

**Univerzita Pardubice
Fakulta ekonomicko-správní
Ústav podnikové ekonomiky a managementu**

**Licenční smlouva jako nástroj obchodu s nehmotnými
statky a průmyslovými právy**

Bc. Kristýna Mařáčková

**Diplomová práce
2017**

Univerzita Pardubice
Fakulta ekonomicko-správní
Akademický rok: 2016/2017

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Kristýna Mařáčková**
Osobní číslo: **E15729**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Ekonomika a management podniku**
Název tématu: **Licenční smlouva jako nástroj obchodu s nehmotnými statky
a průmyslovými právy**
Zadávací katedra: **Ústav podnikové ekonomiky a managementu**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Cílem práce je charakterizovat odlišnosti licenční smlouvy (z hlediska obsahu, způsobu projednání, stanovení ceny licence) od jiných obchodních operací, provést základní dělení licenčních smluv (druhy licenčních smluv). Doporučit postup při uzavírání aktivních nebo pasivních licenčních smluv se zohledněním nejčastějších teoretických i praktických úskalí.

Osnova:

- Charakteristika a základní pojmy.
- Vývoj licenčních smluv.
- Konkrétní příklad.
- Formulace závěrů a doporučení.


Rozsah grafických prací: -
Rozsah pracovní zprávy: cca 50 stran
Forma zpracování diplomové práce: tištěná/elektronická
Seznam odborné literatury:

ČADA, Karel. Chránit / nechránit, to je otázka: výsledky výzkumu a vývoje, jejich ochrana a komercializace. Plzeň: Alevia, 2014. ISBN 978-80-905538-0-4.
DOBŘICHOVSKÝ, Tomáš. Moderní trendy práv k duševnímu vlastnictví: v kontextu evropského práva, dohody trips a aktivit WIPO. Praha: Linde, 2004. ISBN 80-7201-467-6.
MALÝ, Josef. Oceňování průmyslového vlastnictví: nové přístupy. V Praze: C.H. Beck, 2007. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7179-464-6.
MITTAL, Raman. Licensing Intellectual Property: Law & Management. New Delhi: Satish Upadhyay, 2011. ISBN 978 81 905852.g
TELEC, Ivo. Přehled práva duševního vlastnictví. 2., upr. vyd. Brno: Doplněk, 2007. ISBN 978-80-7239-206-3.
WILKOF, Neil J. a Daniel. BURKITT. Trade mark licensing. 2nd ed. London: Sweet & Maxwell, 2005. ISBN 0421636300.

Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Jaroslav Pakosta, CSc.
Ústav podnikové ekonomiky a managementu
Datum zadání diplomové práce: 4. září 2016
Termín odevzdání diplomové práce: 28. dubna 2017


doc. Ing. Romana Provozničková, Ph.D.
ředitelka

L.S.


doc. Ing. Marcela Kožená, Ph.D.
vedoucí ústavu

V Pardubicích dne 4. září 2016

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracovala samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využila, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byla jsem seznámena s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako Školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Beru na vědomí, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů, a směrnicí Univerzity Pardubice č. 9/2012, bude práce zveřejněna v Univerzitní knihovně a prostřednictvím Digitální knihovny Univerzity Pardubice.

V Pardubicích dne

Bc. Kristýna Mařáčková

PODĚKOVÁNÍ:

Tímto bych rád poděkovala svému vedoucímu práce doc. Ing. Jaroslavu Pakostovi, CSc. za jeho odbornou pomoc, cenné rady a poskytnuté materiály, které mi pomohly při zpracování diplomové práce. Dále bych chtěla poděkovat svému příteli a samozřejmě rodině za jejich podporu, bez které bych toto všechno nezvládla.

ANOTACE

Tato diplomová práce se zabývá licenční smlouvou ve vztahu obchodu s nehmotnými statky a průmyslovým právy. Popisuje základní pojmy týkající se problematiky licenční smlouvy – jako je účel předmět. Nalezneme zde i základní dělení licenční smluv. Obsahuje příklad patentové licenční smlouvy.

KLÍČOVÁ SLOVA

Licence, nehmotný statek, průmyslová práva, obchod, uzavírání smluv

TITLE

The licence contract as a trade tool of intangible property and industrial rights

ANNOTATIONS

This diploma thesis deals with the licensing agreement in relation to the trade in intangible assets and industrial rights. It describes the basic concepts of the license agreement - such as the purpose of the subject. There is also the basic division of license agreements. It includes an example of patent licensing agreement.

KEYWORDS

Licence, intangible property, industrial rights, trade, contracting

OBSAH

ÚVOD.....	10
1 ZÁKLADNÍ POJMY TÝKAJÍCÍ SE LICENČNÍCH SMLUV	11
1.1 PRŮMYSLOVÁ PRÁVA A NEHMOTNÉ STATKY.....	11
1.2 POJEM LICENCE A LICENČNÍ SMLOUVY.....	11
1.3 STRANY LICENČNÍ SMLOUVY	13
1.4 OBSAH LICENČNÍ SMLOUVY	13
1.5 ÚČEL A PŘEDMĚT LICENČNÍ SMLOUVY.....	19
1.6 HISTORIE LICENČNÍCH SMLUV.....	20
1.7 PRÁVNÍ ÚPRAVA LICENČNÍ SMLOUVY	21
1.8 ZÁPIS LICENCÍ DO VEŘEJNÝCH REJSTRÍKŮ.....	22
1.9 OBCHODNÍ PROBLEMATIKA U LICENČNÍCH SMLUV	23
1.9.1 <i>Cenové otázky u průmyslového vlastnictví</i>	<i>24</i>
1.10 VZTAH LICENCE K JINÝM SMLOUVÁM	27
1.11 SMLOUVY UZAVÍRANÉ V SOUVISLOSTI S LICENČNÍ SMLOUVOU A DALŠÍ	29
1.12 PODSTOUPENÍ LICENCE	31
1.13 PODLICENCE.....	32
1.14 KONTROLNÍ PRÁVO POSKYTOVATELE	32
1.15 PRÁVO ODSTOUPENÍ OD LICENČNÍ SMLOUVY POSKYTOVATELEM LICENCE.....	33
1.16 VÝPOVĚĎ LICENČNÍ SMLOUVY	33
1.17 ZÁNİK LICENCE V SOUVISLOSTI S PRÁVNÍM NÁSTUPNICTVÍM.....	34
1.18 LICENČNÍ SMLOUVA S CIZÍM PRVKEM	34
1.19 VYVRATITELNÉ ZÁKONNÉ DOMNĚNKY	35
2 ZÁKLADNÍ DĚLENÍ LICENČNÍCH SMLUV A JEJICH DRUHY	37
2.1 DLE SUBJEKTŮ LICENČNÍ SMLOUVY	37
2.2 DLE PŘEDMĚTU LICENCE.....	38
2.3 DLE ROZSAHU PRÁV, KTERÁ JSOU PŘEDMĚTEM LICENCE	40
2.4 ZVLÁŠTNÍ TYPY LICENCÍ.....	41
2.5 DALŠÍ PŘÍKLADY LICENČNÍCH SMLUV	41
3 NÁVRH POSTUPU PŘI UZAVÍRÁNÍ LICENČNÍ SMLOUVY	43
3.1 POSTUP PŘI PRODEJI LICENCE A UZAVÍRÁNÍ AKTIVNÍ LICENČNÍ SMLOUVY	43
3.1.1 <i>Analýza poskytnutých licencí dle předmětu licenční smlouvy.....</i>	<i>46</i>
3.2 POSTUP PŘI KOUPI LICENCE A PŘI UZAVÍRÁNÍ PASIVNÍ LICENČNÍ SMLOUVY	46
3.3 NEJČASTĚJŠÍ PROBLÉMY PŘI UZAVÍRÁNÍ LICENČNÍCH SMLUV	49
4 STANOVENÍ CENOVÉ POZICE	51
4.1 PŘÍSTUPY K OCENĚNÍ NEHMOTNÉHO STATKU.....	52
4.2 ODHAD CENOVÉ POZICE NÁJEMCE LICENCE	53
4.2.1 <i>Náklady vytvoření.....</i>	<i>53</i>
4.2.2 <i>Očekávané náklady.....</i>	<i>54</i>
4.2.3 <i>Srovnatelné ceny.....</i>	<i>55</i>
4.3 ODHAD CENOVÉ POZICE ZÁJEMCE.....	57
4.3.1 <i>Srovnatelné ceny.....</i>	<i>57</i>
4.3.2 <i>Ekonomická únosnost nabídky.....</i>	<i>57</i>
4.3.3 <i>Náklady vlastního vytvoření</i>	<i>58</i>
4.3.4 <i>Formulace cenové pozice zájemce licence</i>	<i>58</i>
4.4 ZHODNOCENÍ CENOVÉ POZICE.....	59
ZÁVĚR.....	60
POUŽITÁ LITERATURA	62

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Licenční poplatky z čisté prodejní ceny v % dle vybraných oborů.....	27
Tabulka 2: Poskytnuté aktivní licence na patenty a užité vzory, výše licenčních poplatků...	37
Tabulka 3: Počet subjektů s poskytnutou patentovou licencí jinému subjektu	51
Tabulka 4: Klíčové parametry licence	52
Tabulka 5: Náklady patentové ochrany	54
Tabulka 6: Četnost výše licenčních poplatků ve vybraných oborech	55
Tabulka 7: Srovnatelná cena za licenci	56
Tabulka 8: Srovnatelná cena za licenci (zájemce).....	57
Tabulka 9: Finanční plán zájemce o licenci	58

SEZNAM ILUSTRACÍ

Obrázek 1: Forma licenční smlouvy.....	13
Obrázek 2: Tvorba ceny za licenci	24
Obrázek 3: Poskytnuté licence dle předmětu licenční smlouvy 2015	46
Obrázek 4: Předběžná cenová pozice vlastníka patentu	56
Obrázek 5: Formulace cenové pozice zájemce o licenci	59

SEZNAM ZKRATEK A ZNAČEK

AV ČR	Akademie věd České republiky
atd.	a tak dále
CZ	Česká republika
č.	číslo
ČR	Česká republika
Kč	koruna česká
mil.	milion
např.	například
SO ₂	oxid siřičitý
tis.	tisíc
tj	to je
tzv.	takzvaný
%	procento
§	paragraf

ÚVOD

Obchodování s nehmotnými statky zaujímá velkou část tuzemského i zahraničního trhu. Předměty nehmotné podstaty mají značný obchodní potenciál, a i přesto jsou často opomíjenou oblastí. Licenční smlouva k předmětům průmyslového vlastnictví, je relativně mladým právním pojmem. To platí pro licenční smlouvu samotnou, ale také pro celou úpravu ochrany nehmotných statků. Z historického hlediska můžeme původ licenční smlouvy najít ve smlouvě nájemní, ze které se postupně vyčlenila jako samostatný smluvní typ. Licenční smlouva je v podstatě pronájemem konkrétního nehmotného statku.

I když se licenční smlouva na našem území využívala již dříve, nabyla zásadního významu po návratu tržního hospodářství v období po roce 1989. Právě otevření české ekonomiky směrem na západ přinesl příliv zahraničních investorů a také zájem zahraničních i českých subjektů o vzájemnou spolupráci v oblasti nehmotných statků, zejména tedy patentů, ochranných známek, průmyslových a užitných vzorů a dalších.

První část diplomové práce je zaměřena na teoretickou stránku licenční smlouvy. První kapitola se zabývá základní teorií, která se týká základní pojmů v této oblasti. Je zde vymezen pojem licence a licenční smlouva, strany licenční smlouvy, náležitosti, předmět a účel. Dále se zmiňuji o právní úpravě a také vývoji licenční smlouvy. Druhá kapitola popisuje základní dělení licenčních smluv a jejich druhy. Členění licenčních smluv je rozsáhlé, a proto jsem se zaměřila na nejčastější a nejpoužívanější druhy smluv.

Druhá část této práce je orientována na praktickou stránku v oblasti licenčních smluv. Ve třetí kapitole je navržen postup při prodeji licence a uzavírání aktivní licenční smlouvy, ale i postup při koupi licence a uzavírání pasivních licenčních smluv. V této kapitole jsou také objasněny nejčastější problémy, ke kterým může docházet při uzavírání licenčních smluv. Ve čtvrté kapitole jsem se věnovala stanovení cenové pozice vlastníka licence a zájemce o licenci. V závěru praktické části je provedeno zhodnocení cenové pozice obou smluvních stran.

Cílem práce je charakterizovat odlišnosti licenční smlouvy (z hlediska obsahu, způsobu projednání, stanovení ceny licence) od jiných obchodních operací, provést základní dělení licenčních smluv (druhy licenčních smluv). Doporučit postup při uzavírání aktivních nebo pasivních licenčních smluv se zohledněním nejčastějších teoretických i praktických úskalí.

1 ZÁKLADNÍ POJMY TÝKAJÍCÍ SE LICENČNÍCH SMLUV

V první kapitole se zaměřím na samotný pojem licence a licenční smlouva, smluvní strany, dělení licenčních smluv, právní úpravu a další.

1.1 Průmyslová práva a nehmotné statky

Duševní vlastnictví představuje „*souhrn práv k vynálezům, průmyslovým vzorům, ochranným známkám, obchodním firmám a obchodním jménům, k vědeckým objevům, práva na ochranu proti nekalé soutěži a všechna ostatní práva vztahující se k duševní činnosti v oblasti průmyslové, vědecké, literární a umělecké, čímž jsou míněna práva k obchodnímu tajemství, know-how, zlepšovacím návrhům, odrůdám rostlin, topografiím polovodičů, označením původu a zeměpisným označením, tedy k nehmotným statkům v oblasti duševní činnosti, které spadají do průmyslového vlastnictví nebo do duševního vlastnictví v užším smyslu.*“ [10]

Velmi důležité je si definovat i pojem průmyslová práva a nehmotné statky. **Nehmotný statek** vzniká duševní činností, je nezávislý na hmotném substrátu a může být používán neomezeným počtem subjektů kdekoliv a kdykoliv na celém světě. [10]

Nehmotný statek může být předmětem občanskoprávních vztahů jako jiná majetková hodnota. Takto je to zakotveno v občanském zákoníku. Listina základních práv a svobod nabízí oporu pro začlenění nehmotných statků mezi předměty vlastnictví. Dle Listiny má každý právo vlastnit majetek a pod pojem majetek lze podřadit i nehmotné statky. [1]

Za **průmyslová práva** považujeme ochranu výsledků technické tvůrčí činnosti, jako jsou vynálezy a užitné vzory, ale i předměty průmyslového výtvarnictví (průmyslové vzory), dále i práva na označení – ochranné známky, označení původu, a v neposlední řadě konstrukční schémata polovodičových výrobků. [25]

1.2 Pojem licence a licenční smlouvy

Pojem licence představuje povolení, svolení k činnosti, která je jinak zakázána. Výraz licence pochází z latiny (licentia) a znamená „volnost, svobodu“.

Zjednodušená definice licence je „slib poskytovatele licence, že nebude žalovat držitele licence“. [7]

V právní oblasti se termín licence ustáleně používá v právu duševního vlastnictví či v nehmotných právech ve významu svolení, tedy oprávnění k využívání nehmotného

statku jinou osobou, aniž by docházelo k jeho zcizení. Vedle tohoto bývá pojem licence používán také právem veřejným ve významu státního povolení. Toto využití ale není vhodné z hlediska legislativního jazyka. Právo veřejné používá výraz koncese – dovození. Právně jazykové použití výrazu licence místo výrazu koncese v právu veřejném vést k nedorozuměním a záměnám mezi licencí k nehmotným statkům a koncesí k určité činnosti, kterou nelze podstoupit někomu jinému na rozdíl od licence, která je postupitelná.

Licenci uděluje ten, kdo má k využití nehmotného statku tzv. absolutní právo (např. majitel patentu). Díky tomuto právu může zabránit komukoliv jinému v užívání tohoto nehmotného statku, a to i popřípadě žalobou u soudu, náhradou škody nebo přiměřené satisfakce. Majitel licence se může rozhodnout, že umožní využití nehmotného statku určité osobě, které k tomu poskytne svolení, tedy licenci. Účastníci právního vztahu vzniklého z udělení licence jsou označováni jako poskytovatel a nabyvatel. Poskytovatel licence je majitel výlučného práva, např. patentu. Nabyvatel licence je osoba, která získala právo na základě svolení poskytovatele. Z udělení licence tak vzniká mezi poskytovatelem a nabyvatelem závazkový právní vztah, který se nazývá licenční vztah či licenční poměr.

Licenční smlouva poskytuje právo k užívání předmětů průmyslového vlastnictví nebo k nakládání s nimi. Mezi předměty průmyslového vlastnictví můžeme zařadit vynálezy, užité vzory, ochranné známky, know-how a mnohé další. Absolutní právo poskytovatele licence převáděno není, patří mu i nadále, a právě tímto se odlišuje licenční smlouva od smlouvy o převodu patentu a jiných práv k nehmotným statkům. Nakládání s nehmotným statkem zahrnuje převod práva udělovat licence k užívání, kdy majiteli jeho absolutní právo zůstává, ale k poskytování licencí na využití vynálezu dalším osobám je již oprávněna druhá osoba, tedy nabyvatel. Nabyvatel licence se nestává majitelem absolutního práva na rozdíl oproti smlouvě o převodu práva. Pokud se setkáváme s pojmem nákup nebo prodej licence, znamená to, že licence byla získána či udělena za úplat. Účelem licenční smlouvy není zajistit vytvoření nehmotného statku, ale jeho šíření. Předmětem licenční smlouvy je tedy právo využívat již vytvořený a vyzkoušený poznatek nebo ochranné označení. [5]

Dle literatury [3] můžeme uvést i další důvody pro uzavírání licenčních smluv: „*Bylo by nesprávným zjednodušením domnívat se, že jediným důvodem a smyslem licenčních smluv je pro poskytovatele předat a pro nabyvatele úplatně získat povolení k využívání chráněného řešení nebo chráněného označení pro rychlé osvojení si výroby nového*

výrobku, zařízení či technologie. Důvodem může být reklama nebo konkurenční výhoda na konkrétním segmentu trhu [...] k prodeji licence jsou vedeny samostatně výzkumně pracující vynálezci, kteří nedisponují výrobní základnou [...]“.

1.3 Strany licenční smlouvy

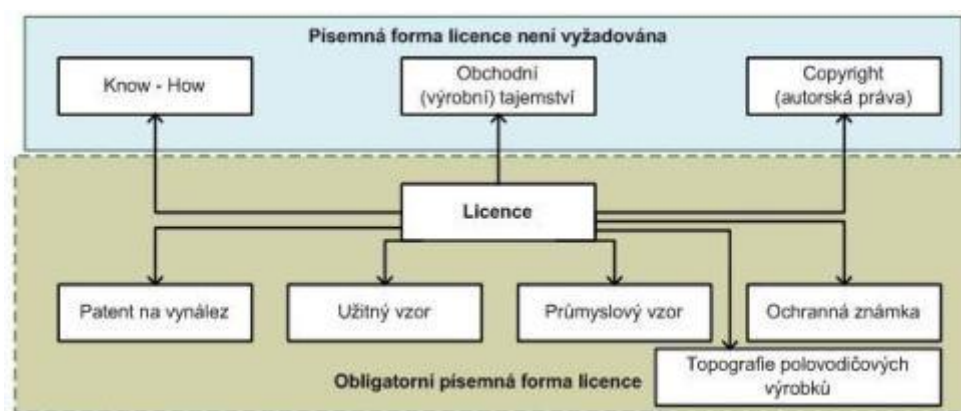
Samozřejmostí je označení smluvních stran a jejich sídla. Dále je podstatné, aby licenční smlouva ve svém úvodu zachovala informaci, že poskytovatel je k uzavření licenční smlouvy oprávněn. Za strany licenční smlouvy považujeme **poskytovatele licence** (licensor) a **nabyvatele licence** (licensee). Místo výrazu poskytovatel licence můžeme využít označení licenciant, které vychází z latiny. Obdobně se místo výrazu nabyvatel používá licenciář, licencionář nebo dokonce licenciát.

V případě více spolumajitelů musí být ve smlouvě uvedeno, že všichni spolumajitelé s podmínkami uzavírané licenční smlouvy výslovně souhlasí. Další možností je, že poskytovatel licence je ostatními majiteli zmocněný k uzavření licenční smlouvy.

Pro případ budoucích sporů je velmi důležité, aby nabyvatel v licenční smlouvě prohlásil, že předmět licence si řádně prohlédl, ověřil, ale i prostudoval a až poté projevil o nákup zájem. Poskytovatel licence zpravidla prohlašuje, jak předmět licence nabyl, což lze vlastním výzkumem, vývojem, ale i jiným způsobem. [11]

1.4 Obsah licenční smlouvy

Forma licenční smlouvy není stanovena. Má-li být licenční smlouva uzavřena jako výhradní, musí mít písemnou formu, jinak je neplatná. Jde-li tedy o požadavek písemnosti, graficky jej lze zobrazit jako na obrázku č. 1.



Obrázek 1: Forma licenční smlouvy

Zdroj: [19]

Mezi **podstatné náležitosti** smlouvy patří určení stran, vymezení nehmotného statku a práv k němu, území, na kterém je nabyvatel oprávněn k tomuto výkonu a také určení majetkové protihodnoty, např. výše úplaty či křížová licence. V současné době nelze podcenit i vymezení smluvních stran.

Správně vymezený předmět smlouvy je velmi důležitý a jedním z nejzávažnějších bodů smlouvy. Jeho nepřesná či nepromyšlená formulace může způsobit využití práva v širším rozsahu, než jak poskytovatel zamýšlel.

Je velmi důležité co nejpřesněji definovat rozsah poskytovaných práv, tedy definovat:

- **charakteristiku a technický rozsah** smluvního vynálezu, know-how – dle charakteru je třeba volit formulaci tak, aby byl vyloučen různý výklad a aby bylo možné prokázat případné zneužití,
- **způsob využití a jejich vymezení věcné i teritoriální** – kdy účelové vymezení předmětu licence musí odpovídat způsobu využití předmětu licenční smlouvy,
- **smluvní území** – zemi, na kterou se vztahuje poskytované právo, ať už výroby, prodeje, exportu či používání,
- **rozsah a stav ochranných práv** – vztahují se na smluvní vynález, na které je poskytováno právo využití,
- **další podklady a informace** – poskytované formou dokumentace, technické pomoci, dodáním prototypu. [5],[11]

Jako příklad si můžeme uvést:

...Poskytovatel postupuje nabyvateli:

- a) výlučné právo k výrobě a prodeji smluvního výrobku v... (vymezíme území),*
- b) nevýlučné právo prodeje smluvního výrobku pro využití v jakémkoliv oboru, který uzná za vhodný v ... (vymezíme území),*
- c) právo využívání ... (průmyslových ochranných označení v rozsahu odpovídajícím ad a) a b)). Seznam udělených patentů a podaných přihlášek, jejich čísla a platnost je uvedena v příloze č....*

...Poskytovatel dodá nabyvateli:

- a) výrobní dokumentaci dle podrobné specifikace v článku ... licenční smlouvy,*

b) *vzorový kus smluvního výrobku dle specifikace v článku ... licenční smlouvy,*

c) *technickou pomoc pro zavedení výroby dle specifikace v článku ... licenční smlouvy. [5]*

Za **obvyklé náležitosti** považujeme preambuli, uvedení cíle, definic a výkladu používaných pojmů, podmínky pro udělování dalších licencí. Preambule není ve všech zemích nutná, vysvětluje účel uzavření smlouvy. Často uvádí i definici nebo charakteristiku licenčního výrobku, technologie a dalších. Je důležité dbát na to, aby definice nezpochybnila či spíše doplnila další definice použité ve smlouvě či technických přílohách. Právě v případě sporů rozhodčí soud používá preambule jako podklad k výkladu. V preambuli se uvádí informace o následujících skutečnostech.

Mezi další **významné náležitosti** patří stanovení povinností obou stran, které vyplývají z ustanovení zákona, z ujednání ve smlouvě. Povinností poskytovatele licence patří udržování práva po dobu platnosti licence (např. placení patentových poplatků), poskytování informací a podkladů, které jsou k výkonu práva potřebné. V neposlední řadě pak zajišťování ochrany nabyvatelova práva proti třetím osobám. Pro nabyvatele je důležité, aby se poskytovatel ve smlouvě zaručil, že bude odpovídat za vady právní i faktické.

Mezi **povinnosti poskytovatele licence** patří poskytnutí všech podkladů a informací, které jsou potřebné k tomu, aby nabyvatel mohl smlouvu řádně a efektivně využívat. Smlouvy, které se týkají práv k ochranným označením, mají toto pravidlo omezené. Povinnost je omezena pouze na nutné, předepsané formální úkony. U smluv kombinovaných a smluv, kde předmětem je know-how, je třeba pečlivě specifikovat:

- rozsah a charakter poskytovaných informací technických, komerčních, klinických (termín, forma a způsob dodání, použitý jazyk, normy, předpisy, způsob provádění kontroly a úplnost a správnost dokumentace),
- technickou pomoc a její rozsah, či předpoklad možného vyžádání technické pomoci dle potřeby nabyvatele a její zaměření,
- předpoklad zkoušek, které jsou nutné pro posouzení, případně úpravy k realizaci individuálního případu použití smluvního vynálezu nebo know-how,
- předpoklad zaškolení v závodě poskytovatele, předvedení referenčního provozu nabyvateli či jeho zákazníkovi.

Dále určujeme podmínky, za kterých je poskytovatel licence povinen zaškolit odborníky nabyvatele ve svých provozech, kdy a jakým způsobem odborníky vysílá, je stanoven celkový počet pracovních dnů, které má nabyvatel k dispozici (zaškolení, vyslání odborníků k poskytovateli). Součástí technické pomoci mohou být i konzultace. Pracovníci, kteří jsou určeni k poskytování konzultací, jsou velmi vytíženi a nemohou být k dispozici kdykoliv. Nesplnění jakéhokoliv bodu může vést k výpovědi smlouvy ze strany nabyvatele pro zmaření účelu smlouvy. [5]

Ručení poskytovatele a jeho odpovědnost je záležitostí, která má dopad i v cenové oblasti jednání. Smluvní články spolu s články o ceně a platebních podmínkách patří obvykle k častým úskalím při projednávání licenční smlouvy. Nabyvatel má zájem získat stoprocentní záruky, naopak poskytovatel je ochoten k zárukám minimálním. Poskytovatel se zavazuje, že prokáže-li nabyvatel vady spadající do rozsahu ručení poskytovatele, je poskytovatel povinen odstranit je na své náklady. V případě, že poskytovatel vyčerpá všechny možnosti, ale odstranění závad nedocílil, jeho ručení se vymezuje do určité výše licenčních poplatků. [5]

Ručení za vady věcné

Věcné ručení je důležité u smluv, kde předmětem je pouze know-how bez návaznosti na patenty. Jako příklad můžeme uvést: „*Poskytovatel ručí za to, že předepsané podklady podle článku... licenční smlouvy jsou podle jeho zkušeností kompletní a dostatečné k výrobě smluvního výrobku s tímto výkonem... Nedostatky, které byly v těchto podkladech zjištěny po jejich dodání, odstraní poskytovatel na vlastní náklady do ...*“ [5]

Ručení za vady právní

S právními vadami se můžeme setkat kdykoliv od vzniku smlouvy až do skončení její platnosti. Tyto vady se mohou týkat vlastnictví k poskytnutým právům, jeho rozsahu, ale obvykle se týkají vztahů k oblasti průmyslových práv z hlediska jejich obsahu. Vzhledem ke komplikovaným důkazům, jsou ve smlouvách zahrnuta obvyklá ustanovení, ve kterých poskytovatel prohlašuje, že neví o žádných ochranných právech třetích osob, se kterými byl smluvní výrobek v kolizi. Toto používáme, ať se jedná o licenční smlouvu patentovou, známkovou nebo smlouvu, kde předmětem je právo k využití know-how. V případě smluv, kde je poskytováno právo na využití ochranných práv, se předpokládá, že ve smluvním rozsahu bude udržovat a obhajovat poskytovatel licence. Pokud se strany dohodnou jinak, je třeba dohodu ve smlouvě definovat, protože může nastat spousta variant.

V případě výlučné licence se obě smluvní strany dohodnout, že smluvní ochranná práva bude udržovat poskytovatel, ale na náklady nabyvatele. U ochranných práv postoupených k využití nevýlučně to zvykem nebývá, a chce-li poskytovatel svou povinnost omezit, je velmi důležité to podrobně formulovat.

Velmi důležitá jsou také ustanovení týkající se obrany ochranných práv. Dle situace nabyvatele nebo situace možného porušovatele ochranného práva si poskytovatel ponechává povinnost obrany smluvních ochranných práv a ukládá nabyvateli povinnost ohlásit jejich porušení, anebo jej váže ke spolupráci při obraně práv a stíhání porušovatele. Vlastní akt obrany proti porušovateli a jeho stíhání je přenecháno včetně financování nabyvateli licence.

Jedná-li se o porušování práv, v úvahu přicházejí dvě možnosti. První ta, že nabyvatel licence zjistí, že třetí osoba narušuje patenty, které byly poskytnuty nabyvateli, nebo třetí osoba napadne nabyvatele, že licenční výrobou narušuje patenty její. Zpravidla zde nedochází k problémům, protože poskytovatel má vlastní zájem, aby jeho patenty narušovány nebyly. Přebírá tak zodpovědnost za soudní řízení i sám s tím, že mu nabyvatel poskytne pomoc. Druhý případ je více komplikovaný, a to proto, že poskytovatel není ochoten přebírat záruky, zvláště pokud se jedná o nákup licenčních práv k nepatentovanému know-how nebo technologii.

Pokud je patent porušován třetí osobou, je možné porušovatele stíhat nebo se s ním dohodnout o uzavření licenční smlouvy. K porušování patentů dochází:

- výrobou patentovaného výrobku,
- užíváním patentového výrobku,
- prováděním patentovaného postupu,
- prodejem patentovaného výrobku nebo výrobku vyrobeného patentovaným postupem,
- dovozem výrobku spadajícího pod patent v zemi dovozu.

Porušení se vždy týká konkrétní země, a proto je nutné vést spor v této zemi. Žalovat lze výrobce, prodejce či uživatele, a dokonce i zaměstnance porušovatele. Majitel patentu, který je porušován musí podat návrh na žalobu co nejdříve po uplynutí lhůty dané porušovateli k odstranění závadného stavu, jinak hrozí, že návrh bude zamítnut. Pokud chce porušovatel patent stále využívat, musí požádat o povolení nucené licence, která platí

až po jejím udělení. O odškodnění za neoprávněné využívání se strany dohodnou a žalobce vezme žalobu zpět. [5]

Mezi **povinnostmi poskytovatele licence** patří i povinnost poskytovat nabyvateli licence zlepšení smluvního výrobku nebo technologie. Licence je poskytována dle technického stavu ke dni uzavření licenční smlouvy. Také by mělo být vymezeno, jakými podmínkami je vázán nabyvatel při dalším vývoji smluvního výrobku. Důležité je mít také přehled o tom, která zlepšení už byla přihlášena k patentové ochraně, či ke kterým patent udělen již byl. Velmi často licenční smlouvy předpokládají, že obě smluvní strany budou smluvní výrobek zlepšovat. O těchto zlepšeních se budou smluvní strany informovat, a pokud tato zlepšení nebudou předmětem samostatných patentů, budou je bezplatně využívat. Nabyvatel licence získává právo, že výsledky zlepšení mu budou nabídnuty jako prvnímu. Poskytovatelé licence mohou zakázat nabyvateli licence na dalších zlepšeních pracovat, a to proto, že se bojí konkurence. Legislativa takováto ustanovení zákazu příliš nepřipouští.

K dalším povinnostem nabyvatele patří utajovat poskytnuté podklady a informace třetím osobám, a to i po skončení licence. Čím větší je podíl know-how, nebo týká-li se smlouva výhradně know-how, tím důležitější je řádné utajení všech důležitých informací. Právě toto utajení je důležité pro oba smluvní partnery. Dle individuálního posouzení mívají obě smluvní strany zájem na tom, aby na smluvním výrobku bylo vyznačeno, že se jedná o licenci poskytovatele, anebo že byl vyroben ve spolupráci s poskytovatelem. [5]

Důležitým bodem je **datum vstupu licenční smlouvy v platnost**, jde o den, od kdy smlouva platí, jaké podmínky musí být před vstupem splněny, a také kdo komu a jak vstup oznámí. Datum vstupu smlouvy v platnost nemusí být totožné jako datum podpisu licenční smlouvy a to stranou, která ji podepisuje jako druhá. Vstup smlouvy v platnost může být vázán např. na výsledek schvalovacího řízení. Schvalovací orgány, jejich postup, zásady a doba potřebná ke schválení se v mnoha zemích výrazně liší. [5]

Délka trvání licenční smlouvy je závislá na možnosti využívání, ale i na charakteru. Právo na využití patentu v patentové smlouvě je vázáno na jeho platnost. Doba trvání licenční smlouvy předmětu průmyslového vlastnictví nemůže být delší, než je doba platnosti patentu. Platnost smlouvy, ve které je více patentů, může být vázána na délku platnosti patentu, který byl udělen nejpozději. A proto je délka trvání smlouvy vymezena dohodou smluvních stran.

Licenční smlouva zaniká uplynutím doby trvání, anebo předčasným ukončením platnosti, a to jednou ze smluvních stran. Ve smlouvě bývá stanovena možnost skončení výpovědí, jestliže poskytovatel licence či nabyvatel licence přestane plnit povinnosti, které vyplývají z licenční smlouvy. Důvodem předčasného ukončení může být i jiná okolnost, např. zánik firmy poskytovatele či nabyvatele, fúze s jiným podnikem nebo zavedení konkurzního řízení. Dalším důvodem může být i zánik ochranného práva. V případě, že licenční smlouva skončí výpovědí, smluvní strana většinou dává striktní zákaz dalšího využívání smluvních práv. Důležitá je i právní úprava stavu po skončení smlouvy, a to kvůli zamezení zbytečných sporů.

Obchodní zákoník upravuje licenční smlouvu jako nevýlučnou tak, že poskytovatel sám nemůže užívat nehmotný statek a udělovat licence další osobám. Obě smluvní strany jsou povinny vzájemně spolupracovat k sjednanému účelu smlouvy. Základním posláním licenční smlouvy je vzájemná spolupráce obou smluvních partnerů, a proto smlouva obvykle obsahuje závazek smluvních stran řešit spory smírnou cestou. Smlouvy stanovují řešení sporu zpravidla arbitráží a určují, podle kterého jednacího řádu rozhodčího soudu bude postupováno, a zda spor bude řešen jedním nebo třemi rozhodci. Legislativa většiny států připouští, aby si smluvní strany dohodly právo platné pro výklad smlouvy podle své volby. Je-li licenční smlouva dobře sestavena, jsou v ní závazky nabyvatele i poskytovatele přesně formulovány. Vycházíme-li ze závazků nabyvatele, pak jeho první povinností je úhrada licenčních poplatků v termínech stanovených smlouvou, předává zlepšení, umožnění kontroly placení licenčních poplatků, dodržování kvality výrobků a podobně. Naopak povinností poskytovatele je předat úplnou technickou dokumentaci, předat příslušné know-how, zaškolit personál nabyvatele, předat zlepšení, organizovat konzultace. Právě z těchto závazků jsou některé časově termínované, nebo na sebe navazují a lze je zpracovat do harmonogramu. Harmonogram může sloužit pouze nabyvateli licence, nebo po dohodě i poskytovateli (tvoří přílohu smlouvy). [5]

1.5 Účel a předmět licenční smlouvy

Účel licenční smlouvy není povinnou náležitostí licenční smlouvy, ale z jejího textu by měl alespoň vyplývat. Uvedení účelu smlouvy patří na první místo, které předchází ujednání o předmětu smlouvy. Účel smlouvy nemusí být formulován právním jazykem. V případě sporu v budoucnu je stanovení účelu smlouvy důležitým výkladovým pravidlem. [15]

Obvykle je účelem licenční smlouvy ekonomické zhodnocení nehmotného majetku nabyvatelem licence a získání podílu na výnosech, které ze smlouvy v budoucnu poplynou.

Autor, dědic či jiný poskytovatel licence nebývá sám schopen docílit zhodnocení. Výjimkou může být vydání děl vlastním nákladem autora. A právě s tímto zhodnocením souvisí sociální zájem autorův. V případě licencí dle autorského zákona bývá sledován také účel kulturní, který sdílí ideální cíle. Kulturní účel spočívá ve zpřístupnění díla i jiného nehmotného statku veřejnosti. Má přimět ať už k zamyšlení, vychovat, vzdělat, pobavit či potěšit. Tomu předchází autorovo svobodné vnitřní rozhodnutí zveřejnit dílo. Rozhodnutí o zveřejnění je projevem svobodné lidské vůle, která je povahově spjata s odpovědností.

Předmětem licenční smlouvy je majetkové dispoziční oprávnění. Díky tomu, že poskytovatel oprávnění poskytuje jinému, nezaniká mu právo majetkové. Vzniká mu povinnost strpět zásah do svého práva na užití chráněného předmětu jinou osobou, a to v rozsahu, který vyplývá z licenční smlouvy. Je v tom vyjádřeno obecné právní pravidlo zákazu vzdání se práv teprve v budoucnu vzniklých. Účelem je ochrana hospodářsky slabší strany, tedy poskytovatele licence. [11]

Hlavním orgánem státní správy v oblasti ochrany průmyslového vlastnictví České republiky je Úřad průmyslového vlastnictví v Praze. Tento Úřad rozhoduje o poskytování ochrany nehmotných statků, která je dána jejich zápisem nebo registrací. K novým odrudám rostlin přiděluje ochranná práva Ústřední kontrolní a zkušební ústav zemědělský. Mezi předměty průmyslového vlastnictví, které jsou způsobilé být předmětem licenční smlouvy, můžeme považovat: patenty, užitné vzor, průmyslové vzory, ochranné známky, topografie polovodičových výrobků a nové odrůdy rostlin. [22]

1.6 Historie licenčních smluv

Licenční smlouva historicky vychází ze smlouvy nájemní, podobně jako základy smlouvy o úvěru lze spatřit v půjčce. Licenční smlouva představuje pronájem nehmotného statku. Právní řády některých zemí, například Francie, povolují dokonce přímou aplikaci ustanovení o nájemní smlouvě na smlouvě licenční. To však neznamená, že licenční smlouva je smlouvou nájemní. V současnosti je licenční smlouva v ČR věcí nehmotnou, ale tomu tak vždy nebylo.

S ohledem na vývoj práv duševního vlastnictví je nutné poukázat na problematiku teritoriality, se kterou je nutné počítat především při uzavírání smluv, a to jak vnitrostátních, tak mezinárodních licenčních smluv. Zásada teritoriality v mezinárodních vztazích znamená, že každý stát si uvedené skutečnosti upravuje sám a není nikým ovlivňován. Pojetí tohoto právního instrumentu pak závisí na historickém vývoji v daném státě, právní filozofii, sociologii a mnohých dalších aspektech.

Nová právní úprava licenční smlouvy přináší některé změny. Není povinné uzavírat licenční smlouvu v písemné formě. Písemná forma je nutná, má-li dojít k zápisu licence do příslušného rejstříku. Další vývoj se týká úplatnosti licenčního vztahu, kdy již není nutné, aby se vždy jednalo o vztah úplatný. Právě s úplatností dochází ke změnám, které se týkají možnosti nahlédnout do účetní evidence, či jiných dokumentů nabyvatele, a to zejména ke zjištění výše odměny. Dále je zde změna, která se týká předložení vyúčtování odměny v časových obdobích, není-li ve smlouvě ujednáno něco jiného, probíhá alespoň jednou ročně.

V nové právní úpravě se setkáváme i s některými nejasnostmi, které mohou mít negativní dopad na licenční smlouvy. Jednou ze skutečností je například to, že speciální zákony odkazují, na již neexistující Obchodní zákoník. [19]

1.7 Právní úprava licenční smlouvy

V právním jazyce se výraz licence ustáleně používá v právu duševního vlastnictví či v nehmotných právech ve významu svolení či oprávnění k využívání nehmotného statku jinou osobou, aniž dochází k jeho zcizení. Vedle toho se výraz licence používá také právem veřejným ve významu státního povolení. Toto používání není vhodné z hlediska legislativního jazyka.

Legální prameny licenčních smluvních typů nejsou vyčerpány pouze autorským zákonem. Autorský zákon představuje pouze dílčí uzákonění smluvní svobody. Vedle autorského zákona je dalším pramenem zákon o ochraně hospodářské soutěže a Občanský zákoník. Oba právní režimy musí být promítnuty do konkrétní licenční smlouvy, aby obstála jako právně platná. [13]

Dle literatury [1] můžeme říci, že *„práva a povinnosti z licenční smlouvy nejsou v platném právu upraveny jednotně. Ustanovení o licenci k předmětům průmyslového vlastnictví obsahuje obchodní zákoník v § 508 a následujících, ustanovení o licenci k předmětům chráněným autorským právem obsahuje zákon autorský, a to v § 46*

a následujících. Obě tyto úpravy jsou speciální, obecná ustanovení o licenční smlouvě a licenci chybí. Osnova odstraňuje tento nedostatek tím, že obě speciální úpravy spojuje do jediného institutu, přičemž zároveň respektuje zvláštnosti licence k předmětům chráněným právem autorským. Navržená nová úprava Občanského zákoníku sleduje především naplnění systematického hlediska, platnou právní úpravu v obou speciálních zákonech přejímá, aniž ji podstatně mění ...“

Právní úprava licenčních smluv v České republice se dělí do tří skupin. V první skupině najdeme vztahy mezi podnikateli při své podnikatelské činnosti – tedy obchodní smlouvy licenčně upravené jako samostatný typ. Je však použitelná pouze pro předměty průmyslového vlastnictví, např. pro topografii čipů. Nelze ji využít pro autorská díla nebo nechráněné nehmotné statky.

Do druhé skupiny řadíme autorské smlouvy o šíření díla, např. smlouva nakladatelská, kde autor poskytuje nakladatelství právo na vydání díla, nebo o jiném užití díla. Tyto smlouvy jsou upraveny autorským zákonem, ovšem označení licence se v nich neobjevuje. Tato nakladatelská licence je svou podstatou sublicencí a vyžaduje souhlas autora.

V třetí skupině se setkává s licencemi, které nemají obchodní povahu a ani se netýkají autorských děl. Zde je využitelná obecná úprava občanského zákoníku. [5]

1.8 Zápis licencí do veřejných rejstříků

Účinnost licence vůči všem, je dle zákona často podmíněna zápisem do veřejného rejstříku, tato povinnost je upravena zvláštním předpisem, který je platný pro daný typ licence. Obecná úprava pamatuje na podmínku písemné formy pro takovou smlouvu.

Dle autorského zákona smluvní licence, ani licence výhradní, nepodléhají zápisu do žádného veřejnoprávního rejstříku. Účinnost těchto smluv je pro třetí osoby vázána již na její vznik. Právě v tomto je rozdíl mezi licencemi smluvními a průmyslově právními, které zápisu podléhají. [8]

Průmyslově právní licence, např. patentová smluvní licence podléhá zápisu do patentového rejstříku, který je vedený Úřadem průmyslového vlastnictví se sídlem v Praze. Taková licence je platná samotným uzavřením smlouvy mezi stranami a je účinná bez ohledu na rejstříkový zápis. Vůči třetím osobám nabývá licence účinnosti až zápisem do příslušného veřejného rejstříku. Státu jde o zásadu ochrany dobré víry třetího, ta má význam zejména u výhradních licencí, které znemožňují využití statku kýmkoli jiným než

nabyvatelem výhradní licence. Výhradní licence má absolutní právní důsledky vůči všem.
[11]

1.9 Obchodní problematika u licenčních smluv

Licenční smlouva vymezuje práva a také povinnosti smluvních stran v části technické, právní a obchodní. V technické části je co nejpřesněji vymezen předmět licenční smlouvy. Předmětem smlouvy může být nejen právo na využívání patentu, ale zpravidla právo využívat výrobní, technické a ekonomické know-how, dokumentaci či technickou pomoc, ochranná označení a další. V této části je zahrnuto řešení záruk souvisejících s plněním smlouvy, principy výměny zlepšení předmětu plnění mezi oběma smluvními stranami. V obchodní části jsou formulována sjednaná práva a povinnosti smluvních stran ve vazbě na technickou i právní část smluvních dokumentů a to proto, že mezi nimi existuje velmi úzká souvislost. Mezi nejvýznamnější obchodní podmínky patří:

- výlučnost či nevýlučnost využívání poskytnutých práv či nechráněných nehmotných statků,
- teritoriální rozsah, tedy určení, ve kterých zemích může nabyvatel právo využívat, předmět smlouvy výlučně, nevýlučně či vůbec,
- forma úhrady, tj. plnění ze strany nabyvatele vzhledem k poskytovateli (jak, kdy a za jakých podmínek zaplatí nabyvatel za možnost využívat práva poskytovatele či jeho know-how),
- možnost udělovat sublicence ze strany nabyvatele,
- otázky související s patentovou ochranou a s udržováním patentů
- způsob plnění informační povinnosti poskytovatele ve vztahu k nabyvateli, jak a kdy bude předána technická dokumentace a za jakých podmínek bude poskytovatel poskytovat technickou pomoc,
- sjednaný právní řád a místo soudního projednávání sporů.

V případě hodnocení licenční smlouvy z obchodního hlediska, zkoumáme zejména to, jak jsou výhodná nebo nevýhodná příslušná ustanovení licenční smlouvy a zejména jejich finanční aspekt. Obsah licenční smlouvy lze stanovit pouze rámcově a to proto, že to, co u jedné smlouvy považují smluvní strany za podstatné, u jiné smlouvy podstatné být nemusí. Je obvyklé, že si poskytovatel licence vyhrazuje právo kontrolovat účetní knihy nabyvatele, proto, aby odhalil chybné údaje v prodejních odpočtech a následně své

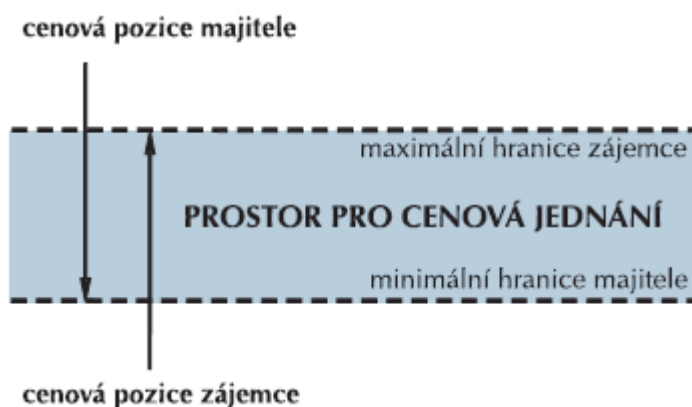
poškození, jsou-li licenční poplatky chybně kalkulovány. Z obchodního hlediska je důležité, podaří-li se taková kontrola prosadit do smlouvy každý rok, na čí náklady bude probíhat, jaké rozdíly v nálezech budou tolerovány, jak bude poškozený odškodněn atd. Kupuje-li nabyvatel licenční práva s úmyslem licenční výrobu nikdy nezahájit, tj. z tzv. blokážních důvodů, je poskytovateli licence málo platné, že ve smlouvě dosáhl vysokých licenčních sazeb u prodaných licenčních sazeb u prodaných licenčních výrobců, které však v tomto případě nabyvatel vůbec nehodlá vyrábět. Je zřejmé, že obchodní, právní i technickou stránku licenční smlouvy nelze oddělovat. [11]

1.9.1 Cenové otázky u průmyslového vlastnictví

„Výše plateb za poskytnutí práv k předmětům průmyslového vlastnictví není omezena a patří v současné době do oblasti smluvních cen.“ [11]

Určit správnou a pro obě smluvní strany přijatelnou cenu za licenci a práva jeho využívání včetně souvisejících práv k průmyslovému a ostatním právům duševního vlastnictví je velmi náročným prvkem. Nabyvatel licence nekupuje pouze vědeckotechnické poznatky, ale zejména právo tyto poznatky využívat po určitý čas a ve vymezeném území. Proto je cena za licenci vždy velmi obtížně kvantifikována.

V případě vyjednávání o ceně za licenci dochází ke kompromisu mezi majitelem a zájemcem, a to tak, že každá strana by měla alespoň rámcově vymezit svou cenovou pozici, tedy majitel by měl určit minimální částku, za kterou je ochoten do cenových jednání vstoupit. Naopak zájemce staví maximální částku, na kterou je ochoten přistoupit. Základním předpokladem pro smysluplné cenové jednání je, že maximální zvažovaná částka zájemce je vyšší než minimální částka majitele. [5] Tato situace je znázorněna na obrázku č. 2.



Obrázek 2: Tvorba ceny za licenci

Zdroj: [4]

Nabyvatel se při nákupu licence snaží získat určitá práva a znalosti, která pro něj budou znamenat určitou výhodu, a z čehož mu poplyne určitý zisk. Různým nabyvatelům bude využívání zakoupených licenčních práv přinášet rozdílný zisk. A právě v tomto smyslu lze obtížně hovořit o určité ceně za licenci. Zisk nabyvatele licence je pro poskytovatele obtížně zjistitelný. V praxi se místo zisku bere za základ výpočtu objem licenčních prodejů, či jejich modifikace. Dohodnutá cena by měla pokrýt zmíněné náklady a rizika poskytovatele, které souvisejí s vývojem předmětu licence a s realizací licenční smlouvy. Velikost zisku ovlivňují např. tyto činitele:

- činitele působící na straně poskytovatele
 - povaha předmětu licence – postoupení know-how, práv k průmyslovému vlastnictví, kombinace,
 - stupeň připravenosti předávaného know-how a morální životnost,
 - charakter předmětu know-how z hlediska průměrné míry zisku, míry předstihu před konkurenčními výrobky,
 - schopno poskytovatele udržet krok se světovým vývojem,
 - postavení poskytovatele na trhu,
- činitele působící na straně nabyvatele
 - velikost a síla postavení nabyvatele na trhu,
 - výše a rychlost amortizace investic,
 - disponibilita potřebných surovin a součástek,
 - zákonná úprava licenčních obchodů,
- činitele vyplývající ze smluvních ustanovení
 - rozsah, úplnost, jazyk, stupeň použitelnosti,
 - forma, rozsah a účinnosti pomoci poskytovatele při zavádění výroby,
 - existence závazku poskytovatele předávat zlepšení v průběhu platnosti,
 - rozsah územního oprávnění a stupeň výlučnosti licence,
 - způsob řešení otázky udržování průmyslových práv a důsledku případných sporů,

- výše ceny, výpočet licenčních poplatků, měna, platební a úvěrové podmínky, odvod daní
- stupeň vazby převodu know-how na povinné odběry surovin, součástek atd. [5]

Maximální procento licenčních poplatků, které může poskytovatel licence získat, představuje zhruba 25 % z hrubého zisku společnosti. Hrubým ziskem rozumíme tovární cenu za jednotku, od které odečteme náklady na výrobu a prodej, což vynásobíme počtem prodaných jednotek za rok. Hrubý zisk společnosti lze také snadně předpovědět, známe-li předpověď společnosti ohledně prodeje výrobků a navrhovanou cenu výrobku. [23]

Není tedy rozhodující, co si o hodnotě svého know-how a práv k průmyslovému vlastnictví myslí poskytovatel, ale co nabyvatel může a je ochoten zaplatit. Příjem licenčních smluv je přiměřený podíl poskytovatele na zisku nabyvatele. Pro odhad zisku je nezbytné podrobně se seznámit se záměry nabyvatele a tyto záměry konfrontovat se situací na trhu v budoucím smluvním území. [5]

Dle literatury [2] považujeme v teorii i praxi za únosný podíl 20 - 40 % z hrubého zisku nabyvatele z konkrétní licenční operace, z konkrétní licenční výroby. Bude-li například hrubý zisk nabyvatele 25 % a podíl poskytovatele je považován ve výši 20 %, mohou se licenční platby pohybovat okolo 5 % z hodnoty prodejů nabyvatele. Je-li poskytována nabyvateli výlučná licence, může požadovat 35 - 50 % podíl na zisku nabyvatele, při nevýlučné licenci je obvyklý podíl na zisku 25 - 35 %. Prodává-li majitel patentu svůj patent, může požadovat 40 - 60 % podíl od kupující strany. Podle zahraničních zdrojů se sazby pro podíl z čisté prodejní ceny pohybují mezi 0,5 – 10 %, v praxi se nejčastěji setkáme se sazbami v rozpětí 2 – 8 % z čisté prodejní ceny. [16]

Mezi prameny sazeb licenčních poplatků považujeme:

- interní dílčí transakce, tedy data z historických interních transakcí;
- externí dílčí transakce, představují data z komerčních databází o transakcích uzavřených mezi třetími osobami;
- průměrná oborová data, za která považujeme průměrné hodnoty licenčních poplatků v rámci vybraného oboru. [19]

Tabulka č. 1 se zaměřuje na rozpětí licenčních poplatků z čisté prodejní ceny v rámci hlavních oborů. Nerozlišujeme zde typ nehmotného aktiva.

Tabulka 1: Licenční poplatky z čisté prodejní ceny v % dle vybraných oborů

Hlavní obory	Min. (%)	Max. (%)	Průměr (%)	Medián (%)
Chemie	0,1	25,0	4,7	4,3
Internet	0,3	50,0	11,8	8,8
Telekomunikace	0,4	15,5	4,9	4,5
Spotřební zboží	0,1	28,0	5,5	5,0
Média	2,0	50,0	9,1	5,0
Potraviny	0,3	10,0	3,2	2,8
Medicína	0,1	77,0	6,1	5,0
Farmacie a biotechnologie	0,0	50,0	7,0	5,0
Energie a životní prostředí	1,0	20,0	5,0	5,0
Stroje	0,5	25,0	5,2	4,5
Automobily	0,5	15,0	4,3	3,5
Elektrotechnika	0,5	15,0	4,2	4,0
Polovodiče	0,0	30,0	4,3	3,0
Počítače	0,2	25,0	5,3	4,0
Software	0,0	70,0	11,5	6,8

Zdroj: [9]

1.10 Vztah licence k jiným smlouvám

V této podkapitole jsem se zaměřila na popis vztahu licence k dalším smlouvám, jako jsou pacht, franšíza a další.

Vztah licence k pachtu a naději

Licenční smlouva je svým účelem podobná tradičním smlouvám pachtovním. Hospodářský účel licence sleduje, aby nabyvatel licence bral požitky, tedy hospodářské výnosy, které právě využívání licence přináší. Lze tedy říci, že licence slouží hospodářství v širokém slova smyslu, stejně jako pacht. V případě, že hospodářský prospěch z licence je možný, ale nejistý s nadějí na něj, jedná se o licenční smlouvu, která patří do právního okruhu smluv odvážných. Do tohoto okruhu můžeme zařadit i úroky příštího roku. Dle práva a dalších skutečností byla licenční smlouva oddělena o typové smlouvy pachtovní, resp. nájemní či výpůjční jako relativně samostatný smluvní typ. K smlouvě pachtovní má však licenční smlouva nejbliže. [11]

Licenční smlouva a franšíza

Základem franšízy je smluvní licence, a to zejména průmyslově právní licence. Můžeme tedy říci, že franšíza je zvláštním podtypem smlouvy licenční. Obsahuje i určité

prvky smlouvy o dílo. Za franšizu považujeme zvláštní druh smluvní licence k předmětům duševního vlastnictví. Zvláštností je, že předmětem je hospodářský a právně ucelený soubor nehmotných práv. Právní podstata franšizy tak spočívá v licenčním využívání:

- celého souboru práv z průmyslového nebo jiného duševního vlastnictví poskytovatele franšizy. Jako příklad můžeme uvést franšizu distribuční, která se týká prodeje zboží, či poskytování služeb. Dále pak franšizu průmyslovou týkající se výroby zboží.,
- pouze některých práv ze souboru tímto způsobem a k tomuto účelu.

Za hospodářskou výhodu franšizových obchodu můžeme považovat to, že nabyvatel franšizy nevybudovává svůj podnik, ale smluvně využívá již podniky zavedené. Například know-how, ochrannou známku, vnější vzhled obchodních prostor, stejnojmenný zaměstnanců a další. Podstatnou náležitostí franšizové smlouvy je poskytování odborného školení a technické pomoci od poskytovatele franšizy. [11]

Smíšené licence s činností

Licenční smlouvu lze v praxi uplatnit jako smlouvu smíšenou, která obsahuje prvky smlouvy o dílo. Jestliže je obsahem smlouvy i technická pomoc poskytovatele, je nezbytná k dosažení účelu licence. [11]

Smíšené licence se sdružením

Smlouvy o sdružení, a to zejména ve výzkumu a vývoji, obsahují ujednání o přístupových právech, která získávají účastníci sdružení. Tyto výsledky mají právní povahu průmyslového či jiného vlastnictví a vznikají společné hospodářské činnosti sdružených osob. V takovémto případě obsahuje smlouva o sdružení prvky licenční smlouvy a tím se stává smlouvou smíšenou. [11]

Patentová sdružení, sdružení know-how a další

Patentová sdružení a know-how sdružení jsou zvláštním případem společností případných, které nejsou právními osobami. Obě tato sdružení hrají významnou roli s nakládáním práv průmyslového vlastnictví. Patentová sdružení a sdružení know-how jsou uzavírána mezi majiteli patentů či know-how nebo mezi licenčními uživateli. V těchto případech může jít o smíšenou smlouvu, obsahující prvky smlouvy o sdružení a prvky smlouvy licenční.

Vedle patentových sdružení a sdružení know-how lze zmínit i sdružení výrobců nebo zpracovatelů zboží na určitém území, místě či v určité zemi ve smyslu ochrany označení původu či zeměpisných označení. Účastníci tohoto sdružení jsou legitimováni k podání žádosti o zápis označení původu do příslušného veřejného rejstříku. [11]

1.11 Smlouvy uzavírané v souvislosti s licenční smlouvou a další

V této podkapitole se zaměříme na smlouvy, které bývají uzavírány společně v souvislosti s licenční smlouvou, smlouvou o převodu práv a se smlouvou o dílo nehmotné.

Dohoda o utajení

V rámci jednání o poskytování know-how je důležité před uzavřením smlouvy seznámit nabyvatele v zásadě s tím, co chce koupit. I později při plnění smlouvy si strany jednostranně i oboustranně zpřístupňují další informace, databáze i informace obchodně strategické povahy, dále pak speciální údaje, osobní, bezpečnostní, lékařské, vojenské apod. Ve fázi realizace nehmotných statků poskytovatel umožňuje pracovníkům nabyvatele obracet se na své experty či žádat o vysvětlení. Poskytovatel získává určité údaje o nabyvateli v rámci křížové licence, při kontrole kvality jeho produkce anebo při získávání podkladů pro výpočet licenčních poplatků. Důležité je zavázání se poskytovatele, že zpřístupní nejnovější informace nabyvateli, které jsou potřebné k efektivnímu využití nehmotného statku. Tato povinnost může trvat i několik let.

Informace, které jsou poskytnuty nabyvateli, jsou označeny jako důvěrné a ten, komu byly poskytnuty, je nesmí prozradit třetí osobě. Platí zde i ochrana obchodního tajemství v rámci postihu nekalé soutěže.

Bývá vhodné způsob a rozsah utajení dohodnout detailněji ve zvláštní dohodě, a to před zahájením jednání o licenční smlouvě. Nabyvatel se většinou zavazuje, že důvěrné informace, se kterými se seznámil, nepřístupní třetí osobě ani je nezveřejní, nevyužije pro sebe, ani pro jiné podnikatele. Dále se zavazuje, že zajistí jejich řádnou ochranu, a že tím zaváže i své zaměstnance představitele v orgánech společnosti, partnery a zajistí jejich bezpečnost i ochranu. Za porušení toho, co bylo sjednáno ve smlouvě o utajení, bývají sjednány vysoké pokuty, ztráta výhod z obchodního spojení, možnost odstoupení od smlouvy a další.

Obdobná opatření je vhodné sjednat při jednání či v textu smlouvy o převodu patentu nebo o dílo nehmotné. Dohoda o utajení není upravena jako samostatný smluvní typ. Jedná se o smlouvu nepojmenovanou. [5]

Opční smlouva

V případě, že nabyvatel dostatečně nezná technologii nabízenou poskytovatelem a chce si ji nejdříve vyzkoušet, aby se mohl rozhodnout, zda licenci přijme, či nikoli, bývá zjednávána smlouva opční. Z opční smlouvy plyne právo volby do určité doby. Poskytovatel se zavazuje, že vyčká s udělením licence dalším osobám, které by mohl být konkurenty nabyvatele. Závazek poskytovatele nebývá sjednáván, jedná-li se o smlouvu nevýlučnou z hlediska území nebo oboru. Nabyvatel se zaváže utajovat získané informace, i v případě negativní volby. V případě kladné volby je možné, že cena licence bude snížena, v opačném případě se cena za opci nevrací. Opční smlouva je vhodným nástrojem pro obchodování s know-how, a to z důvodu, že zájemci se nepředává celá dokumentace, klíčové oblasti jsou zpřístupněny až po podpisu licenční smlouvy. Opční smlouvu lze využít i v situacích, kdy nabyvatel potřebuje licenci posoudit, či si chce provést průzkum trhu s předanými vzorky. Ani opční smlouva není upravena jako samostatný smluvní typ a opět se jedná o smlouvu nepojmenovanou. Opční smlouva je blízká smlouvě o koupi na zkoušku, smlouvě o zpětném prodeji, či o budoucí smlouvě. [5]

Smlouva o právu prvního odmítnutí

Ve smlouvě o právu prvního odmítnutí se poskytovatel zavazuje, že nabídne licenci k nehmotnému statku, který vlastní nabyvateli jako prvnímu a počká určitou dobu na jeho volbu. V této době nebude poskytovat licenci či převádět patent na jinou osobu. Tato smlouva je obdobná opční smlouvě, ale týká se nehmotného statku, který se teprve vyvíjí nebo je od zkoušíván. Smlouva má podobná ustanovení jako opční smlouva, a to včetně závazků o utajení informací. Důležité je i sjednání závazné podoby budoucí licenční smlouvy. Smlouva o právu prvního odmítnutí umožňuje obchod s nehmotnými statky už ve fázi výzkumu, pro nabyvatele je její uzavření levnější, a hlavně rychlejší než koupit výsledky odzkoušené a hotové. [5]

Povinnost využití licence

Autorský zákon je koncipován na povinnosti licenci využít. Jako příklad si můžeme uvést knižní vydání literárního díla do 6 měsíců od jeho odevzdání. Právo sleduje zásadu povinného využívání licence. Jde o ochranu zájmů poskytovatele, a to zejména tehdy, je-li např. spisovatel odměňován výnosově dle počtu prodaných výtisků své knihy, má zájem

zůstat v tomto zákonném ustanovení, protože je to v jeho majetkovém zájmu. Tuto zásadu lze opustit. V praxi dochází i k případům, kdy nabyvatel převezme povinnost využívat licenci, ale pouze v omezeném rozsahu. V případě, že nabyvatel licence svou povinnost využít licenci nesplní řádně a včas tak, jak se zavázal, poskytovateli vzniká právo na odstoupení od licenční smlouvy. Nárok na smluvenou odměnu mu ale zůstává zachován.

Licenční smlouvy, které by zcela zbavovaly nabyvatele legální povinnosti licenci využít, nebývají v praxi příliš běžné. Výjimkou zde bývá hospodářská oblast reklamy, kdy se však jedná o specifická využití. [11]

1.12 Podstoupení licence

Tato podkapitola se zaměřuje na obchodování s licencemi.

Podstoupení licence s písemným souhlasem poskytovatele

Obchodování s licenci upravuje zákon, a to zejména tehdy, dochází-li ke změně osoby nabyvatele. V zájmu ochrany poskytovatele se stanoví, že nabyvatel může postoupit licenci a to úplatně, či bezplatně třetí osobě, ale pouze s písemným souhlasem poskytovatele. Jedná se o projev zásady osobní vázanosti licence. Písemný souhlas nemusí být předchozí, avšak požadavek písemné formy platí i tehdy, byla-li licenční smlouva neformální.

Licenci lze postoupit v rozsahu:

- všech práv a povinností, tedy postoupení celé licence.
- částečném postoupení pouze části licence.

Postupitel licence má legální informační povinnost vůči poskytovateli licence, musí ho bezprostředně informovat o tom, že licenci postoupil, a také informovat o osobě postupníka. Tato informační povinnost platí i v případě, že nabyvatel získal předchozí souhlas k postoupení licence jakékoliv třetí straně. Platnost postoupení licence však není vázána na splnění této informační povinnosti.

V praxi je souhlas s postoupením licence udělen, je-li obsažen již v licenční smlouvě jako její nahodilá náležitost. Postupování licencí má hospodářský význam, a to zejména u uměleckých děl, která lze využívat například v reklamě. [11]

Podstoupení licence s podnikem

Zákon umožňuje stanovit výjimku z požadavku souhlasu s postoupením licence, je to ve prospěch zásady ochrany podniku, jehož součástí je licence. V takovémto případě se upřednostňuje nakládání s podnikem (prodej nakladatelství vědecké literatury včetně licenčních součástí tohoto podniku). Licence sleduje právní osud podniku, ke kterému patří. Postoupení licence v sobě zahrnuje převzetí povinnosti k využití licence. Tato povinnost přechází na třetí osobu, která je postupníkem. [11]

1.13 Podlicence

Podlicence se liší od postoupení licencí a to tím, že nedochází ke změně osoby nabyvatele licence, protože ten zůstává na svém místě a v rozsahu svého odvozeného oprávnění zřizuje podlicenční právo třetí osobě, tedy nabyvateli podlicence. Poskytnutí podlicence je spjato s ujednáním stran obsaženým ve smlouvě. Zákon stanovuje, že formou podlicence lze poskytnout:

- všechna licenční oprávnění,
- některá licenční oprávnění.

Podlicencí nelze poskytnout více, než kolik nabyvatel sám licencí získal. Uzavírá-li nabyvatel licenci podlicenční smlouvu s třetí osobou, platí pro tuto smlouvu stejná ustanovení jako pro smlouvu licenční. [11]

1.14 Kontrolní právo poskytovatele

Poskytovatel licence má legální kontrolní právo vůči nabyvateli licence, a to tehdy, je-li výše odměny dohodnuta v závislosti na výnosech z využití licence. Poskytovatel licence má tak přehled o nabyvatelem docílených výnosech. Účelem není narušovat důvěru mezi smluvními stranami, ale posílit právní postavení hospodářsky slabšího. Závisí pouze na poskytovateli licence, kdy a zda vůbec své právo uplatní. Kontrolní oprávnění se vztahuje na nabyvatelovy účetní doklady, či jinou související dokumentaci. Zákon současně stanovuje ochranu důvěrných informací s tím spojenými.

Kontrolní právo mají přiznáno i kolektivní správci práv, kteří jednájí svým jménem ve prospěch majitelů práv, které zastupují. I toto oprávnění se vztahuje na kontrolu plnění už uzavřených licenčních smluv.

Výnosová odměna je spjata s legální povinností nabyvatele vyúčtovat poskytovateli licence tuto odměnu v dobu, která byla sjednána v licenční smlouvě. [11]

1.15 Právo odstoupení od licenční smlouvy poskytovatelem licence

Zákon upravuje dva zvláštní případy odstoupení od licenční smlouvy, jde o:

- odstoupení z důvodu nečinnosti nabyvatele,
- odstoupení z důvodu změny přesvědčení autora.

V obou těchto případech je právo přiznáno poskytovateli licenci. Ve druhém případě jsou sledovány ideální zájmy autorovy a to proto, že je spjat s dílem dosud nezveřejněným.

Pro odstoupení od smlouvy je třeba splnění řady předpokladů. Zejména povinnosti nahradit škodu vzniklou nabyvateli licence, což se řeší rozdílně v obou případech odstoupení od smlouvy. Zvláštním případem odstoupení od licenční smlouvy pro nečinnost nabyvatele je případ, kdy byl nabyvatel povinen tuto licenci využít, ale tuto povinnost porušil. Jde tak o zvláštní případ prodlení dlužníka. Jako příklad, si můžeme uvést, že nabyvatel na sebe dobrovolně převzal povinnost využít licenci po celém světě, ale nedokázal ji v takovémto rozsahu skutečně využít. V tomto případě má autor nárok na odměnu i přesto, že od smlouvy odstoupil, a ta se tím ruší. [11]

1.16 Výpověď licenční smlouvy

Ustanovení o výpovědi licenční smlouvy není upraveno autorským zákonem, a proto platí vzájemná dohoda obou smluvních stran, je-li o tom uzavřena. Lze tak postihnout právo jednostranné výpovědi, ale i jednotlivé výpovědní důvody a výpovědní lhůty.

V případě licenčních smluv dle autorského zákona se jedná o smlouvy na dobu určitou, z čehož vyplývá, že doba trvání majetkových práv je zákonem omezena na dobu určitou. Po uplynutí této doby se stává nehmotný statek volným. Z hlediska práv, která jsou stanovena autorským zákonem, patří do volné a bezplatné sféry. Takováto doba je určitelná např. přibližným odhadem doby autorova života a 70 let po smrti. V případě licenčních smluv jde o smlouvy na dobu určitou, u kterých můžeme předpokládat, že mají doběhnout uplynutím sjednané doby. Nelze tak využít obecné ustanovení o výpovědi smluv.

Nesmíme zapomenout na existenci donucujícího zákazu smluv proti dobrým mravům. Na každou licenci je proto nutné nahlížet pomocí tohoto zákonného pravidla. A to zejména tehdy, jde-li o licenční smlouvu, která je sjednána na celou zákonnou dobu trvání majetkových práv a bez práva výpovědi. [11]

1.17 Zánik licence v souvislosti s právním nástupnictvím

Byl-li nabyvatel licence fyzickou osobou a zemřel, pak licence zaniká. Právo poskytovatele se v důsledku úmrtí nabyvatele konsoliduje do právní podoby, v jaké bylo před poskytnutím licence zemřelému nabyvateli. Licenční smlouva připouští i přechod licence na dědice zemřelého nabyvatele, který byl fyzickou osobou.

V případě úmrtí nabyvatele, který byl právnickou osobou, platí obrácený právní režim. Licenční práva a povinnosti přechází na právního nástupce nabyvatele licence. Licence v takovémto případě nezaniká, ledaže by licenční smlouva takovýto přechod zakazovala. [11]

1.18 Licenční smlouva s cizím prvkem

V této podkapitole se zaměřím na problematiku licenční smlouvy se zahraničním prvkem. Zmíním zde zásadu svobodné volby právního řádu, zásadu rozumného uspořádání a zásadu svobodné volby pravomoci soudu.

Zásada svobodné volby právního řádu

V případě relativních práv se zahraničním prvkem, tedy u práv závazkových platí zásada svobodné volby práva. Znamená to, že smluvní strany si mohou zvolit například právo třetího státu, se kterým se má jejich licenční vztah řídit. V případě, že si zvolí třetí právo, dávají si tím najevo, že žádné ze smluvních stran by neměla vzniknout výhoda domácího práva.

Jestliže nedojde k volbě práva, platí legální postup dle mezinárodní smlouvy, kterou je Česká republika vázána. [11]

Zásada rozumného uspořádání licenčně smluvního vztahu

Žádný český zákon nebo jiný předpis z práv duševního vlastnictví nemá zvláštní kolizní úpravu k určení právního řádu u licenčních smluv se zahraničním prvkem. Kolizně právní ustanovení řadí tuto smlouvu mezi jiné smlouvy. Tedy mezi smlouvy, které nejsou v kolizních ustanoveních zvlášť vyjmenované. Vychází se zde ze zásady rozumného uspořádání mezilidského vztahu, a která vyjadřuje zdravý rozum. V případě právní zásady

rozumného uspořádání platí obecný hraniční určovatel, tedy dle práva bydliště, či sídla stran anebo podle práva místa uzavření licenční smlouvy, ale pouze v případě, že obě smluvní strany byly současně přítomny. Dále pak podle práva místa bydliště, sídla příjemce návrhu na uzavření smlouvy.

Tento postup je zákonem stanoven jako postup pravidelný, nikoli jako jediný možný. Nelze tak zcela pominout ani jiné hraniční určovatele, které lze uplatnit v právu u licenčních smluv. Platí, že mezinárodní smlouva má přednost před českým předpisem cizineckého práva soukromého. [11]

Zásada svobodné volby pravomoci soudu

V případě sporů se zahraničním prvkem platí zásada svobodné volby pravomoci soudu. Dohoda o pravomoci soudu musí být výhradně písemná. Důležité je rozhodnutí soudu, zda bude či nebude na základě mezinárodních smluv nebo vnitrostátních předpisů právo vykonatelné ve státě, kde má k exekuci dojít. V praxi bývá situace jednodušší, pokud se jedná o výkon rozhodčích nálezů, ne v rozhodnutí soudních. Právě tato skutečnost někdy vede k upřednostnění arbitráže před soudním řízením. Dohodou smluvních strany nelze změnit věcnou příslušnost soudu. Současně platí zákaz volby použití procesněprávních předpisů a to proto, že vyplývá ze zvolené pravomoci soudu. [11]

1.19 Vyvratitelné zákonné domněnky

V této podkapitole budou vysvětleny vyvratitelné zákonné domněnky ve vztahu k účelu smlouvy a domněnka omezeného rozsahu užití ideálního statku.

Vyvratitelné zákonné domněnky ve vztahu k účelu smlouvy

Nedostatek dohody o způsobu využití licencovaného předmětu a o rozsahu jeho užití je nahrazen vyvratitelnou legální domněnkou poskytnutí licence k takovým způsobům užití a v rozsahu, jak je to nutné pro dosažení účelu smlouvy. Licenční smlouva má hospodářský, resp. kulturní účel, ke kterému byla licence poskytnuta a který bývá doplněn účelem sociálním. Ve všech těchto případech je velmi důležitý účel smlouvy, jehož dosažení sledují obě strany tím, že mezi sebou svobodně uzavřely licenční smlouvu. Účel, o který obě smluvní strany usilují, je nutný chápat ve smyslu hospodářském, kulturním a sociálním a podle povahy a druhu ideálního statku tak, aby to, co smluvní strany uzavřením licenční smlouvy zamýšlely, bylo dosaženo.

Od účelu smlouvy musíme odlišit smysl práva jako takového. Tedy smysl práva vůbec, který bývá hlubší než hospodářský, kulturní či jiný účel. Účel smlouvy nemusí být v každé

licenční smlouvě sjednán a to proto, že se nejedná o obsahovou náležitost licenční smlouvy. Stačí, že z ní účel vyplývá a lze-li účel vyjedit správnou interpretací smlouvy.

Platí zde obecná soukromoprávní výkladová pravidla. Předpisy práva duševního vlastnictví nemají zvláštní výkladová pravidla týkající se výkladu projevů vůle. V obchodním právu ale platí zvláštní výkladová pravidla, která mají přednost před obecnými výkladovými pravidly soukromoprávními. [11]

Vyvratitelná zákonná domněnka omezeného rozsahu užití ideálního statku

Zákon upravuje i takovou situaci, kdy smlouva neobsahuje ujednání o způsobu a rozsahu užití a tyto údaje nevyplývají ani z účelu licenční smlouvy. V tomto případě platí vyvratitelná legální domněnka omezeného rozsahu užití. Domněnka je konstruována ve prospěch poskytovatele licence. Vychází se z předpokladu, že nabyvatel bývá odborníkem ve svém oboru a ví, co a jak chce. V opačném případě platí výhoda pro poskytovatele. Právě v tomto opačném případě platí územní omezení licence, pouze pro Českou republiku, dále pak časové omezení na dobu obvyklou, nejvýše ale na dobu 1 roku a také množstevní omezení na množství obvyklé. Obvyklost se vztahuje na druh licencovaného předmětu a také na způsob jeho užití. Odměna za poskytování licence je také označována jako obvyklá.

Stát klade důraz na pojmy: účel a obvyklost. Výklad těchto právních pojmů předpokládá znalost svobodné vůle obou smluvních strany, ale i znalost hospodářských, kulturních a sociálních poměrů, které zákon obecně zohledňuje. [11]

2 ZÁKLADNÍ DĚLENÍ LICENČNÍCH SMLUV A JEJICH DRUHY

Licenční smlouvy nabývají různého druhu a zde si uvedeme licence nejznámější.

2.1 Dle subjektů licenční smlouvy

Aktivní a pasivní licence

V České republice se během druhé poloviny minulého století začalo používat základní dělení licencí a licenčních mluv, a to na aktivní a pasivní. Toto výjimečné rozlišování vyjadřuje v ekonomické praxi otázku, zda je z licence poskytován příjem nebo výdaj, a to vždy ve vztahu k zahraničí. **Aktivní licence** je z poskytované licence a jedná se o příjem, **pasivní licence** je ze získané licence a jedná se o výdaj. Nejedná se však ani o vývoz, ani o dovoz, protože se nejedná o pohyb zboží ani nehmotného statku přes hranice, ale o poskytnutí práva pro určité území.

Aktivní licence má vždy českého poskytovatele a nabyvatel má sídlo v zahraničí. Aktivní licence se někdy označuje i jako licencí exportní. Pasivní licence má tuzemského nabyvatele a poskytovatel licence sídlí v zahraničí. Bývá označována jako licence importní. [4]

Tabulka 2: Poskytnuté aktivní licence na patenty a užité vzory, výše licenčních poplatků

	Počet licencí					Licenční poplatky (mil. Kč)				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Česká republika	599,0	748,0	752,0	604,0	547,0	1744,5	1674,6	2535,0	2944,8	3529,8
v tom kraje:										
Hl. m. Praha	187,0	278,0	193,0	200,0	211,0	1614,5	1560,3	2140,7	2535,7	3111,9
Středočeský	115,0	131,0	147,0	23,0	34,0	10,9	17,1	15,2	60,0	61,8
Jihočeský	10,0	12,0	15,0	13,0	11,0	0,2	0,6	0,0	0,8	0,8
Plzeňský	7,0	8,0	32,0	16,0	36,0	1,3	0,2	250,0	234,0	182,2
Karlovarský	2,0	2,0	2,0	1,0	1,0	17,5	0,1	0,1	0,1	0,0
Ústecký	6,0	11,0	9,0	8,0	6,0	0,8	2,7	1,1	1,0	0,4
Liberecký	2,0	21,0	41,0	58,0	62,0	2,0	12,2	10,3	24,7	27,0
Královehradecký	41,0	42,0	31,0	6,0	14,0	64,8	65,2	69,7	1,9	87,1
Pardubický	19,0	22,0	27,0	13,0	17,0	17,5	8,9	22,5	10,1	7,0
Vysočina	137,0	146,0	150,0	154,0	8,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jihomoravský	28,0	2,0	39,0	44,0	63,0	1,0	2,4	22,2	21,7	21,5
Olomoucký	10,0	11,0	11,0	8,0	6,0	0,3	0,1	0,2	3,0	0,4
Zlínský	2,0	5,0	4,0	10,0	14,0	0,0	0,1	-	0,0	20,2
Moravskoslezský	33,0	34,0	51,0	50,0	64,0	13,8	4,8	3,0	51,8	9,4

Zdroj: vlastní zpracování dle [21]

V České republice bylo v roce 2015 celkem 128 poskytovatelů licencí na patenty a užitné vzory. V tabulce č. 2 lze vidět, že jediným krajem v České republice, který byl v posledních pěti letech bez nových aktivních licencí je Karlovarský kraj. Nejvíce aktivních licencí bylo evidováno v roce 2015 v Hlavním městě Praze, zde bylo směřováno 88 % všech licenčních poplatků. Průměrný licenční poplatek za jeden patent v České republice představuje 12,2 mil. Kč. [21]

2.2 Dle předmětu licence

Licence na ochranu známku (známková licence)

Známková licence bývala udělována současně s licencí patentovou a licencí na know-how. V současnosti tomu tak již není. Licence na ochrannou známku může vést ke klamání spotřebitelů o tom, kdo je opravdovým výrobcem výrobků, které ochranné známky nesou. Známková licence obvykle není výlučná, protože jinak by poskytovatel licence ztratil možnost využití její popularity. Poskytovatel licence obvykle vyváží své výrobky s ochrannou známkou do země nabyvatele a poskytuje známkovou licenci jen do zemí, do kterých hodlá své výrobky v budoucnu dovážet. Úplata za známkovou licenci by se měla sjednávat odděleně od úplaty za patentové licence. [5]

Licence na know-how (know-how licence)

Předpoklad pro poskytování licence je existence absolutního práva poskytovatele. V praxi se termínem licence označuje i smlouva, díky které dochází k předání know-how, tedy nehmotného statku bez absolutní ochrany. Jelikož poskytovatel svolení k užití know-how na základě absolutního práva nedává a ani dát nemůže, je takováto smlouva označována jako smlouva na know-how nebo nepravá licenční smlouva.

Pro rozlišení licenční smlouvy pravé a nepravé je důležitá povaha nehmotného statku, resp. jeho ochrany. Je důležité, že know-how je chráněno v rámci ochrany proti nekalé soutěži (proti věrnému napodobení nebo porušení obchodního tajemství). O svolení k užití se tedy jedná také, včetně vymezení rozsahu a způsobu.

Licence na know-how se většinou sjednává odděleně od pravé licence. Doba trvání smlouvy je obvykle kratší, cena nižší a obsah povinností obou stran je specifický. Nabyvatel licence je ve smlouvě zavázán (hrozbou vysoké pokuty, ztráty výhody), že know-how neposkytne třetí osobě, nezveřejní, užije pouze k účelu naplnění smlouvy a sám se postaráo další ochranu a utajení. Ve smlouvách, kde předmětem je právo využívat know-how, dáváme přednost výlučně licenci. Velmi důležité je věnovat pozornost

způsobu předání know-how. Nabyvatel by mohl po zjištění obsahu jednání ukončit ještě před uzavřením smlouvy a bez postihu know-how využívat, pokud ovšem není podepsána smlouva o utajení. Avšak nabyvatel určité informace potřebuje, a to proto, aby si mohl udělat představu o hodnotě, povaze, ale i využitelnosti know-how. Nabyvatel si musí ujasnit řadu ekonomických otázek (náklady na další vývoj, strojní zařízení, suroviny, zaškolení pracovníků), ale i právních. Jde o to, zda know-how nezasahuje do práv třetích osob. Pro rozhodování o těchto otázkách si nabyvatel s poskytovatelem sjednává nejdříve opční smlouvu, ve které je zavázán, že know-how neprozradí, ani nevyužije, pokud se po seznámení s ní rozhodne licenční smlouvu neuzavírat. [5]

Sdružená licence

Termínem sdružená licence rozumíme smlouvu, ve které je poskytováno svolení k užití několika nehmotných statků či průmyslových práv najednou. Pokud spolu nehmotné statky přímo nesouvisejí a v jednom smluvním dokumentu byly spojeny různé licenční vztahy, je odpovědnost stran pro každý statek stanovena samostatně. Pokud se vzájemně doplňují, je těžké určit, která práva byla porušena.

Udělením sdružené licence může být porušeno kartelové právo, pokud je souhrn patentů vnucován nabyvateli licence proti jeho vůli. Aby se obě strany vyhnuly kolizi, doporučuje se, aby nabyvatel licence prohlásil, že si mohl vybrat jednotlivé licence a aby byl povinen platit částku odpovídající skutečně využívaným licencím. [5]

Licenční smlouva čistá a smíšená

U čisté licenční smlouvy se řeší pouze otázky, které se týkají využití nehmotného statku. Někdy může být obsahem smlouvy i tzv. technická pomoc, kam můžeme zařadit vyslání odborníků poskytovatele do firmy nabyvatele kvůli předání zkušeností. Nabyvatel licence často posílá své zaměstnance k poskytovateli licence kvůli zaškolení. V některých případech poskytovatel dodává i zvláštní surovin, které jsou potřebné k výrobě podle dané receptury. Toto však přesahuje rámec čisté licence a jedná s vlastně o spojení několika smluvních typů v jeden dokument, a to smíšenou smlouvu. Ve smíšené smlouvě je třeba rozlišit odpovědnost za vady, za prodlení a další. Je také důležité odlišovat od smlouvy smíšené tzv. smíšenou sdruženou licenční smlouvu. Předmětem této smíšené sdružené licenční smlouvy jsou pouze nehmotné statky, ale různých druhů – patent, ochranná známka. [5]

Licence na přihlášku nehmotného statku k ochraně

Tento typ licence je v praxi velmi častý a to proto, že průzkum přihlášky trvá na patentovém úřadu dlouho. Někdy je poskytnuta licence na vynález, který ještě ani není přihlášen k ochraně. Z právního hlediska se nejedná o smlouvu licenční, ale o smlouvu nepojmenovanou, jako je tomu u smlouvy, jejímž předmětem je právo k využití know-how. Jedná se zde o riskantnější jednání, kdy ochrana nemusí být udělena či může být vydána na jiné řešení, než které bylo sjednáno ve smlouvě či v přihlášce. Smluvní strany si musí připravit smluvní podmínky jako je změna ceny, utajení či rozvázání smlouvy. Nechtějí-li smluvní strany pokračovat ve smluvním vztahu, mohou si ve smlouvě sjednat zamítnutí přihlášky jako podmínku rozvazovací nebo pro výpověď smlouvy. Smlouva k ochraně může mít povahu smlouvy o budoucí smlouvě, kdy by v případě udělení ochrany vznikla stranám povinnost uzavřít licenční smlouvu. [5]

Sublicence

V případě sublicence nabyvatel poskytuje další osobě právo na využití nehmotného statku. Tato osoba se označuje jako nabyvatel sublicence. Nabyvatel licence, tj. osoba, která poskytuje sublicenci, si právo na využití nehmotného statku nechává a pouze rozšiřuje okruh uživatelů statku. V některých případech trvají poskytovatelé licence na tom, že sublicence se nesmí poskytnout bez jejich souhlasu. Nesouhlas však nemůže být projevem bezdůvodně. Dále požadují, aby podmínky, za kterých byla sublicence udělena, nebyly méně výhodné. [5]

2.3 Dle rozsahu práv, která jsou předmětem licence

Výlučná a nevýlučná licence

V případě výlučné licence je oprávněn pouze nabyvatel licence a poskytovatel se ve vztahu k němu zavazuje, že daný nehmotný statek neposkytne nikomu jinému a že ho sám nebude využívat. Absolutní právo poskytovateli samozřejmě zůstává, ale nabyvatel má monopolní postavení, které je obdobné tomu, jako kdyby sám byl majitelem. Nabyvateli licence vzniká relativní právo na využití nehmotného statku ve vztahu k poskytovateli, nikoli ale k třetím osobám. Výlučná licence se musí vztáhnout k určitému území a způsobu využití. V některých zemích je výlučná licence neplatná, protože omezuje soutěž ostatních konkurenčních firem. Udělení výlučné licence různým nabyvatelům lze napadnout jako zakázané rozdělování trhu. Licence, ve které je poskytovatel zavázán

poskytovat právo pouze nabyvateli a sám má právo na daném území nehmotný statek využívat se nazývá jedinečná licence nebo licence jediná.

Z nevýlučné licence (tzv. jednoduchá licence) vzniká nabyvateli právo na užití, ale poskytovatel může na daném území nehmotný statek využívat a poskytovat licenci dalším osobám. Nabyvatel může poskytovatele omezit v rozsahu dalších licencí a to proto, aby nebyl přílišnou konkurencí oslaben a neztratil své výhody. Nabyvatel licence často požaduje i tzv. doložku nejvyšších výhod k dalším nabyvatelům. I nevýlučná licence se musí vztahovat k určitému území a způsobu užití a je možné ji kombinovat s výlučnou licenci. [5]

2.4 Zvláštní typy licencí

Nucená a zákonná licence

Pokud nedošlo k uzavření licenční smlouvy, může soud i patentový úřad udělit nucenou licenci, a to v případě, kdy majitel patentu svůj vynález nevyužívá bez řádných důvodů. Nejdříve může být nucená licence udělena po uplynutí karenční lhůty, která je 3 roky od udělení patentu nebo 4 roky od přihlášky. Nabyvatel licence je povinen se s majitelem práva finančně vyrovnat. U zákonné licence je právo na užití nehmotného statku dáno uživateli ze zákona, aniž by majitel dal svolení. U zákonné licence jsou určité výjimky a mohou být bezplatné (užití díla pro osobní spotřebu) nebo úplatné (televizní licence). [5]

Mlčky poskytnutá licence

Tato licence je možná na základě tzv. tacitního jednání (ten kdo mlčí, ten souhlasí) a to v situacích, kdy se předpokládá svolení poskytovatele licence nebo jeho nesouhlas, popř. na základě konkludentního jednání, kdy poskytovatel projevuje vůli udělit licenci bez udělení výslovného prohlášení. V obou případech jde o vztah ke způsobu užití. Výslovně je poskytnuta licence na výrobu a mlčky se předpokládá i prodej vyrobených výrobků. [5]

2.5 Další příklady licenčních smluv

Nabídka licence

Nabídka licence je považována za zvláštní případ. V České republice je upravena pouze u vynálezů, kdy majitel patentu prohlásí, že poskytne licenci komukoliv a ten, kdo ji písemně přijme, tomu je licence udělena. Musí však poskytovateli zaplatit úplatu. Poskytovatel pak platí poloviční správní poplatky. Nabídka je založena na principu veřejného příslibu a licence je udělena po celou dobu platnosti patentu. [5]

Licenční smlouva individuální

Tento typ licenčních smluv bývá sjednáván tak, že na jedné straně, obvykle straně nabyvatelské stojí jedna osoba. Jako příklad můžeme uvést licenční smlouvu mezi kolektivním správcem autorských práv k hudebním dílům na straně jedné, a pořadatelem plesu na straně druhé. [11]

Licenční smlouva kolektivní

Kolektivní licenční smlouvy vznikají při kolektivní správě práv. Tento typ smluv bývá uzavírán mezi kolektivním správcem práv a právnickou osobou, které sdružují uživatele. Na straně nabyvatelské se jedná zejména o právnickou osobu v právní formě zájmového sdružení právnických osob či o spolek nebo družstvo. Kolektivnost vyplývá z četnosti dotčených osob. [11]

Licenční smlouva hromadná

Licenční smlouvy hromadné také souvisí s kolektivní správou práv. Hromadnost je zde dána hromadností předmětů, které se mohou licenčně využít. Kolektivní i hromadné licenční smlouvy se navzájem podporují společně sledovaným účelem, kterým je zjednodušení mezilidských majetkových vztahu při nakládání s ideálními statky. [11]

Vzájemná bezplatná licence

Vzájemná bezplatná licence vzniká pouze tehdy, když za licenci není dáno poskytovateli licence peněžní plnění či jiné majetkové protiplnění, ale také licence. Obě strany jsou tak současně v pozici poskytovatele a nabyvatele licence. Tato křížová licence se využívá jako určité narovnání mezi stranami a je nutné posoudit technickou i ekonomickou ekvivalenci u obou licencí. [11]

3 NÁVRH POSTUPU PŘI UZAVÍRÁNÍ LICENČNÍ SMLOUVY

V následující kapitole je navržen postup při prodeji licence a uzavírání aktivní licenční smlouvy, dále postup při koupit a uzavírání pasivní licenční smlouvy. Na závěr jsem se zaměřila na nejčastější problémy při uzavírání licenčních smluv.

3.1 Postup při prodeji licence a uzavírání aktivní licenční smlouvy

V rámci prodeje licence a uzavírání aktivní licence postupujeme následovně:

- 1) Výběr a soustředování nabídkových licenčních námětů a doplňování informací, které byly získané při průzkumu trhu.
- 2) Následuje příprava nabídkového řízení a akvizičních materiálů, dále pak propagace licenčního tématu na veletrzích, výstavách, ale i při osobních jednáních.
- 3) Uzavření licenční smlouvy mezi vlastníkem licenčního námětu a odbornou firmou.
- 4) Projednání licenční nabídky či návrhu licenční smlouvy, kde se vysvětlí všechny technické, komerční a právní aspekty, aby byly zajištěny zájmy české strany. Česká strana navrhne cenu licence, cenové kalkulace a platební podmínky, které musí být odsouhlaseny vybranou odbornou firmou. Cílem je stanovení optimální ceny licence i platební podmínky, a také určit nejvhodnější formu finanční úhrady za poskytnutá licenční práva. Forma finanční úhrady může mít formu:
 - **pevné paušální částky**, která může být stanovena pro určitý maximální objem licenční výroby, či nezávisle na skutečně dosaženém objemu a lze ji splatit najednou nebo v několika splátkách. Výhodou je oboustranná znalost paušální částky předem. Za nevýhodu považujeme skutečnost, že paušální částka přináší oběma smluvním stranám největší nejistotu a riziko mýlky ve stanovení objektivně správné a optimální ceny licence. V mezinárodní licenční praxi se s úhradou ceny licence paušální částkou setkává jen velmi málo, a to spíše v případech, kdy předmětem smlouvy je pouze předání know-how, technická pomoc, zlepšení předmětu smlouvy. Výjimkou může být případ, kdy okolnosti, či obchodně-politické praktiky brání využití běžných licenčních

poplatků. Právní předpisy zejména rozvojových zemí stanovují maximálně přípustnou sazbu licenčních poplatků či dokonce zdaňování licenčních poplatků vyšší sazbou.

- **Před platby**, tedy vstupního poplatku, která se využívá v kombinaci s běžnými licenčními poplatky. Před platba je součástí celkové očekávané úhrady za poskytnutí, či získání licence za dobu jejího trvání. Tato forma plní dvě základní funkce:
 - vyjadřuje náklady na pořízení a předání technické dokumentace a jejich přednostní úhradu,
 - je zárukou pro poskytovatele licence, že nabyvatel vynaloží určité úsilí, aby zaplacená před platba byla co nejdříve amortizována výrobou a prodejem licenčních výrobků.
- Probíhá-li předávání utajovaného know-how, probíhá placení ve třech druzích splátek:
 - *Akontace*, která se pohybuje mezi 5–25 %, a které slouží ke krytí nákladů poskytovatele,
 - Největší část představuje *splátka proti předání smluvní dokumentace* 50–75 %,
 - Zbytek představuje tzv. *zádržné*, které je ve výši 10–20 % a platí se později, až po splnění záruk či po uplynutí určité doby.
- **Běžné licenční poplatky**, které jsou nejvyužívanější formou. Jde o vyplácení podílu poskytovatele na zisku nabyvatele, a to z licenční výroby. Nejčastěji se stanovují procentní sazbu z čisté prodejní ceny vyrobeného nebo prodaného licenčního výrobku. Jde o cenu účtovanou nabyvatelem licence sníženou o položky definované ve smlouvě, např. cena obalu, dopravné, pojistné, daně a různé slevy. Licenční poplatky představují hlavní zdroj příjmu poskytovatele, a proto je velmi důležitý správný odhad jejich optimální výše. Pro správné stanovení výše běžných licenčních poplatků bereme v úvahu:
 - charakter licence,
 - stupeň zralosti licenčního výrobku či technologie,

- platnost licenční smlouvy,
 - kvalita patentové a známkové ochrany,
 - ziskovost daného odvětví,
 - výše před platby,
 - velikost trhu a nabyvatelovo postavení na něm.
- **Minimální licenční poplatky**, které ukládají nabyvateli licence povinnosti uhradit předem stanovenou částku i v případě, kdy objem licenční výroby nedosahuje odpovídající výše. Poskytovatel licence má určitou záruku, že obdrží alespoň část očekávaného licenčního výnosu. V případě, že objem licenční výroby překročí dohodnuté minimum, platí nabyvatel poskytovateli pouze běžné licenční poplatky. Odhad minimálních licenčních poplatků je velmi složitý, a proto bývají uplatněny ve smlouvách, ve kterých je nabyvateli poskytnuto výlučné právo využívání předmětu licence. V případě, že nabyvatel neplatí minimální poplatky, poskytovatel může změnit výlučnost licenci, nebo od smlouvy úplně odstoupit.
 - **Opční poplatek**, se poskytuje na výrobky či technologie, které ještě nebyly ověřeny, nebo u kterých nelze předvídat reakci trhu. Opční poplatky jsou sjednávány s potenciálními zájemci jako tzv. předstupeň opční smlouvy. Zájemce tak získá informace a čas, aby se mohl rozhodnout, zda licenční smlouvy uzavře, či nikoli. Dále získává jistotu, že získá licenční práva, pokud se tak ve stanovené lhůtě rozhodně. Výše opčního poplatku závisí na očekávané komerční úspěšnosti licenčního výrobku, na rozsahu území a také na rozhodujících podmínkách budoucí licenční smlouvy. Tento poplatek se platí ve většině případů předem, a v případě, kdy je opční lhůta delší, mohou se obě smluvní strany dohodnout na splátkách. Opční poplatek lze započíst na licenční poplatky, splatné na základě budoucí licenční smlouvy.

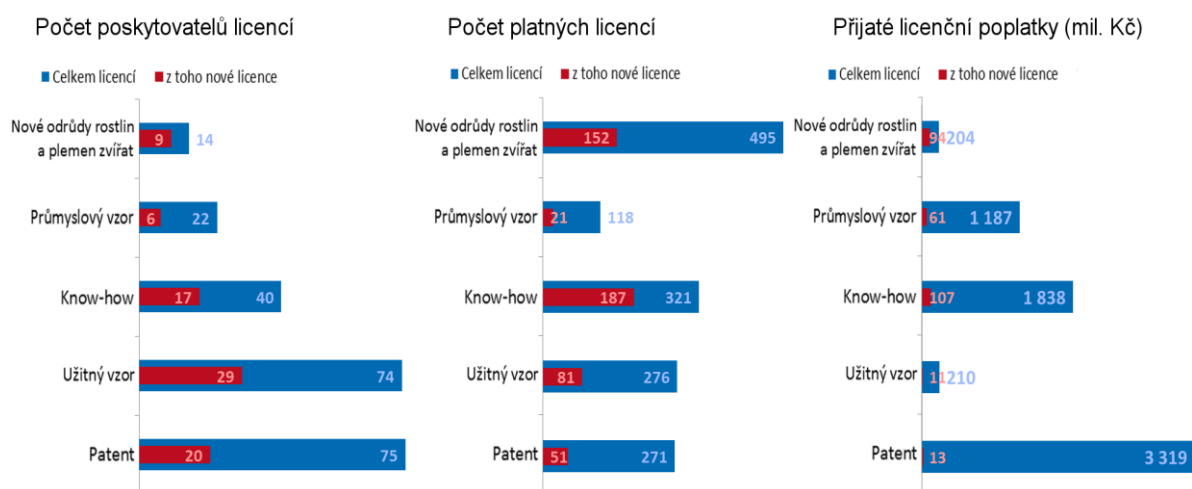
5) Prověření bonity a finančních poměrů nabyvatele licenci, a to prostřednictvím banky pomocí bankovních či kancelářských informací. Český poskytovatel by měl v licenční smlouvě požadovat otevření neodvolatelného akreditivu, který vystaví známá zahraniční banka, s podmínkami otevření a dílčích splátek dle

ustanovení licenční smlouvy. V současné době se poplatky za otevření akreditivu pohybují okolo 2 % z příslušné částky platby.

- 6) Česká strana, tedy poskytovatel licence předá technickou a další smluvní dokumentaci ve sjednaném termínu, poskytne technickou pomoc a zajišťuje smluvní ochranu patentů či známkovou ochranu. [4]

3.1.1 Analýza poskytnutých licencí dle předmětu licenční smlouvy

Z obrázku č. 3 je patrné, že za rok 2015 bylo v rámci celorepublikového šetření zjištěno nejvíce platných poskytnutých licencí, a to konkrétně 495 na nové odrůdy rostlin a plemen zvířat, a to i přesto, že se zde nachází nejméně poskytovatelů a na jednoho poskytovatele připadá více než 35 licencí. V oblasti finančních ukazatelů převažují finanční poplatky za patenty. Nejvyšší přijaté poplatky za licenci připadají na průmyslové vzory a know-how. Výraznými hodnotami zasahuje Ústav organické chemie a biochemie AV ČR, kdy přijaté licenční poplatky za patenty byly ve výši 2 980 mil. Kč za rok 2015. Tato hodnota představuje 90 % všech sledovaných licenčních poplatků za licence v rámci tohoto šetření. [21]



Obrázek 3: Poskytnuté licence dle předmětu licenční smlouvy 2015

Zdroj: [18]

3.2 Postup při koupi licence a při uzavírání pasivní licenční smlouvy

- 1) Prvním krokem je **stanovení, projednávání a schválení licenčního záměru nákupu licence**. Pokračujeme ekonomickou přípravou, pro kterou je důležité vypracování a následné schválení předběžného ekonomického rozboru výhodnosti nákupu licence a také zavedení licenční výroby, možnost prodeje licenčního výrobku do vybraných území, i v ČR. Potřebujeme si také ujasnit cíl, který

nákupem licence sledujeme. Dále také zaslání poptávky předpokládaným poskytovatelům. Rozsah poptávky se může týkat:

- **patentové licence**, tedy práv na využívání patentu. Nabyvatel si zakoupením práv získá možnost vyrábět patentově chráněný výrobek a také právo ho vyvážet do zemí, které spadají pod jeho platnou patentovou ochranu. Nakupuje-li nabyvatel tzv. čistou patentovou licenci, což je licence bez dalších technologických a technických poznatků, měl by mít jistotu, že bude schopen vyrábět licenční výrobek bez pomoci zahraničního poskytovatele.
 - získání práv na využití patentů a smlouvou získaného a předaného **know-how**. Nabyvatel získává práva, která jsou uvedena v předchozím bodě a také výrobní znalosti včetně utajovaných, která souvisejí s výrobou licenčního výrobku. Tento typ označujeme jako pasivní licenci, která dává nabyvateli možnost využít a získat nejnovější poznatky a patří k nejrozšířenějším druhům pasivních licenčních smluv.
 - získání práv na použití **ochranné známky, či chráněného vzoru**. Tento typ je méně rozšířený a využívá se zejména u smluv formulačních, kde bývá použití ochranné známky spojeno s dovozem určité substance, která se v Česku zpracovává anebo upravuje a na trhu se následně prodává pod cizí ochrannou známkou.
 - získání práv na použití smlouvou předaného **výrobního know-how**. Zde mluvíme o licenci na know-how, kdy nabyvatel získává výrobní zkušenosti a znalosti v plném rozsahu, a to proto, aby byl schopen vyrábět licenční výrobek sám.
 - kombinace třetího bodu s některou z výše uvedených možností. Právě kombinací využití ochranné známky s využitím patentů a získáním know-how se setkáváme ve všech průmyslových odvětvích.
- 2) Důležité je také rozhodnutí o tom, **zda využít pomoci odborné firmy** při zajištění nákupu licence a také pomoc při projednávání a uzavírání pasivní licenční smlouvy se zahraničním poskytovatelem licence. Při kladném rozhodnutí uzavření např. obstaratelské smlouvy.

3) Důležitým krokem je samotný **výběr smluvního partnera**, tedy zahraničního poskytovatele licence. V rámci výběru licenčního partnera je důležité zvážit hlavní dvě kritéria, a to:

- **Technické kritérium**, které má zásadní význam pro celou transakci. Je důležité posoudit technickou úroveň výrobku, který se má v rámci licence vyrábět, dále pak technologický postup výroby, jeho využití ve výrobních zařízeních, použitelnost současného vybavení, potřeba dalších investic, náročnost, dovoz strojů a zařízení, dovoz komponentů či surovin, energetická náročnost a mnoho dalších ukazatelů. Je důležité brát v úvahu i prodejnost licenčního výrobku, a to jak na tuzemském, tak i zahraničním trhu.
- **Obchodní kritéria**, která jsou stejně důležitá jako kritéria technická. Posouzení obchodních kritérií záleží zejména na zájemci o koupi licence. V případě nákupu licence je důležité:
 - znát majetkové poměry zahraničního partnera, a to proto, aby bylo omezeno riziko neplnění smlouvy. Tyto informace lze zjistit z banky.
 - dále je podstatné to, aby licenční smlouva měla taková ustanovení, která budou dostatečně chránit zájmy českého nabyvatele licence, a to především v oblasti dosažení co nejvýhodnější ceny a platebních podmínek.
 - je doporučeno si vyžádat dostatečný počet konkurenčních nabídek zahraničních dodavatelů, kteří nabízejí požadovanou licenci, protože porovnáním vícero nabídek lze odvodit průměrnou cenu, kterou lze uplatnit při cenovém jednání. Můžeme se setkat i s případem, kdy nelze žádat konkurenční nabídku a výběr partnera je jednoznačný. Tento případ může nastat tehdy, je-li potenciální poskytovatel monopolním výrobcem licenčního výrobku, či jediným vlastníkem utajovaného technologického postupu, a proto nelze licenci získat jinak.
 - doporučuje se také smluvně přijímat a poskytovat platby předem pouze v nevyhnutelných případech, a to maximálně do výše 20 %.

Cena za licenci patří mezi jedno z nejdůležitějších kritérií pro výběr partnera, ale stejně důležité je také vyjednání co nejvýhodnějších platebních podmínek a způsob placení licenčních poplatků. Proto platí, že nejnižší cena nemusí být nejvýhodnější.

- za pomocné kritérium můžeme označit zkušenost zahraničního partnera v oblasti prodeje licencí, a to proto, že dává lepší předpoklady pro plnění budoucí smlouvy.

- 4) Předposledním krokem je **vyhodnocení získaných nabídek** a také vyjasnění si doplňujících otázek a požadavků. V případě, že nabídky v zásadě vyhovují, musí se začít s přípravou návrhu licenční smlouvy. V praxi se setkáváme se dvěma alternativami. První alternativa vychází z toho, že si český zájemce vyžádá zaslání návrhu smlouvy od zahraničního partnera. Druhou možností je, že si vypracujeme návrh smlouvy sami, a odešleme ji zahraničnímu partnerovi. Za výhodnější považujeme spíše první alternativu, protože český zájemce je stranou smlouvu připomínající, což mu dává možnost volit taktiku dalšího postupu a jednání. V případě druhé alternativy může mít zahraniční partner odlišnou představu o závaznosti předloženého návrhu, což může komplikovat budoucí vyjednávací pozici. V současné době je první návrh licenční smlouvy zpravidla předkládán potenciálním poskytovatelem licence, stejně jako prodávajícím v mezinárodní kupní smlouvě. Poté bývají uskutečněna jednání, ze kterých vzejde poskytovatel licence a konečné znění licenční smlouvy, její podpis a nabytí její účinnosti.
- 5) Poledním krokem je pak samotné **vyhotovení, důkladné posouzení a projednání licenční smlouvy**, která po podpisu oběma smluvními stranami nabyde účinnosti, není-li její nabytí odloženo vázáním na splnění nějaké zákonné povinnosti v zemi poskytovatele či nabyvatele licence. V České republice vyžaduje uzavřená a platná licenční smlouvy k výkonu práv zápis do příslušného rejstříku vedeného Úřadem průmyslového vlastnictví. A právě zápisem do příslušného registru nabývá platná licenční smlouva své účinnosti a vykonatelnosti předmětu smlouvy. [4]

3.3 Nejčastější problémy při uzavírání licenčních smluv

Licenční obchody podléhají většímu počtu různých vlivů oproti obchodům zbožovým, kdy si zákazník kupuje zboží, které si sám může vybrat je snadné toto zboží specifikovat nebo konkretizovat. V případě licenčních obchodů je poněkud složitější specifikace

postoupených práv. Licenční smlouvy jsou ve většině případů smlouvy dlouhodobé, kdy v jejich průběhu dochází k technickému i komerčnímu vývoji, ke změnám v politických a ekonomických vztazích což má dopad na smluvní partnery a země jejich sídla. [5]

Je velmi důležité si uvědomit, že kvalitně a dobře projednaná, dohodnutá licenční smlouva může veškeré problémy a úskalí eliminovat či je i omezit na minimum. Přesto se můžeme při projednávání a realizaci licenčních smluv a při nákupu licence setkat s:

- nejednotným výkladem smluvních ustanovení, který může souviset s nepřesnou formulací, ale i s rozporův mezi jednotlivými ustanoveními,
- neúplná nebo nepřesná definice předmětu smlouvy, který patří mezi nejdůležitější ustanovení licenční smlouvy,
- neúplná specifikace technické dokumentace, která může vést k rozporům při předávání,
- při stanovení platebních podmínek, trvá poskytovatel licence na pevném datu, kdy bude zaplacená určitá splátka, díky čemuž vzniká nebezpečí, že nabyvatel bude muset zaplatit před tím, než bude mít k dispozici veškeré podklady k provedení platby,
- nedostatečný počet dnů na zaškolení v rámci technické pomoci, které je nutné poté rozšiřovat, což může vést k problémům,
- není domluven stav po skončení licenční smlouvy, tak může docházet k dohadům, zda lze pokračovat ve využívání nabytých práv,
- v případě, že se poskytovatel licence sloučí s jinou firmou, která může předčasně vypovědět smlouvu, a je tak nutné sjednat s novým majitelem finanční vyrovnání,
- prohlásí-li poskytovatel licence úpadek, jedná se o nejhorší možný případ, jelikož odškodnění závisí na rozhodnutí soudu. [4]

S těmito problémy se můžeme setkat během celého trvání licenční smlouvy. Často však tyto problémy bývají takového charakteru, že je lze řešit ke spokojenosti obou smluvních stran. Je také důležité zmínit, že dobře projednaná a dohodnutá smlouva může výše uvedené problémy eliminovat na minimum. Námaha a čas věnovaný přípravě licenční smlouvy se vrátí při její samotné realizaci. [5]

4 STANOVENÍ CENOVÉ POZICE

Chceme-li, aby došlo k určitému cenovému kompromisu mezi majitelem licence a zájemcem o danou licenci, měla by mít každá smluvní strana alespoň rámcově vymezenou svou cenovou pozici. Určení správné, a hlavně pro obě smluvní strany přijatelné ceny za licenci je velmi obtížné, ale zajímavé. A právě proto jsem se zaměřila na stanovení odhadu cenové pozice vlastníka licence a zájemce o licenci.

Příklad se zabývá patentovou licencí, kdy je držiteli licence slíbeno, že pokud vyrobí, použije nebo prodá výrobek či proces dle patentových nároků, nebude žalován majitelem. Výměnou za to se držitel licence zavazuje zaplatit majiteli odměnu. Patentová licence může být výhradní i nevýhradní. Náš příklad patří mezi výlučnou licence, kdy je držiteli licence zaručeno, že žádný jiný uživatel nepoužije patent na vymezeném území, tedy v České republice. Je tedy zaručena exkluzivita, která mohla být podnětem pro investici na využití tohoto patentu. [12]

Tabulka č. 3 zobrazuje celkový počet subjektů s platnou poskytnutou patentovou licencí jinému subjektu. Můžeme vidět, že se celkový počet poskytnutých licencí každým rokem nepatrně zvyšuje.

Tabulka 3: Počet subjektů s poskytnutou patentovou licencí jinému subjektu

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Celkem	40	40	51	56	69	71	66	75
<i>z toho s licencí poskytnutou ve sledovaném roce</i>	9	9	16	21	26	28	20	20
Podle počtu poskytnutých patentových licencí								
1	23	16	29	24	33	28	26	36
2-4	8	14	14	25	24	28	21	18
5 a více	9	10	8	7	12	15	19	21
Podle počtu poskytnutých různých patentů								
1	-	-	33	31	39	35	-	-
2-4	-	-	14	21	21	24	-	-
5 a více	-	-	6	6	11	14	-	-
Podle výše příjmu z poskytnutých patentových licencí								
bez příjmů	15	16	26	15	25	21	17	19
méně než 0,1 mil. Kč	5	7	6	10	15	15	17	21
0,1 – 0,99 mil. Kč	10	5	5	21	14	17	15	17
1 – 9,9 mil. Kč	7	10	10	6	9	11	11	13
10 mil. Kč a více	3	2	4	4	6	7	6	5
Podle typu poskytovatele patentových licencí								
Podnik celkem	26	26	33	22	28	34	36	42
Domácí	17	16	26	17	22	27	26	32
pod zahraniční kontrolou	9	10	7	5	6	7	10	10
Veřejná vysoká škola	5	4	7	11	12	13	11	11
Veřejná výzkumná instituce	9	10	11	11	11	11	11	12

celkem								
pracoviště Akademie věd ČR	9	9	8	6	7	6	6	7
ostatní VVI	-	1	3	5	4	5	5	5
Fyzická osoba podnikající	-	-	-	12	15	10	6	8
Ostatní	-	-	-	-	3	3	2	2

Zdroj: vlastní zpracování dle [17]

Tabulka č. 4 ukazuje na klíčové parametry licence, kde poskytovatel je jediným majitelem práv k CZ patentu č. 304727 o názvu „Způsob výroby vína se zachovanou přírodní antioxidační kapacitou a nízkým obsahem SO₂“.

Tabulka 4: Klíčové parametry licence

Datum	14.12.2016
Poskytovatel	Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Nabyvatel	HEALTHY and HAPPY s.r.o.
Předmět	Práva k užívání technologie, další vývoj a optimalizace průmyslového řešení technologie výroby
Licenční poplatky	1 % z ročních tržeb
Vstupní platba	80 000 Kč
Teritorium	území České republiky
Doba trvání	5 let

Zdroj: vlastní zpracování dle [14]

Pro oceňování je důležitá finanční hodnota nehmotného statku neboli částka, která je odrazem ekonomické užitečnosti, a kterou lze obdržet za poskytnutí práv k užití třetí osobě. Právě oceňovatelé mají určit hodnotu, nejlépe s přívlastkem „objektivní“ či „optimální“. Finanční hodnotu nehmotného statku musíme vnímat jako určitý kompromis požadavků vlastníka daného statku a zájemce.

4.1 Přístupy k ocenění nehmotného statku

K oceňování nehmotných statků můžeme přistoupit obecně třemi způsoby. Každý nahlíží na hodnotu statku z jiného úhlu a klade si tak i odlišné otázky. Tři základní principy ocenění jsou:

- **Srovnávací přístup**, který si klade otázku: Za kolik je možné na trhu koupit/prodat obdobný statek? Tento přístup je založen na principu rovnováhy, tedy myšlenky, že konkurenční trhy vyvářejí rovnovážné ceny nehmotných aktiv a zájemce tuto cenu přebírá z trhu.

- **Nákladový přístup** je založen na myšlence, že zájemce není ochoten za dané aktivum zaplatit více, než by zaplatil v ekonomických nákladech za vytvoření nemotného aktiva s podobnou užitečností. Zde se můžeme ptát – Kolik prostředků majitel vynaloží v souvislosti s nemotným aktivem?
- **Výnosový přístup** je založen na principu ekonomického očekávání. Jde tedy o to, že zájemce není ochoten za dané aktivum zaplatit více, než je současná hodnota očekávaných příjmů z využití nemotného aktiva na úrovni srovnatelného statku. Otázkou zde pak může být – Kolik čistých příjmů přinese uživateli nemotný statek?

Každý z těchto základních přístupů má své přednosti, ale i svá rizika užití v odlišných podnětech pro ocenění. Ocenění pro účely poskytnutí práv k užívání statku na základě licence lze využít všechny tři oceňovací principy. [6]

4.2 Odhad cenové pozice nájemce licence

Chceme-li formulovat minimální cenové pozice vlastníka, můžeme vyjít z výše uvedených oceňovacích přístupů a ptát se na následující otázky:

- Kolik finančních prostředků stálo vytvoření vynálezu? (náklady vytvoření)
- Kolik finančních prostředků by stálo udržování patentu po dobu jeho využitelnosti? (očekávané náklady)
- Za kolik lze pořídit podobný vynález? (srovnatelné ceny)

Pro zjednodušení předpokládáme, že Univerzita Tomáše Barti ve Zlíně nabízí licenci těsně po podání přihlášky k patentu. Tvůrce vynálezu je tedy v situaci, kdy vynaložil finanční prostředky na vytvoření a očekává vynaložení průběžných finančních prostředků na právní ochranu vynálezu. [4]

4.2.1 Náklady vytvoření

Prvotní úvaha, kterou musí majitel nemotného statku provést ohledně odhadu minimální cenové hranice, se týká vynaložených prostředků na vytvoření nemotného statku. Majitel by měl požadovat uhrazení vložení svých prostředků. Tyto prostředky jsou tvořeny zejména nákladovými položkami, mezi které patří mzdové náklady, prostředky k práci, externí služby, patentové rešerše, náklady průmyslově-právní ochrany a další. Za účelem odhadu nemusíme pracovat s přesnými hodnotami nákladových položek. Vhodné

je ale mít alespoň účetní nebo jinou evidenci, která umožní odhad intervalu vynaložených finančních prostředků. [4]

V našem případě je potřeba pomoci si odhadem, protože odhadovat průměrné náklady firmy je nemožné, záleží na vícero faktorech. Budeme tedy předpokládat, že tvůrce patentu, tedy Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně dosud vynaložila na mzdy, zařízení, řešerše a další náklady průmyslově-právní ochrany celkem **200 tis. Kč**.

4.2.2 Očekávané náklady

V případě řešení minimální cenové pozice se můžeme při sledování nákladů přeorientovat z pohledu historie na pohled budoucnosti. Lze to vyjádřit otázkou „Kolik mě nehmotný statek bude v budoucnosti stát prostředků, pokud budu jako majitel udržovat patent v platnosti?“ Mezi obecně sledované nákladové položky patří:

- Náklady průmyslově-právní ochrany, zde se můžeme ptát na otázky „Jaká je předpokládaná životnost patentu? Jedná se o národní nebo nadnárodní patent? Kolik stojí roční udržování v platnost?“
- Externí služby, mezi které patří právní poradenství v případě porušení práv z patentu, sledování konkurenční činnosti apod. [4]

Očekávané průměrné náklady patentové ochrany podává tabulka č. 5. Náklady jsou rozděleny na náklady spojené s právními službami, náklady spojené s přípravou, přihláškou a udělením patentu a také náklady na udržování patentu v platnosti ode dne podání přihlášky. Další ekonomické využití patentu se nepředpokládá.

Tabulka 5: Náklady patentové ochrany

Nákladová položka	Kč
Právní služby (kategorie způsob výroby/přípravy)	57 120
Příprava, podání přihlášky, validace patentu	10 200
Udržovací poplatky ode dne podání přihlášky (21.2.2013)	12 000
Celkem	79 320

Zdroj: vlastní zpracování dle [20], [24]

4.2.3 Srovnatelné ceny

V případě srovnatelných cen vlastní využívá informace, o již uskutečněných licencích s podobnými předměty. Můžeme vyjít ze tří informačních zdrojů:

- Interní transakce vlastníka, které patří mezi nejvhodnější informační zdroje. Jde o licenční a podobné smlouvy realizované vlastníkem. Tyto smlouvy obsahují cenové podmínky, které byly sjednány k obdobným vynálezům a mohou být dobrým základem pro cenová jednání.
- Externí transakce, bývají často nákladným zdrojem, protože obsah licenčních smluv nebývá veřejně publikován.
- Průměrná data o licenčních poplatcích jsou spíše nepřesná, ale určitý rámec mohou poskytnout. Ukázkou průměrných licenčních můžeme vidět v tabulce č. 6. [4]

Tabulka 6: Četnost výše licenčních poplatků ve vybraných oborech

Průmysl \ Interval licenčních poplatků	0-2%	2-5%	5-10%	10-15%	15-20%	20-25%	>25%
Letecký	50,0%	50,0%					
Automobilový	52,5%	45,0%	2,5%				
Chemický	16,5%	58,1%	24,3%	0,8%	0,4%		
Počítače	62,5%	31,3%	6,3%				
Elektronika	50,0%	25,0%	25,0%				
Potraviny/Spotřební	100,0%						
Výrobní	45,0%	28,6%	12,1%	14,3%			
Vláda	25,0%	25,0%	50,0%				
Zdravotnictví	3,3%	51,7%	45,0%				
Farmacie	23,6%	32,1%	29,3%	12,5%	1,1%	0,7%	0,7%
Telekomunikace	40,0%	37,3%	23,6%				

Zdroj: vlastní zpracování dle [4]

Z tabulky č. 6 je patrné, že nejméně frekventovaným rozpětím licenčních poplatků ve výrobní oblasti je interval 0 - 2 % z čistých tržeb nabyvatele. Pro odhad rámcové cenové pozice musíme odhadnout také vývoj budoucích tržeb nabyvatele, tedy společnosti HEALTHY and HAPPY s.r.o., generovaných z výroby na bázi vynálezu. Na základě tohoto odhadu lze určit prvotní odhad celkové požadované částky za licenci, zobrazený v tabulce č. 7.

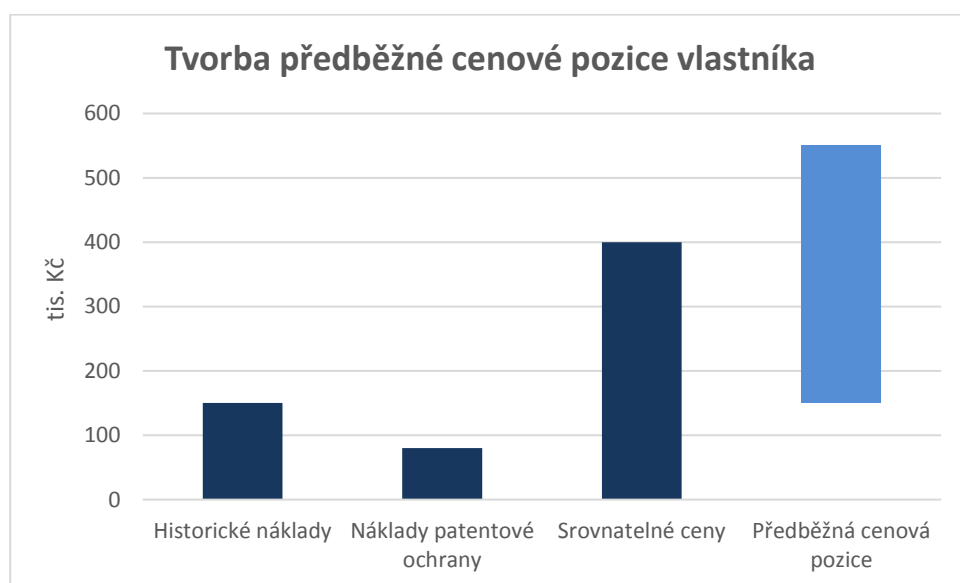
Tabulka 7: Srovnatelná cena za licenci

	tis. Kč
Ekonomický potenciál zájemce (tržby)	20 000
Dolní odhad částky (0 %)	-
Horní odhad částky (2 %)	400

Zdroj: vlastní dle [4]

Z pohledu obvyklých sazeb licenčních poplatků by vlastní licence mohl požadovat až 400 000 Kč.

Díky výše provedeným odhadům částky požadované za licenci můžeme určit předběžnou cenovou hranici vlastníka patentu, která je zobrazena na obrázku č. 4.



Obrázek 4: Předběžná cenová pozice vlastníka patentu

Zdroj: vlastní zpracování

Předběžná minimální cenová pozice vlastníka se pohybuje mezi 200 000 – 400 000 Kč. Tato částka plně pokryje náklady patentové ochrany, protože v našem konkrétním příkladu si vlastník náklady hradí sám a také historicky vynaložené náklady na vynález. Z grafu můžeme vidět, že vlastník by měl spíše přistoupit k úhradě pomocí 1 či 2 % licenčních poplatků.

K dalšímu zpřesnění cenové pozice můžeme využít další otázky:

- Jde o výlučnou či nevýlučnou licenci? Lze na stejný vynález poskytovat další licence?
- Je vynález srovnatelný s dalšími řešeními na trhu? Vede ke zvyšování požadované ceny?

- Kdo bude platit poplatky za udržování patentu?

Vlastník vynálezu může celkovou odhadovanou částku rozložit v čas, tedy kolik finančních prostředků bude požadovat při popisu smlouvy, a kolik v průběhu platnosti. [4]

4.3 Odhad cenové pozice zájemce

Při odhadu cenové pozice zájemce licence vychází z otázek založených opět na základních třech oceňovacích principech, tedy „Za kolik je možné na trhu pořídit obdobný vynález?“, „Je nabídka majitele ekonomicky únosná?“, „Kolik prostředků by bylo třeba vynaložit na znovuvytvoření shodného či obdobného vynálezu?“

4.3.1 Srovnatelné ceny

Nejvýznamnějším zdrojem pro zájemce i vlastníka jsou cenové informace již uzavřených licenčních a podobných smluv. Budeme předpokládat, že výchozím bodem pro zájemce je také rozpětí licenčních sazby 0 – 2 % z čistých tržeb. Také budeme předpokládat, že odhad budoucích tržeb z licenční výroby se od odhadů nájemce liší. Částka bude vyšší. [4]

Na základě těchto informací můžeme provést rámcový odhad maximální cenové pozice zájemce, který je patrný z tabulky č. 8. Maximální přijatelná částka je pro zájemce 600 tis. Kč.

Tabulka 8: Srovnatelná cena za licenci (zájemce)

	tis. Kč
Ekonomický potenciál zájemce (tržby)	30 000
Dolní odhad částky (0 %)	-
Horní odhad částky (2 %)	600

Zdroj: vlastní dle [4]

4.3.2 Ekonomická únosnost nabídky

K ekonomické únosnosti nabízené ceny licence můžeme přistoupit různými způsoby. Prvotním předpokladem pro hodnocení přijatelnosti nabídky ceny licence je sestavení finančního plánu, ze kterého by měla vzejít ziskovost licenční výroby a také požadavky na jednorázové investiční akce se zaváděním licenční výroby. [4]

V našem případě budeme předpokládat takovýto finanční plán společnosti HEALTHY and HAPPY, s.r.o.:

- Celkové tržby z licenční výroby ve výši 30 mil. Kč.

- Zisková marže na úrovni 20 %.
- Možné alternativní řešení výroby (bez využití licence) se ziskovostí 11,5 %.
- Nulové požadavky na dodatečné investování.

Díky těmto plánovaným údajům zobrazeným v tabulce č. 9, lze odhadnout přírůstkový zisk, který přinese licenční výroba.

Tabulka 9: Finanční plán zájemce o licenci

	tis. Kč
Tržby z licenční výroby	15 000
Zisk z licenční výroby	3 000
Zisk z alternativního řešení	1 725
Dodatečné investice	-
Přírůstkový zisk licenční výroby	1 275

Zdroj: vlastní zpracování dle [4]

Plánovaný objem zisku se pohybuje ve výši 1 275 tis. Kč a je také limitní částkou, za kterou je zájemce licenci ochoten pořídit. Porovnáme-li částku 1 275 000 Kč s částkou 600 000 z tržního pohledu, je patrné, že zájemce by byl ochoten zaplřit více, než jsou průměrné tržní sazby. V případě přepočtu na licenční poplatek se dostáváme k ceně 8,5 % ($1\,275/15\,000$), jde tedy o hodnoty, která je mimo rozpětí (0 - 2 %).

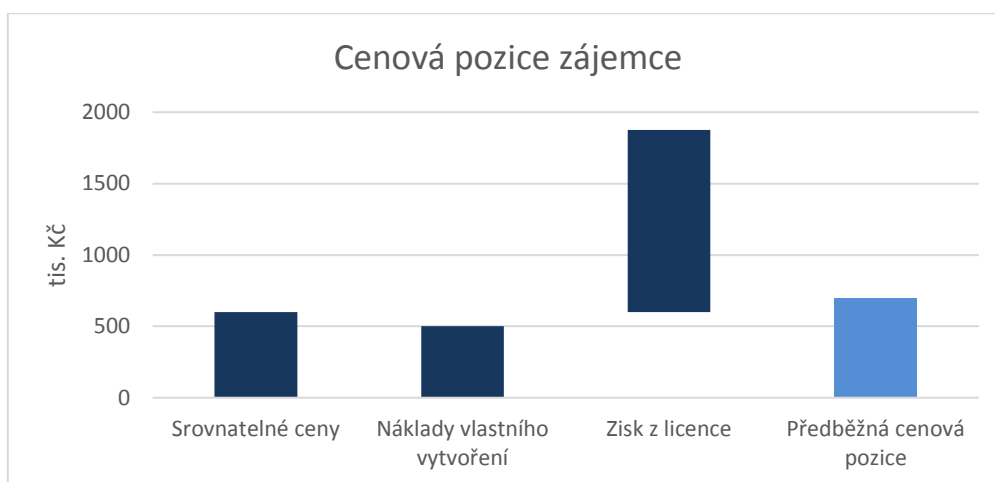
4.3.3 Náklady vlastního vytvoření

Zde se jedná o pohled nákladů vlastního vytvoření a je velmi důležité, aby si zájemce ujasnil, zda je schopen problém řešit vlastním výzkum a také například, jak dlouho by takovýto výzkum trval. V tomto případě se musí kalkulovat prostředky vynaložené přímo na vytvoření řešení, ale i související nepřímé náklady, které plynou ze ztrát zpoždění vynález, náklady na případné soudní spory a další. [4]

Obdobně jako při nákladech výzkumu a vývoje vlastníka je obtížné odhadovat. Budeme předpokládat, že odhad všech nákladů činí pro zájemce 700 000 Kč.

4.3.4 Formulace cenové pozice zájemce licence

Díky provedeným třem odhadům maximální cenové pozice můžeme zformulovat předběžnou cenovou pozici zájemce o licenci, která je zobrazena na obrázku č. 5. Jako horní hranice se jeví částka prostředků na náklady vlastního vytvoření. V daném případě by to bylo nejlevnější schůdné řešení. [4]



Obrázek 5: Formulace cenové pozice zájemce o licenci

Zdroj: vlastní zpracování

4.4 Zhodnocení cenové pozice

Náš příklad vychází tak, že obě cenové pozice jsou formulovatelné pomocí vlastní nákladů na vytvoření. Vyjednávací prostor je v intervalu 200 tis. – 500 tis. Kč, licenční poplatek je tak v intervalu cca 1 - 2 %. Tyto pozice rámcově respektují také tržní pohled srovnatelných cen i plánovanou ziskovost. Může se však stát, že zájemce nemá možnost samo vytvoření, zde by pak velkou roli měla ziskovost licence a cena srovnatelné transakce.

Dále se mohou objevit další komplikace, jako je nutnost značných investic na straně zájemce, dohoda o úhradě nákladů na patentovou ochranu, vícero alternativních řešení a další.

Je také důležité zmínit, že část údajů jsou prognózy budoucnosti (tržby a ziskovost), a proto lze tyto cenové pozice vnímat jako určité pravděpodobné scénáře, nikoliv skutečnosti, které nastanou.

ZÁVĚR

V současné době je licenční smlouva k předmětům průmyslového vlastnictví nepostradatelným instrumentem pro uskutečňování spolupráce v oblasti průmyslového vlastnictví. Významná je zejména z toho pohledu, že uzavřením této smlouvy nedochází k převodu předmětných průmyslových práv, ale je v dohodnutém rozsahu a dohodnutým způsobem poskytnuta možnost jejich využití. Dochází tak k šíření a využívání chráněných technologií či označení, což má pozitivní dopad na finální spotřebitele, na druhou stranu je možnost udílení licencí zdrojem příjmů pro vlastníka průmyslového práva.

Je důležité si uvědomit, že právní úprava licenční smlouvy není nijak obsáhlá a smluvní strany mají možnost si obsah a smluvní podmínky upravit a přizpůsobit svým obchodním či jiným zájmům.

Tato diplomová práce si kladla za cíl zmapovat oblast licenčních smluv, jejich obsah, stanovení ceny licence. Dále provést základní dělení licenčních smluv a doporučit postup při uzavírání aktivních či pasivních licenčních smluv. Zde jsem popsala i nejčastější teoretická i praktická úskalí.

Úvodem jsem krátce popsala a nastínila členění práv duševního vlastnictví. Snažila jsem se vytvořit základ, který čtenáře uvede do problematiky licenčních smluv se základními znalostmi o duševním vlastnictví. Dále jsem se zaměřila na základní pojmy v této oblasti, definovala jsem pojem licence a licenční smlouva, smluvní strany, náležitosti licenční smlouvy, ale i právní úpravu, vývoj licenčních smluv a také výpověď licence, a i samotný zánik licenční smlouvy.

Licenční smlouvy byly v této práci popsány včetně jejich různorodého dělení. Hlavním cílem bylo doporučit postup při uzavírání aktivních a pasivních smluv, kde jsem popsala i nejčastější problémy při uzavírání licenčních smluv.

Závěrem se diplomová práce zabývá stanovením cenové pozice nájemce licence a také zájemce o licenci. Náš příklad zabývající se patentovou licencí vychází tak, že ve výsledku jsou obě cenové pozice formulované pomocí vlastních nákladů vytvoření, vyjednávací prostor je zde 200 000 – 500 000 Kč, licenční poplatek je tak v intervalu 1 – 2 %. Obě cenové pozice také rámcově respektují tržní pohled srovnatelných cen i plánovanou ziskovost. Je zde možnost že tyto krajní pozice nemusí být dány tímto způsobem. Reálné situace přinášejí i další komplikace, které je možné do modelu zabudovat a „ušít cenovou pozici na míru“.

Problematika licenční smlouvy je velmi rozsáhlé, ale zajímavé téma. Zpracováním této diplomové práce, jsem si utřídila pojmy týkající se této problematiky a za přínosné považuji doporučení postupu při uzavírání aktivních a pasivních smluv.

Cílem diplomové práce bylo charakterizovat odlišnosti licenční smlouvy, provést základní dělení licenčních smluv. Doporučit postup při uzavírání aktivních nebo pasivních licenčních smluv se zohledněním nejčastějších úskalí. Cíl práce byl splněn.

POUŽITÁ LITERATURA

Odborné publikace

- [1] ČADA, Karel. Chránit / nechránit, to je otázka: výsledky výzkumu a vývoje, jejich ochrana a komercializace. Plzeň: Alevia, 2014 s. 248. ISBN 978-80-905538-0-4.
- [2] ČADA, Karel. 2002. Oceňování nehmotného majetku. Vyd. 1. Praha: Vysoká škola ekonomická. Institut oceňování majetku, 93 s. ISBN 80-245-0347-6
- [3] HORÁČEK, Roman, Karel ČADA a Petr HAJN. 2011. Práva k průmyslovému vlastnictví. 2., dopl. a přeprac. vyd. V Praze: C. H. Beck, xxvii, s 269. Beckovy právnické učebnice. ISBN 978-80-7400-417-9.
- [4] KUBÍČEK, Jaromír a Pavel SVAČINA. Průmyslová práva a nehmotné statky, jejich licenční využití a oceňování: příručka pro praxi vědecko-výzkumných pracovníků. Praha: Technologické centrum AV ČR, 2006. ISBN 80-86794-18-0.
- [5] MALÝ, Josef. Obchod nehmotnými statky: patenty, vynálezy, know-how, ochranné známky. Praha: C.H. Beck, 2002. s. 83 - 86. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-320-5.
- [6] MALÝ, Josef. Oceňování průmyslového vlastnictví: nové přístupy. V Praze: C.H. Beck, 2007. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7179-464-6.
- [7] MITTAL, Raman. Licensing Intellectual Property: Law & Management. New Delhi: Satish Upadhyay, 2011. ISBN 978 81 905852.
- [8] NOVOTNÝ, Petr. Nový občanský zákoník: Smluvní právo. Praha: Grada, 2014. Právo pro každého (Grada). ISBN 978-80-247-5164-1.
- [9] SVAČINA, Pavel. 2010. Oceňování nehmotných aktiv. 1. vyd. Praha: Ekopress, 214 s. ISBN 978-80-86929-62-0.
- [10] SUCHÝ, Václav. Nehmotné statky a průmyslová práva: jejich ochrana, oceňování a komerční využití. Praha: Technologické centrum Akademie věd ČR, 2010. s. 14. ISBN 978-80-86794-32-7.
- [11] TELEC, Ivo. Přehled práva duševního vlastnictví. 2., upr. vyd. Brno: Doplněk, 2007. ISBN 978-80-7239-206-3.
- [12] WILKOF, Neil J. a Daniel. BURKITT. Trade mark licensing. 2nd ed. London: Sweet & Maxwell, 2005. ISBN 0421636300.

Zákony, patenty

- [13] 89/2012 Sb. Občanský zákoník (nový). Zákony pro lidi - Sbíрка zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění [online]. Copyright ©. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89>
- [14] UNIVERZITA TOMÁŠE BATI VE ZLÍNĚ. Způsob výroby vína se zachovanou přírodní antioxidační kapacitou a nízkým obsahem SO₂. Česká republika. Patentový spis CZ 304727 B6. 30.07.2014.

Internetové zdroje

- [15] Autorské právo: Licence zákonná a smluvní, smlouva o dílo. Advokátní kanceláře | Praha | Brno | LegalPartners.CZ | právní firma | právní kancelář [online]. Dostupné z: <http://www.legalpartners.cz/clanky/detail/autorske-pravo-licence-licenci-smlouva-smlouva-o-dilo-clanek>
- [16] LANDER, Jack. 2006. Should You License Or Produce Your Invention? Forbes [online]. Dostupné z: http://www.forbes.com/2006/10/24/invention-patent-royalties-ent-law-cx_jl_1024nolo.html
- [17] Licence | ČSÚ. Český statistický úřad | ČSÚ [online]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/licence>
- [18] Licence na předměty průmyslového vlastnictví - 2015 | ČSÚ. [online]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/licence-na-predmety-prumysloveho-vlastnictvi>
- [19] Licenční smlouvy v oblasti duševního vlastnictví | epravo.cz. EPRAVO.CZ – Váš průvodce právem - Sbíрка zákonů, judikatura, právo [online]. Copyright © EPRAVO.CZ, a.s. 1999. Dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/clanky/licenci-smlouvy-v-oblasti-dusevniho-vlastnictvi-soucasny-stav-podle-noveho-obcanskeho-zakoniku-95227.html>
- [20] Náklady na patenty » Patentová kancelář budoucnosti. PATENT SKY® s.r.o. » Patentová kancelář budoucnosti [online]. Dostupné z: <http://www.patent-sky.com/sluzby/naklady-na-patenty/>
- [21] Patenty a licence v Pardubickém kraji v roce 2015 | ČSÚ v Pardubicích. Český statistický úřad | ČSÚ [online]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/xe/patenty-a-licence-v-pardubickem-kraji-v-roce-2015>

- [22] Teyschlová, E.: Licenční smlouva k předmětům průmyslového vlastnictví, Právní rádce 2/2005. Oficiální portál Hospodářských novin. [online]. Dostupné z: https://ihned.cz/download/economia/DOT/PRIRUCKA/PRprirucka_02_2005.pdf
- [23] Úřad průmyslového vlastnictví | Licenční poplatky. [online]. Dostupné z: <http://www.upv.cz/cs/publikace/prirucka-vynalezce/Jednani-se-spolecnostmi/Licencni-poplatky.html>
- [24] Úřad průmyslového vlastnictví | Poplatky. [online]. Dostupné z: <http://upv.cz/cs/prumyslova-prava/vynalezy-patenty/poplatky.html>
- [25] Úřad průmyslového vlastnictví | Průmyslová práva. [online]. Dostupné z: <https://www.upv.cz/cs/prumyslova-prava.html>