف به تبعیت از نظامات حقوقی تجاری موجود بوده و باید از هرگونه تغییر در روند با روشهای تجاری حاکم خودداری ورزد. از سویی پیوند بین اجزای مختلف این نظام باعث می شود که همه اعضاء و عناصر خانواده فرانچایزینگ در جهت حفظ و ارتقای کیفی محصولات و خدمات موضوع فعالیت بکوشند و بر این اساس نوعی تعامل و بهره وری مشترک اعضای مجموعه فرانچایزینگ از قابلیت های تکنولوژیکی و تجاری همدیگر شایع است (ماندگار، ۱۳۹۸).

۴. تعهد به عدم رقابت با واگذارنده امتیاز همچنانکه واگذارنده امتیاز متعهد می باشد که انحصار تجاری امتیاز گیرنده در قلمرو جغرافیایی قراردادی را نقض ننماید، در مقابل امتیاز گیرنده هم متعهد می باشد در زمینه فعالیت تجاری خود، از پاره ای اقدامات رقابتی که باعث نادیده گرفتن موقعیت مرجح واگذارنده در خارج از محدوده سرزمینی قرارداد می شود پرهیزد.



قراردادهای نوهاو (واگذاری دانش فنی)

منظور از قرارداد نوهاو یا قرارداد واگذاری دانش فنی، آن دسته از قراردادهایی است که مجموعه ای از اطلاعات، تجارب، مهارت ها و اسرار تجاری در قالب یک سند جداگانه و مستقل از سایر موضوعات به انتقال گیرنده عرضه می شود. به طور مثال ممکن است به دنبال انتقال یکی از اقسام مالکیت های فکری (مانند یک حق اختراع) و یا فروش تجهیزات، تأسیسات و ماشین آلات تولیدی (مانند یک کارخانه تولید سیمان) قرارداد دیگری بین فروشنده و خریدار منعقد شود و طی آن فروشنده چگونگی احداث و راه اندازی کارخانه و مدیریت و کنترل آن را به خریدار واگذار کرده و پرسنل وی را آموزش دهد، واگذاری نوهاو اغلب در قالب اعطاء یک

لایسنس مستقل به طرف قرارداد انجام می شود، هر چند که منعی ندارد با انعقاد یک قرارداد فروش، کلیه اطلاعات و اسناد و مدارک مورد نیاز به انتقال گیرنده فروخته شود و همچنین ممکن است ضمن یک قرارداد مجموعه ای از تکنولوژی های مختلف اعم از تجهیزات و ماشین آلات مادر، حق اختراع و نوار و با دانش فنی مربوط به تولید انبوه یک اختراع به انتقال گیرنده واگذار شود اما همانگونه که اشاره شد، قرارداد نوهاو به عنوان یک قرارداد مستقل و در ردیف سایر قراردادهای انتقال تکنولوژی به قراردادی اطلاق می شود که موضوع آن اختصاصا انتقال نوهاو و یا دانش فنی معینی صرفنظر از سایر اقسام تکنولوژی است.

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار تحلیل و ماهیت حقوقی

Journal of Applied Managerial Market Research

با انعقاد یک قرارداد نوهاو، دریافت کننده امکان استفاده از آخرین پژوهش ها و دستاوردهای تکنولوژیک به منظور بالا بردن کیفیت محصول و بهبود فرآیند تولید خود را پیدا می کند. ممکن است نوها و یا دانش فنی موضوع توافق، مجموعه ای از آگاهی ها و مهارت های فنی، تجاری و اقتصادی سودمند و جدید باشد که با انعقاد قرارداد در طراحی ساخت، راه اندازی و فرآیند تولید محصول مورد استفاده قرار گیرد. بنابراین نوهاو و یا دانش فنی، مجموعه ای است که در اختیار عرضه کننده بوده و کافی است با انعقاد یک قرارداد در اختیار دریافت کننده قرار گیرد تا وی بتواند با استفاده از آنها واحد اقتصادی خود را طراحی نموده، آن را به کار بیاورد و با بهره برداری از آن، محصول و یا خدمات ویژه ای را تولید و ارائه نماید. آگاهی ها و مهارت های موضوع نوهاو، از یک طرف مشخص است و از طرف دیگر مجموعه ای گسترده است که برای تولید و فعالیت اقتصادی کافی و بهنگام است. از جهتی نیز محرمانه بوده و در نهایت جنبه کاربردی داشته و از ارزش اقتصادی برخوردارند (آشنا و حیدری، ۱۳۹۸).

در قرارداد نوهاو آگاهی ها، مهارت ها و تجارب یا در قالب یک اختراع قابل ثبت نیستند و به این اعتبار نمی توان برای آنها ورقه اختراع تحصیل نمود چنانکه مثلا از ویژگی تازگی ی بودن برخوردار نباشند و یا آنکه در جهت حفظ ارزش تجاری آنها، تلاش می شود محرمانه باقی بمانند و بر این اساس چون ثبت آنها مستلزم افشاء اطلاعات مزبور می باشد، عملا ترجیح داده می شود که به ثبت نرسند. آنچه مسلم است اینکه در هر دو حالت، تمام یا بخش عمده آگاهی های مزبور همیشه سری به حساب می آیند و به همین دلیل است که برای دارنده آن یک ثروت ارزشمند بشمار می روند، بطوریکه بعضا اصطلاح اسرار تجاری به عنوان معادل و یا به جای بکار برده می شود. قراردادهای نوهاو و یا واگذاری دانش فنی جایگاهی بین دو نوع قرارداد واگذاری حق اختراع و کمک «نوهاو» های فنی دارند، بدین معنا که همانند کمک های فنی، مجموعه ای از آگاهی های فنی را در برمی گیرند اما برخلاف آنها بخش عمده این آگاهی ها به گونه محرمانه نگهداری می شود و همین امر برای مالک آنها نوعی برتری فنی و حرفه ای نسبت به دریافت کنندگان و عرضه کنندگان آگاهی های غیر محرمانه ایجاد می کند (مانند گار، ۱۳۹۸).

در مقایسه نوهاو با حق اختراع باید گفت که نوهاو برخلاف اختراع در جایی ثبت نمی شوند و به اصطلاح به آگاهی های ثبت نشده معروف هستند و هر زمان که شخص حقیقی یا حقوقی دیگری به دستاوردهای مشابهی به گونه ای مستقل از آن دانش ویژه دست پیدا کند، نمی توان او را از استفاده از دانش مزبور برحذر داشت، در واقع مالکیت آگاهی های محرمانه نوهاو و یا دانش فنی، به گونه ای نیست که همانند ثبت اختراع اولین دارنده آن برتری انحصاری استفاده از آن را به شکل قانونی دارا باشد و درست در همین جا است که قراردادهای دانش فنی با حق اختراع با یکدیگر متفاوت هستند. در راستای تکامل و بهره برداری از اختراع و تولید و توزیع

محصولات جدید و بهتر، پاره ای آگاهی ها، تجارب و مهارت های محرمانه و غیر محرمانه ضروری و بکار خواهد آمد، این آگاهی ها تحت عنوان نوها و یا دانش فنی معروفند (احسنی فروز، ۱۳۹۶).

در انعقاد قراردادهای نوها و یا دانش فنی رعایت موارد زیر می تواند از نظر حقوقی واجد اهمیت باشد.

الف. به دنبال ارائه آموزش های لازم به پرسنل محلی و انتقال مهارت های حرفه ای به کارکنان واحدهای اقتصادی، حجم گسترده ای از آگاهی ها و تجارب توسط این اشخاص کسب و فراگرفته می شود و از اینرو ممکن است افراد یاد شده توسط موسسات و واحدهای اقتصادی دیگری به کار گمارده شوند.

ب. پیش بینی مربوط به توقف استفاده از آگاهی های موضوع قرارداد مفهوم توقف استفاده از اطلاعات و

مهارت های موضوع توافق، فی نفسه بحث پیچیده ای است. سؤال این است که آیا مهارت های آموزش داده شده با درج یک شرط ضمن عقد، می تواند از یاد بروید و یا موجبات منع انتقال آن فراهم آید؟ اجرای چنین شرطی بنظر می رسد با دشواری های جدی روبرو است و شاید تنها با اخذ تضمینات سنگین از دریافت کننده و یا در مواردی که واحد اقتصادی دریافت کننده بطور مستمر نیازمند دریافت لوازم، قطعات و تجهیزات از عرضه کننده و صاحب دانش فنی باشد، قابل اجرا خواهد بود.

ج. موضوع تعیین مدت در قراردادهای نوها از جمله مسائل مهمی است که در انعقاد قرارداد باید بدان توجه شود. در حالی که در قراردادهای لایسنس حق اختراع مدت تعیین شده نمی تواند از حداکثر دوره اعتبار قانونی حق اختراع تجاوز نماید، قراردادهای نوها ممکن است بطور مطلق و برای مدت نامحدود منعقد شود، هر چند معمول است که بازه زمانی معینی برای این قراردادها تعریف می شود (احسنی فروز، ۱۳۹۶). فرض تعیین مدت برای قرارداد سؤال این است که آیا انتقال گیرنده مجاز به ادامه استفاده از اطلاعات و مهارت هایی که در پی قرارداد فرا گرفته است می باشد یا خیر؟ در پاسخ، از یک منظر می توان گفت که با فرض خاتمه مدت، صرفا

تعهد واگذارنده نهار به ادامه همکاری با گیرنده خاتمه می یابد و از اینرو انتقال گیرنده مجاز خواهد بود با نبودن شرط مخالف، به بهره برداری های خود از نهار یا دانش فنی قراردادی ادامه دهد. در مقابل می توان چنین استدلال کرد که با فرض، تعیین مدت توسط طرفین، نه تنها تعهدات واگذارنده خاتمه می یابد، بلکه اساسا امکان تداوم استفاده از آگاهی های موضوع قرارداد هم منتفی می گردد و از این رو با توقف دوره قراردادی، طرفین به طور ضمنی بر توقف استفاده از آگاهی های موضوع قرارداد توافق نموده اند.

صورت می گیرد و از اینرو رعایت شرایط، تعهدات و محدودیت «لایسنس» واگذاری نهار با دانش فنی اغلب در قالب قراردادهای های مندرج در قراردادهای لایسنس برای طرفین لازم الاتباع خواهد بود و در مواردی نیز که واگذاری نهار به صورت شرط ضمن عقد و به منزله بخشی از مفاد سایر انواع قراردادهای انتقال تکنولوژی به عمل می آید، رعایت شروط و ویژگی های اختصاصی آن قراردادهای به ضمیمه رعایت پاره ای تعهدات که اختصاصا در واگذاری نهار و یا دانش فنی باید مورد توجه قرار گیرد، ضروری است.

JAMMR

قرارداد فروش یا انتقال حقوق مالکیت های فکری

از جمله شیوه های حقوقی انتقال تکنولوژی آن است که مالک، همه حقوق انحصاری خویش نسبت به یک حق اختراع (اختراع ثبت شده) یا سایر انواع مالکیت های فکری ثبت شده را در مقابل عوض معین به خریدار عرضه نماید و طرفین با انعقاد عقد بیع بر انتقال حقوق فکری موضوع قرارداد به خریدار توافق نمایند و بدینوسیله زمینه انتقال تکنولوژی موجود را فراهم آورند. مشخصه بارز این دسته از قراردادها آن است که مالک یکی از آفرینش های فکری ثبت شده با انتقال حقوق مادی و معنوی خود نسبت به موضوع قرارداد، عملا هرگونه علقه با رابطه حقوقی خود را نسبت به آن نوع از حق مالکیت فکری از دست می دهد (ماندگار، ۱۳۹۸). وقتی که همه حقوق

انحصاری موجود نسبت به یک اختراع ثبت شده، بدون هیچگونه قید و شرطی توسط مالک به دیگری آن واگذار گردد، اصطلاحاً گفته می شود که مالکیت این حقوق انتقال یافته است. همین وضعیت در مورد انتقال سایر انواع مالکیت های فکری مانند علائم تجاری و طرح های صنعتی نیز صادق است.

نتیجه گیری

در تجارت بین الملل، انتقال فناوری یکی از عمده ترین حوزه هایی است که بروض تعارض حقوقی اقتصادی بین صاحبان و دریافت کنندگان فناوری را به همراه دارد. انتقال تجاری فناوری، فرایندی حقوقی است که جابجایی تمام یا بخشی از عوامل مادی و غیرمادی فناوری از دارنده آن (انتقال دهنده یا عرضه کننده) به طرف دیگر (انتقال گیرنده یا دریافت کننده) به موجب یک قرارداد معاوضی و یا در قالب مشارکتی منجر می شود. قراردادهای انتقال فناوری را می توان به دو دسته کلی تقسیم نمود؛ قراردادهایی که اختصاصاً به منظور مبادله فناوری منعقد می شود و به اصطلاح وجه غالب آن ها را انتقال فناوری تشکیل می دهد و دسته دوم می باشند اما اجرا یا «ساخت محور» قراردادهایی هستند که به طور ضمنی، همراه با انتقال فناوری هستند یعنی ترتیباتی که عموماً پیامد آن ها با انتقال فناوری ملازمه دارد. هر یک از این دسته های قراردادی فوق را می توان به زیرشاخه های دیگر تقسیم کرد که از آن جمله است دسته بندی به قالب های معاوضی و قالب های مشارکتی.

در هر دو دسته از قراردادهای یادشده، اهداف سودجویانه توسط طرفین دنبال می شود اما این تقسیم بندی بدان جهت است که در گروه اول نوعی مبادله عین، منفعت و یا حتی تعهد (به صورت دو عوض مورد معامله) انجام می شود. البته لازم به توضیح است که در گروه دوم، طرفین با همکاری متقابل همدیگر و با تعامل و دخالت مشترک در مراحل مختلف اجرایی یک پروژه یا موضوع معین، کلیه ابعاد حقوقی و اجرایی قرارداد را از مرحله

انعقاد تا اجرا و انتقضاء آن، طراحی و هدایت می نمایند. عمده این قالب های حقوقی، در نظام حقوقی ما از سازوکار قانونی روشنی برخوردار نیستند و علی رغم شناسایی نسبی آن ها برای جامعه تجاری و اقتصادی کشور، هنوز اقدامات کافی برای تبیین ابعاد حقوقی و قانونی قراردادهای مزبور در مقررات داخلی کشور صورت پذیرفته است، فلذا تلاش در جهت وضع مقررات ویژه در مورد قراردادهای تجاری بین المللی و از جمله آن دسته از گونه های قراردادی یاد شده که زمینه انتقال فناوری به کشور را فراهم می آورند، ضروری است و در این راستا ضمن استفاده از تجارب و موازین قانونی و رویه قضایی سایر کشورها و مجامع تجاری حقوقی بین المللی باید از

دیدگاه های حقوقدانان و دکتترین حقوقی هم بهره ببرد.

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

Journal of Applied Managerial Market Research

JAMMR



منابع

۱. احسنی فروز، محمد، ۱۳۹۶ با انضمام قرارداد نمونه، تهران، « ماهیت، شرایط تشکیل و آثار »، قرارداد انتقال تکنولوژی انتشارات دادگستر.
۲. احمدی، محسن، ۱۳۹۸، انتقال فناوری در بیع متقابل، تهران، انتشارات سنجش و دانش.
۳. اخلاقی، بهروز، بیابانگرد، حسین، ۱۳۷۹، انتقال فناوری و جایگاه آن در سرمایه گذاری خارجی، مندرج در فصلنامه علمی پژوهشی مدرس، دانشکده علوم انسانی دانشگاه تربیت مدرس، دوره چهارم، شماره چهارم.
۴. اخوان فرد، مسعود، ۱۳۹۷، درآمدی بر مبانی انتقال فناوری از منظر حقوق بین الملل، تهران، انتشارات خرسندی.
۵. انصاری، مهدی، ۱۳۸۴، قرارداد بین المللی لایسنس تکنولوژی، فصلنامه حوزه و دانشگاه، ش ۴۴، سال یازدهم.
۶. آشنا، محمود، حیدری، محمد علی، ۱۳۹۸، اصول قراردادهای انتقال تکنولوژی در حقوق تجارت بین الملل، تهران، انتشارات سنجش و دانش.
۷. حکمت نیا، محمود، ۱۳۸۷، مبانی مالکیت فکری، تهران، نشر سازمان انتشارات پژوهشگاه فرهنگ و اندیشه اسلامی.
۸. رضازاده، فروغ، ۱۳۹۸، قراردادهای انتقال تکنولوژی و فناوری، فصلنامه جغرافیا و روابط انسانی.
۹. مسایی، محمد، ۱۳۹۵، انتقال تکنولوژی در نظام بین الملل، تهران، انتشارات موسسه مطالعات و پژوهش های حقوقی شهر دانش.

۱۰. صالحی ذهاب، جمال، ۱۳۸۸، حق اختراع، تهران، نشر شرکت سهامی انتشار.
۱۱. کاتوزیان، ناصر، ۱۳۷۱، قواعد عمومی قراردادهای، تهران، نشر شرکت انتشار با همکاری شرکت بهمن برنا.
۱۲. ماندگار، مصطفی، ۱۳۹۸، قراردادهای تجاری بین المللی انتقال فناوری، تهران، موسسه مطالعات و پژوهش های حقوقی شهر دانش.

فصلنامه پژوهش های کاربردی مدیریت بازار

Journal of Applied Managerial Market Research

JAMMR

