

قراردادهای حاکم بر تجاری سازی حق اختراع با تاکید بر حقوق ایران  
محمود رنجبر<sup>۱</sup> - مصطفی ماندگار<sup>۲</sup> - زهره فرخی<sup>۳</sup>  
تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۰۴/۲۵ - تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۰۷/۲۷

**چکیده:**

قراردادهای حاکم بر تجاری سازی حق اختراع به اشکال مختلفی انجام می گیرند. مهم ترین انواع آن، قراردادهای ليسانس، قرارداد فرانسیز و قرارداد تحویل کلید می باشد. این قراردادها به ویژه برای دولت های در حال توسعه مانند جمهوری اسلامی ایران مهم می باشد. در این قرارداد که به روش توصیفی - تحلیلی صورت گرفته است، سوال اصلی آن است که از منظر نظام حقوقی ایران، قراردادهای حاکم بر تجاری سازی حق اختراع به چند صورت، منعقد می گردد؟ نتیجه تحقیق حاضر بدین صورت است که روش های تجاری سازی اختراعات در حقوق ایران به چهار شکل استفاده مستقیم مالک، فروش کامل امتیاز ثبت اختراع موسوم به Assignment، اعطای امتیاز بهره برداری یا همان قرارداد ليسانس و رویالتی می باشد. ليسانس دهی یکی از شیوه های تجاری سازی است. البته به صورت اجاره دادن فناوری به شرکتی یا شرکت های متقاضی فناوری. **واژگان کلیدی:** تجاری سازی، اختراع، ليسانس، تحویل کلید، فرانسیز

---

**JPIR-2108-1951**

<sup>۱</sup> - گروه حقوق، واحد شیراز، دانشگاه آزاد اسلامی شیراز، ایران

<sup>۲</sup> - استادیار گروه حقوق، واحد شیراز، دانشگاه آزاد اسلامی شیراز، ایران: نویسنده مسئول

<sup>۳</sup> - استادیار گروه حقوق، واحد شیراز، دانشگاه آزاد اسلامی، شیراز، ایران

## مقدمه

در قراردادهای بین‌المللی انتقال فناوری، رویه‌های محدود کننده‌ای وجود دارد که به طور مستقیم یا غیرمستقیم دریافت کنندگان فناوری را در جذب و انتشار محلی فناوری وارد شده محدود می‌کند و کنترل فناوری را در دست تامین کننده آن باقی می‌گذارد. چنین رویه‌هایی هنگامی که بیش از حد محدود کننده باشند، منجر به افزایش اساسی قیمت فناوری خارجی می‌شود که به طور چشمگیری بیشتر از هزینه‌ای است که برای آن فناوری خرج شده است و نیز محدود کردن موثر جذب فناوری به وسیله چارچوب‌ها و لیسانس‌های داخلی و تاخیر در توسعه ظرفیت‌های بومی در کشورهای دریافت کننده فناوری می‌شود. همچنین این شرایط که به منظور جذب امتیازات بیشتر از دریافت کننده فناوری اعمال می‌گردند، منجر به تحدید رقابت و ایجاد رویه‌های محدود کننده تجاری می‌شوند. (Indian Innovators Association, 2017:87)

اصولا قراردادهای انتقال فناوری از دیگر معاملات تجاری متفاوت‌اند چرا که در دیگر قراردادهای کالا یا خدمات خرید و فروش می‌شود در حالی که در قراردادهای انتقال فناوری این تکنولوژی و فناوری است که مورد داد و ستد قرار می‌گیرد. تامین کننده فناوری به واسطه گنجاندن رویه‌های محدود کننده در قرارداد انتقال فناوری، مالکیت دانش را همانند حقوق اموال حقیقی در اختیار خود در می‌آورد. وی از طریق اعمال کنترل بر نحوه استفاده دریافت کننده فناوری از منافع خویش حفاظت می‌کند. در همین راستا، قوانین رقابت یا ضد تراست یا ضد انحصار برای حذف یا کنترل این رویه‌های محدود کننده تجاری به کار می‌روند.

## بیان مساله

انحصار ناشی از حقوق مالکیت صنعتی از جمله حق اختراع که به مخترع یا مالک اختراع اعطاء می‌شود در عرصه تجارت، قدرت برتر در بازار نقل و انتقال فناوری را در مقابل خریداران فناوری برای دارنده اختراع به ارمغان دارد. این انحصار و قدرت که در معاملات نمود پیدا می‌کند گاهی منجر به نقض قوانین رقابت می‌شود که در پی افزایش ناکارآمدی اقتصادی در تجارت و صنعت است و منجر به سوء استفاده از حق می‌گردد. در ادامه به دیدگاه موافقت‌نامه تریپس در این باره توجه می‌شود. (Touhill et al, 2014:43)

برای این که بستر ایجاد رویه‌های محدود کننده در قراردادهای انتقال فناوری را بهتر متوجه شویم ابتداء باید دید که شیوه‌های انتقال فناوری به چه صورتی است و فناوری از چه طرقی مورد معامله قرار می‌گیرد. انتقال فناوری ممکن است به روش‌های زیر در میان کشورها صورت پذیرد:

الف) تجارت کالاها و خدمات و خصوصا محصولات واسطه‌ای پیشرفته از نظر فناوری که در

خارج از کشور اختراع شده‌اند به طوری که با استفاده از مهندسی معکوس از بررسی محصول به طراحی آن دست یافت (Jordan, 2013: 118-120) این شیوه در مورد داروها نیز رایج است. (ب) یادگیری درباره فناوری خارجی از طریق دسترسی به دانش مدون در یک طرح کلی یا از طریق ارتباط حرفه‌ای و کار کردن با متخصصان خارجی که باعث انتقال دانش غیر مدون می‌شود. بخشی از این روش به صورت یادگیری در عمل است. تعامل میان بنگاه‌های داخلی و خارجی نیز باعث یادگیری فناوری خارجی می‌شود. همچنین اعزام دانشجو یا محقق به مراکز دانشگاهی یا تحقیقاتی نیز موجب انتقال فناوری می‌شود. (Austin, 2012: 63-65)

ت) سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در هنگامی که دو یا چند شرکت تجاری برای انجام پروژه‌ای که نیاز به سرمایه‌گذاری عظیم دارد سرمایه‌های خود را به اشتراک بگذارند (مشارکت تجاری). چنین قراردادهایی ممکن است میان دولت‌ها، اشخاص، اشخاص و دولت‌ها رخ دهد؛ (ث) تجارت مستقیم دانش فنی که از طریق خرید فناوری یا لیسانس انجام می‌شود. ممکن است در انتقال فناوری، تامین کننده فناوری اقدام به انتقال مالکیت پروانه اختراع به انتقال گیرنده کند (قرارداد فروش) یا اجازه استفاده از تمام یا بخشی از حقوق پروانه اختراع را به دریافت کننده در ازای مدت معین و در قلمروی تعیین شده انتقال دهد بدون این که مالکیت پروانه منتقل شود. (Rorke et al, 1993: 90-91)

قراردادهای مشاوره، تحویل کلید و فرانشیز را نیز می‌توان جزو قراردادهای انتقال فناوری به حساب آورد که عموماً جزو دسته سوم و چهارم قرار می‌گیرند. البته در قرارداد تحویل کلید، انتقال فناوری به روش اول نیز وجود دارد.

### قراردادهای لیسانس

صدور مجوز یا لیسانس در حقیقت، اعطاء نمودن حق استفاده از ایده، اختراع یا فعالیت خلاقانه به دیگری است مادامی که مالکیت آن برای شخص صاحب ایده و اختراع محفوظ می‌ماند. این روش یکی از مهم‌ترین روش‌ها برای ایجاد منفعت از این قسم دارایی‌ها به ویژه اختراعات است. در حقیقت، صدور مجوز منجر به ایجاد منبع درآمد، دسترسی گروه‌های بیشتر مصرف کننده و توسعه دهندگان فناوری شده و در مجموع به عنوان کاتالیزوری جهت تجاری سازی و توسعه بیشتر عمل می‌نماید. (Libecap, 1993: 112-113)

برخی از مواردی که در زمینه قراردادهای لیسانس حق اختراع باید رعایت شوند به شرح ذیل است:

#### الف) مقررات اعطای امتیاز

این ترتیبات، لیسانس گیرنده را متعهد می‌کند تا امتیاز هر گونه اختراع و نوآوری اعمال

شده بر روی فناوری را به شرکت یا فرد لیسانس دهنده منتقل کند. قضیه بدین صورت است که لیسانس گیرنده به واسطه استفاده از اختراع و در فرآیند تحقیق و توسعه بر روی اختراع ممکن است بتواند اختراع را ارتقاء بدهد یا این ارتقاء منجر به ثبت یک اختراع جدید شود و با گنجاندن این شرط از سوی لیسانس دهنده در قرارداد لیسانس گیرنده از این که امتیاز پیشرفت در اختراع را به دیگری انتقال دهد منع می‌شود. (Chesbrough,2005:89)

هدف لیسانس دهنده از گنجاندن این شرط در قرارداد انتقال فناوری این است که ارتقای اختراع مورد نظر چه به صورت دانش فنی جدید و یا یک اختراع جدید موجب افزایش قدرت رقابت لیسانس گیرنده خواهد شد و طبیعتاً منجر به کاهش قدرت رقابت لیسانس دهنده در دراز مدت حتی این امر ممکن است منجر به حذف لیسانس دهنده از گردونه رقابت گردد. از طرف دیگر این امر انگیزه لیسانس گیرنده را برای انجام فعالیت‌های نوآورانه برای سازگار کردن و بومی سازی فناوری وارداتی از بین می‌برد. (Ibid,2005:43-46)

#### ب) محدودیت در قلمروی کاربرد

اعمال محدودیت بر زمینه کاربرد زمانی رخ می‌دهد که یک فناوری ثبت شده را بتوان در زمینه‌های فنی متعدد استفاده کرد ولی انتقال دهندگان فناوری، اجازه کاربرد محدودی از این فناوری را در قرارداد انتقال داده باشند و اجازه کاربردهای دیگر را نداده باشند یا برخی از کاربردهای آن را منحصر به خود یا طرف ثالث کرده باشند. البته باید به این نکته توجه داشت که اعمال محدودیت در قلمروی کاربرد در قراردادهای انتقال فناوری باید شرایط خاص و ویژه‌ای داشته باشد که بتوان آن را مصداقی از اعمال محدودیت بر علیه آزادی بازار تلقی کرد. برای مثال با محدود نمودن ساخت یک فناوری ثبت شده به کاربرد خانگی، لیسانس دهنده پروانه تولید آن فناوری را برای مصرف در تاسیسات تجاری برای خود یا طرف ثالث رزرو می‌کند. (Kieff and Troy,2011:32) این محدودیت‌ها می‌توانند بر تخصیص بازار تاثیر داشته باشند. محدودیت‌ها در زمینه کاربرد فناوری می‌تواند دریافت کننده فناوری را از توسعه و بسط محصول خود به دیگر کالاهایی که می‌تواند در راستای تامین نیازهای محلی باشد و یا از شانس بالاتری برای صادرات برخوردار باشد، باز دارد.

#### پ) ترتیبات پیوندی

هنگامی که لیسانس دهنده، اعطای لیسانس در خصوص فناوری یا پروانه اختراع را منوط به آن کند که لیسانس گیرنده، درباره یک محصول دیگر از وی لیسانس بگیرد و یا کالا یا کالا-های مشخصی را از لیسانس دهنده یا فرد دیگری که وی تعیین می‌کند خریداری نماید را اصطلاحاً ترتیبات پیوندی گویند.

در ترتیبات پیوندی، دو کالا با یکدیگر پیوند می‌خورند. کالای مورد پیوند که در قرارداد- های لیسانس همان موضوع پروانه اختراع است و دیگری کالای پیوند شده که می‌تواند اختراع جداگانه‌ای با یک کالا باشد که اصولاً مربوط به پروانه اختراع نیست. البته اگر ترتیبات پیوندی در ارتباط و پیوستگی نزدیک استفاده شوند و از لحاظ تکنیکی برای تضمین بهره‌برداری موثر لازم بوده و یا برای تضمین کیفیت محصول به ثبت رسیده ضروری باشند، چنین فروشی توجیه پذیر است. (Heshmati and Sahn,2007:73)

وقتی لیسانس دهنده کالای پیوند شده را با کالای مورد پیوند گره می‌زند و واگذاری لیسانس را منوط به خرید کالای پیوند شده می‌نماید، قدرت رقابتی خود را در مقایسه با دیگر رقباء نه بر اساس قدرتی که صرف نظر از کالای مورد پیوند و در خصوص کالای پیوند شده دارد، بلکه بر اساس قدرتی که کالای مورد پیوند به او می‌دهد اعمال می‌کند. (Karlsson and Johansson,2007:210-214)

#### ت) قیمت‌گذاری

هرگونه توافق میان رقباء که قیمت گذاری را مستقیماً یا غیرمستقیم تحت تاثیر قرار دهد بر اساس قواعد ضد انحصار غیرقانونی است و هرگونه تبادل لیست قیمت‌ها یا اطلاعات رقابتی به عنوان شاهدهی برای توطئه علیه بازار محسوب می‌شود. درباره حق امتیاز باید این دو مفهوم را مد نظر داشت: ۱- نرخ حق امتیاز؛ ۲- مبنای حق امتیاز. یعنی رویدادی که در اثر آن، تعهد به پرداخت حق امتیاز ایجاد می‌شود. (Braun and Herstatt,2009:34-36) در خصوص نرخ حق امتیاز، اصل بر عدم اعمال هر نوع محدودیت است. تنها شرط اساسی در خصوص اعتبار نرخ، توافق طرفین است (Gross and Allen,2003:54-56) پروانه اختراع، برای مالک آن انحصار ایجاد می‌کند. هر چند مدت این انحصار محدود است. این انحصار به مالک این قدرت را می‌دهد آن چیزی را که بازار قادر به پرداخت در قبال حقوق ناشی از پروانه اختراع است، به دست آورد. انگیزه کسب بالاترین درآمد ممکن ... یعنی قیمتی که بازار پذیرش آن را دارد ... منجر به سرمایه گذاری افراد در عرصه تحقیق و توسعه می‌شود. با این حال، قوانین رقابت در برخی موارد محدودیت‌هایی را بر نرخ امتیاز اعمال می‌کنند. (National Research Council,2011: 98-99)

قراردادهای انتقال فناوری در کلیت خود یکی از انواع قراردادهاست و قوانین رقابت مانند دیگر معاملات تجاری بر آن‌ها نیز جاری می‌باشد. برای مثال، لیسانس گیرندگان نمی‌توانند بر سر قیمت یک پروانه اختراع که قرار است لیسانس آن را اخذ کنند توافق کنند. همان طور که تولید کنندگان نمی‌توانند بر سر قیمت محصول تولید شده توافق کنند. در حقوق آمریکا اگر

نرخ حق امتیاز برای محدود کردن رقابت باشد بر حسب ماده ۲ قانون شرمن تلاش برای انحصار یا انحصار محسوب می‌شود. (Jaffe and Lerner, 2001: 32)

قائل شدن تفاوت قیمت برای افراد مختلفی که مشتریان یک لیسانس هستند در برخی قوانین با منع قانونی مواجه است اما با این حال باید توجه داشت که حتی جزئی‌ترین تفاوت در مورد یکی از شرایط قرارداد می‌تواند تفاوت قیمت را توجیه کند برای مثال مرجع حل اختلاف، قلمروی لیسانس و ... می‌تواند دستاویز لیسانس دهنده برای تعیین قیمت‌های مختلف باشد. (Maxwell, 2009: 21-22)

در خصوص مبنای حق امتیاز نیز اصل بر آزادی اراده طرفین است اما اگر مبنای حق امتیاز شامل چیزی بشود که خارج از محدوده حمایت پروانه اختراع قضیه مورد اختلاف است یعنی اگر تولید محصول یا استفاده از فرآیندی خاص در صورت عدم اخذ لیسانس، ناقض حقوق انحصاری کسی نباشد ولی حق امتیاز بر آن وضع شود موضوع مورد اختلاف است. اما باید توجه داشت که اگر طرفین خود این‌گونه توافق کرده باشند ملزم به رعایت مفاد قرارداد هستند.

(Naryannan and Colarelli, 2010: 119) یکی از مواردی که اعطای پروانه‌های اجباری لیسانس در آن رواج دارد، اختراعات مربوط به مواد غذایی و دارویی است. در این زمینه، دلایل منطقی برای اعطای این پروانه‌ها از سوی کشورها وجود دارد. برای حفظ سلامت کشور بوسیله اطمینان از ذخیره دارویی کافی به ویژه برای مبارزه با بیمارهای مخرب مانند ایذر؛ برای پرهیز از هزینه‌های بالای داروهای جدید که کشورهای در حال توسعه قادر به تامین آن نخواهند بود و برای تشویق دانشمندان و توسعه صنعت بومی داروسازی، یک تنش دائمی میان نیازهای کشور-های توسعه یافته و در حال توسعه وجود دارد. (Davenport and Leibold, 2006: 45-47) صنعت داروسازی در کشورهای توسعه یافته که برای تحقق و تولید یک دارو میلیون‌ها یا میلیارد-ها دلار هزینه کرده‌اند اجازه نمی‌دهند تا دیگر کشورها بدون رضایت ایشان از این داروها استفاده کنند. از آن جایی که کشورهای در حال توسعه، مصرف کنندگان داروها هستند و نه تولید کننده آن‌ها، تمایلی به اعطای گواهی اختراع به محصولات دارویی وجود ندارد و حمایت ناشی از اعطای گواهی اختراع منجر به کاهش دسترسی این کشورها به داروها و افزایش قیمت داروها خواهد شد.

تفاوت نگرش کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه برای اعطای پروانه‌های اجباری لیسانس برای محصولات دارویی منجر به تعارضات زیادی میان این کشورها شده است. کشور آفریقای جنوبی برای کاهش هزینه‌های تامین داروهای ایذر در راستای حفظ سلامت عمومی قانونی را به تصویب رسانید که اعطای پروانه‌های اجباری لیسانس برای داروها را اجازه می‌داد. ایالات متحده

آمریکا، این عمل را بر اساس موافقتنامه تریپس نقض حمایت از اختراع دانست. ( Shimasaki, 2014:51) نهایتاً ایالات متحده با اعطای لیسانس موافقت کرد. ( Dutz,2012:65)

فقدان بهره‌برداری و یا عدم کفایت بهره‌برداری از اختراع از علل مهم و شایع صدور لیسانس- های اجباری است. استدلال اصلی در بهره‌برداری هر چه بیشتر منجر به ارتقای سطح صنعتی کشورها می‌باشد. از این ابزار باید برای معرفی فناوری جدید به کشورها استفاده شود. البته این نکته نیز قابل توجه می‌باشد که منافع اقتصادی دارنده حق اختراع نیز باید در نظر گرفته شود. ( Wynarczyk and Ranga,2014: 76-78)

اولین بار مساله لیسانس‌های اجباری به منظور جلوگیری از سوء استفاده از گواهی ثبت اختراع در ماده ۵ کنوانسیون پاریس پیش بینی شده است. شق ۲ بند الف ماده ۵ عنوان می‌داشت: (هر یک از کشورهای اتحادیه این حق را خواهند داشت تا با ایجاد اقدامات قانونی به منظور اعطای لیسانس‌های اجباری از سوء استفاده‌هایی که ممکن است ناشی از حق انحصاری گواهی ثبت اختراع باشد مانند عدم به کارگیری جلوگیری کنند) و شق چهار همین ماده تصریح می‌کند که لیسانس‌های اجباری تا انقضای مدت چهار سال از درخواست ثبت اختراع و یا سه سال از زمان اعطای گواهی ثبت اختراع، هر کدام که دیرتر منقضی شود، اعمال نمی‌شود. دارنده گواهی ثبت اختراع می‌تواند با ارایه دلایل قانونی کافی عدم استفاده از اختراع خود را موجه کند و بدین ترتیب مشمول لیسانس‌های اجباری نخواهد شد. ( OECD,2013:89-91)

کنوانسیون پاریس این لیسانس‌های اجباری را غیرانحصاری و غیر قابل انتقال می‌داند و علت صدور آن را فقدان یا عدم کفایت بهره‌برداری از حق اختراع برمی‌شمارد. همچنین رویه- های ضد رقابتی را نیز دلیل دیگری برای صدور لیسانس‌های اجباری عنوان می‌کند.

در قوانین ایران بر طبق قانون ثبت اختراعات، طرح‌های صنعتی و علائم تجاری ایران مصوب ۱۳۸۶، شرایطی برای صدور لیسانس‌های اجباری پیش بینی شده است: اولاً؛ لیسانس اجباری با نظر وزیر یا بالاترین مقام دستگاه ذی‌ربط منافع عمومی در کمیسیون مرکب از رییس سازمان ثبت اسناد و املاک کشور، یکی از قضات دیوان عالی کشور با معرفی رییس قوه قضاییه، دادستان کل کشور، نماینده رییس جمهور و وزیر یا بالاترین مقام دستگاه ذی‌ربط مطرح و در صورت تصویب با تعیین کمیسیون مذکور، سازمان دولتی یا شخص ثالث بدون موافقت مالک اختراع، صادر می‌شود. ثانیاً؛ بهره‌برداری از اختراع به منظوری خواهد بود که در قرارداد لیسانس آمده است و مشروط به پرداخت مبلغ مناسب به مالک مذکور با در نظر گرفتن ارزش اقتصادی مورد قرارداد مزبور می‌باشد. ثالثاً؛ براساس بندهای ب و ج و ط تصمیمات کمیسیون قابل تجدید نظر است و نیز در دادگاه عمومی تهران قابل اعتراض خواهد بود. رابعاً در مواردی که اجازه

بهره‌برداری توسط کمیسیون به شخص ثالثی داده شده است، می‌توان آن مجوز را فقط به همراه شرکت یا کسب و کار شخص تعیین شده از طرف کمیسیون یا به همراه قسمتی از شرکت یا کسب و کاری که اختراع در آن بهره‌برداری می‌شود، انتقال داد. خامسا درخواست اجازه بهره‌برداری از کمیسیون باید همراه دلیل و سندی باشد که به موجب آن ثابت شود دستگاه دولتی یا شخص مجاز از مالک اختراع درخواست بهره‌برداری کرده ولی نتوانسته است اجازه بهره‌برداری را با شرایط معقول و ظرف مدت زمان متعارف تحصیل نماید. سادسا، بهره‌برداری از اختراع توسط سازمان دولتی یا اشخاص ثالثی که توسط کمیسیون تعیین شده‌اند، برای عرضه در بازار ایران خواهد بود.

قانون سال ۱۳۸۶ ایران در چند مورد انعقاد قراردادهای ليسانس را اجباری می‌نماید:  
الف) زمانی که منافع عمومی مانند امنیت ملی، تغذیه، بهداشت یا سایر بخش‌های جهانی اقتصادی کشور در خطر باشد؛

ب) بهره‌برداری از سوی مالک یا شخص مجاز از سوی او مغایر با رقابت آزاد بوده است؛  
ج) در مورد اختراعات وابسته با شرایط مفصل زیر که قانون مقرر می‌کند:  
پروانه بهره‌برداری بدون موافقت مالک در موارد زیر با ترتیباتی که ذکر می‌شود قابل صدور است:

۱- در صورتی که در یک گواهینامه اختراع ادعا شده باشد که بدون استفاده از یک اختراع ثبت شده قبلی قابل بهره‌برداری نیست و اختراع موخر نسبت به اختراع مقدم، متضمن پیشرفت مهم فنی و دارای اهمیت اقتصادی قابل توجه باشد. اداره مالکیت صنعتی به درخواست مالک اختراع موخر، پروانه بهره‌برداری از اختراع مقدم را در حد ضرورت بدون موافقت مالک آن صادر می‌کند؛

۲- در مواقعی که طبق جزء اول این بند، پروانه بهره‌برداری بدون موافقت مالک صادر شده باشد، اداره مالکیت صنعتی به درخواست مالک اختراع مقدم، پروانه بهره‌برداری از اختراع موخر را نیز بدون موافقت مالک آن صادر می‌کند؛

۳- در صورت درخواست صدور پروانه بهره‌برداری بدون موافقت مالک طبق اجزاء (۱) و (۲) این بند در تصمیم مربوط به صدور هر یک از پروانه‌های مذکور، حدود و کاربرد پروانه و مبلغ مناسبی که باید به مالک اختراع ذی‌ربط پرداخت شود و شرایط پرداخت تعیین می‌شود؛

۴- در صورت صدور پروانه بهره‌برداری طبق جزء (۱) انتقال آن فقط به همراه اختراع موخر و در صورت صدور پروانه بهره‌برداری طبق جزء (۲) انتقال آن فقط به همراه اختراع مقدم مجاز است؛



۵- درخواست صدور پروانه بهره‌برداری بدون موافقت مالک مشروط به پرداخت هزینه مقرر می‌باشد؛

۶- در صورت صدور پروانه بهره‌برداری بدون موافقت مالک، اجزاء (۱) و (۲) این بند و بند-های (ب) تا (و) و نیز بند (ط) این ماده قابل اعمال است. قانونگذار ایرانی در مواردی که انعقاد لیسانس‌های اجباری بدون موافقت مالک حق را برمی-شمارد، مورد استفاده‌های غیرتجاری را که در موافقتنامه تریپس جزو شرایط صدور لیسانس اجباری است، عنوان نمی‌کند.

#### ۱- قراردادهای فرانسیز در زمینه تجاری سازی حق اختراع

به طور کلی شخصی که خواهان اعمال گسترش قلمروی فعالیت خود می‌باشد به دو طریق می‌تواند به این هدف دست یابد. از یک طرف می‌تواند با انتقال سرمایه خود به مکان‌های دیگر و از طریق ایجاد شعبات یا شرکت‌های فرعی به این هدف دست یابد؛ از طرف دیگر چنین هدفی می‌تواند از طریق اعطای نمایندگی نیز به نحو دیگری صورت پذیرد. برخلاف روش اول که مستلزم انتقال سرمایه مالی به قلمروهای دیگر و اداره سرمایه منتقل شده به مقصد می‌باشد در روش دوم بدون آن که شخص سرمایه مالی خود را به قلمروی دیگر منتقل نماید، تنها به مدیریت غیرمستقیم فعالیت‌های خود می‌پردازد. (Mehta,2008: 91-92)

امروزه راهکارهای چندی در راستای اعمال روش دوم گسترش فعالیت‌های تجاری از جمله در زمینه تجاری سازی حق اختراع وجود دارد که می‌توان به اعطای نمایندگی تجاری، قرارداد توزیع و قرارداد فرانسیز اشاره نمود. امروزه، قراردادهای فرانسیز به عنوان یکی از مهم-ترین قراردادهای تجاری در سطح بین‌المللی شناخته شده و بخش عمده‌ای از مبادلات تجاری دنیا از طریق انعقاد این گونه قراردادها انجام می‌شود. به موجب این قرارداد که در واقع یکی از اصول مشترک حقوق تجارت بین‌المللی و حقوق مالکیت فکری است، فرانسیز دهنده طرف مقابل را مجاز به بهره‌برداری از حقوق مالکیت فکری مندرج در قرارداد کرده و به وی اجازه می‌دهد که از روش و سیستم منحصر به فردی که شخصا برای انجام تجارت موضوع قرارداد طراحی کرده است، استفاده نماید. (Ann,2011:42)

آنچه به عوضین معامله یک قرارداد فرانسیز محسوب شده و ضرورت طرح مباحث حقوق خاصی را ایجاد می‌نماید عبارتند از صدور مجوز بهره‌برداری از حقوق مالکیت فکری متعلق به فرانسیز دهنده که در مورد حق اختراع نیز جاری و ساری است. این مجوزها که به عنوان قلب قرارداد فرانسیز شناخته می‌شوند اصولاً شامل مجوز بهره‌برداری از علامت تجاری، اختراعات، طرح‌های صنعتی، اسرار تجاری و نیز آثار واجد حقوق کپی رایت خواهند بود. دوم نیز پرداخت

عوضی از سوی فرانسیزگیرنده است. آنچه در اینجا باید مورد توجه قرار بگیرد، میزان و نحوه پرداختی است که فرانسیزگیرنده باید به عنوان ما به ازای بهره برداری از نظام فرانسیز به صاحب امتیاز بدهد. (Lord and Wager, 2005: 31-33)

## ۲- قراردادهای تحویل کلید

قراردادهای تحویل کلید نوعی از قراردادها در مورد طرح‌های تجاری‌سازی بزرگ اختراعات است و تحت آن، پیمانکار متعهد می‌شود طرح را تکمیل کرده و حاضر و آماده تحویل کارفرما بدهد. در مواردی که کارفرما یا همان صاحب حق اختراع مایل نیست وارد جزئیات ریز قیمت‌ها و مسایل اجرایی گردد و بازار از ثبات نسبی برخوردار است، قراردادهای تحویل کلید در زمینه تجاری‌سازی حق اختراع کاربرد دارد. در این روش، تمامی مشخصات و جزئیات نهایی پروژه باید در زمان عقد قرارداد مشخص باشد زیرا پس از انعقاد قرارداد، امکان تغییر در بخش یا قسمتی از پروژه تجاری‌سازی حق اختراع فقط با رضایت پیمانکار امکان‌پذیر است. شرایط و زمان‌های پرداخت در ابتدای قرارداد مشخص می‌شود و برای تجاری‌سازی‌های مختلف اختراعات متفاوت است.

قراردادهای تحویل کلید در زمینه تجاری‌سازی حق اختراع می‌تواند دارای مزیت‌هایی همچون این‌که به علت مشخص بودن تمام جزئیات پروژه در زمان عقد قرارداد نیازی به هماهنگی‌های زمان بر بین صاحب حق اختراع و پیمانکار وجود ندارد و بر سرعت کار افزوده می‌شود یا این‌که قیمت پروژه تجاری‌سازی حق اختراع به صورت مقطوع در ابتدای قرارداد مشخص و بسته می‌شود باشد. با این حال از معایبی هم چون این‌که به علت بسته بودن قرارداد، امکان تغییر در کل یا بخشی از پروژه تجاری‌سازی وجود ندارد یا این‌که در صورت عدم تامین منابع مالی از سوی صاحب حق اختراع با توجه به مبالغ بالای قرارداد، خسارات زیادی متوجه وی خواهد شد و عملاً توقف قرارداد امکان‌پذیر نمی‌باشد.

## ۳- رویه‌های محدود کننده تجاری‌سازی حق اختراع

عنصر اساسی که منجر به رواج رویه‌های محدود کننده تجاری در قراردادهای انتقال فناوری می‌شود این واقعیت است که در این قراردادها، این دانش فنی است که مورد معامله قرار می‌گیرد. حقوق قانونی که به یک تامین کننده فناوری از طریق حق بر اختراع اعطاء می‌شود، گنجانده بسیاری از این رویه‌های محدود کننده تجاری ممکن است توسط هر یک از تامین کنندگان فناوری اولاً برای تقویت موقعیت خود در یک بازار و ثانیاً برای انحصاری کردن محصول یا فرآیند و ثالثاً کنترل بر بازار اعمال شوند. چنین قدرتی در بازار ممکن است در رویه‌هایی نیز به وجود آید که در آن، تامین کنندگان کالاها یا خدمات مشابه با یکدیگر هماهنگ می‌شوند. این تامین کنندگان

در مواردی نظیر این توافق می‌کنند: الف) خودداری از رقابت میان خود ب) تقسیم بازار میان خود پ) لیسانس‌های متقاطع ت) بایکوت کردن بازارهای داخلی ث) قیمت‌های مقطوع ج) تخصیص بازار به خود چ) قراردادهای پیوندی. البته چنین مسایلی در بازرگانی بین‌المللی کالا و خدمات رایج‌تر از قراردادهای بین‌المللی انتقال فناوری هستند (Link and Scott, 2012:32) مشکل واقعی ناشی از موانع و محدودیت‌ها در قراردادهای اعطای لیسانس است که فراتر از حوزه حقوق اختراعات اعمال می‌شوند و سعی در کنترل یا محدود کردن صنعت و تجارت دارند (Lindsay and Perkins, 2008:89) در چنین شرایطی، اختراعات ممکن است به عنوان محدود کننده تجارت محسوب شوند. سوء استفاده از حقوق برای تحمیل رویه‌های محدود کننده تجاری از زمانی شدت گرفت که نگرش به استانداردهای بین‌المللی برای حمایت از اختراعات از یک توازن میان منافع عمومی و شخصی به سمت حمایت از حقوق دارنده اختراع به عنوان یک اولویت بالاتر تغییر کرد. بدین ترتیب، وجود رویه‌های محدود کننده در قراردادهای انتقال فناوری، منجر به سوء استفاده بیشتری در سیستم اختراعات بین‌المللی می‌شود. (Docie, 2015:98)

یکی دیگر از موارد موثر در گنجاندن رویه‌های محدود کننده در قراردادهای لیسانس ناشی از این واقعیت است که انتقال دهنده که عموماً یک بنگاه تجاری بین‌المللی است در تامین فناوری تجاری مورد نظر در سطح جهان دارای انحصار است. به عبارت دیگر، تامین کننده فناوری دارای یک بازار قدرتمند یا نوعی قدرت مسلط در بازار است که بدون تردید برای وی نفوذ در مذاکرات قراردادهای انتقال فناوری را به ارمغان می‌آورد. (Granstrand, 2007:71-73)

واضح است که این بنگاه‌های چندملیتی بخش عمده‌ای از بازارهای داخلی و جهانی را کنترل می‌کنند و توزیع بازار صادرات، تبعیض قیمت و تغییر قیمت، شرایط مکانی برای انتقال فناوری و اختراعات و ورود به توافقات کارتل که منجر به کاهش رقابت می‌شود را اداره می‌کنند. همچنین نوعی تقسیم بازار میان بنگاه‌های چندملیتی وجود دارد که یک شرکت تابعه خاص قادر نخواهد بود به بازارهای خارجی معینی صادرات انجام دهد. علاوه بر این، چنین رویه‌های محدود کننده - ای در قراردادهای مشارکت تجاری یا همان جوینت ونتچر که با حضور این بنگاه‌ها انجام می‌شود نیز بسیار متداول هستند. (Hagelin, 2010:112)

قواعد رقابت یا ضد تراست به تمام صنایع و همه سطوح تجارت از جمله اختراع، تولید، حمل و نقل، توزیع و بازاریابی تسری می‌یابد. این قواعد عموماً همه جانبه هستند و مجازات‌های ناشی از آن سریع و سخت‌گیرانه هستند. قوانین ضد انحصار در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه، محتوای متفاوت و همین‌طور کارایی متفاوتی دارند. (Mohr and Sengupta, 2010:76) در کشورهای صنعتی پیشرو، قوانین جامع و اجرای موثر و نهادهای قضایی برای کنترل

رویه‌های محدود کننده تجاری قدمت زیادی دارند. اصلی‌ترین ابزار حقوقی اصطلاحاً همان قانون ضد تراست یا قانون رقابت یا قانون ضد انحصار است که قواعدی را علیه رویه‌های ضد رقابتی و سوء استفاده از موقعیت غالب در بازار تنظیم می‌کند و مهم‌ترین هدف آن، افزایش رفاه مصرف کننده از طریق افزایش کارآمدی اقتصادی در تجارت و صنعت است و روش دستیابی به رفاه مصرف کننده از طریق رقابت آزاد میان شرکت‌های خصوصی است.

باور بر این است که بواسطه الزام قواعد رقابت بدون این که آسیبی به آزادی قراردادها و رقابت در عرضه و تقاضا وارد شود، قانون می‌تواند عدالت اقتصادی را ترویج کند و فرصت‌ها را به واسطه کنترل یا حذف انحصار طلبی توزیع کند. ابعاد سیاسی قدرت اقتصادی نیز به همین اندازه اهمیت دارد. بدین ترتیب که در یک دموکراسی، هیچ کس نباید بر آنچه که مردم می‌خواهند بخرند یا بر فرصت‌های ایشان برای کار مسلط باشد مگر به واسطه قواعدی که ناشی از قوانینی است که پارلمان منتخب تصویب کرده است. قانون شرم‌ن در ۱۹۸۰ در ایالات متحده اولین قانونی در یک کشور صنعتی پیشرو بود که از بازار آزاد و رقابتی کالاها و خدمات و از جمله تجاری‌سازی و آزادسازی حق اختراع حمایت کرد. این قانون تمام قراردادها، توافقات و نقشه‌هایی را که موجب انحصار در تجارت می‌شد را ممنوع می‌کرد. نقض قانون رقابت در ایالات متحده علاوه بر بطلان قرارداد، شخص خاطی را به پرداخت ۳ برابر خسارت وارد شده به طرف مقابل به دولت محکوم می‌کرد. در سال ۲۰۰۴، جنبه‌های کیفری این قانون تقویت شد و سقف مجازات برای اشخاص به ۱۰ سال حبس و یک میلیون دلار جریمه و برای شرکت‌ها به ۱۰۰ میلیون دلار افزایش یافته است. این قانون را می‌توان در مورد فعالیت‌های تجاری انحصاری خارجی در توافقاتی که حتی یکی از طرفین آن خارجی است اعمال نمود. بر اساس این قانون، دول خارجی آسیب دیده از فعالیت‌های تجاری انحصاری این حق را دارند که زمانی که آن فعالیت‌های تجاری انحصاری از قوانین ضد تراست ایالات متحده تخطی کنند به دادگاه شکایت کرده و تقاضای خسارت سه برابر کنند و در ایالات متحده به جز قانون شرم‌ن، سه قانون دیگر نیز قواعد رقابت را در بازار تنظیم می‌کنند. قانون کلایتون ۱۹۱۴، قانون فدرال کمیسیون تجارت ۱۹۱۴ و قانون رابینسون-پتمن ۱۳۹۶.

معاهده رم (معاهده تاسیس اتحادیه اروپایی) در ماده ۸۱ خود، قراردادها و اعمال جمعی میان دو یا چند شرکت را که محدود کننده تجارت هستند محکوم می‌کند و در بند ۲ برخی از این قراردادها را باطل اعلام می‌کند. در ماده بعدی، سوء استفاده از موقعیت برتر توسط شرکت‌ها را محکوم می‌کند. این دو ماده تنها اصول کلی حقوق رقابت را بیان می‌کنند و ماده ۸۳ اعلام می‌کند که برای تحقق اصول مقرر در این دو ماده، مقررات و دستورالعمل‌هایی باید توسط

مرجع ذی صلاح به تصویب برسد.

به طور کلی قوانین رقابت در اتحادیه اروپایی در پی دستیابی به دو هدف هستند: الف) تضمین رقابت آزاد و عادلانه در بازار مشترک و حمایت مصرف کننده در مقابل اعمال غیرمنصفانه که قصد افزایش قیمت و محدود نمودن انتخاب مشتری را دارند؛ ب) حصول اطمینان از این که بازار مشترک اروپایی به عنوان بازار واحد کالا و خدمات در اروپا عمل می نماید و در آن تجارت صرف نظر از مرزها و بدون وجود مانع صورت می گیرد.

#### ۶- رویکرد قانون ایران درباره شیوه‌های تجاری سازی حق اختراع

در قانون ثبت اختراعات، طرح‌های صنعتی و علائم تجاری ایران مصوب ۱۳۸۶ و آیین نامه اجرایی مربوطه به طور مفصل به مساله انتقال فناوری پرداخته نشده است. تنها در انتهای ماده ۱۵ آمده است: "حقوق استفاده کننده قبلی که در جزء ۴ بند ج این ماده قید شده است، تنها به همراه شرکت یا کسب و کار یا به همراه بخشی که در آن از اختراع استفاده می شده یا مقدمات استفاده از آن فراهم گردیده، قابل انتقال یا واگذاری است."

در قانون اصلاح برنامه چهارم توسعه، قواعد قانون رقابت ایران مطرح شده است و برخی از قواعد مربوط به مالکیت معنوی و قواعد ضد انحصار نیز به صراحت در این قانون آمده است؛ این قواعد بر اساس سیاست‌های ابلاغی اصل ۴۴ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران و در راستای خصوصی سازی تدوین شده‌اند و توسط شورای رقابت به اجراء در می آیند. خصوصی سازی، ساختاری است که در آن دامنه فعالیت بخش‌های عمومی و دولت‌ها کمتر شده و مدیریت واحدهای اقتصادی خود را به بازار واگذار می نمایند. از این رو، ابلاغ سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی ایران، دامنه فعالیت بخش خصوصی را به منظور گسترش رشد اقتصادی گسترده تر کرده است به طوری که ادامه این روند می تواند آثار فراوانی از جمله افزایش رقابت بین بنگاه‌های خصوصی را در پی داشته باشد.

در کشور ما نیز سیاست گذاران همزمان با خصوصی سازی به فکر تبیین و تصویب قانون رقابت بوده و مقررات آن را در فصل نهم قانون مذکور تحت عنوان تسهیل رقابت و منع انحصار گنجانده‌اند. در این فصل، اعمال خلاف رقابت منصفانه تبیین شده و برای متخلفان، ضمانت اجرایی بعضا سنگینی در نظر گرفته شده است. اعمال تسهیل در رقابت به عنوان یکی از الزامات اصل ۴۴ به شورایی فراقوه‌ای، تخصصی و مستقل به نام شورای رقابت سپرده شده است. بحث اعمال قانون در بخش تسهیل رقابت و پیشگیری از انحصار توسط این شورا صورت می گیرد و بسیاری از مقررات و چارچوب‌ها توسط همین شورا تصویب می شود یا به مراجع بالاتر برای تصویب ارجاع می شود. اهمیت تشکیل این شورا تا جایی است که مجلس شورای اسلامی از

طریق نمایندگان عضو ناظر در شورای رقابت مستقیماً با شورا در ارتباط خواهد بود و بر عملکرد این شورا نظارت خواهد داشت و قواعدی که این شورا در راستای حذف رویه‌های ضد رقابتی اعمال خواهد نمود. در ماده ۵۱ قانون شورای رقابت این‌گونه منعکس شده است: (حقوق و امتیازات ناشی از مالکیت فکری نباید موجب نقض مواد ۴۴ تا ۴۸ این قانون شود. در این صورت، شورای رقابت اختیار خواهد داشت یک یا چند تصمیم زیر را اتخاذ کند:

الف) توقف فعالیت یا عدم اعمال حقوق انحصاری از جمله تحدید دوره اعمال حقوق انحصار؛  
 ب) منع طرف قرارداد، توافق یا مصالحه مرتبط با حقوق انحصاری اختراع از انجام تمام یا بخشی از شرایط و تعهدات مندرج در آن؛  
 ج) ابطال قراردادها، توافقی‌ها یا تفاهم مرتبط با حقوق انحصاری در صورت موثر نبودن تدابیر موضوع بندهای الف و ب این ماده).

در موارد مذکور در ماده ۵۱، قانونگذار موارد متعددی از رویه‌های محدود کننده و ضد رقابتی را بر می‌شمارد و ممنوع می‌کند. همچنین قانونگذار دستوراتی را در این مواد برای حفظ آزادی بازار و رقابت آزاد مطرح می‌کند. به ویژه ماده ۴۴ به طور کامل رویه‌های محدود کننده‌ای را بر می‌شمارد و ممنوع می‌کند از جمله تعیین قیمت، تفاوت قیمت قایل شدن میان مشتریان، ترتیبات پیوندی و تسهیم بازار میان تولیدکنندگان، محدود نمودن دسترسی مشتریان به محصول در ادامه مورد بحث قرار خواهد گرفت.

### نتیجه‌گیری

روش‌های تجاری‌سازی اختراعات در حقوق ایران به چهار شکل استفاده مستقیم مالک (تالیس شرکت یا مشارکت با سرمایه‌گذار) فروش کامل امتیاز ثبت اختراع موسوم به Assignment، اعطای امتیاز بهره‌برداری یا همان قرارداد لیسانس و رویالتی می‌باشد. لیسانس دهی یکی از شیوه‌های تجاری‌سازی است. البته به صورت اجاره دادن فناوری به شرکتی یا شرکت‌های متقاضی فناوری. تشکیل شرکت‌های انشعابی دانشگاهی به عنوان یکی از فعالیت‌های بارز کارآفرینی دانشگاهی، یکی از سازو کارهای رو به گسترش انتقال فناوری از دانشگاه‌ها و سازمان‌های تحقیقاتی است که می‌تواند بیشترین بازگشت مالی را برای دارندگان فناوری به همراه داشته و نقش مهمی را در توسعه اقتصادی محلی و ملی ایفاء نماید.

مهمترین نقطه تفاوت در تجاری‌سازی حق اختراع در حقوق ایران و سایر کشورها در بحث قراردادهای لیسانس در زمینه قرار دادن عوض یا عدم آن می‌باشد. در توضیح این مطلب بایستی گفت که لیسانس‌ها از جنبه‌های متعدد به انواع مختلفی تقسیم می‌شوند. لیسانس از حیث امکان یا عدم امکان فعالیت سایر اشخاص در محدود لیسانس به لیسانس انحصاری، لیسانس منفرد

## قراردادهای حاکم بر تجاری سازی حق اختراع با تاکید بر حقوق ایران

و لیسانس غیرانحصاری تقسیم می‌شود. همچنین لیسانس را از حیث میزان حقوق اعطاء شده به لیسانس محدود و لیسانس مطلق تقسیم نموده‌اند. یکی از تقسیم‌بندی‌های لیسانس‌ها که با بحث نحن فیه ارتباط بیشتری دارد، تقسیم لیسانس به لیسانس ساده و لیسانس قراردادی است. در تعریف لیسانس ساده بیان شده است که ( لیسانس صرف نظر نمودن یک طرفه از بعضی حقوق قانونی می‌باشد که لیسانس دهنده به موجب قانون حق اعمال آن حقوق را در برابر طرف مقابل داشته است. لیکن از طریق لیسانس، لیسانس دهنده متعهد می‌شود که آن حقوق را در برابر لیسانس گیرنده اعمال ننماید.) نکته شایان ذکر در تعاریف فوق، اشاره آن‌ها به یکجانبه بودن لیسانس می‌باشد. اما باید توجه داشت که تعاریف فوق صرفاً به ( لیسانس ساده) که در برابر (لیسانس قراردادی) که دارای عوض می‌باشند، اشاره دارند. در واقع در یک تقسیم بندی کلی و اولیه، لیسانس بر دو نوع است. یکی لیسانس ساده که یکجانبه و بدون عوض بوده و در واقع صرف اجازه استفاده یا بهره‌برداری از اموال یا حقوقی است که حقوق از جمله حق اختراع آن‌ها را محترم شناخته و استفاده از آن‌ها را بدون مجوز ممنوع می‌داند. نوع دیگر، لیسانس قراردادی است که برخلاف نوع اول، دارای عوض بوده و در واقع نوعی قرارداد می‌باشد. برخلاف لیسانس ساده که عوض در آن وجود ندارد در قرارداد وجود عوض ضروری بوده و در واقع یکی از ارکان تشکیل قرارداد در حقوق کامن لا، عوض می‌باشد. در تعریف قرارداد در حقوق انگلستان بیان شده است: (قرارداد عبارت از توافق بین دو یا چند شخص برای ایجاد تعهدات بین آن‌ها می‌باشد.) به موجب این تعریف اولاً در قرارداد برخلاف لیسانس ساده توافق دو طرف وجود دارد ثانیاً برخلاف لیسانس ساده که تعهد به معنای دقیق کلمه وجود نداشته و بلکه صرف اذن است در قرارداد دو تعهد (دو عوض) در برابر یکدیگر قرار دارند.

## English References

### Book

- Adam B. Jaffe and Josh Lerner (2001), **Innovation Policy and the Economy**, MIT Press
- Albert N. Link and John T. Scott (2012), **Employment Growth from Public Support of Innovation in Small Firms**, W.E. Upjohn Institute
- Austin, Martin (2012), **Licensing, Selling and Finance in the Pharmaceutical and Healthcare Industries: The Commercialization of Intellectual Property**, Gower Publishing, Ltd
- Almas Heshmati and Young-Bock Sahn (2007), **Commercialization and Transfer of Technology: Major Country Case Studies**, Nova Publishers
- Docie, Ronald Louis (2015), **The Inventor's Bible: How to Market and License Your Brilliant Ideas**, Ten Speed Press
- Dutz, Mark (2012), **Unleashing India's Innovation: Toward Sustainable and Inclusive Growth**, World Bank Publications
- Clifford Gross and Joseph P Allen (2003), **Technology Transfer for Entrepreneurs: A Guide to Commercializing Federal Laboratory Innovations**, Greenwood Publishing Group
- Henry Chesbrough, and Wim Vanhaverbeke (2005), **Open Innovation: Researching a New Paradigm**, OUP Oxford
- Indian Innovators Association (2017), **Patent IPR Licensing- Technology Commercialisation - Innovation Marketing: Guide Book for Researchers, Innovators**, Notion Press
- Jordan, James F. (2013), **Innovation, Commercialization, and Start-Ups in Life Sciences**, CRC Press
- Libecap, Gary D. (1993), **Technological Innovation: Generating Economic Results**, Emerald Group Publishing
- Mehta, Shreefal S. (2008), **Commercializing Successful Biomedical Technologies: Basic Principles for the Development of Drugs, Diagnostics and Devices**, Cambridge University Press
- Marcia Rorke et al (1993), **Licensing in the Federal Laboratory: A Discussion of the Main Subjects in Licensing As It Relates to the Transfer of Technology from the Federal Lab**, DIANE Publishing
- National Research Council, **Growing Innovation Clusters for American Prosperity: Summary of a Symposium**, National Academies Press
- OECD (2013), **Commercialising Public Research New Trends and Strategies: New Trends and Strategies**, OECD Publishing
- Shimasaki, Craig (2014), **Biotechnology Entrepreneurship: Starting, Managing, and Leading Biotech Companies**, Academic Press
- Scott Kieff and Troy A. Paredes (2011), **Perspectives on Commercializing Innovation**, Cambridge University Press
- Viktor Braun, and Cornelius Herstatt (2009), **User-Innovation: Barriers to Democratization and IP Licensing**, Routledge



**Article**

- Ann,Becker, S (2011), **Cases on Technology Innovation: Entrepreneurial Successes and Pitfalls: Entrepreneurial Successes and Pitfalls**, IGI Global
- Granstrand,Ove (2007), **Economics, Law and Intellectual Property: Seeking Strategies for Research and Teaching in a Developing Field**, Springer Science & Business Media
- Hagelin, Theodore(2010),**Technology Innovation Law and Practice: Cases and Materials**, LexisNexis
- Charlie Karlsson and Börje Johansson (2007), **Innovation, Technology and Knowledge**, Routledge
- Jeffrey Lindsay and Cheryl A. Perkins (2008),**Conquering Innovation Fatigue: Overcoming the Barriers to Personal and Corporate Success**, John Wiley & Sons
- Jakki J. Mohr and Sanjit Sengupta (2010),**Marketing of High-technology Products and Innovations**, Pearson Prentice Hall
- Joseph Touhill et al(2014),Commercialization of Innovative Technologies: Bringing Good Ideas to the Marketplace, John Wiley & Sons
- Michael D. Lord and Jeffery Wager (2005), **Innovation that Fits: Moving Beyond the Fads to Choose the Right Innovation Strategy for Your Business**, Prentice Hall Business
- Maxwell , Ian E.(2009), **Managing Sustainable Innovation: The Driver for Global Growth**, Springer Science & Business Media
- V.K. Narayanan, and Gina Colarelli (2010),Encyclopedia of Technology and Innovation Management, John Wiley & Sons
- Thomas H. Davenport, and Marius Leibold (2006),**Strategic Management in the Innovation Economy: Strategic Approaches and Tools for Dynamic Innovation Capabilities**, John Wiley & Sons
- Pooran Wyncarczyk and Marina Ranga(2014), Technology, Commercialization and Gender: A Global Perspective, Springer