

جامعة خليفة

دليل المخترعين
لتسويق الملكية الفكرية

جامعة خليفة للعلوم والتكنولوجيا
مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار

نعبّر عن امتناننا لمكاتب نقل التكنولوجيا التابعة لجامعة ميشيغان و معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا لاستخدامنا بعض مفاهيمها وهياكلها في "دليل المخترعين لنقل التكنولوجيا".

مقدمة

إنّ مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار مسؤول عن حماية اكتشافات أبحاث الجامعة وإدارتها وتسويقها. كما إننا نعمل عن كثب مع أعضاء الهيئات التدريسية للجامعة والباحثين والطلاب لتحديد الاختراعات القادرة على إحداث تحوّلات وترجمة هذه الاختراعات إلى فرص تجارية ومنتجات تجارية مُجدية من خلال انشاء الشركات الناشئة و / أو ترخيص التكنولوجيا للشركاء في هذا المجال.

نحن ندعم نُظُم الاتصال المشتركة للابتكار التجاري القائم على البحث العلمي في الجامعة من أجل المساهمة الفعالة في بناء الاقتصاد القائم على المعرفة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

رؤيتنا

أن نكون الجهة الرائدة المعترف بها فيما يتعلق بأفضل الممارسات المُتبعة في إدارة وتسويق الملكية الفكرية الناتجة عن البحث العلمي والأكاديمي بالجامعة.

رسالتنا

تسريع تسويق اختراعات الجامعة القائمة على البحوث والملكية الفكرية من أجل:

- تحقيق أكبر قدر من المنفعة العامة،
- تعزيز التنمية الاقتصادية في أبوظبي والإمارات العربية المتحدة عموماً. و
- رفع مكانة الجامعة كمحور بارز للابتكار في العلوم.

- مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار
- حرم ساس النخل، مبنى 5، الطابق 2 ،
- مكتب: 228، 252، 256
- الإيميل: ip@ku.ac.ae

من أقوال الشيخ زايد بن سلطان رحمه الله:

"ليس مهماً كم نبني من المنشآت والمؤسسات والمدارس والمستشفيات،
أو عدد الجسور التي نشيدها، فكل ذلك كيانات مادية. الروح الحقيقية التي
تدفع التقدم للأمام هي الروح الإنسانية، للرجل القادر بفكره وقدراته"

جدول المحتويات

يوضح دليل المخترع الأركان الأساسية نحو تحويل الأفكار والاكتشافات البحثية إلى فرص تجارية وعملية في جامعة خليفة للعلوم والتكنولوجيا.

نُحاول بهذا الدليل الإجابة على الأسئلة الأكثر شيوعاً التي نتلقاها عادةً من الباحثين. ومن خلال الإجابة على هذه الأسئلة، نأمل في تقديم نظرة عامة عملية حول كيفية الانتقال بالفكرة من مرحلة المختبر إلى مرحلة السوق. فما هي الخطوات المتبعة في هذا الشأن؟ وما هي الاعتبارات الواجب مراعاتها في كل خطوة؟

6	نظرة عامة
8	الإجراءات المتبعة
12	الاتفاقيات
16	الكشف عن الاختراع
18	الملكية
20	التقييم
22	براءات الاختراع
26	حقوق النشر
27	العلامة التجارية
28	الشركة الناشئة
30	التسويق
32	اتفاقيات الترخيص
34	التسويق التجاري
36	تعارض المصالح
38	توزيع العوائد

نظرة عامة:

ما هو تسويق الملكية الفكرية؟

يُعَدُّ البحث الأكاديمي والعلمي من أهم الركائز في جامعة خليفة، فالجامعة تشارك وتتبادل المعرفة الناتجة عن البحث العلمي عن طريق عدّة سُبُل، منها التدريس، أو النشر في المجلات العلمية، أو العرض في المؤتمرات التقنية. وعلى مستوى موازٍ، تدرك الجامعة أن البحث العلمي يمكن أن يُفضي إلى اختراعات واكتشافات جديدة، وأنّ هذه الاختراعات والاكتشافات يمكن تحويلها إلى ملكية فكرية قيّمة يمكن تطويرها وتسويقها بمستويات أوسع. يتيح تسويق الملكية الفكرية الناتجة عن أبحاث الجامعة الارتقاء بقيمة الاكتشافات والاختراعات البحثية وذلك من خلال إنشاء تقنيات قابلة للتطبيق ومنتجات تسويقية تعود بالنفع على الجمهور.

ويمكن تحقيق ذلك من خلال طرق ووسائل مختلفة تعتمد على العديد من العوامل بما في ذلك طبيعة الاختراع، والمكانة التكنولوجية، ومرحلة الاكتشاف.

يتم إنجاز تسويق الملكية الفكرية عادةً عن طريق ترخيص التكنولوجيا أو الاكتشاف لصالح (1) شركة ناشئة أو (2) شريك صناعي أو (3) من خلال المزيد من التعاون البحثي. سيتناول هذا الدليل أفضل الممارسات التي يمكن اتباعها في أي من المسارات المذكورة أعلاه للارتقاء بقيمة الاكتشافات البحثية على نحو يجمع بين الانسيابية والفعالية في آنٍ واحد.

لماذا يريد الباحثون تسويق اختراعاتهم؟

تختلف الأسباب التي تدفع الباحثين الى تسويق اختراعاتهم من باحث لآخر ، وقد تشمل تلك الأسباب ما يأتي:

- إحداث تأثير إيجابي على المجتمع.
- الشعور بالرضا الشخصي.
- تَبِيل التقدير والمُقابل المالي.
- الحصول على مصدر تمويل إضافي.
- الوفاء بالتزامات الاتفاقيات / العقود البحثية.
- استقطاب الجهات الراعية للأبحاث.
- خلق الفرص التعليمية.
- رواد الأعمال الذين يبحثون عن إنشاء أعمال تجارية جديدة.

كيف يتم تسويق الملكية الفكرية؟

عادةً ما يتم تسويق الملكية الفكرية من خلال الغير "طرف ثالث"؛ ويمكن أن يكون هذا الطرف الثالث شريكاً صناعياً أو شركة ناشئة. تقوم جامعة خليفة بتقويض "الغير" لاستخدام حقوق الملكية الفكرية للجامعة بموجب تراخيص، كما يتم في طلب براءة اختراع أو كما هو موضح في تسجيل حقوق الطبع والنشر أو في أشكال أخرى من الملكية الفكرية. ويُحظر على الغير استخدام الملكية الفكرية للجامعة لأي غرض بدون اتفاقية ترخيص.

من المسؤول عن تسويق الملكية الفكرية في الجامعة؟

إنّ مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار هو الجهة المسؤولة عن حماية أنشطة الملكية الفكرية لجامعة خليفة وإدارتها وتسويقها؛ حيث يتولى "المكتب" إدارة اختراعات الجامعة، وتسجيل طلبات براءات الاختراع، والترخيص، وفرص تطوير الأعمال. كما أنّ "المكتب" مُكَلَّف بإبرام الاتفاقيات ذات الصلة مثل اتفاقيات السرية، واتفاقيات نقل المواد، والاتفاقيات بين المؤسسات وغيرها من الاتفاقيات المرتبطة بتسويق البحوث.

للتوضيح أو الاستفسار يرجى الاتصال بالمكتب على:

ip@ku.ac.ae

متى ينبغي عليّ الاتصال بمكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار؟

نشجعك على الاتصال بالمكتب في أي وقت خلال مراحل تقدّم بحثك، وعلى الرغم من ذلك، هناك أوقات أو ظروف، كما هي موضحة أدناه، نتلقّى عادةً خلالها الاستفسارات:

- عندما يكون لديك اكتشاف مثير للاهتمام.
- إمكانية تقديم براءة اختراع بشأن اكتشافي.
- جواز نشر اختراعي أو تقديمه.

- إمكانية التحدث إلى الجهات الصناعية والأطراف الخارجية حول بحثك.
- كيفية إرسال عينات بحثك أو بياناتك إلى جهة خارجية.
- عند وجود فكرة لديك لوضع خطة عمل تجاري لإنشاء شركة، ورغبتك في معرفة ما يفترض عمله.

الإجراءات الخطوات المُتخذة في سبيل التسويق

تبدأ خطوات التسويق بأنشطة البحث العلمي أو الأكاديمي والتجارب التي تحدث خلالها الملاحظات والنتائج غير المتوقعة.

ويمكن أن يتم ذلك عن طريق باحث واحد أو عدة باحثين.

- البحث.
- الكشف عن الاختراع.
- التقييم.
- الحماية
- الترخيص
 - إنشاء الشركة الناشئة.
 - الصناعة
- العوائد.

1. البحث:

يمكن اعتبار الاكتشاف البحثي اختراعاً إذا كان جديداً ومفيداً وغير واضح من قبل. المكتب مكلف بالمساعدة في تقييم اختراعك بمجرد تقديمه.

2. الكشف عن الاختراع

من المهم الاتصال مبكراً بمكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار (ip@ku.ac.ae) لمناقشة اختراعك؛ حيث سيبدأ المكتب باتخاذ إجراءات الكشف عن المعلومات بشكل سري عن الاختراع وذلك عن طريق نموذج "الكشف عن الاختراع"، الذي يجب إكماله وتوقيعه من قبل جميع المخترعين. وبمجرد استلام المكتب للنموذج المكتمل، سيتم تسجيله في قاعدة بيانات الملكية الفكرية بالجامعة ويتم تخصيص رقم مرجعي له.

بصفتك مخترعاً، نوصيك دائماً بذكر هذا الرقم المرجعي عند التواصل مع المكتب.

3. التقييم

بمجرد استلام نموذج "الكشف عن الاختراع" المكتمل والإقرار به من قبل المكتب، يتم رفع الموضوع إلى مسؤول الترخيص، الذي سيبدأ على الفور مراجعة المحتوى وسيقوم بإجراء بحث لمعرفة إن كان الاكتشاف معروفاً من قبل. ويقوم المكتب أيضاً بإجراء تقييم للسوق لتحديد مدى فائدة الاختراع وإمكاناته التجارية.

وبعد ذلك، يقوم المكتب بمشاركة نتائج هذا التقييم مع المخترعين الذين سيقومون بدورهم بتوجيه استراتيجيتنا في الخطوات التالية. وتتراوح فترة الإطار الزمني للتقييم بين 3 إلى 4 أسابيع.

4. الحماية

بعد أن تتأكد الإمكانات التجارية للاختراع وفائدته، سوف يقوم المكتب بتحديد الاستراتيجية المثلى لحماية الاختراع. وقد تتمثل خطة العمل في متابعة وتشجيع تبني الاختراع وتسويقه من قبل طرف ثالث، كأن يكون شركة ناشئة أو شريك حالي، أو، في بعض الحالات، تمويل خارجي لمزيد من تطوير البحث. ويبدأ المكتب عملية الحماية من خلال إيداع طلب براءة اختراع، إما لدى مكتب براءات الاختراع المحلي، أو عند الاقتضاء، لدى مكتب براءات اختراع مختص أجنبي. وبمجرد تقديم طلب براءة الاختراع يتم إبلاغ المخترع المعني بتفاصيل الإيداع مثل رقم طلب براءة الاختراع وتاريخ الأولوية.

وتجدر الإشارة إلى أن إجراءات براءة الاختراع، ابتداءً من الإيداع إلى إصدار براءة الاختراع، عملية طويلة ومكلفة للغاية. سيسعى مكتبنا إلى إبقاء المخترعين على اطلاع دائم بسير طلبات البراءات التي تم إيداعها. وتشمل خيارات الحماية الأخرى التي قد يتبعها المكتب، على سبيل المثال لا الحصر، حقوق النشر وتسجيل العلامات التجارية.

5. الترخيص

يقوم المكتب، بمشاركة المخترعين ودعمهم، بوضع استراتيجيات تسويق لتمكين الجمهور من تطوير التكنولوجيا واعتمادها. وقد تستلزم جهود التسويق وضع إثبات المفهوم، أو مزيد من التعاون البحثي مع مؤسسات بحثية أخرى أو شركاء في الصناعة، أو تشكيل شركة ناشئة، أو ترخيص لصناعة قائمة.

سيعمل المكتب معك عن كثب لتسويق الملكية الفكرية؛ وتوفير اتفاقيات التسويق، والخبرة والموارد والشبكات التجارية الملائمة من أجل طرح الملكية الفكرية في السوق؛ وبالإضافة إلى ذلك، سيشارك المكتب في تقييم الصناعة لوضع الشروط المالية المناسبة لاستخدام الملكية الفكرية. لكي تستخدم أية شركة ناشئة أو أية صناعة حقوق الملكية الفكرية للجامعة، يلزم وجود اتفاقية ترخيص تنظم العملية.

6. العوائد

يتم توزيع العوائد التي تتلقاها الجامعة من تراخيص الملكية الفكرية بين المخترعين والإدارات والجامعة وفقاً لسياسة الملكية الفكرية بالجامعة. يمكن الاطلاع على تلك السياسة باستخدام الرابط أدناه

<https://cas.kustar.ac.ae/cas/login?service>

ما هي المدة التي يستغرقها تسويق الملكية الفكرية؟

قد تستغرق إجراءات حماية التكنولوجيا والعتور على شريك الترخيص المناسب شهوراً أو سنوات، فلا توجد فترة واحدة تنطبق على الجميع. قد يعتمد مقدار الوقت على العديد من العوامل، مثل مرحلة تطوير التكنولوجيا، وسوق التكنولوجيا، والتقنيات المنافسة، ومقدار العمل المطلوب لتقديم مفهوم جديد لجعل المنتج جاهزاً للنزول إلى السوق، بالإضافة إلى الموارد ومدى استعداد المُرخَص لهم والمخترعين.

كيف يمكن للباحث أن يساعد في تسويق ملكية فكرية؟

اتصل بمكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار على العنوان (ip@ku.ac.ae) إذا كنت تعتقد أن لديك فكرة علمية أو تقنية ذات قيمة بحثية أو تجارية محتملة.

أكمل نموذج الكشف عن الاختراع وأرسله قبل الكشف علناً عن اختراعك أو الاتصال بناسر وتزويده بنسخة خطية.

• إذا لم يتم تقديم طلب براءة اختراع، فتجنب خطر فقدان حقوق الأولوية للاختراع وربما إعاقة فرصة تسويق اختراعك وذلك عن طريق الاتصال بمكتبنا قبل إجراء أي مباحثات مع أفراد أو كيانات خارج الجامعة، حيث سنقدم لك اتفاقية عدم إفشاء للطرف الذي يتلقى المعلومات للتوقيع عليها قبل الدخول في أي مباحثات أو تبادل المعلومات.

• في نموذج الكشف عن الاختراع، يرجى ذكر الشركات وجهات الاتصال التي تعتقد أنها قد تكون راغبة بملكيته الفكرية أو الذين ربما اتصلوا بك بالفعل بشأن اختراعك.

يجب عليك الرد في الوقت المناسب على طلبات المكتب ورسائل بريده الإلكتروني حيث أن الملاحقة القضائية للملكية الفكرية وتسويقها التجاري تعتمد اعتماداً وثيقاً على الوقت وتتطلب رداً فورياً في كثير من الأحيان.

أحط المكتب بالعلم بشأن المنشورات أو التفاعلات القادمة مع الشركات ذات الصلة بملكيته الفكرية.

هل يستطيع الباحث نشر النتائج وفي نفس الوقت يحمي القيمة التجارية للملكية الفكرية؟

الإجابة: نعم و لا. نظراً لأن حقوق براءات الاختراع تتأثر بهذه الأنشطة، فنحن نشجعك على تقديم نموذج "الكشف عن الاختراع" قبل الكشف عنه للجمهور بوقت كاف. إن تأثير النشر المبكر على حماية براءات الاختراع يختلف اختلافاً كبيراً بين بلد وآخر؛ فبمجرد الكشف عن الاختراع علانية (بمجرد نشره أو تقديمه في شكل ما)، تصبح حماية براءة الاختراع ضيقة أو في الحد الأدنى.

سيكون موظف الترخيص لدينا قادراً على إرشادك بشأن الخطوات التي يجب اتخاذها بخصوص أي عرض تقديمي وشيك أو سابق، أو محاضرة، أو بوستر، أو ملخص بحث، أو وصف موقع ويب، أو تقديم اقتراح بحث، أو أطروحة / رسالة ماجستير، أو نشر، أو أي عرض عام آخر للاختراع.

اتفاقيات الملكية الفكرية الحماية والتسويق

تتمثل مهمة الجامعة في إجراء بحث علمي متطور ونشر المعرفة الناتجة عن الأنشطة البحثية والأكاديمية. وتكون هذه المهمة أكثر فعالية عندما يتم تقديم المعرفة من خلال القنوات الصحيحة ليس لضمان أقصى فائدة للمعرفة فحسب ولكن من أجل الاستخدام المناسب أيضاً. وغالباً ما تتكون المعرفة المنشورة في حد ذاتها من ملكية فكرية أو يمكن أن تؤدي إلى إنتاج الملكية الفكرية.

لهذا السبب، يجب على الباحث حماية الملكية الفكرية المحتملة الموجودة في أي معرفة علمية يتم نشرها أو تبادلها مع أطراف خارجية. ويمكن تبادل هذه المعلومات في شكل مناقشات ووثائق وعينات بحث وما إلى ذلك. وعلى نحو مماثل، قد يرغب الباحث في إطار روح التعاون البحثي والابتكار المفتوح، في تلقي المعلومات التي يحتمل أن تتضمن ملكية فكرية من جهة خارجية كأن تكون معهد أبحاث أو إحدى الصناعات أو مستشفى. وفي هذه الحالات، تقع على عاتق الباحث والجامعة مسؤولية ضمان الاستخدام المناسب لهذه المعلومات.

إن الاتفاقيات عبارة عن وسيلة لنشر المعلومات / المعرفة وتكفل حماية الملكية الفكرية المحتملة لأي معرفة علمية. في جميع الأحوال، نشجع الباحثين دائماً على التشاور مع مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار للمساعدة في ضمان وجود الاتفاقية المناسبة لحماية المعلومات التي سيتم إرسالها لمنع الكشف غير المُستصوب عن أي ملكية فكرية.

هل يجوز لي استخدام "ملكية فكرية" من "الغير" في بحثي؟

الإجابة: نعم، ولكن من المهم توثيق تاريخ وشروط الاستخدام بعناية حتى تتمكن من تحديد مدى تأثير هذا الاستخدام على إمكانية التسويق التجاري لنتائج البحث اللاحقة. إذا كنت ترغب في الحصول على مواد من متعاونين خارجيين، فإن الجامعة تشترط استخدام اتفاقية نقل المواد الواردة. لمزيد من المعلومات حول اتفاقية نقل المواد الواردة يرجى الاتصال بـ (tmi-plans@ku.ac.ae).

هل سأكون قادراً على تبادل المواد أو أدوات البحث أو الملكية الفكرية مع الآخرين من أجل إنجاز أبحاثهم؟

الإجابة: نعم. كما هو مذكور أعلاه، من الضروري توثيق المواد التي سيتم تبادلها مع الآخرين بعناية وتحديد شروط الاستخدام. إذا كنت ترغب في إرسال مواد إلى متعاون خارجي، فإن الجامعة تشترط استخدام اتفاقية نقل المواد الصادرة لهذا الغرض. وقد يكون من الضروري أيضاً توقيع اتفاقية عدم الإفشاء من أجل حماية نتائج البحث أو الملكية الفكرية. يرجى التواصل مع tmi-agreements@ku.ac.ae للمساعدة في شأن اتفاقيات عدم الإفشاء أو اتفاقيات نقل المواد الصادرة.

ماذا أفعل إذا احتجت إلى إرسال تفاصيل بحثي أو مقترحاتي إلى طرف خارجي؟

نشجع الباحثين دائماً على التعاون مع الأطراف الخارجية لاستقطاب أموال البحث أو تعزيز مساعيهم وأبحاثهم العلمية. ويستلزم هذا الأمر إرسال المستندات أو المقترحات أو نتائج البحث والعروض التقديمية. في هذه الحالة، نُنصح الباحثين دائماً أن يضعوا على المستندات أو رسائل البريد الإلكتروني المشتركة كلمة: سري. يرجى الملاحظة أن هذا لا يكفي، ويجب على الباحث الحرص على إبرام اتفاقية عدم إفشاء مع الطرف الذي يتلقى معلومات البحث. يرجى الاتصال بـ tmi-agreements@ku.ac.ae لمساعدتك في إبرام اتفاقية عدم إفشاء أو اتفاقيات نقل المواد الواردة أو الصادرة.

ماذا تفعل في حالة تطوير الملكية الفكرية مع جامعة أخرى؟

في بعض الحالات، يرغب الباحثون في التعاون مع جامعات ومعاهد بحثية أخرى. نحن ننصح الباحثين دائماً بالاتصال بمكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار للحصول على اتفاقية الملكية الفكرية المشتركة بين المؤسسات؛ حيث أن هذه الاتفاقية تُرسي الأساس لكيفية إدارة الملكية الفكرية المشتركة، إذا تم إنشاؤها، ومتابعة منتهكها. ومن الأفضل دائماً إبرام هذه الاتفاقية قبل إجراء أي عمل تعاوني مع أي جهة بحثية. يرجى التواصل مع tmi-agreements@ku.ac.ae إذا كانت لديك أية استفسارات.

ماذا عن الاستشارات؟

عندما يبرم الباحثون اتفاقيات استشارية (بشأن العمل المراد إنجازه دون الاستعانة لمنشآت الجامعة أو مواردها)، فإنهم يُعتَبَرُونَ أنهم خارج نطاق وظيفتهم. إن الباحثين الذين يبرمون اتفاقات استشارية يجب أن يكونوا مطلعين على سياسات الجامعة ذات الصلة بالأنشطة الاستشارية.

تقع على عاتق الباحث مسؤولية التأكد من تماشي شروط اتفاق الاستشارات مع تلك السياسات، بما في ذلك الشروط المتعلقة بالملكية الفكرية والمسؤوليات الوظيفية واستخدام الملكية الفكرية. إن مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار مستعد لتقديم مشورة غير رسمية حول كيفية ارتباط اتفاقيتك الاستشارية مع الملكية الفكرية في ملفك.

الكشف عن الاختراع

ما هو الكشف عن الاختراع؟

إن نموذج الكشف عن الاختراع عبارة عن مستند يستخدم لتقديم وصف لاختراعك أو تطوير بحثك. يجب أن يرد في وثيقة الكشف ذكر جميع رعاة البحث ويجب أن تتضمن أي معلومات أخرى ضرورية للمباشرة في متابعة أنشطة الحماية والتسويق. ومن الأهمية بمكان تقديم تاريخ أي نشر قادم أو أي كشف علني آخر يصف الاختراع. من أجل بدء الإجراءات، يرجى إرسال بيان الكشف عن الاختراع الموقع عبر البريد الإلكتروني إلى مكتبنا على العنوان (ip@ku.ac.ae)، وسيتم التعامل مع هذا المستند على أنه "سري". وبمجرد استلامه، سيتم الاتصال بك من قبل مسؤول ترخيص التكنولوجيا المعين بعد ذلك بوقت قصير لمناقشة الاختراع وتطبيقاته التجارية المحتملة.

لماذا يجب عليّ أن أقدم كشف اختراع؟

عندما تكشف عن اختراعك لمكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار، فإنه سوف يباشر باتخاذ إجراءات قد تؤدي إلى تسويق تقنيك. ويعتبر هذا أيضاً بداية لعملية الحماية القانونية وتحديد شركاء التنمية الخارجيين. يتعين عليك، وفقاً لسياسة الملكية الفكرية بالجامعة، الإفصاح على الفور لمكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار عبر نموذج الكشف عن الاختراع عن أي تصور لما يُعتبر اختراعاً في هذا المجال. وعلى نحو مماثل، إذا كنت تعمل بموجب اتفاقية رعاية البحث، فهذا يقتضي الكشف عن الاختراعات التي تم إنشاؤها بموجب اتفاقية البحث هذه.

كيف أعرف إن كان اكتشافي اختراعاً؟

نشجعك على تقديم "الكشف عن الاختراع" لجميع التطويرات التي تشعر أنها قد تحل مشكلة كبيرة و / أو لها قيمة كبيرة. أما إذا كنت في شك من الأمر، فاتصل بالمكتب على العنوان (ip@ku.ac.ae) لمناقشة الاختراع المحتمل. ويمكننا أيضاً تقديم المشورة والتوجيه بشأن بدائل الحماية والترخيص.

متى يجب أن أكمل نموذج الكشف عن الاختراع؟

يجب عليك إكمال نموذج الكشف عن الاختراع متى شعرت أنك اكتشفت شيئاً فريداً له قيمة بحثية أو تجارية محتملة. ويجب أن يتم ذلك قبل تقديم الاكتشاف بوقتٍ كافٍ عن طريق المنشورات أو إعداد البوسترات أو المؤتمرات أو البيانات الصحفية أو وسائل الاتصال الأخرى. وبمجرد الكشف عن الاختراع علناً (أي نشره أو تقديمه في شكلٍ ما إلى مستمعين غير جامعيين)، قد تصبح حماية براءة الاختراع ضعيفة أو تكون تلك الحماية في الحد الأدنى.

هل يجب أن أفصح عن مواد البحث؟

حسب طبيعة مواد البحث، قد لا تتم حماية بعض المواد مثل الأجسام المضادة، والناقلات، والبلازميدات، وخطوط الخلايا، والفئران، والمواد البيولوجية الأخرى المستخدمة في عملية البحث بحكم وجودها الطبيعي. ومع ذلك، لا ينبغي إرسال تلك المواد الى "الغير" خارج الجامعة دون إبرام اتفاقية نقل المواد. ويمكن أن تكون المواد البحثية الأخرى، التي تكون بصيغة قواعد بيانات أو خوارزميات أو تمثيلات رياضية أخرى، محمية بموجب حقوق الطبع والنشر وحقوق الملكية الفكرية؛ وإنّ المواد البحثية مثل العمليات والمعدات المطورة أو المعدلة في المختبرات قد تكون محمية ببراءات اختراع. ومن المهم ملاحظة أن المواد البحثية لا تحتاج بالضرورة إلى أن تكون محمية ببراءات الاختراع ليتم ترخيصها لأطراف ثالثة تجارية ولتُدْر عوائد. في جميع الحالات، من المهم الاتصال بـ (ip@ku.ac.ae) إذا كانت لديك مواد بحثية تعتقد أنها ذات قيمة، حيث أن المكتب سوف يعمل معك من أجل وضع استراتيجية الحماية والتسويق المناسبة.

كيف يمكنني تقديم كشف عن اختراع؟

يرجى تنزيل نموذج الكشف عن الاختراع من رابط مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار أو عن طريق الاتصال بالمكتب على ip@ku.ac.ae.

ماذا لو أنشأت الاختراع مع شخص من مؤسسة أو شركة أخرى؟

بشكل عام، يكون الاختراع مملوكاً بشكل مشترك بين الجامعة والمؤسسة أو الشركة الأخرى. ويجب على كل مخترع التنازل عن حقوقه أو إلى جهة عمله. سيعمل مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار مع المؤسسة الأخرى على إدارة الاختراع. وإذا كانت جهة العمل الأخرى عبارة عن جامعة أو مؤسسة بحثية، فسنبرم اتفاقية "مشتركة بين المؤسسات" التي من شأنها أن تحدد المؤسسات التي ستتولى زمام المبادرة في حماية الاختراع وترخيصه، وتقاسم التكاليف فيما يتعلق بالمصاريف المرتبطة بعملية منح براءات الاختراع وتوزيع عوائد الترخيص.

امتلاك حقوق الملكية الفكرية

ما هي "الملكية الفكرية"؟

تُعرّف المنظمة العالمية للملكية الفكرية الملكية الفكرية بأنها إبداعات العقل من اختراعات ومصنفات أدبية وفنية وتصاميم وشعارات وأسماء وصور مستخدمة في التجارة. وقد تكون الملكية الفكرية ملكية صناعية مثل براءة الاختراع و / أو العلامة التجارية و / أو حقوق النشر التي تغطي الأعمال الأدبية.

إنّ حقوق الملكية الفكرية هي مثل أي حق ملكية آخر، فهي تتيح لمبتكري أو مالكي براءات الاختراع أو العلامات التجارية أو الأعمال المحمية بحقوق الطبع والنشر الاستفادة من عملهم أو استثماره في إبداع ما. وهذه الحقوق مبينة في المادة 27 من الإعلان العالمي لحقوق الإنسان، والتي تنص على الحق في الاستفادة من حماية المصالح المعنوية والمادية الناتجة عن تأليف المنتجات العلمية أو الأدبية أو الفنية.

من الذي يملك ما ابتكره؟

تعتمد الملكية على الوضع الوظيفي لمبتكري الاختراع واستخدامهم لمنشآت الجامعة ومواردها. وتشمل هذه الاعتبارات ما يلي:

- ما هو مصدر الأموال المستخدمة لإنتاج الاختراع؟
- ما هو الوضع الوظيفي للمبتكرين في وقت ابتكار الاختراع؟
- ما هي شروط أي اتفاقية تتعلق بإنشاء الملكية الفكرية؟

بحكم وظيفتك في جامعة خليفة واستخدام موارد جامعة خليفة لتطوير ابتكاراتك، تمتلك جامعة خليفة الحقوق في كل ما اخترعه أثناء العمل. وبالإضافة إلى ذلك، تمتلك جامعة خليفة أيضاً كل ما اخترعه أثناء العمل بموجب منحة أو عقد مع جامعة خليفة أو عن طريق استخدام موارد الجامعة. وفي حالة الشك، فمن الأفضل الاتصال بالمكتب (ip@ku.ac.ae) للحصول على المشورة في هذا الشأن.

أين يمكنني العثور على سياسة الملكية الفكرية بشأن ملكية الاختراعات؟
السياسة المذكورة في دليل الملكية الفكرية للجامعة وتوزيعها وتطويرها التجاري، والذي يمكن الاطلاع عليه على موقعنا على الإنترنت على:

<https://cas.kustar.ac.ae/cas/login?service>

من الذي يملك حقوق الاكتشافات التي تتم أثناء استشارتي؟
يجب الكشف عن الاختراعات التي تمت أثناء استشارة شركة خارجية لمكتب تلك الشركة لتحديد مدى ملاءمتها لنطاق البحث الذي أجرته بموجب عقد العمل. ومن المهم تحديد نطاق العمل بوضوح ضمن عقود الاستشارات للحد من نشوء أي مشاكل أو تعارض مع الاختراعات الناتجة عن البحث الجامعي. إذا كانت لديك أسئلة، فإن المكتب مستعد لتقديم المشورة غير الرسمية.

هل يجب أن أدرج العلماء الزائرين في قائمة الكشف عن ابتكاري؟
يجب ذكر جميع المساهمين في الأفكار المؤدية إلى الاكتشاف في نموذج الكشف عن الاختراع، حتى لو لم يكونوا موظفين في جامعة خليفة، وسيتولى المكتب تحديد حقوق هؤلاء الأشخاص والمؤسسات. ومن الحكمة أن تناقش مع المكتب جميع علاقات العمل (ويفضل أن يتم ذلك قبل أن تبدأ) من أجل فهم الآثار المترتبة على أي اختراعات لاحقة.

هل يمكن للطالب المساهمة في أي اختراع؟

بالتأكيد، يمكن للطالب أن يكون المساهم أو المخترع الوحيد. إن سياسة ملكية الاختراع الذي تم تطويره مع الطالب أو من قبله هي نفس السياسة المطبقة على أي عضو آخر في الجامعة. ويعتمد ذلك على الاعتبارات الآتية:

- ما إذا كان الاختراع قد تم ابتكاره من قبل طالب بصفته طالباً جامعياً،
- ما إذا كان الاختراع قد تم ابتكاره بالاستعانة بموارد الجامعة، و
- ما إذا كان الاختراع قد تم ابتكاره بموجب عقد أو منحة.

تقييم عمليات الكشف عن الاختراع

كيف يقوم المكتب بتقييم الكشف عن الاختراع؟

سيقوم موظفو التراخيص التكنولوجية، بمساعدة المخترعين، أو أخصائيو البحث عن حقيقة البحث أو أخصائيو تقييم التكنولوجيا، بفحص كل كشف عن اختراع تم استلامه للتأكد من حداثة، ومرحلة تطوير التكنولوجيا، وفائدة الاختراع، ووضوحه وقابليته للتسويق، بالإضافة إلى التقنيات المنافسة. ومن المهم أن يكون لديك في هذه المرحلة فهم واضح لإمكانية وصول الاختراع إلى السوق. فعلى سبيل المثال، يمكن لبعض التقنيات أن تصل إلى السوق بترخيص غير حصري (الترخيص لعدة أطراف ثالثة)، بينما لن يصل البعض الآخر إلى السوق التجاري إلا عندما يكون مرخصاً بشكل حصري.

نحن نحاول تلبية رغبات تسويق المخترعين التي تتفق مع الالتزامات تجاه الرعاية أو الأطراف الثالثة الأخرى، وإمكانية تسويق المنتجات أو الخدمات المحتملة، وحجم السوق وإمكانات النمو المحتملة، والعلاقة بالملكية الفكرية المعنية، ومقدار الوقت والمال المطلوبين لإنزال منتج مُجدٍ إلى السوق.

كيف يبيئ المكتب في كيفية تسويق كشف الاختراع؟

يُعدُّ تحليل صورة قابلية التسويق معياراً مهماً في أي تقييم يقوم به المكتب. وقد تتضمن استراتيجية التسويق مزيداً من التطوير للاختراع المعني مع شركاء الصناعة، واستكشاف الحقوق الموجودة مسبقاً المرتبطة بالملكية الفكرية، والمنافسة المحتملة من المنتجات / التقنيات الأخرى والترخيص مباشرةً لشركاء الصناعة.

وقد يشمل التقييم أيضاً دراسة إمكانية أن تكون الملكية الفكرية أساساً لتكوين شركة ناشئة. ويمكن للمكتب دعم استكشاف فرص تأسيس شركة ناشئة من خلال مركز خليفة للابتكار، الذي يعتبر حاضنة ووسيلة تسريع ممتازة لإمكانية الاستفادة من الاختراعات. في كل هذه الجوانب، سوف يقوم المكتب بدعم المخترعين من خلال تسويق التكنولوجيا، وربط التقنيات بشركاء الصناعة، والبدء في خطط العمل الأولية للشروع بالاستفادة من الاختراعات، وتصميم مشاريع إثبات المفهوم.

هل يمكنني ترخيص برامجي لجميع المستخدمين المحتملين؟

يعمل المكتب بشكل وثيق مع المخترع للوضع استراتيجية التسويق المناسبة للاختراع. ويقدم مطورو البرامج وقواعد البيانات عادةً ترخيصاً "مفتوح المصدر" لبرامجهم أو قاعدة بياناتهم.

إن المكتب يدعم مطوري البرامج الذين يختارون تقديم برامجهم مجاناً من خلال آليات مفتوحة المصدر، بشرط أن تحتفظ جامعة خليفة بالحق في توزيع البرنامج بحرية وأن تكون "المصادر المفتوحة" متماشية مع الالتزامات تجاه الأطراف الثالثة، مثل الرعاة. ومع ذلك، يجب على المخترعين والمطورين أن يدركوا أن هناك العديد من الأنواع المختلفة من "المصادر المفتوحة"، ولذلك فإننا نوصيك بالاتصال بمكتبنا (ip@ku.ac.ae) من أجل الحصول على المشورة بشأن ترخيص "المصدر المفتوح" المناسب للمتابعة وفيما يتعلق بالإشعارات التي يجب وضعها على برنامجك أو قاعدة بياناتك "المفتوحة المصدر".

هل يمكن إعادة ملكية اختراع ما للمخترع؟

إذا قرر المكتب عدم متابعة حماية براءة الاختراع و / أو اختار عدم تسويق الاختراع بشكل فعال، فإنه يجوز للجامعة، بناءً على طلب المخترع (المخترعين)، إعادة ملكية الاختراع إلى المخترع (المخترعين). وتتطلب إعادة ملكية الاختراعات موافقات من الإدارة العليا.

من بين العوامل الرئيسية المعتمدة في تقرير إعادة ملكية الاختراعات؛ مدى إمكانية الموارد الإضافية أو الموارد الخاصة في تحسين قابلية التسويق بشكل أفضل، ومدى موافقة جميع المخترعين على خطة إعادة ملكية الاختراع. وعند إعادة ملكية الاختراع، سيكون المخترع (المخترعون) مسؤولاً عن دفع جميع التكاليف السابقة المتعلقة بالبراءات.

سيتحمل المخترعون المسؤولية عن جميع التكاليف المرتبطة بالتطوير الإضافي ومصاريف منح براءات الاختراع وتسويقه. وقد تشترط الجامعة أيضاً تقاسم أي عائد ناتج عن تسويق الاختراع مع الجامعة. ويضاف إلى ذلك، أنه إذا تم استخدام موارد جامعية إضافية لتطوير الاختراع، فسيكون للجامعة خيار إعادة تأكيد ملكيتها للاختراع.

براءات الاختراع وغيرها من أنماط الحماية القانونية

ما هي براءة الاختراع؟

تمنح براءة الاختراع صاحبها الحق الاستثنائي في منع الآخرين من صنع الاختراع أو استخدامه أو بيعه أو عرض بيعه لفترة محددة؛ وتكون مدة براءة الاختراع 20 سنة من تاريخ الإيداع. ويتضمن مستند براءة الاختراع عادةً المواصفات والرسومات وطلبات نطاق الحماية. وتعتبر الطلبات نطاق الحماية عنصراً مهماً في براءة الاختراع لأنها تصف نطاق حقوق الاستثناء لصاحب البراءة. وتكشف براءة الاختراع بالكامل عن تمكين الاختراع للجمهور عند إصدار براءة الاختراع. أما طلبات نطاق حماية براءات الاختراع فهي التعريف القانوني للاختراع المخترع الخاضع للحماية.

يرجى الملاحظة أن براءة الاختراع لا تضمن حرية تشغيل الاختراع أو صدور موافقاته التنظيمية أو قانونيته.

ما نوع الموضوع الذي يمكن منح براءة اختراع بشأنه؟
يشمل الموضوع المحمي ببراءة اختراع العمليات والآلات وتركيبات المادة والمقالات وبعض برامج الكمبيوتر والطرق (بما في ذلك طرق صنع التراكيب وطرق صنع المقالات وحتى طرق أداء الأعمال).

هل يمكن لأي شخص الحصول على براءة اختراع بشأن مادة موجودة بشكل طبيعي؟
لا، ليس في حالتها الطبيعية. ومع ذلك، في بعض الحالات، قد تكون المادة التي توجد بشكل طبيعي والتي لم يتم عزلها أو التعرف عليها من قبل، قابلة للحماية بموجب براءة، على أن يكون ذلك في شكلها المعزول فقط.

قد يكون تغيير مادة توجد بشكل طبيعي قابلاً لمنح براءة اختراع بشأنها إذا كان المخترع قادراً على إثبات قيامه بتعديلات جوهرية غير واضحة توفر مزايا كبيرة في استخدام المتغير.

ما هو تعريف "المخترع" في براءة الاختراع ومن يقرر ذلك؟

بموجب قانون دولة الإمارات العربية المتحدة، المخترع هو الشخص الذي يكون جزء من مفهوم الفكرة (الأفكار) المُدعى بها في الاختراع. وبالتالي، إذا كان هناك العديد من المخترعين في الطلب، فقد يتغير اختراع طلب البراءة مع تغير طلبات نطاق حماية البراءة أثناء متابعة الطلب. إن صاحب العمل أو الشخص الذي يقدم المال لبناء اختراع أو الإشراف عليه أو ممارسته لا يُعدُّ مخترعاً؛ فالاختراع يقتضي إجراءات قانونية معقدة، وعادة ما يتم اتخاذ القرار من قبل محامي البراءات الذي يفحص الطلب.

من هو المسؤول عن منح براءات الاختراع؟

يتعاقد مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار مع محامي براءات اختراع مستقل من أجل حماية براءات الاختراع، وبالتالي فإن الذين يستعينون بمحامين ومتخصصين في مجال البراءات الذين يستعينون بدورهم بالخبراء في المجالات التكنولوجية المتنوعة. سوف يعمل مستشارو البراءات لدينا مع المخترعين لصياغة الطلبات وكذلك الأسئلة من فاحصي البراءات في مختلف مكاتب الولايات القضائية حيث يتم إيداع طلبات البراءات، وذلك لمراجعة الطلب قبل تقديمه وسوف يتم أيضاً الاستفسار بشأن حق المخترع في طلبات نطاق الحماية الواردة بالطلب. وعند تقديم الطلب، سيُطلب من المخترع (المخترعين) التوقيع على إقرار المخترع وكذلك التنازل حيث يتنازل المخترع (المخترعون) عن حقوقه في براءة الاختراع لصالح الجامعة.

عندما يتم إيداع طلب، في كثير من الأحيان، يرفض مكتب براءات الاختراع الطلب في البداية بسبب نقص في الإجراءات الشكلية، أو لأن طلبات نطاق الحماية غير قابلة للحماية بموجب براءة بسبب مسائل تتعلق بمدى حداثة الاختراع (كأن يكون شخص آخر قدم الاختراع سابقاً في هذا المجال أو كشف عنه علناً في الماضي). ويشار إلى الخطاب المرسل من مكتب براءات الاختراع لإبلاغه بالرفض بأنه إجراء مكتبي أو إجراء رسمي. في حالة رفض الطلب، يجب على مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار تقديم رد مكتوب، على أن يتم ذلك عادةً خلال ثلاثة إلى ستة أشهر.

بشكل عام، قد يقوم المحامي بتعديل طلبات نطاق الحماية و / أو الإشارة إلى السبب الذي ينبغي لأجله توضيح مواقف مكتب براءات الاختراع. ويشار إلى هذا الإجراء باسم متابعة البراءات. وفي كثير من الأحيان، يستغرق الأمر إجراءين إلى ثلاثة إجراءات رسمية وردّين من محامي البراءات، وأحياناً أكثر من ذلك، قبل أن يتسنى حل المشكلات المتعلقة بالطلب. وبمجرد أن يكون هناك قرار ويتم إجازة الطلب؛ بعبارة أخرى، بمجرد موافقة مكتب براءات الاختراع على إصدار براءة اختراع، سيقوم مكتب البراءات المختص بإرسال إشعار كتابي لإعلامنا بقبول الطلب وطلبات نطاق الحماية على أنها قابلة للحماية ببراءة اختراع. وأثناء عملية المتابعة، غالباً ما تكون هناك ضرورة إلى تقديم بيانات من المخترع (المخترعين) لتأكيد فهم محامي البراءات للجوانب التقنية للاختراع و / أو مدى حداثة الاختراع بموجب الطلب. ونظراً لأن عامل الوقت يعتبر مسألة جوهرية في الرد، فإننا نناشد المخترعين الرد على استفساراتنا بشأن هذه الأمور على وجه السرعة. ويحافظ مكتب براءات الاختراع على سرية طلبات البراءات إلى أن يتم نشرها بعد 18 شهراً من الإيداع الأولي. ويُطلق على الفترة بين الإيداع الأولي لطلب البراءة وإصدار البراءة اسم فترة "انتظار براءة الاختراع".

هل هناك براءة اختراع مؤقتة؟

من المهم للغاية ملاحظة الفرق حيث لا توجد براءة اختراع مؤقتة، وإنما هناك طلب مؤقت لبراءة الاختراع، كما هو موضح أدناه.

ما هو الفرق بين الطلب المؤقت لبراءة الاختراع وطلب براءة الاختراع العادي (أو "العام")؟
في ظروف معينة، يمكن أن توفر الطلبات المؤقتة لبراءات الاختراع الأمريكية وسيلة للحفاظ على حقوق براءات الاختراع مع تقليل التكاليف مؤقتاً وربما توفير وقت إضافي لإعداد طلب عادي، وذلك لأنه لا يتم فحص الطلب خلال العام الذي كان معلقاً فيه وعندما تكون مطالبات درجة الحماية غير مطلوبة. يجب تقديم طلب براءة الاختراع العادي والطلبات الأجنبية ذات الصلة خلال عام واحد من تاريخ إيداع الطلب المؤقت وذلك من أجل الاستفادة من تاريخ الإيداع المبكر للطلب المؤقت. ولكن، نظراً لأن مقدم الطلب لا يحصل على أي ميزة سوى ميزة تاريخ الإيداع المبكر للمواد التي تم وصفها وتفعيلها بشكل صحيح في الطلب المؤقت، ربما نبقي مضطرين للعمل مع محامي براءات الاختراع حتى عند تقديم الطلب بصفة مؤقتة.

ما هو الاختلاف في حماية براءات الاختراع الأجنبية؟

تخضع حماية براءات الاختراع الأجنبية لقوانين كل دولة على حدة، على الرغم من أن العملية بشكل عام تجري بنفس الطريقة التي تجري بها في دولة الإمارات العربية المتحدة. ومع ذلك، في معظم البلدان الأجنبية، يفقد المخترع أي حق من حقوق براءة الاختراع إذا كشف علانية عن الاختراع قبل تقديم الطلب الأول (أو "العام") في بلد واحد. في المقابل، توجد في الولايات المتحدة مهلة مدتها عام واحد بعد النشر والتي يجوز فيها إيداع براءة الاختراع. وهناك مناطق في العالم، مثل أوروبا وغيرها، لا تعطي مهلة في هذا الشأن.

هل هناك براءة اختراع دولية؟

على الرغم من عدم وجود براءة اختراع دولية، فإن الاتفاقية الدولية المعروفة باسم (معاهدة التعاون بشأن براءات الاختراع) توفر إجراءات إيداع مبسطة لمعظم الدول. بالنسبة لمودعي الطلبات في دولة الإمارات العربية المتحدة، يتم عادةً إيداع الطلب بموجب (معاهدة التعاون بشأن براءات الاختراع) بعد عام واحد من تقديم طلب البراءة المقابل (سواء كان مؤقتاً أو عادياً). يجب إيداع طلب معاهدة التعاون بشأن براءات الاختراع في وقت لاحق لدى مكتب البراءات الوطني في أي بلد يرغب المودع في الحصول على حماية براءات الاختراع فيه، على أن يتم ذلك بشكل عام خلال 30 شهراً من أقرب تاريخ لإيداع المطالب به.

ما الذي تكسبه بتعبئتك الطلب بموجب معاهدة التعاون بشأن براءات الاختراع؟

يوفر تطبيق معاهدة التعاون بشأن براءات الاختراع ميزتين. الأولى: إنه يؤخر الحاجة إلى تقديم طلبات أجنبية مكلفة حتى تاريخ 30 شهراً، غالباً بعد أن تتاح لمقدم الطلب فرصة تطوير الاختراع و / أو تقييمه و / أو تسويقه للترخيص. والثانية: أن الفحص التمهيدي الدولي في كثير من الأحيان يسمح لمقدم الطلب بتبسيط عملية متابعة البراءات من خلال قيام فاحص واحد بالتحدث عن أهلية مطالبات نطاق حماية براءة الاختراع، الأمر الذي يمكن أن يوفر تكاليف كبيرة في متابعة طلبات البراءات الأجنبية. وهناك معاهدة دولية مهمة أخرى تسمى (اتفاقية باريس) التي تسمح بإيداع طلب براءة الاختراع في بلد ثانٍ (أو طلب براءة الاختراع بموجب معاهدة التعاون بشأن براءات الاختراع) للحصول على ميزة تاريخ إيداع الطلب المودع في البلد

الأول، شريطة أن تكون ما تسمى "طلبات الاتفاقية" قد تم إيداعها في بلدان أجنبية (أو كطلب مقدم بموجب معاهدة التعاون بشأن براءات الاختراع) خلال عام واحد من تاريخ الإيداع الأول.

ما هي الفترة الزمنية لعملية الحصول على براءات الاختراع والحماية الناتجة عنها؟
حالياً، يبلغ متوسط فترة الانتظار لطلب براءة الاختراع في الولايات المتحدة ثلاث سنوات تقريباً، في حين أن المخترعين في مجالات التكنولوجيا الحيوية والكمبيوتر يجب أن يخططوا لفترة انتظار أطول. وبمجرد صدور براءة الاختراع فإنها تكون قابلة للتنفيذ لمدة 20 عاماً من تاريخ الإيداع الأولي للطلب الذي أدى إلى الحصول على براءة الاختراع، شريطة دفع رسوم الاستمرارية التي تفرضها جهة الاختصاص.

لماذا تقوم جامعة خليفة بحماية بعض الملكية الفكرية من خلال براءات الاختراع؟
غالباً ما يطلب شركاء التسويق المحتملين (المُرَخَّص-لهم) حماية براءات الاختراع لتجنُّب مخاطر الاستثمار الضخم للشريك التجاري، والذي غالباً ما يكون مطلوباً لتقديم التكنولوجيا إلى السوق. ونظراً للنفقات المرتبطة بالإيداعات، لا يمكن متابعة طلبات براءات الاختراع لجميع حقوق الملكية الفكرية للجامعة.

نحن نقوم بفحص الإمكانيات التجارية للاختراع بعناية قبل الإنفاق على إجراءات براءة الاختراع. ولكن نظراً لأن ضرورة بدء تسجيل براءة الاختراع عادة ما تسبق العثور على المُرَخَّص-له، فإننا نبحث عن طرق مبتكرة وفعالة من حيث التكلفة للحصول على الحماية المبكرة لأكثر عدد ممكن من الاختراعات الواعدة.

من الذي يقرر الأشياء التي ينبغي حمايتها؟
يناقش مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار والمخترع (المخترعون) معاً العوامل المهمة عند البت في إيداع طلب براءة اختراع من عدمه. وفي نهاية المطاف، فإن المكتب هو صاحب القرار النهائي بشأن الإيداع.

ما تكلفة إيداع طلب براءة الاختراع والحصول عليها؟
تتجاوز تكلفة إيداع طلب براءة اختراع أمريكي عادي لإصدار براءة الاختراع والاحتفاظ به مبلغاً قدره 45,000 دولار. ويكلف إيداع براءات الاختراع الصادرة في البلدان الأجنبية والحصول عليها أكثر من ذلك بكثير حيث يجب مراعاة تكاليف الترجمة، إن وجدت، ضمن التكاليف بالإضافة إلى رسوم الاحتفاظ السنوية ببراءة الاختراع.

هل تبادر الجامعة في عملية الحصول على براءة الاختراع أو تستمر فيها بدون مرخّص-له مُحدّد؟
غالباً ما تقبل الجامعة مخاطر تقديم طلب براءة اختراع قبل تحديد المُرَخَّص-له. وبعد أن يتم ترخيص حقوق الجامعة، يتحمل المُرَخَّص-له بشكل عام مصاريف براءات الاختراع.

في بعض الأحيان، إذا فشلت الجامعة في محاولتها تحديد مُرَخَّص-له لاختراع معين، فسيتم اتخاذ قرار بالتوقف عن متابعة براءة الاختراع. وعند اتخاذ هذا القرار، سيتم إبلاغ المخترع (المخترعين) بالقرار.

حقوق النشر

ما هو حق النشر وما هي فائدته؟

حقوق النشر هي شكل من أشكال الحماية التي توفرها قوانين دولة الإمارات العربية المتحدة ودول أخرى لمؤلفي "أعمال الإبداع الأصيلة". ويشمل ذلك الأعمال الأدبية والدرامية والموسيقية والفنية وبعض الأعمال الفكرية الأخرى بالإضافة إلى برامج الكمبيوتر، وفي بعض الحالات، قواعد البيانات. وهذه الحماية متاحة لكل من الأعمال المنشورة وغير المنشورة.

يمنح قانون حقوق الطبع والنشر بشكل عام مالك حقوق الطبع والنشر الحق الحصري في إجراء العديد من الأعمال والتصريح بها، بما في ذلك الاستنساخ والأداء العام والقيام بأعمال مشتقة منها. يتم تأمين حماية حقوق الطبع والنشر تلقائياً عندما يتم تثبيت العمل عن طريق وسيط ملموس مثل كتاب أو رمز برنامج أو فيديو وما إلى ذلك. وفي بعض الحالات، تقوم الجامعة بتسجيل حقوق الطبع والنشر، ولكن بشكل عام، لا يتم ذلك حتى يصبح المنتج التجاري جاهزاً لاستخدام رمز أو جهاز أو مزيجاً منهما، أو يخصص لذلك الاستخدام، بطريقة تجارية لتحديد وتمييز خدمات أي مزود عن خدمات غيره من المزودين، وللإشارة إلى مصدر الخدمات.

كيف استعمل الإشعار الأصولي لحقوق الطبع والنشر الخاصة بالجامعة؟

على الرغم من أن الأعمال المحمية بحقوق النشر لا تتطلب إشعاراً بحقوق النشر حيث يمكن تسجيلها في أي وقت، إلا أننا نوصي أنه إذا رأيت أن العمل الذي تقوم بتطويره يرقى إلى مادة ينبغي أن يخضع استعمالها لحماية حقوق الطبع والنشر فيجب عليك استخدام الإشعار التالي:

(© 202X Khalifa University of Science & Technology)، جميع الحقوق محفوظة."

للاستفسار يمكنك الاتصال بـ: (ip@ku.ac.ae)

العلامة التجارية

ما هي العلامة التجارية أو علامة الخدمة وما مدى فائدتها؟

تشمل العلامة التجارية أو علامة الخدمة أي كلمة أو اسم أو رمز أو جهاز أو مزيج من كل ذلك مما يُستخدم في التجارة لتحديد وتمييز سلع منتج أو بائع واحد عن السلع التي يتم تصنيعها أو بيعها من قبل الآخرين، وكذلك للإشارة إلى مصدر البضاعة. وباختصار، فإن العلامة التجارية هي اسم تجاري.

إن علامة الخدمة هي أي كلمة أو اسم لتحديد الخدمة التي تقوم الشركة المصنعة بتقديمها. ولكن، ليس من الضروري تسجيل علامة تجارية أو علامة خدمة لمنع الآخرين من التعدي على علامة تجارية.

تصبح العلامات التجارية محمية بشكل عام بمجرد تبنيها من قبل مؤسسة ما واستخدامها في التجارة، حتى قبل تسجيلها. ويتسجيل العلامة التجارية، يفترض أن يكون من حق المسجل استخدام العلامة التجارية في جميع أنحاء دولة الإمارات العربية المتحدة للبضائع أو الخدمات التي تكون العلامة التجارية مسجلة بموجبها.

ما هو تسجيل العلامة التجارية؟

إن تسجيل العلامات التجارية عبارة عن إجراء تحدد بموجبه دولة الإمارات العربية المتحدة وغيرها من السلطات المختصة حقوقاً معينة بناءً على الاستعمال المشروع للعلامة.

الشركة الناشئة اعتبارات هامة

ما هي الشركة الناشئة ولماذا يتم إنشاؤها؟

إن الشركة الناشئة عبارة عن كيان تجاري جديد يتم تشكيله لتسويق واحد أو أكثر من الملكيات الفكرية ذات الصلة. ويُعدُّ تكوين شركة ناشئة بديلاً لترخيص الملكية الفكرية لشركة قائمة، وعادة ما تكون شريكاً في الصناعة.

فيما يلي بعض العوامل الرئيسية التي ينبغي مراعاتها عند التفكير في تأسيس شركة:

- مخاطر التطوير (غالباً ما تكون الشركات الكبيرة في الصناعات القائمة غير راغبة في المخاطرة بتكنولوجيا غير مُثَبَّتة).
- تكاليف التطوير مقابل عائد الاستثمار (هل يمكن للمستثمرين في الشركة الناشئة الحصول على معدلات العوائد المطلوبة؟)
- إمكانية الحصول على منتجات أو خدمات متعددة من نفس التكنولوجيا (فبعض الشركات تعيش على منتج واحد فقط).
- وجود ميزة تنافسية كبيرة بما فيه الكفاية وحالة السوق المستهدف.
- الإيرادات المحتملة الكافية للحفاظ على الشركة وتنميتها.
- يمكن لمكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار المساعدة في تقييم هذه العوامل وغيرها من العوامل الأخرى.

من الذي يقرر إنشاء شركة ناشئة من عدمه؟

إن اختيار إنشاء شركة جديدة لتسويق الملكية الفكرية هو قرار مشترك بين مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار والمخترعين أو الشريك الراغب في ذلك.

إذا تم اختيار تأسيس شركة تجارية ناشئة كمسار مفضل للتسويق، فإن مسؤول ترخيص التكنولوجيا بوسعه مساعدتك أنت وبقية المؤسسين على الاجتماع مع المستثمرين والمستشارين ورجال الأعمال والاستعانة بالموارد الأخرى في جامعة خليفة مثل مركز خليفة للابتكار.

وبعد ذلك، يقوم المكتب بالتفاوض مع ممثل الشركة (الذي ينبغي ألا يكون موظفاً في الجامعة تجنباً لتعارض المصالح)، من أجل منح الترخيص للشركة الجديدة. ومن الحكمة أيضاً أن يكون لدى المخترعين اتفاقيات بخصوص أدوارهم مع بدء التشغيل التي ينبغي مراجعتها ن قبل محاميههم للتأكد من الفهم الواضح لجميع التبعات الشخصية - بما في ذلك الضرائب والمسؤوليات.

التسويق لإيجاد مُرَخَّصٍ-له

كيف يقوم مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار بتسويق اختراعاتي؟
يستخدم المكتب العديد من المصادر والاستراتيجيات لتحديد المُرَخَّص-لهم المحتملين واختراعات السوق. وفي بعض الأحيان، تكون علاقات المخترعين والباحثين القائمة مع غيرهم من الباحثين مفيدة في تسويق الاختراع. ويمكن أن تساعد أبحاث السوق أيضاً في تحديد المُرَخَّص-لهم المحتملين. وبالإضافة إلى ذلك، يقوم المكتب أيضاً بفحص التقنيات والاتفاقيات التكميلية الأخرى للمساعدة في جهود الترخيص. وغالباً ما تكون منشورات أعضاء هيئة التدريس وعروضهم التقديمية أدوات تسويق ممتازة أيضاً.

كيف يتم العثور على معظم المرخص-لهم؟

أظهرت الدراسات أن 70٪ من المُرَخَّص-لهم كانوا معروفين أصلاً للمخترعين. وبالتالي فإن العلاقات البحثية والتشاورية غالباً ما تكون مصدراً قيماً للحصول على المُرَخَّص-لهم. ويتم العثور على المُرَخَّص-لهم أيضاً من خلال العلاقات الحالية لموظفي إدارة التكنولوجيا والابتكار. نحن نحاول توسيع هذه العلاقات من خلال جهات الاتصال التي يتم الحصول عليها من الشبكات الشخصية وشركاء الصناعة والمنظمات والمناسبات المقامة، ومن استفسارات مواقع الويب وأبحاث السوق وتنمية علاقات الترخيص الحالية.

ما هي المدة التي يستغرقها العثور على المُرَخَّص-له المحتمل؟
قد يستغرق الأمر شهوراً وأحياناً سنوات للعثور على المُرَخَّص-له المحتمل، اعتماداً على جاذبية الاختراع ومرحلة التطوير وحجم السوق. وغالباً ما تتم معظم الاختراعات الجامعية في المرحلة المبكرة من دورة التطوير، وبالتالي فإنها تتطلب استثماراً تجارياً كبيراً، مما يجعل استقطاب المُرَخَّص-له أمراً صعباً.

كيف يمكنني المساعدة في تسويق ابتكاري؟
يمكن لمشاركتك النشطة أن تزيد بشكل كبير من فرص مطابقة اختراع ما لدى شركة خارجية. وغالباً ما تكون علاقاتك البحثية مفيدة في العثور على المُرَخَّص-لهم المحتملين وأطراف التكنولوجيا داخل الشركات. وبمجرد العثور على الشركات المهمة، يكون المخترع هو أفضل شخص يتولى وصف تفاصيل الاختراع ومزاياه التقنية. ويتم تحقيق أفضل نتائج نقل التكنولوجيا عندما يعمل المخترع وأخصائي الترخيص معاً كفريق واحد لتسويق استخدام التكنولوجيا والترويج لها.

هل يمكن أن يكون هناك أكثر من مُرَخَّص-له؟
الإجابة: نعم، يمكن ترخيص الاختراع للعديد من المُرَخَّص-لهم، إما بشكل غير حصري لعدة شركات أو حصرياً لعدة شركات، على أن يتم الترخيص لكل شركة بشأن مجال استخدام فريد (تطبيق) أو نطاق جغرافي (إقليم).

اتفاقيات الترخيص

ما هو الترخيص؟

الترخيص هو إذن يمنحه مالك الملكية الفكرية لطرف آخر، مما يسمح له بالتصرف بموجب كل حقوق المالك أو بعضها.

ما هي اتفاقية الترخيص؟

غالباً ما تكون اتفاقيات الترخيص مكتوبة وتصف الحقوق والمسؤوليات المتعلقة باستخدام واستغلال الملكية الفكرية. وعادةً ما تنص اتفاقيات ترخيص جامعة خليفة على أن المرخص له يجب أن يسعى بجد لوضع الملكية الفكرية للجامعة في الاستخدام التجاري للصالح العام. كما يتم السعي من خلال الاتفاقية إلى توفير عائد معقول للجامعة.

كيف يتم اختيار شركة ما لتكون مرخصاً لها؟

يتم اختيار المرخص له بناءً على قدرته في تسويق التكنولوجيا للصالح العام. وفي بعض الأحيان تكون الشركة الراسخة ذات الخبرة في التقنيات والأسواق المماثلة هي الخيار الأفضل. وفي حالات أخرى، يكون تركيز الشركة الناشئة وقوتها خياراً أفضل. وعادةً، ليس لدى الجامعة العديد من المرخص لهم المحتملين الذين يقدمون عطاءات بشأن اختراع ما.

ما الذي يمكنني توقعه إذا تم ترخيص حقوق ملكيتي الفكرية؟

وفقاً لسياسة الملكية الفكرية بالجامعة، يتم تقديم جزء من أي إيرادات مالية من الترخيص إلى المخترع (المخترعين).

وبالإضافة إلى ذلك، يتمتع المخترعون بالرضا حين يعرفون أن اختراعاتهم يتم نشرها لصالح عامة الناس. وتُعد العلاقات الجديدة والمحسنة مع الشركات حصيداً أخرى من شأنها أن تزيد من مستوى التدريس والبحث والاستشارات.

ما هي العلاقة بين المخترع والمرخص له، وكما ستأخذ تلك العلاقة من وقتي؟

يكون معظم المرخص لهم بحاجة إلى بعض المساعدة النشطة من قبل المخترع لتسهيل جهود تسويقهم. ويمكن أن يتراوح تواتر الاتصال من علاقة استشارية متكررة ونادرة وغير رسمية إلى علاقة استشارية أكثر رسمية. وقد يتطلب العمل مع شركة ناشئة جديدة مزيداً من الوقت، حسب دورك في الشركة أو معها ودورك المستمر داخل الجامعة. وتخضع مشاركتك في الشركة الناشئة لسياسات تعارض المصالح بالجامعة.

ما هي أنواع الاتفاقيات والاعتبارات الأخرى التي تنطبق على النقل الفني؟

● غالباً ما تستخدم اتفاقيات عدم الإفشاء لحماية سرية الاختراع أثناء التقييم من قبل المرخص لهم المحتملين. وتحمي اتفاقيات عدم الإفشاء أيضاً المعلومات الخاصة بالغير "الأطراف الثالثة" التي يتعين على الباحثين مراجعتها لإجراء بحث أو تقييم فرص البحث. وتوفر اتفاقية عدم الإفشاء آلية لمناقشة الموضوع وفي نفس

الوقت منع استخدام المعلومات خارج النطاق الضيق للغرض المسموح به. ويقوم المسؤولون بإبرام اتفاقيات عدم إفشاء بشأن المعلومات المملوكة للجامعة التي يتم إرسالها الى شخص من خارج الجامعة.

- يبرم المكتب اتفاقيات عدم إفشاء المعلومات التي تُستخدم للمعلومات الواردة والصادرة بالجامعة. وتتناول هذه الاتفاقيات الشروط التي يستطيع بموجبها الباحثون الجامعيون والباحثون الخارجيون عادةً مشاركة المواد لأغراض البحث أو التقييم. ويمكن أن تتعرض حقوق الملكية الفكرية للخطر أو للضياع إذا تم استخدام المواد دون وجود اتفاق أصولي.
- تتناول الاتفاقيات المشتركة بين المؤسسات أو اتفاقيات إدارة الملكية الفكرية الشروط التي تتعاون بموجبها مؤسستان أو أكثر (على سبيل المثال، الجامعات أو الصناعة المعنية) لتقييم الإيرادات المتحققة من ترخيص الملكية الفكرية ذات الملكية المشتركة وحمايتها وتسويقها وترخيصها والمشاركة فيها.
- اتفاقيات الخيارات، أو بنود الخيارات ضمن اتفاقيات البحث، تتناول الشروط التي تحتفظ بموجبها الجامعة بفرصة لتفاوض طرف ثالث على ترخيص للملكية الفكرية. وغالباً ما يتم توفير بنود الخيارات في اتفاقية بحث ممول إلى رعاة أبحاث تجارية في الجامعة؛ ويتم إبرام اتفاقيات الخيارات مع المُرخَّص-لهم المحتملين الراغبين في تقييم التكنولوجيا قبل إبرام اتفاقية ترخيص كاملة.

التسويق

ما هي الأنشطة التي تحدث أثناء التسويق؟

يوصل معظم المُرَخَّص لهم تطوير اختراع من شأنه تعزيز التكنولوجيا وتقليل المخاطر وإثبات الموثوقية وتلبية متطلبات السوق ليتم تبنيّه من قبل العملاء. ويمكن أن يشمل ذلك اختباراً إضافياً ونماذج أولية لقابلية التصنيع والمتانة والسلامة، والمزيد من التطوير لتحسين الأداء والخصائص الأخرى. وغالباً ما يتم وضع وثائق للتدريب والتركييب والتسويق خلال هذه المرحلة. وغالباً ما تكون اختبارات المقارنة المعيارية مطلوبة لإثبات مزايا المنتج / الخدمة ومكانة المنتج في السوق.

ما هو دوري أثناء التسويق؟

يمكن أن يختلف دورك بناءً على مدى رغبتك ومشاركتك، ورغبة المُرَخَّص له في الاستفادة من خدماتك في مهام مختلفة وفي أي بحث ممول يتعلق بالترخيص أو أي اتفاقيات شخصية.

ما هي الإيرادات التي تتحقق للجامعة في حالة نجاح التسويق؟

يمكن أن تكون رسوم الترخيص متواضعة جداً لمعظم التراخيص (بالنسبة للشركات الناشئة أو المواقع التي يكون فيها لانخفاض قيمة الرسوم ما يبرره) أو يمكن أن تصل الرسوم الى مئات آلاف الدولارات. أما الإتاوات المفروضة على المبيعات النهائية للمنتجات المرخصة فيمكن أن تدر عوائد مماثلة أو أكبر، على الرغم من أن حدوث هذا الأمر قد يستغرق عدة سنوات.

إن حقوق الملكية، إذا تم تضمينها في الترخيص، يمكن أن تدر عوائد مماثلة، ولكن شريطة وقوع حدث تصفية حقوق الملكية بنجاح (عرض حقوق ملكية الشركة علناً للبيع)؛ ومعظم التراخيص لا تدر عوائد كبيرة. وقد أظهرت دراسة أجريت مؤخراً على التراخيص في الجامعات الأمريكية أن 1٪ فقط من جميع التراخيص تدر ما يزيد على مليون دولار أمريكي. ومع ذلك، فإن مكافآت وصول الاختراع إلى السوق في كثير من الأحيان يكون أكثر أهمية من الاعتبارات المالية الخالصة.

ماذا سيحدث لاختراعي في حالة عدم نجاح الشركة الناشئة أو المُرَخَّص له؟ وهل يمكن ترخيص الاختراع لجهة أخرى؟

عادةً ما تتضمن التراخيص معالم الأداء الرئيسية التي يمكن أن تُقضي، في حالة عدم الوفاء بها، الى الفسخ؛ وهو ما يمكن أن يخلق لاحقاً فرص ترخيص لشركة أخرى، ولكن التأخيرات الزمنية وغيرها من الاعتبارات يمكن أن تعيق إعادة ترخيص التقنيات هذه.

تعارُض المصالح

ما هو تعريف جامعة خليفة لتعارُض المصالح؟

يمكن أن يحدث تعارض في المصالح عندما يكون أحد موظفي الجامعة، من خلال علاقة مع مؤسسة خارجية، في وضع من شأنه:

- التأثير على أعمال الجامعة أو أبحاثها أو المجالات الأخرى التي قد تؤدي إلى مكاسب مالية مباشرة أو غير مباشرة،
- التأثير سلباً على مسؤوليات البحث أو التدريس أو الإخلال بتلك المسؤوليات، أو
- تقديم ميزة غير لائقة للآخرين بما يضر بالجامعة.

متى يجب أن أطلب إرشادات بشأن تعارض المصالح؟

إذا نشأ أي سؤال أو وضع غامض، فيرجى طلب التوجيه من مكتب خدمات البحوث. بالنسبة للقضايا المتعلقة بالملكية الفكرية، يرجى الاتصال بمكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار بشأن القضايا المتعلقة بالملكية الفكرية.

أمثلة على تعارض الالتزام؟

قد ينشأ تعارض في الالتزام إذا كان للواجبات أو المهام أو المسؤوليات المرتبطة بترخيص التكنولوجيا أو اتفاق الأعمال الخارجية تأثير سلبي على قدرتك على الوفاء بالالتزامات المرتبطة بوظيفتك.

إن أفضل نهج يتمثل في الكشف الكامل لرئيس قسمك عن جميع المصالح والالتزامات الخارجية والقيام إن أمكن بمناقشة أي تأثيرات لهذا الأمر على عملك.

كيف تقوم الجامعة بالتعامل مع تعارض المصالح؟

بوسع مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار التكنولوجي أن يفيدك بشأن قضايا تعارض المصالح المتعلقة بالملكية الفكرية فقط، وبوسع مكتب خدمات البحوث أن يفيدك بشأن التعارضات المتعلقة بالبحوث.

تقع على عاتق الباحث أو عضو هيئة التدريس مسؤولية كشف وتوثيق أي اتفاقات خارجية تشكل حالات غامضة أو مصالح على النحو الذي تصفه الجامعة في سياستها بشأن تعارض المصالح.

توزيعات العوائد

كيف يتم توزيع عوائد الترخيص؟

إن مكتب إدارة التكنولوجيا والابتكار هو المسؤول عن إدارة المصاريف والعوائد المرتبطة باتفاقيات التكنولوجيا. ووفقاً لسياسة الجامعة، تتقاسم الجامعة مع المخترعين العوائد المتحققة من رسوم الترخيص والإتاوات وحقوق الملكية مطروحاً منها أي مصاريف غير مسددة للحصول على براءات الاختراع.

لأغراض توزيع العوائد، يتم تحديد "المخترعين" وفق أسماء المخترعين المسجلة في براءات الاختراع أو أسماء مؤلفي مواد حقوق النشر.

ماذا لو حصلت على حقوق ملكية من شركة ما؟

إذا كان المخترع قد حصل أو سيحصل على حقوق ملكية مباشرة من المرخص له بالتكنولوجيا، فإن سياسة الملكية الفكرية لدى جامعة خليفة تنص على عدم حصول المخترع على أي من العوائد التي تتلقاها الجامعة فيما يتعلق بهذا الترخيص. وتتضمن حقوق الملكية الأسهم و / أو خيار الأسهم أو ضمانات الأسهم.

كيف يتم توزيع عوائد المخترع في حالة تعدد المستثمرين و / أو تعدد الاختراعات في الترخيص؟

يتم تقسيم "نصيب المخترعين" من الإتاوات بالتساوي بين جميع المخترعين ما لم يتفق جميع المخترعين (فيما بينهم) كتابةً على صيغة توزيع أخرى لخياراتهم المشتركة.

للحصول على مزيد من المعلومات، يرجى الرجوع إلى سياسة الملكية الفكرية بجامعة خليفة.

