

Ramona Daniela Stângaciu

**Contractul de licență
privind brevetul de invenție
în dreptul comerțului internațional**

Editura
Stamangiu
2024

sa în regim de know-how. De această manieră am observat că încheierea unui contract de licență în dreptul comerțului internațional reprezintă rezultatul cristalizării unor decizii de natură economică, peisajul juridic pe care îl implică deținerea (*lato sensu*) unui brevet de invenție sau a unei invenții pentru care s-a depus o cerere de brevet fiind unul complex.

În cele ce urmează, vom supune analizei și alte tipuri de contracte care se apropie prin prisma conținutului sau a denumirii de contractul de licență, cu scopul de a realiza delimitările necesare între aceste figuri juridice.

Secțiunea a 2-a. Delimitarea contractului de licență privind brevetul de invenție, încheiat în dreptul comerțului internațional

Funcția de numire, de atribuire de semnificație și de sens unor figuri juridice, are rolul de a le extrage din sfera „necunoscutului”. Pornind de la „numele” actelor juridice *lato sensu* cu care contractul de licență ar putea împărtăși puncte de confluență, și pentru a evidenția, de fapt, divergențele, ne propunem analiza unei metaforice scene, pe care să „așezăm”, treptat, figurile juridice, cu scopul de a le privi comparativ cu cea a contractului de licență.

În continuare, metaforica scenă va constitui suportul pentru înfățișarea delimitărilor dintre contractul de licență și contractul de cesiune, contractul de franciză, contractul de know-how, acordul privind transferul de materiale, contractul de non-opoziție, licențele de export și licențele miniere. Scopul demersului este acela de a înlătura posibilele confuzii, unele fiind determinate exclusiv de utilizarea unei terminologii apropiate, substanța fiind cea care deosebește, în cele din urmă, corecta încadrare.

§1. Contractul de cesiune de drepturi de proprietate intelectuală

În evidențierea diferențelor, pornim de la definiția contractului de cesiune – acesta este un contract care se încheie între cedent și cesionar, prin care primul transferă către cel din urmă dreptul asupra brevetului unei invenții.

În reglementarea din România, observăm că legiuitorul nu a considerat necesară adoptarea unor norme specifice pentru fiecare tip de contract, motiv

pentru care, în cazul ambelor, se aplică reglementările din dreptul civil. Contractul de cesiune este guvernat de regulile stabilite în materia contractului de vânzare (dacă este cu titlu oneros), iar contractul de licență este supus prevederilor din Codul civil privind contractul de locațiune (de asemenea, dacă este cu titlu oneros). Se impune o nuanțare, totuși, în cazul aplicării prevederilor de drept român contractului de licență încheiat în dreptul comerțului internațional. Conform art. 1168 C. civ., deoarece contractul de licență este un contract al cărui conținut nu este expres reglementat de lege, i se vor aplica, cu prioritate, dispozițiile Codului civil în materia obligațiilor, urmând a se completa cu dispozițiile care reglementează contractul cu care se aseamănă cel mai mult, doar în măsura în care primele nu sunt suficiente pentru clarificarea situației juridice. Situația se înfățișează în termeni similari și pentru contractul de cesiune de brevet de invenție.

Diferența substanțială dintre cele două tipuri de contracte este dată de dreptul care se transmite. Dacă în cazul contractului de cesiune se transmite un drept asupra brevetului^[1], în cazul contractului de licență considerăm că se constituie un drept patrimonial de creanță – dreptul de folosință (exploatare) a invenției brevetate. Acest aspect este în strânsă legătură cu un altul, privind sfera persoanelor care pot să încheie un astfel de contract. Pentru cel de cesiune, calitatea de cedent poate fi recunoscută doar celui care are calitatea de titular al titlului de protecție^[2], în aplicarea regulii *nemo plus juris ad alium transferre potest quam ipse habet*. În privința contractului de licență, în literatura de specialitate^[3] se consideră că licențiatorul trebuie să fie proprietar sau uzufructuar. Nu achiesăm la această restrângere a sferei celor care pot să încheie contracte de licență deoarece considerăm că sunt omiși cei care au calitatea de licențiați. *Exempli gratia*, dacă există un contract de licență încheiat în dreptul comerțului internațional, supus legii române, apreciem că se aplică prevederile art. 81 alin. (9) din Regulamentul din 2008 de aplicare a Legii nr. 64/1991 privind brevetele de invenții. Prin acestea se stabilește faptul că o sublicență se poate încheia doar cu acordul licențiatorului. În măsura în care un astfel de drept i-ar fi recunoscut licențiatului, nu vedem de ce acesta nu ar putea să aibă calitatea de licențiator într-un contract de sublicență.

Un alt aspect de diferențiere privește plata taxelor de menținere în vigoare a brevetului. Dacă pentru contractul de cesiune, ca urmare a faptului că cesionarul devine titularul brevetului, lui îi revine obligația de plată a anuităților,

[1] În acest sens, a se vedea A.C. ȘTRENC, B. IONESCU, GH. GHEORGHIU, *op. cit.*, p. 663.

[2] *Idem*, p. 664.

[3] *Idem*, p. 673.

situația se prezintă în termeni diferiți pentru contractul de licență. În cazul acestuia, se păstrează, ca regulă, obligația de plată a taxelor de menținere în vigoare a brevetului de către titular, dat fiind că nu se modifică persoana acestuia prin încheierea contractului de licență.

La nivelul ocrotirii drepturilor conferite de brevet, promovarea unei acțiuni în contrafacere se va realiza, subsecvent încheierii unui contract de cesiune, de către cesionar. În ceea ce privește încheierea unui contract de licență, promovarea de acțiuni în contrafacere de către licențiați este supusă unor reguli restrictive, depinzând de tipul de contract încheiat^[1].

Un ultim aspect pe care îl punctăm privește situația titularului de brevet. Acesta nu poate fi obligat să încheie contracte de cesiune a brevetului însă, în măsura în care sunt îndeplinite condițiile prevăzute în art. 43 din Legea nr. 64/1991, Tribunalul București poate autoriza o licență obligatorie^[2]. Dispoziții similare se identifică și în legislațiile altor state, precum Franța. Există, totuși, state, *e.g.* Statele Unite ale Americii, pentru care regimul licențelor obligatorii este văzut ca aducând atingere drepturilor titularului de brevet, nefiind reglementate decât excepțional astfel de măsuri^[3].

§2. Contractul de franciză

Contractul de franciză a fost definit în doctrină drept „contractul bazat pe colaborarea continuă dintre doi comercianți independenți (...), prin care unul dintre aceștia, francizorul (*franchisor*), autorizează pe *beneficiar* (*franchisee*) să producă și/sau să comercializeze anumite mărfuri ori să presteze anumite servicii, folosindu-se de numele comercial, de marca și de *know-how*-ul lui (ale francizorului) și beneficiind de asistență din partea acestuia, în schimbul unei remunerații periodice (...)”^[4].

Spre deosebire de contractul de licență de brevet, care nu beneficiază de o reglementare expresă în legislația românească, franciza este reglementată expres, relevante fiind prevederile O.G. nr. 52/1997 privind regimul juridic al

^[1] A se vedea *infra*, Capitolul I, Secțiunea a 3-a, §2., 2.5.

^[2] A se vedea *infra*, Capitolul I, Secțiunea a 3-a, §1.

^[3] A se vedea M. MATSUSHITA, T.J. SCOENBAUM, P.C. MAVROIDIS, *The World Trade Organization. Law, Practice, and Policy*, 2nd ed., Oxford University Press, Oxford, 2006, p. 728.

^[4] C.T. UNGUREANU, *op. cit.*, p. 228.

francizei^[1]. În materia contractului de franciză încheiat în dreptul comerțului internațional avem în vedere și *e.g. UNIDROIT Model Franchise Disclosure Law*^[2] și *UNIDROIT Guide to International Master Franchise Arrangements*.

Raportat la sfera obligațiilor părților, punctăm următoarele aspecte:

a) Privitor la obligațiile licențiatorului/francizorului, observăm că este comună obligația de transmitere a unor drepturi de proprietate industrială. Totuși, francizorul transmite și elemente suplimentare, precum *e.g.* strategii de marketing. În plus, francizorul este obligat să asigure sprijin francizatului pe tot parcursul executării contractului^[3]. Spre deosebire de această obligație cu caracter continuu, în cazul contractului de licență, obligația de a asigura asistență licențiatului ia naștere doar ca urmare a unei manifestări exprese de voință a părților^[4].

b) Prin prisma obligațiilor licențiatului/francizatului, constatăm că sunt comune obligațiile de plată a redevențelor și de exploatare personală a drepturilor transmise. Totuși, francizatul are și obligații specifice, între care, cea de a respecta indicațiile primite din partea francizorului, privind modalitatea de organizare a afacerii sau cea de „aprovizionare exclusivă cu produsele concedentului”^[5]. În ceea ce privește prima obligație, licențiatul își organizează afacerea în mod independent, fără a primi instrucțiuni din partea licențiatorului. Mai mult, o obligație de aprovizionare exclusivă nu există în privința licențiatului, aceasta intrând sub incidența normelor în materie de concurență.

Diferențieri suplimentare întâlnim cu privire la calitatea părților. Astfel, în privința calității francizorului, constatăm că acesta, de regulă, este titularul drepturilor pe care le transmite. Cu toate acestea, francizor poate fi însuși francizatul^[6], atunci când a fost implementat un mecanism de

[1] Republicată în M. Of. nr. 180 din 14 mai 1998.

[2] <https://www.unidroit.org/instruments/franchising/model-law>, consultat la 11.08.2023. A se vedea și T. MILENKOVIC KERKOVIC, *The Main Directions in Comparative Franchising Regulation – Unidroit Initiative and its Influence*, în *European Research Studies Journal*, vol. XIII, nr. 1/2010, p. 110-111, https://www.ersj.eu/repec/ers/papers/10_1_p7.pdf, consultat la 11.08.2023.

[3] În acest sens, a se vedea I. MACOVEI, *Tratat de drept al comerțului...*, op. cit., p. 419.

[4] A se vedea C.T. UNGUREANU, op. cit., p. 265.

[5] A se vedea I. MACOVEI, *Tratat de drept al comerțului...*, op. cit., p. 419.

[6] Termenul de beneficiar al francizei a fost înlocuit ca urmare a modificării O.G. nr. 52/1997 prin Legea nr. 179/2019 pentru modificarea și completarea Ordonanței Guvernului nr. 52/1997 privind regimul juridic al francizei, precum și pentru modificarea

master-franchise^[1]. În baza acestuia se constituie o franciză principală, urmată de încheierea de către francizatul principal a contractelor de franciză subsecvente (în cadrul cărora acesta dobândește calitatea de francizor). În ceea ce privește situația licențiatorului, acesta poate fi titularul de brevet, uzufructuar sau chiar licențiat căruia i s-a permis să încheie contracte de sublicență.

Un alt temei de delimitare privește tipul de drepturi de proprietate industrială transmise. Specifică contractului de franciză este transmiterea mărcii, know-how-ului și a numelui comercial. Totodată, francizorul transmite francizatului elemente de marketing^[2], necesare pentru a asigura uniformitatea între francizați și consolidarea renumelui și a poziției francizorului. În privința contractului de licență, obiectul este reprezentat de acordarea dreptului de folosire a unei invenții, căruia i se poate asocia inclusiv transmiterea know-how-ului.

Prin prisma cauzei obligației (*causa proxima*)^[3], în cazul contractului de franciză aceasta vizează obținerea redevenței de către francizor și, pentru francizat, aceasta privește dobândirea dreptului de a folosi marca, know-how-ul și numele comercial. S-ar putea argumenta că, pentru francizat, finalitatea este aceea a punerii pe piață de produse sau a prestării de servicii^[4], beneficiind de renumele construit în jurul drepturilor de proprietate industrială transmise. În ceea ce privește contractul de licență, *causa proxima* privește obținerea redevenței de către licențiator și, pentru licențiat, obținerea dreptului de exploatare a unei invenții. Având în vedere finalitatea, licențiatul nu este interesat de renumele licențiatorului, ci de invenția propriu-zisă și de aplicațiile sale practice. Acesta uzitează de propria capacitate de exploatare a invenției brevetate, *e.g.* fără a comercializa, în aval, produsele sub numele și marca licențiatorului. Astfel, licențiatul se bazează pe propria capacitate de a atrage clienți și, mai ales, are și independență organizatorică^[5]. Aceasta, spre deosebire de sistemul de franciză, în cadrul căruia, francizatul trebuie să respecte

art. 7 pct. 15 din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal (M. Of. nr. 829 din 11 octombrie 2019).

^[1] A se vedea C.T. UNGUREANU, *op. cit.*, p. 230; I. MACOVEI, *Tratat de drept al comerțului...*, *op. cit.*, p. 418.

^[2] *Idem*, p. 418.

^[3] A se vedea C.T. UNGUREANU, I.-A. TOADER, *op. cit.*, p. 232-234; G. BOROI, C.A. ANGHELESCU, *Curs de drept civil. Partea generală*, ed. a 2-a revizuită și adăugită, Ed. Hamangiu, București, 2012, p. 171-172.

^[4] Pentru detalii privind tipurile de franciză, a se vedea I. MACOVEI, *Tratat de drept al comerțului...*, *op. cit.*, p. 417-418.

^[5] A se vedea și M. MEISELLES, H. WHARTON, *op. cit.*, p. 267.

e.g. aspectul magazinului, modalitatea de așezare și prezentare a produselor sau a serviciilor^[1], astfel cum sunt stabilite de francizor.

§3. Acordul privind transferul de materiale (*Material Transfer Agreement*)

Acordul privind transferul de materiale sau *Material Transfer Agreement* reprezintă un contract încheiat între o parte, în calitate de *furnizor*, care transmite un drept de a folosi anumite materiale altei părți, în calitate de *destinatar*. S-a afirmat^[2] că, specifică pentru acest acord este transmiterea posesiei asupra unor materiale și nu a proprietății.

În continuare, ne propunem să realizăm delimitarea între cele două tipuri de acte juridice, dat fiind că posibile confuzii între acestea ar gravita în sfera obiectului, deoarece în ambele cazuri avem în vedere tehnologii sau materiale privind tehnologii. Totodată, ambele acte sunt întâlnite în sfera ariei de cercetare (privită *lato sensu*), incluzând obținerea de rezultate din cercetare, precum și ce se poate realiza din punct de vedere juridic cu aceste rezultate.

Prin prisma naturii juridice, în sistemul *common-law*, acordul privind transferul de materiale este văzut ca împrumut (*bailment*). Acesta implică un transfer al posesiei asupra unor bunuri de la împrumutător (*bailor*) către împrumutat (*bailee*), acestea urmând a fi utilizate de către cel din urmă cu un anumit scop^[3]. Transferul acesta se poate realiza cu titlu gratuit, caz în care

^[1] În acest sens, a se vedea C.T. UNGUREANU, *op. cit.*, p. 230.

^[2] A se vedea Y. HAMANO, *Commercialization Procedures: Licensing, Spin-offs and Start-ups*, W.I.P.O., 2011, slide-ul 12, https://www.wipo.int/edocs/mdocs/aspac/en/wipo_ip_han_11/wipo_ip_han_11_ref_t7b.pdf, consultat la 11.08.2023; R.S. CAHOON, *Enabling Intellectual Property Environment (EIE) Project. National Workshop 1 – IP Management & Technology Commercialization for Technology Managers of Hub & Spoke Institutions*, W.I.P.O., Bangkok, 12-16 iunie 2017, slide-ul 11, https://www.wipo.int/edocs/mdocs/aspac/en/wipo_ip_bkk_17/wipo_ip_bkk_17_21.pdf, consultat la 11.08.2023.

^[3] Definiții similare regăsim în E.A. MARTIN, *A Dictionary of Law*, 5th ed., Oxford University Press, Oxford, 2003, p. 43; *Gale Encyclopedia of American Law*, 3rd ed., Vol. 14 *Dictionary of Legal Terms, Cases Index, General Index*, Gale Cengage Learning, Michigan, 2010, p. 28; B.A. GARNER (coord.), *Black's Law Dictionary*, 9th ed., West Thomson Reuters, Minnesota, 2009, p. 162.

este considerat *gratuitous bailment*^[1], sau cu titlu oneros, când este calificat drept *bailment for reward*^[2].

Dacă ne raportăm la sistemul de drept român, având în vedere că acordul privind transferul de materiale este un contract nenumit, instanțele vor aplica dispozițiile art. 1168 C. civ. În temeiul acestora, contractul ar urma să fie guvernat de regulile generale în materia obligațiilor și, în măsura în care nu sunt suficiente, ar fi completate cu dispozițiile aplicabile contractului cu care acordul de transfer se aseamănă cel mai mult. Această din urmă operațiune, de identificare a contractului cu care acordul de transfer de materiale prezintă asemănări, revine instanței. Apreciem că, raportat la sistemul de drept român, esențială este acordarea dreptului de a folosi materialele transmise de către beneficiar. Problema privind transmiterea posesiei o vedem ca gravitând în sfera calificării contractului drept contract real^[3]. Aceasta întrucât, din definițiile oferite în literatura de specialitate, pare că remiterea efectivă a materialelor ține de esența contractului. Dacă avem în vedere acest aspect, tindem spre aplicarea prevederilor în materie de contract de comodat^[4] pentru acordul privind transferul de materiale. Este necesară respectarea unei condiții suplimentare, aceea ca acordarea dreptului de a folosi materialele să se facă cu titlu gratuit.

Mai dificilă este încadrarea juridică a acordului de transfer de materiale în situația opusă, când beneficiarul plătește un preț. Din această perspectivă, este cert că nu ne încadrăm în sfera contractului de împrumut de consumație^[5], deoarece prin acordul de transfer de materiale nu se transmite proprietatea asupra materialelor. S-ar putea argumenta că acordului i se pot aplica prevederile în materie de locațiune. Totuși, un element esențial de diferențiere privește posibilul caracter real al acordului de transfer de materiale. Acesta face ca reținerea drept incidente a prevederilor în materie de locațiune să nu fie ferită de critici. Rămâne ca instanțele, în măsura în care vor fi sesizate, să se pronunțe cu privire la dispozițiile legale aplicabile, respectiv să analizeze dacă acest contract are caracter real.

[1] În acest sens, a se vedea E.A. MARTIN, *op. cit.*, p. 43.

[2] *Ibidem*.

[3] A se vedea C.T. UNGUREANU, I.-A. TOADER, *op. cit.*, p. 185; G. BOROI, C.A. ANGHELESCU, *op. cit.*, p. 118-119.

[4] Pentru detalii, a se vedea C. MACOVEI, *Contracte civile*, Ed. Hamangiu, București, 2006, p. 261-268; L. STĂNCULESCU, *Dreptul contractelor civile. Doctrină și jurisprudență*, ed. a 3-a revizuită și adăugită, Ed. Hamangiu, București, 2017, p. 438-440.

[5] A se vedea C. MACOVEI, *op. cit.*, p. 269.

În lumina celor expuse, în materia calificării juridice, observăm un element de diferențiere față de contractul de licență, acesta din urmă fiind guvernat de dispozițiile legale în materie de locațiune.

O altă particularitate a acordului privind transferul de materiale privește calitatea părților contractante. De regulă, acest tip de acord se încheie între universități, între centre de cercetare sau între acestea și întreprinderi^[1]. Activitatea cel puțin a uneia dintre părți privește cercetarea și dezvoltarea (*research & development*). Nu întâlnim o situație similară în privința contractului de licență, calitatea de parte nefiind esențial legată de desfășurarea activității în sfera cercetării și a dezvoltării.

Raportat la obiectul derivat al actului juridic, în cazul acordului privind transferul de materiale, acesta privește *e.g.* plante, țesuturi, semințe, culturi microbiene, acid dezoxiribonucleic (ADN), gene^[2]. Se afirmă^[3] că obiectul acestuia este reprezentat de materiale care nu ar fi eligibile pentru protecția prin brevet sau pentru care a expirat durata de protecție. Spre deosebire de acesta, în cazul contractului de licență (care formează obiectul cercetării noastre), obiectul derivat este reprezentat de brevete de invenție sau de cereri de brevet^[4].

[1] Cu privire la dificultățile întâmpinate la încheierea de acorduri de transfer de materiale între universități și întreprinderi, a se vedea A.B. BENNETT, W.D. STREITZ, R.A. GACEL, *Specific Issues with Material Transfer Agreement*, în A. KATTIGER, R.T. MAHONEY, L. NELSEN, J.A. THOMSON, A.B. BENNETT, K. SATYANARAYANA, G.D. GRAFF, C. FERNANDEZ, S.P. KOWALSKY, *Intellectual Property Management in Health and Agricultural Innovation, a Handbook of Best Practices*, vol. I, MIHR (Centre for the Management of Intellectual Property in Health Research and Development), Oxford, și PIPRA (Public Intellectual Property Resource for Agriculture), California, 2007, p. 703-704, <http://www.iphandbook.org/handbook/chPDFs/ch07/ipHandbook-Ch%2007%2003%20Bennett-Streitz-Gacel%20MTAs.pdf>, consultat la 11.08.2023; National Research Council, *Finding the Path: Issues of Access to Research Resources*, The National Academies Press, Washington D.C., 1999, p. 5-6, <https://www.nap.edu/read/9629/chapter/3>, consultat la 11.08.2023.

[2] În acest sens, a se vedea A.B. BENNETT, W.D. STREITZ, R.A. GACEL, *op. cit.*, p. 697; R.S. CAHOON, *op. cit.*, p. 12.

[3] În acest sens, a se vedea T. BUBELA, J. GUEBERT, A. MISHRA, *Use and Misuse of Material Transfer Agreement: Lessons in Proportionality from Research, Repositories, and Litigation*, în *PLoS Biology*, 3 februarie 2015, 13(2):e1002060, p. 2, <https://journals.plos.org/plosbiology/article?id=10.1371/journal.pbio.1002060>, consultat la 11.08.2023.

[4] În acest sens, a se vedea A.C. ȘTENC, B. IONESCU, GH. GHEORGHIU, *op. cit.*, p. 675.

Cele două tipuri de contracte se disting și referitor la obiectului obligației. Astfel, furnizorul de materiale acordă beneficiarului dreptul de a folosi materialele, de regulă, în scop de cercetare. În acest sens, se menționează expres excluderea scopului comercial. Licențiatorul, pe de altă parte, acordă dreptul de folosire a invenției brevetate, însă acceptă posibilitatea exploatarei sale de către licențiat în scop comercial. Raportat la obligațiile licențiatului, încheierea contractului de licență în dreptul comerțului internațional se realizează cu titlu oneros, motiv pentru care acesta are obligația de plată a unui preț, cu titlu de redevență. În ceea ce îl privește pe beneficiarul acordului de transfer de materiale, nu identificăm o obligație similară.

De altfel, analizând informațiile furnizate de universități precum Oxford^[1], Cambridge^[2], New York University^[3], Stanford^[4], Columbia^[5], Harvard^[6], Massachusetts Institute of Technology^[7] am constatat că acestea nu pun la dispoziție modele de acorduri de transfer de materiale accesibile publicului, cei interesați trebuind să formuleze cereri sau să dețină conturi de acces pe platformele propuse. Totuși, din analiza altor modele, observăm că există

[1] Online la <https://researchsupport.admin.ox.ac.uk/forms>, consultat la 11.08.2023. Totuși, un formular este pus la dispoziție, însă acesta nu cuprinde clauzele unui *Material Transfer Agreement*, ci se limitează la a stabili un cadru cu privire la situația juridică a materialelor. A se vedea <https://innovation.ox.ac.uk/wp-content/uploads/2014/04/Material-Release-Form-Oxford-University-Innovation.pdf>, consultat la 11.08.2023.

[2] Un model de contract se furnizează exclusiv la cerere, <https://www.research-operations.admin.cam.ac.uk/research-contracts/types-contracts/materials-transfer-agreement>, consultat la 11.08.2023.

[3] Pune la dispoziție tot un formular, de natură să stabilească situația juridică a materialelor. Disponibil la <https://med.nyu.edu/oil/sites/default/files/oil2/Outgoing%20Form-fillable.pdf>, consultat la 11.08.2023.

[4] Un model de contract se furnizează exclusiv la cerere, <https://ico.sites.stanford.edu/mtas>, consultat la 11.08.2023.

[5] Un model de contract se furnizează exclusiv la cerere, <https://techventures.columbia.edu/inventors/request-material-transfer-or-confidentiality-agreement>, consultat la 11.08.2023.

[6] Un model de contract se furnizează exclusiv la cerere, <https://otd.harvard.edu/faculty-inventors/resources/material-transfer-agreements/>, consultat la 11.08.2023.

[7] Un model de contract se furnizează exclusiv la cerere, <https://tlo.mit.edu/disclose-protect-your-intellectual-property/share-research-materials>, consultat la 11.08.2023.

cazuri în care se propune o clauză privitoare la plata unui preț de către beneficiar^[1], precum și cazuri opuse, când acordul ar părea că se poate încheia și cu titlu gratuit^[2].

În final, subliniem faptul că însuși rolul acestor contracte este diferit. Dacă acordul de transfer de materiale se încheie cu scopul de a asigura acces la cunoștințe care pot fi valorificate pentru a obține descoperiri viitoare, inclusiv invenții, contractul de licență în dreptul comerțului internațional se încheie cu scop de diseminare a tehnologiei și, primordial, pentru a obține profit.

§4. Clauza sau contractul de *non-opoziție*

În doctrina din România, contractul de *non-opoziție* este definit drept convenția „prin care titularul de brevet se obligă să nu acționeze în contrafacere împotriva cocontractantului său”^[3]. În literatura de specialitate străină^[4], acesta se regăsește sub denumirea de *covenant not to sue*, *non-assertion clause*^[5] sau *nonassert agreement*. Subliniem faptul că nu întotdeauna aceasta îmbracă forma unui act juridic bilateral, contract, ci se poate regăsi și sub forma

[1] A se vedea modelul propus de *McGill University*, https://www.mcgill.ca/research/files/research/mcgill_material_transfer_agreement_mcgill_to_corp.pdf, consultat la 11.08.2023; modelul propus de *BioMedBridges*, http://www.biomedbridges.eu/sites/biomedbridges.eu/files/documents/deliverables/template_material_transfer_agreement_-_personal_biosamples.pdf, consultat la 11.08.2023.

[2] A se vedea modelul propus de *University of Idaho*, <https://www.uidaho.edu/-/media/UIDaho-Responsive/Files/research/Industry/OTT/UI-MTA-standard-template.pdf?la=en&hash=67ADB48BF7DE6C47FA1A9F766B62FBEBEE2EF864>, consultat la 14.07.2020; modelul propus de *University Hospitals Bristol*, disponibil la <http://www.uhbristol.nhs.uk/files/nhs-ubht/Template%20MTA.dot>, consultat la 11.08.2023.

[3] În acest sens, a se vedea A.C. ȘTRENC, B. IONESCU, GH. GHEORGHIU, *op. cit.*, p. 672.

[4] A se vedea A. KATTIGER, *The Use of Nonassertion Covenants: A Tool to Facilitate Humanitarian Licensing Manage Liability, and Foster Global Access*, în A. KATTIGER, R.T. MAHONEY, L. NELSEN, J.A. THOMSON, A.B. BENNETT, K. SATYANARAYANA, G.D. GRAFF, C. FERNANDEZ, S.P. KOWALSKY, *op. cit.*, p. 739, <http://www.iphandbook.org/handbook/chPDFs/ch07/ipHandbook-Ch%2007%2006%20Kattiger%20Nonassertion%20Covenants.pdf>, consultat la 11.08.2023.

[5] A se vedea European Commission, *8th Report on the Monitoring of Patent Settlements (Period: January – December 2016)*, 9 martie 2018, p. 14, nota de subsol nr. 12, https://ec.europa.eu/competition/sectors/pharmaceuticals/inquiry/patent_settlements_report8_en.pdf, consultat la 11.08.2023.