

# 《知识产权许可策略》

## 图书基本信息

书名：《知识产权许可策略》

13位ISBN编号：9787513025924

出版时间：2014-4-1

作者：埃里克·亚当斯 (Adams E.M.), 罗威尔·克雷格 (Craig R.W.), 玛莎·莱斯曼·卡兹 (Katz M.L.), 等

页数：136

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《知识产权许可策略》

## 内容概要

里克·亚当斯、罗威尔·克雷格、玛莎·莱斯曼·卡兹编著的《知识产权许可策略(美国顶尖律师谈知识产权动态分析及如何草拟有效协议)》为如何起草有效的知识产权许可协议提供了权威的专业的解读。专家解释了专利领域的现阶段发展状况及关键案例，并为如何召开客户会议、和许可方召开客户会议，同许可方被许可方打交道，处理纠纷，应对侵权问题提供了建议。专家们还解释了知识产权许可过程中不同当事人的角色和责任。《知识产权许可策略(美国顶尖律师谈知识产权动态分析及如何草拟有效协议)》是学习了解知识产权许可策略的重要参考用书。本书读者对象：知识产权领域的研究人员及实物操作者。

## 章节试读

### 1、《知识产权许可策略》的笔记-第58页

客户还需明确如果产品不能满足客户需求，其是否具备终止协议的权利。很多软件许可协议都被构建成认购合同，在认购合同下合同期限到期之前如果客户不再想使用软件，其付款义务并不会解除。在起草或审核合同之前，律师可以提供给客户一份协议喝茶清单或要求客户提供一份有关协议商业条款的书面综述，包含定价、被许可方想要的终止权利、交易的其他关键因素，已经诸如许可方及其律师联系方式等的管理信息。

保持记录：有多个客户的许可方，对不同合同的关键条款

保持充分认识：被许可方对其现有合同的关键条款

### 2、《知识产权许可策略》的笔记-第57页

当代表被许可方时，律师需从客户处得到以下问题的答案：

- 1.关键商业条款
2. 财务条款
- 3.客户试图购买并获取许可的软件的功能
4. 在发展及实施过程中许可方和被许可方的角色
- 5.产品的新颖度。

### 3、《知识产权许可策略》的笔记-第56页

收取特许权使用费

#### 1. 许可方

a. 包含报告条款要求被许可方在一特定时间期限内进行报告；一个技巧就是把报告义务和许可方的开票周期结合起来（按季度开票对应按季度提交报告）。

b.审计：对报告进行

#### 2.被许可方

被许可方保留的任何有关使用权报告的记录，都应随时应律师要求给与提供。

### 4、《知识产权许可策略》的笔记-第56页

例如，软件许可方一般不会同意将向被许可方提供软件的源代码作为许可协议中的一部分；然而，如果供应商破产，被许可将会处于不能维持日常操作的境地。这个问题的解决办法就是，和许可方进行协商对源代码进行第三方托管--虽然这也不能是被许可方取得对源代码的完全权限，但在供应商破产的情况下，它可以确保软件持续的可操作性。

### 5、《知识产权许可策略》的笔记-第53页

#### 1. 损害赔偿条款

a.最重要的是要有一份详细的保密条款及违约责任的补偿条款b.必要时，考虑认识伤害赔偿条款。

#### 2. 质量保证条款

# 《知识产权许可策略》

- a. 解决潜在的软件漏洞和闻泰，可以通过在协议中加入措辞强烈的保证条款和维护支持条款
- b. 若有硬件，要延伸至硬件
- c. 为服务协议还是UCC下的供货协议

## 3. 支持条款

- a. 验收条款---里程碑付款方案

## 4. 补救条款

例如，如果在通知之后许可方仍持续地未能提供支持和维护服务，基于未达要求程度以及对服务的整体支付情况，合同中可以加入赋予被许可方一定的货币补助的权利。

# 《知识产权许可策略》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)