

كيف تصبح خبير

تراخيص ملكية
فكرية عربي معتمد



جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية
تطوير قطاع أعمال الملكية الفكرية عالمياً

www.lesarab.org

رسالة الجمعية

تتجلى رسالة جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية بالإستثمار في القدرات البشرية، لبناء قدرات جيل من الخبراء العرب المؤهلين في مجال التراخيص ونقل التكنولوجيا، وللمساعدة في التطوير الإقتصادي للعالم العربي من خلال تشجيع وتسهيل وإنفاذ تراخيص حقوق الملكية الفكرية، وتشجيع الإستثمار في الأبحاث والتطوير.

أهداف الجمعية

من أبرز أهداف جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية هو تطوير قدرة مجتمع الأعمال على ترخيص أصول الملكية الفكرية من وإلى الدول العربية وذلك للمساعدة في التطوير الاقتصادي للعالم العربي.

حيث تهدف جمعية خبراء التراخيص- الدول العربية إلى مايلي :

١. العمل كجمعية مهنية وتعليمية غير ربحية لتعزيز المستويات والأخلاق المهنية الرفيعة للأشخاص العاملين في مجال التراخيص ونقل التقنية وحقوق الملكية الفكرية على الصعيدين المحلي والدولي.
٢. مساعدة أعضائها على تحسين وتطوير مهاراتهم وأساليبهم المتعلقة بحقوق الامتياز من خلال التعلم الذاتي والقيام بدراسات وأبحاث خاصة وتنظيم ورعاية الدورات التدريبية ونشر المواد والتقارير الفنية ذات الصلة ومن خلال تبادل الأفكار المتعلقة بالتراخيص ونقل التقنية وحقوق الملكية الفكرية.
٣. توعية مجتمع الأعمال والهيئات العامة والحكومية على الأهمية الاقتصادية للتراخيص، ونقل التكنولوجيا وحماية حقوق الملكية الفكرية .
٤. رعاية وتولي الأبحاث المتعلقة بالتراخيص ونقل التقنية وحقوق الملكية الفكرية على المستويين العالمي والإقليمي.
٥. تسوية كافة المنازعات الناشئة بين أعضاء الجمعية والآخرين من خلال التحكيم.
٦. مساعدة الأعضاء على تنفيذ نشاطات تنسجم مع أهداف الجمعية وتنسيق نشاطاتهم مع نشاطات الهيئات الأخرى ذات الأهداف المماثلة .

تعريف بجمعية خبراء التراخيص - الدول العربية

تعتبر جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية أول جمعية عربية إقليمية متخصصة في مجال التراخيص ونقل التكنولوجيا وهي جمعية غير ربحية تعنى بتنمية وتعليم مجتمع الأعمال على الأهمية الاقتصادية للتراخيص، وحماية حقوق الملكية الفكرية، ونقل التكنولوجيا وتشجيع الاستثمار في الأبحاث والتطوير.

تأسست جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية باسم «المجمع العربي لحقوق الامتياز ونقل التقنية» سنة ١٩٩٧ كهيئة مهنية عربية مهتمة بأمور التراخيص ونقل التكنولوجيا، بهدف تقديم المساعدة الفنية لذوي الاختصاص وأصحاب المصالح في الدول العربية. وقد سعى المجمع منذ تأسيسه إلى الانضمام إلى منظمة خبراء التراخيص الدولية (LESI) ليأخذ الطابع الدولي من خلال عضويته في منظمة دولية متخصصة تساعده على تحقيق أهدافه،

وذلك للاستفادة من الجهود الدولية السابقة في هذا المجال، وللاستفادة من المستجدات التقنية الدولية للجمعيات الوطنية الأخرى في منظمة خبراء التراخيص الدولية. تحقق انضمام المجمع إلى عضوية منظمة خبراء التراخيص الدولية في الاجتماع السنوي للمنظمة في مدينة ميامي في الولايات المتحدة الأمريكية عام ١٩٩٨، وأصبح اسم المجمع الجديد بعد الانضمام «جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية» ممثلة بذلك المنظمة الدولية في كافة الدول العربية الإثني والعشرين.

تعريف بمنظمة خبراء التراخيص الدولية

تضم منظمة خبراء التراخيص الدولية اثنان وثلاثون (٣٢) جمعية وطنية وإقليمية حول العالم، وأكثر من اثنا عشر ألف (١٢,٠٠٠) عضو مهتم بأمور التراخيص ونقل أو الاستثمار في الملكية الفكرية من ممثلين إداريين من شركات كبيرة ومتوسطة وصغيرة الحجم.

تأسست منظمة خبراء التراخيص الدولية عام ١٩٦٥ في الولايات المتحدة الأمريكية، بهدف جعل الترخيص مهنة، يمكن لأعضائه الاجتماع، والاستفادة من خبرات بعضهم ولتشجيع وضع معايير مهنة تراخيص حقوق الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا بين الأفراد.

أهداف المنظمة:

من أهم أهداف منظمة خبراء التراخيص الدولية ما يلي :

١. العمل من خلال منظمة غير ربحية على تشجيع المعايير المهنية بين الأفراد العاملون في مجال تراخيص ونقل التكنولوجيا وحقوق الملكية الفكرية.
٢. مساعدة الأعضاء على تحسين مهاراتهم في مجال التراخيص من خلال التعلم الذاتي، الاجتماعات، الدراسات والبحوث المتخصصة، نشر الإحصائيات، التقارير، المقالات وتبادل الأفكار المتعلقة بالتراخيص المحلي والدولي.
٣. توعية الأفراد، الهيئات الدولية، والحكومية، ومؤسسات الأعمال بالأهمية الاقتصادية للتراخيص والمعايير المهنية لمهنة التراخيص.
٤. تزويد الأعضاء بكل ما هو جديد في مجال التراخيص.

المحتويات

٤	المقدمة
٥	شهادة خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد
٥	الفئات المستهدفة
٥	متطلبات الحصول على الشهادة
٦	مرحلة البرنامج
٧	كيفية الحصول على الشهادة
٨	لغة الامتحان
٨	طريقة التسجيل والدفع
٨	مدة البرنامج والرسوم
٩	الإطار المعرفي للبرنامج
٩	المرحلة الأولى: تسويق التكنولوجيا من خلال التراخيص
٩	المرحلة الثانية: أساسيات إدارة أصول الملكية الفكرية والتراخيص
٩	المساق الأول: أساسيات الملكية الفكرية والتراخيص
٩	المساق الثاني: الإطار العملي للملكية الفكرية والتراخيص
٩	المساق الثالث: الصفقة: التقييم والمفاوضات
١٠	المرحلة الثالثة: استراتيجيات ومهارات التراخيص المتقدمة
١٠	المساق الأول: المسائل القانونية للتراخيص وتسجيل براءات الاختراع
١٠	المساق الثاني: إستراتيجية إستغلال أصول الملكية الفكرية
١٠	المساق الثالث: التقييم
١٠	المساق الرابع: المفاوضات والأخلاقيات
١١	المادة الدراسية
١١	المدرسون
١١	مراجع مفيدة
١١	مراجع أجنبية
١٤	مواقع مفيدة
١٥	نموذج التسجيل

المقدمة

ما هو الترخيص؟

الترخيص يعني "السماح" ويفهم الترخيص عادةً في مجال نقل التكنولوجيا بأنه السماح لطرف معين وهو المرخص له (Licensor) من قبل مالك براءة الاختراع أو غيرها من حقوق الملكية الفكرية والتي يملكها مانح الترخيص (Licensee) باستخدامها والتي لا يمكن للمرخص له استخدامها أي منها دون عقد ترخيص.

ولكن يجب إلى حد ما التمييز بين جانبيين مختلفين من جوانب الترخيص وهما جانب "التمكين" وجانب "السماح". فعلى سبيل المثال، الترخيص في حالة المعرفة العملية أو السر التجاري يعني أن يعطي مانح الرخصة ترخيصاً للمرخص له لاستخدام تلك المعرفة المرخصة من خلال الإفصاح عنها للمرخص له، لأنه وبدون هذه المعرفة المحددة التي أصبحت متوفرة من خلال الترخيص لن يستطيع المرخص له استخدامها. أما في حالات أخرى مثل تراخيص استخدام براءات الاختراع أو العلامات التجارية حيث لا يتحمل مانح الترخيص أي التزام بتعليم المرخص له أي شيء سوى ما يمكن أن يتعلمه أي شخص من خلال قراءة تفاصيل براءة محددة. وعلى وجه الخصوص، فلا يمكن لمانح الرخصة أن يعلم المرخص له أي شيء في حالة ترخيص العلامة التجارية، وتتمثل عملية الترخيص في مثل هذه الحالات فقط بإعطاء الإذن (السماح).

من ناحية أخرى، يعتبر الامتياز (Franchise) نوعاً خاصاً من "الترخيص"، حيث تتضمن اتفاقية الترخيص عادة مجموعة متنوعة من حقوق الملكية الفكرية المختلفة، مثل براءات الاختراع والعلامات التجارية والتصاميم والتغليف وشكل السلعة الخ. وإضافة إلى هذا، فهناك اختلاف أساسي بين اتفاقية الترخيص "العادية"؛ ففي اتفاقية الترخيص "العادية" يقوم المرخص له بإظهار هويته بالإضافة إلى هوية مانح الترخيص، في حين لا تظهر هوية المرخص له بالامتياز في السوق التجارية. فيكون التغليف وشكل السلعة متماثلاً، مثل "طراز" المطاعم في سلسلة مطاعم معينة، بحيث لا يمكن للمستهلك أن يرى فرقاً بين الاثنين، بصرف النظر عن المرخص له. والشهرة التي يحققها المرخص له بالامتياز هي من نصيب مانح الترخيص فقط والتي تجعل، في ظل ظروف معينة، فكرة الاستمرار في نفس مجال العمل بعد انتهاء اتفاقية الامتياز أمراً صعباً بالنسبة للمرخص له.

شهادة خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد Arab Certified IP Licensing Practitioner (ACIPLP)

مقدمة

صمم برنامج «خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد» ليوافر أساساً متيناً لبناء مهنة ناجحة في مجال التراخيص وإدارة أصول الملكية الفكرية عن طريق رفع مستوى المعرفة والمهارات لدى المهتمين والعاملين في مجال التراخيص وإدارة أصول الملكية الفكرية والمسؤولين عن التراخيص وتطوير الأعمال من مختلف القطاعات الصناعية.

وقد تم إعداد وتطوير البرنامج من قبل أخصائيين في مجال التراخيص من منظمة خبراء التراخيص الدولية، حيث قامت مجموعة من الأعضاء المتمرسين بجمعية خبراء التراخيص - الدول العربية بترجمة ومراجعة وتنقيح البرنامج بما يتناسب مع قوانين الدول العربية.

تم إطلاق برنامج التأهيل المهني «خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد» عام ٢٠٠٧، للمساهمة في بناء قدرات جيل من الخبراء العرب المؤهلين في مجال التراخيص ونقل التكنولوجيا، للمساعدة في التطوير الإقتصادي للعالم العربي.

الفئات المستهدفة

العاملين في مجال الملكية الفكرية، المدراء والمدراء التنفيذيين، رجال الأعمال، المخترعين، المهندسين، ممثلين حكوميين، الأفراد الذين يتعاملون بمنح التراخيص والامتيازات التجارية، المسؤولين عن حماية حقوق الملكية الفكرية بالشركات، المتخصصون في إدارة أصول الملكية الفكرية، ومنهم من يتعلق عمله بالتراخيص وتطوير الأعمال، المحاسبين، المحامون، والمحامين المتخصصين في مجال براءات الاختراع والعلامات التجارية، وسطاء التكنولوجيا ومستشاري التراخيص، المسؤولون عن الصفقات التي يتم مفاوضتها بين الصناعات.

متطلبات الحصول على الشهادة

- للحصول على «شهادة خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد»، يجب أن تنطبق عليك الشروط التالية:**
- اجتياز امتحانات المرحلة الثانية والثالثة من البرنامج بنجاح.
 - استكمال ٧٦ ساعة تدريبية في مجال إدارة أصول الملكية الفكرية والتراخيص.
 - إرفاق الوثائق التالية: نموذج التسجيل، ٣ صور شخصية حديثة، والشهادات الأكاديمية أو صورة عنها.

مراحل برنامج خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد.

يتضمن البرنامج ثلاث مراحل رئيسية:

١. المرحلة الأولى: تسويق التكنولوجيا من خلال التراخيص.
٢. المرحلة الثانية: أساسيات إدارة أصول الملكية الفكرية والتراخيص.
٣. المرحلة الثالثة: استراتيجيات ومهارات الترخيص المتقدمة.

المرحلة الأولى - تسويق التكنولوجيا من خلال التراخيص

تشتمل على ٨ ساعات تدريبية مكثفة تعطي فكرة شاملة عن الملكية الفكرية وأساسيات تسويقها باستخدام التراخيص، كما توضح المفاهيم المرتبطة بالتراخيص وهي تعتبر المرحلة التمهيديّة للمرحلتين الثانية والثالثة.

المرحلة الثانية - أساسيات إدارة أصول الملكية الفكرية والتراخيص

تشتمل على ٣٢ ساعة تدريبية مكثفة تزود المشاركين بمعلومات أساسية تتعلق بمفهوم الترخيص وإدارة أصول الملكية الفكرية.

تتضمن المرحلة الأولى من إدارة أصول الملكية الفكرية والتراخيص، ثلاث مواضيع رئيسية:

- أساسيات الملكية الفكرية والتراخيص: بما في ذلك المصطلحات والمبادئ.
- الإطار العملي للملكية الفكرية والتراخيص: يشتمل على التخطيط، معايير واستراتيجيات نقل التكنولوجيا وربط إستراتيجية إدارة أصول الملكية الفكرية بإستراتيجية الشركة.
- الصفقة: التقييم والمفاوضات: تشمل التعرف على نظريات وأساسيات التقييم (Valuation) وتطبيقها، ومبادئ وإستراتيجيات التفاوض، و علاقات الطرفين قبيل توقيع الاتفاق.

تعتبر هذه الدورات التأسيسية متطلب سابق للمرحلة التالية في البرنامج. على المشاركين في هذه المرحلة التأسيسية اجتياز الامتحان للحصول على شهادة في « أساسيات إدارة أصول الملكية الفكرية والتراخيص ».

المرحلة الثالثة - استراتيجيات ومهارات الترخيص المتقدمة

تشتمل على ٣٦ ساعة تدريبية صممت لمن لديهم خبرة ٢-٣ سنوات في هذا المجال وأتم المرحلة الأولى من البرنامج. تتضمن المرحلة الثانية من إدارة أصول الملكية الفكرية ستة مواضيع رئيسية:

- المسائل القانونية والتراخيص: يركز هذا الجزء على المسائل القانونية لحماية حقوق الملكية الفكرية وبناء المحفظة من حيث: براءات الاختراع، الأسرار التجارية، العلامات التجارية، وحقوق المؤلف والمعرفة الفنية. سيكون هناك تطبيقات من الواقع العملي ودراسة حالات تتعلق بسريان الاتفاقيات ومخالفة أحكامها.

- **إستراتيجية استغلال أصول الملكية الفكرية:** يركز هذا الجزء على تطوير إستراتيجية أصول الملكية الفكرية، وموازاة أساليب أصول الملكية الفكرية مع إستراتيجيات الشركات بالإضافة إلى وصف شامل لنظام إدارة أصول الملكية الفكرية وأدوات اتخاذ القرارات.
- **التقييم:** سيتم تأهيل المشاركين ليكونوا قادرين على تقييم التكنولوجيا باستخدام وسائل التقييم المختلفة.
- **المفاوضات والأخلاقيات:**
- **المفاوضات:** سيمارس المشاركون دوراً في مفاوضات صعبة يطبقون من خلالها المبادئ والأساليب الأمثل المستفادة من دراسة الحالة الموضوعية. كما ستتضمن المناقشات الاستعداد للمفاوضات وتقييم فعالية الأساليب المتبعة.
- **الأخلاقيات:** التدريب الخاص بالأخلاقيات يركز على المبادئ و الأخلاقيات المستخدمة في المفاوضات و الترخيص. ستكون هناك دراسات لحالات موضوعية.
- **على المشاركين حضور أربعة ورشات عمل متخصصة لإنهاء هذه المرحلة من البرنامج بواقع (١٢) ساعة تدريبية أحدها في التقييم، وينصح بحضور ورشة عمل واحدة على الأقل قانونية لغير المحامين.**

ورشات العمل:

تتضمن ورش العمل المختارة ما يلي، ولكنها لا تقتصر عليها:

١. مسائل قانونية في التراخيص
٢. تحليل محفظة وتقييم المخاطر.
٣. المفاوضات الداخلية .
٤. تسعير إتفاقيات التراخيص،دراسة مقارنة.
٥. تطبيق طريقة التقييم.
٦. خلق تقييم من الملكية الفكرية مع السوق .
٧. التقييم .
٨. أخلاقيات التراخيص.
٩. المفاوضات والأخلاقيات.
١٠. أخلاقيات قانونية في التراخيص.
١١. أدوات إدارة أصول الملكية.
١٢. التعويضات : لا تراهن الشركة !

كيفية الحصول على الشهادة

للحصول على «شهادة خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد» على المشترك أن يتقدم لامتحان بعد انتهاء المرحلة الثانية من البرنامج، وآخر بعد الانتهاء من المرحلة الثالثة، علماً بأن الامتحانات تعقد في جميع الدول العربية مرتين سنوياً.

لغة الامتحان:

تعقد الامتحانات باللغتين العربية والانجليزية.

رسوم التسجيل في البرنامج: USD ٢٠٠٠

حيث لن يتم إستكمال عملية التسجيل بدون دفع كافة الرسوم. للحصول على خصم العضوية، يجب أن تكون عضوية المشترك في جمعية خبراء التراخيص- الدول العربية فعالة أو مستكملة.

يجب إرفاق رسوم التسجيل مع نموذج التسجيل.

مدة البرنامج والرسوم:

- يشمل البرنامج على (٧٦) ساعة تدريبية
- رسوم التسجيل تشمل: رسوم التسجيل في الدورات، مادة الدورة التعليمية، ورسوم الشهادات.
- رسوم الامتحان: (١٠٠) دولار أمريكي
- رسوم إعادة الامتحان: (٥٠) دولار أمريكي

الإطار المعرفي للبرنامج: برنامج «خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد»

المرحلة الأولى : تسويق التكنولوجيا من خلال التراخيص

وتتناول هذه المرحلة المواضيع التالية :

١. مقدمة عن الملكية الفكرية.
٢. أساسيات تسويق الملكية الفكرية، التراخيص كخيار استراتيجي.
٣. تحديد رسوم التراخيص ونسب المنفعة المناسبة.
٤. إدارة مخاطر التراخيص.
٥. تطبيقات عملية.

المرحلة الثانية: أساسيات إدارة أصول الملكية الفكرية والتراخيص

يحتوي المستوى الثاني من البرنامج على ثلاث مساقات رئيسية:

المساق الأول: أساسيات الملكية الفكرية والتراخيص

١. نظرة عامة على الملكية الفكرية وطرق حمايتها، الأسرار التجارية، والبراءات.
٢. حقوق التأليف والعلامات التجارية.
٣. علم براءات نماذج المنفعة.
٤. أنواع الامتياز التجاري
٥. التراخيص الدولية، اعتبارات التراخيص، قضايا التراخيص، والمصطلحات المستخدمة دولياً.

المساق الثاني: إيجاد وإدارة أصول الملكية الفكرية

١. نظرة عامة على نموذج إدارة أصول الملكية الفكرية وعنصر الإستراتيجية.
٢. عملية إدارة أصول الملكية الفكرية النموذجية.
٣. المحافظة على عقود أصول الملكية الفكرية.

المساق الثالث: الصفقة وتفعيل الصفقة

١. نظرة عامة على التقييم (Valuation)، ونظريات التقييم وتطبيقها.
٢. مبادئ وإستراتيجيات المفاوضات.
٣. مذكرة الصفقة، إنهاء الصفقة، ونتائج المفاوضات.
٤. عرض صفقة وتحليلها.

المرحلة الثالثة : استراتيجيات ومهارات التراخيص المتقدمة.

لقد صممت هذه الدورة لتكون على درجة عالية من الفعالية, بإستخدام مجموعات صغيرة لتمارس أنشطة وتمارين من حالات واقعية, بالإضافة إلى المحاضرات.

وتحتوي مادة المستوى الثاني من إدارة أصول الملكية الفكرية والتراخيص على ستة مساقات رئيسية:

المساق الأول: المسائل القانونية والتراخيص (٧ نقاط)

١. إيجاد أصول الملكية الفكرية الحقيقية.
٢. بناء محفظة لأصول الملكية الفكرية،دراسة عملية.
٣. المخالفات والاعتبارات التشريعية.
٤. استراتيجيات التراخيص ، تحليل اتفاه السرية.
٥. النصوص المتعلقة بالحقوق الممنوحة بموجب عقد التراخيص.
٦. شرط التحسينات، الدفعات.
٧. الضمانات، والتعدي عليها .

المساق الثاني: إستراتيجية أصول الملكية الفكرية

١. نظام إدارة أصول الملكية الفكرية وأدوات صنع القرار.
٢. تنظيم وإدارة أصول الملكية الفكرية.
٣. تحليل معلومات المنافسة.
٤. تطوير إستراتيجية أعمال لأصول الملكية الفكرية.

المساق الثالث: التقييم

١. نظرة على تقرير التقييم.
٢. تقييم الفرص: تحليل محركات القيمة.
٣. : تطوير الدعم لمحركات القيمة.
٤. تحليل طرق تعديل المخاطر.
٥. استخدام تقرير التقييم في المفاوضات.

المساق الرابع: المفاوضات والأخلاقيات

١. تكتيكات المفاوضات.
٢. أخلاقيات وممارسات متخصصة: تطبيقات.
٣. الأخلاقيات خلال المفاوضات.

المادة الدراسية:

لقد تم إعداد المادة التعليمية لبرنامج خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد من قبل أخصائيين متميزون في مجال التراخيص من منظمة خبراء التراخيص الدولية، المنظمة الأولى في العالم المتخصصة بالتراخيص، وقد قامت مجموعة من أعضاء جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية بترجمة المادة وتعديلها بما يتناسب مع قوانين الدول العربية لي طرح البرنامج باللغة العربية إضافة إلى اللغة الإنجليزية، حيث يتم تزويد المشاركين بالبرنامج بالمادة العلمية لكل مرحلة من مراحل البرنامج بالإضافة إلى جميع المواد التعليمية المطلوبة والمتعلقة بالمواضيع المتخصصة لكل مرحلة للتأهيل لاجتياز الامتحانات، كما يمكن الاستفادة من المراجع الواردة في نهاية الدليل (صفحة ١٨)

مدربي البرنامج

يحاضر في برنامج خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد نخبة متميزة من الأكاديميين والخبراء المتخصصين في مجالات القانون، وتراخيص الملكية الفكرية، ونقل التكنولوجيا. كما أن جميع مدرّبو البرنامج معتمدون من قبل منظمة خبراء التراخيص الدولية من خلال التحاقهم بدورة «تدريب المدرّبين» التي تنظمها المنظمة الدولية دورياً.

مراجع مفيدة

١. إصدارات جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية
٢. مقدمة في الامتياز (٢٠٠٨)
٣. كتاب دليل منظمة خبراء التراخيص - الدولية لأفضل ممارسات التراخيص (٢٠٠٧)
٤. دليل وإرشادات عقود التراخيص ونقل التكنولوجيا (٢٠٠٥)
٥. معجم أبو غزاله للملكية الفكرية (٢٠٠٦)
٦. نشرة جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية (٢٠٠٠ - ٢٠٠٨)

مراجع أجنبية

1. Marshall Phelps, "New Rules for Licensing In a New World". March 2008, les Nouvelles, pp. 1-6.
2. Ivan Chaperot, "Financial Valuation Techniques in IP Licensing". December 2007, les Nouvelles, pp. 621-627.
3. Chris Bakewell and Bryan Benoit, "A Step Forward For the Valuation Community". June 2007, les Nouvelles, pp. 400-404.

4. Ulrich Lichtenthaler and Holger Ernst, "Managing An Out-Licensing Program: The State-Of-The-Art". June 2007, les Nouvelles, pp. 436-440.
5. Dieter F. Reinhardt and Alexander J. Wurzer, "Value and Quality Based Patent Portfolio Management". December 2006, les Nouvelles, pp. 266-273.
6. Botaro Hirosaki, "Intellectual Asset Strategy At NEC". June 2006, les Nouvelles, pp. 109-114.
7. Emile Loza, Kimberly S. Chotkowski, Scott J. Stevens and Gregory J. Urbanchuk, "Financial Considerations in International Intellectual Property Licensing Transactions". June 2006, les Nouvelles, pp. 115-119.
8. Paul Betten, "Licensing Option Fee Valuation". March 2006, les Nouvelles, pp. 29-33.
9. Michael J. Martin, Jay Simon, Christopher Bloom, and Graig Heim, "Value-Added Licensing: The Role of Know-How and Research Material Transfers in License Development". June 2005, les Nouvelles, pp. 55-64.
10. Terry C. Bradford, "Assessing the Value of Technology Innovation". June 2004, les Nouvelles, pp. 95-97.
11. Ed Poetsch, "Management of Intellectual Property - A Comprehensive Business Approach". September 2003, les Nouvelles, pp. 141-144.
12. Brian Napper and Shelly Irvine, "Managing Intellectual Assets For Shareholder Value". December 2002, les Nouvelles, pp. 148-154.
13. Dr. Sam Khoury, "Valuing Intangibles - Consider the Technology Factor Method". September 2001, les Nouvelles, pp. 87-90.
14. Dr. Alex Arrow and Dr. Mir Kossovsky, "Valuing Intellectual Property - The Art, Science, Meaning of the Mean". September 2001, les Nouvelles, pp. 91-95.
15. Emmett J. Murtha and Robert A. Myer, "Increasing the Values of Patent Portfolios". December 2000. les Nouvelles, pp. 153-155.
16. Lanning G. Bryer and Scott J. Lebson, "Intellectual Property Assets in Mergers and Aquisitions". September 2000, les Nouvelles, pp. 124-128.
17. Paul R. Betten, "Valuing Upfront License Fees". March 2000, les Nouvelles, pp. 40-43.
18. E. Allan Farnsworth, Contracts: Fourth Addition, 2004. Aspen.
19. Frederick M. Abbott, Thomas Cottier, and Francis Gurry, International Intellectual Property in an Integrated World Economy, 2007, Wolters Kluwer
20. Brian G. Brunsvold and Dennis P. O'Reilly. Drafting Patent License Agreements. 4th edition, 1998, Bureau of National Affairs.
21. Cooper, Robert G., Winning at New Products: Accelerating the Process from Idea to Launch, Addison-Wesley Publishing Company: Reading, MA (1993).
22. Cooper, R.G., S. J. Edgett and E. J. Keinschmidt, Portfolio Management for New Products, McMaster University, Hamilton, Ontario, Canada (1997).

23. Gordon V. Smith and Russell L. Parr. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets: Second Edition. John Wiley & Sons: New York, 1994.
24. James Pooley. Trade Secrets. Law Journal Seminars-Press, 1997.
25. John T. Ramsay. Technology Transfers and Licensing. Butterworths, 1996.
26. J. Thomas McCarthy. McCarthy on Trademarks and Unfair Competition. Clark Boardman and Callaghan with annual updates.
27. "Measuring Intangible Assets, A Price on the Priceless," The Economist, June 12, 1999.
28. Michael A. Epstein. Modern Intellectual Property. 2nd edition, Prentice Hall, 1984 with annual updates.
29. Nonaka, Ikujiro and Hirotaka Takeuchi, the Knowledge-Creating Company, Oxford University Press: New York (1995).
30. Parr, Russell L., and Patrick H. Sullivan (eds.), Technology Licensing: Corporate Strategies for Maximizing Value, John Wiley & Sons, Inc.: New York (1996).
31. Peter D. Rosenberg. Patent Law Basics. Clark Boardman Callaghan.
32. Peter D. Rosenberg. Patent Law Fundamentals. Clark Boardman Callaghan.
33. Prahalad, C.K. and Gary Hamel, The Core Competence of the Corporation, Harvard Business Review, pp. 79-90, May-June 1990.
34. Richard G. Shell. Bargaining for Advantage. Viking Press: New York, 1999.
35. Robert F. Reilly and Robert P. Schweihs. Valuing Intangible Assets. McGraw-Hill: New York, 1999.
36. Robert Goldscheider. Technology Management: Law/Tactics/Forms. Clark Boardman, Callaghan, 1996 with annual updates.
37. Roger M. Milgrim. Milgrim on Licensing. Matthew Bender & Co., 1990.
38. Roger Fisher and William Ury. Getting to Yes. Penguin Books: New York, 1991.
39. Roussel, Philip A., Kamal N. Saad, and Tamara J. Erickson, Third Generation R&D: Managing the Link to Corporate Strategy, A.D. Little, Inc.: Boston, MA (1991).
40. Stalk, George, Philip Evans, and Lawrence E. Shulman, Competing on Capabilities: The New Rules of Corporate Strategy, Harvard Business Review, pp. 57-69, March-April 1992.
41. Stevent Z. Szczepanski, Eckstrom's Licensing in Foreign and Domestic Operations. Clark Boardman with annual updates.
42. Sullivan, Patrick H., Profiting from Intellectual Capital: Extracting Value from Innovation, John Wiley & Sons, Inc., New York (1998).
43. The Law and Business of Licensing: Licensing in the 1990s/ Edited by the Licensing Executives Society (Clark Boardman Callaghan).

مواقع مفيدة

- www.lesi.org منظمة خبراء التراخيص الدولية
- www.usa-canada.les.org جمعية خبراء التراخيص – الولايات المتحدة وكندا
- www.lesarab.org جمعية خبراء التراخيص – الدول العربية
- www.wipo.int المنظمة العالمية للملكية الفكرية
- www.kacst.edu.sa مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقولوجيا
- www.aspip.org المجمع العربي للملكية الفكرية
- www.wto.org منظمة التجارة العالمية
- www.worldtradelaw.net قانون التجارة الدولي
- www.ictsd.org المركز الدولي للتجارة والتطوير
- www.agip.com أبو غزاله للملكية الفكرية
- www.apaaonline.org الاتحاد الآسيوي لمحامي البراءات
- www.ecta.org هيئة العلامات التجارية للمجتمع الأوروبي
- www.femipi.org الاتحاد الأوروبي للملكية الصناعية
- www.inta.org المنظمة الدولية للعلامات التجارية
- www.unesco.org المنظمة التعليمية والعلمية والثقافية للأمم المتحدة
- www.unido.org منظمة تطوير الصناعات للأمم المتحدة
- www.iccwbo.org غرفة التجارة العالمية
- www.efpia.org الاتحاد الأوروبي للصناعات الدوائية
- www.sstdt.org.sa الجمعية السعودية لتطوير ونقل التكنولوجيا
- www.aippa.org المنظمة الدولية لحماية الملكية الفكرية

طريقة التسجيل والدفع

في حال رغبتك بالتقدم للالتحاق ببرنامج خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد، يرجى تعبئة نموذج التسجيل وإرفاق الوثائق المطلوبة وإرساله إلى إدارة الجمعية على العنوان الموجود أسفل النموذج ادناه:



نموذج التسجيل في برنامج خبير تراخيص ملكية فكرية عربي معتمد

- الرجاء تعبئة النموذج التالي وإرساله لإدارة الجمعية على البريد الإلكتروني: les@lesarab.org
- عضو لدى جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية
- غير عضو

العائلة:		اسم الأب:		الاسم الأول:	
مكان الميلاد:		تاريخ الميلاد:			
المؤهل العلمي:		الجنسية:			
المؤهل العلمي	السنوات (من/إلى)	الجامعة/ المعهد		المستوى الأكاديمي	
اللغات:					
الخبرات ذات العلاقة: (شرح عن الخبرات باختصار, للضرورة يمكن إرفاق كشف خارجي)					
جهة العمل:					
المنصب:					
العنوان الحالي:					
المدينة:		صندوق بريد:			
الدولة:		الرمز البريدي:			
فاكس:		هاتف:			
اسم و عنوان شخص للاتصال به في حالة الضرورة:					
موقع إلكتروني:		بريد إلكتروني:			
المرحلة المراد التسجيل بها:					
[] إدارة أصول الملكية الفكرية والتراخيص - المستوى الأول					
[] إدارة أصول الملكية الفكرية والتراخيص - المستوى الثاني					

التاريخ: _____ التوقيع: _____

الرجاء وضع إشارة بجانب طريقة دفع الرسوم:

- [] حواله بنكية باسم جمعية خبراء التراخيص- الدول العربية. حساب رقم ١٥١٤٠٨ البنك الأهلي الأردني، فرع الشميساني.
- [] شيك لأمر جمعية خبراء التراخيص- الدول العربية.
- [] نقداً.



جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية
تطوير قطاع أعمال الملكية الفكرية عالمياً

للمزيد من المعلومات او الاستفسارات، الرجاء التواصل معنا على العناوين التالية:

تطوير الاعمال

هاتف: +٩٦٢-٦-٥١٠٠٩٠٠ فرعي: ١٦٢٠

فاكس: +٩٦٢-٦-٥١٠٠٩٠١

ص.ب: ٩٢١١٠٠ عمان ١١١٩٢ الأردن

البريد الالكتروني: les@lesarab.org

الموقع الالكتروني: www.lesarab.org