



## Érdekek ütközése és az érdekellentétek feloldása licencia tárgyalásokon

**MIE Szakmai Továbbképzés, Siófok**

LANTOS Mihály  
szabadalmi ügyvivő, ügyvezető igazgató,  
Danubia Szabadalmi és Jogi Iroda Kft.



Kérdések, melyeket előre tisztán kell látni:

Felek erő és rászorultsági pozíciója:

- Tőkeerő, méret, piac földrajzi kiterjedése
- Szabadalom értéke (megkerülhető, helyettesíthető, mekkora része van a termék értékében)
- Van-e know-how és technológia?
- Van-e megfelelő védjegy?
- Van-e engedélyezett szabadalmi oltalom, és az mikor jár le?
- Milyen az oltalom területi lefedettsége?
- Mire terjed ki az oltalom, és a licenciát mindenre vagy csak korlátozottan, adott termékekre igénylik?
- Kizárólagosság vagy részleges kizárólagosság



Megállapodásnál vezérlő elv: csak annyi jogot adjunk, amennyit a vevő ténylegesen ki tud használni.

Kis tőkeerejű szabadalmas, nála nagyobb tőkeerejű vevő:

Szabadalmas pozícióját erősíti:

- Nem vagy nehezen megkerülhető oltalom
- Várható értékesítési volumen (piac) nagy
- Vevő már előzetesen tőkét fektetett be
- Vannak más érdeklődők/ajánlatok is
- Gazdasági számítások nagy érdeklődést vagy forgalmat valószínűsítene.



Szabadalmas pozícióját gyengíti:

A termék bevezetésének műszaki kockázata (nincs kipróbált, igazolt és ellenőrzött gyártmány)

A termék bevezetésének marketing kockázata

A termék gyártásának megindításához szükséges tőkefordítás

Sokszor a jelentős mértékű újdonságnak is lehet riasztó hatása (kevesen mernek kockáztatni)

Az erősségek között felsoroltak ellentéte



A konkrét licencia tárgyalásokat jelentős előkészítés szokta megelőzni. Ide sorolható a titoktartási nyilatkozat aláírása a vevő által.

MOU (egyetértési nyilatkozat) létezése sok kérdést előre tisztázhat.

Előkészítési szakaszban felek általában mérföldköveket, döntési pontokat/feltételeket határoznak meg.

A felek pozícióját és a megegyezés sikerét elősegíti, ha a felek mindegyike tisztában van saját erősségeivel és/vagy gyengéivel



Érdekkellentétekkel terhelt kérdések, melyeket tárgyaláson kell rendezni:

Tiszta royalty vagy vegyes (egyösszegű díj+ royalty)  
(egyösszegű jogos, ha már van komoly jog és jelentős technológia átadás történt)

Egyösszegű díj ellen szól, ha a termék bevezetésének költségigénye nagy.

A díjazás egyik alapelve: a jogosult tisztán kapja meg a termékből származó, a szabadalomra vetített nyereség 22-33 %-át. A vevő soha sem ismeri el a nyereséget, a másik félnek kell kitalálnia vagy fiktív módon kalkulálni.



Tárgyalások során egyetértésre kell jutni:

- A royalty vetítési alapjáról (nettó termelői ár), és az, hogy ide mi számít, mely költségeket lehet/kell levonni (szállítás, reklamáció, vám, stb.)
  - a díjkulcs mértéke
  - az elszámolás időszaka,
  - késedelem következményei (felár, felmondás)
- ellenőrzési jog és mód és kinek a költségén
- számlázás módja,
  - alkalmazandó jog és vitarendezés fóruma



## Kizárólagosság esetén

minimális licenciadíj, ennek feltételei (mérték, royalty beszámítása)

adott minimális teljesítés esetén a kizárólagosság elvesztése

Gyakran van egy adott, pl. 2-3 éves bevezetési szakasz, és a minimum royalty csak ezt követően fizetendő.

A felek alkossanak képet a várható gyártási/értékesítési volumenről, árbevételről és a várható royalty mértékéről.

Minimum royalty (éves alapon számítva) szokásos mértéke: az elképzelt éves royalty bevétel 25-40%-a

Ha több éven át csak minimum royalty van: lehetőséget célszerű teremteni a szerződés bontására vagy nem kizárólagosra való váltásra.





## Területi érvényesség:

- a. szabadalommal védett
- b. nem védett (hogyan lehet a fizetési kötelezettséget ide kiterjeszteni?)

Példa b-re: Ha nem akarnak fizetni, akkor ahol nincs szabadalom, ott nincs kizárólagosság sem, tehát ezzel vevőt lehet sakkban tartani.

Más lehetőség: adott (pl. 5-8 év intenzív használat) után a védjegy és a márka értéke olyan magas lesz, hogy a piac szabadalom nélkül is biztosított, tehát jár a díj, esetleg csökkentett mértékben.

Több licencia vevő esetén a konfliktusok elkerülése (master license agreement)



Költségek viselése a szabadalmak fenntartása vagy megtámadása esetén

Jogok érvényesítési módja (ki fizet? ki perel?)

Ki kapja a pernyertesség esetén a kártérítést?

Közös megnemtámadási politika, segítség a védekezésben  
Megsemmisítés/részleges megsemmisítés esetén tehető  
közös intézkedések

Felek kötelező együttműködésének (ha van ilyen)  
szabályozása



Felmondási feltételek pontos rögzítése, normál felmondás és rendkívüli felmondás (pl. adott mértékű nemfizetés vagy késedelem vagy adatok tudatos torz közlése esetén)

Know how esetén annak rögzítése, hogy mekkora royalt jár, ha nincs vagy megszűnik valahol a szabadalmi oltalom. Pl. minimális lakosság szám szabadalommal védett területeken. Kombinálható a felmondás feltételeivel.

Tilos kikötések:

Licencia vevő nem kötelezhető arra, hogy saját fejlesztést ne végezzen, vagy a még nem ismert jövőbeni fejlesztési eredményekre a licencia adó eleve jogot vagy keresztlincenciát igényeljen.



Vigyázni kell:

A versenyjogi szabályok szigorú betartására, adott esetben a Versenyhivataltól engedélyt érdemes kérni. Meg kell vizsgálni, hogy az adott ügylet volumene vagy jellege miatt engedélyeztetési kötelezettség alá esik-e vagy sem.

Különösen figyelni kell:

Vevők között nem lehet differenciálni  
Az alkalmazandó árpolitikából ne legyen látható  
semmilyen, a versenyjogban tiltott magatartás



Fontos szubjektív tényezők:

Ki kell alakítani a bizalom és megértés légkörét

A tárgyalások során fokozottan figyelembe kell venni a partner jogos érveit/érdekeit, ezekre érvekkel kell válaszolni.

A felek a licencia szerződéssel hosszú távra érdekközösséget vállalnak, a személyes bizalom, korrekt magatartás mindvégig fenntartandó. Lehetőleg ne változtassunk a kapcsolattartó személyeken, legalább a bevezetési szakaszban.



Köszönöm figyelmüket.

Lantos Mihály  
[lantos@danubia.hu](mailto:lantos@danubia.hu)