

ZARZĄDZENIE MINISTRA HANDLU ZAGRANICZNEGO

z dnia 28 stycznia 1986 r.

w sprawie zasad i trybu realizacji eksportu i importu osiągnięć naukowych i technicznych.

Na podstawie § 23 uchwały nr 184 Rady Ministrów z dnia 15 listopada 1985 r. w sprawie eksportu i importu osiągnięć naukowych i technicznych (Monitor Polski Nr 37, poz. 246) zarządza się, co następuje:

Rozdział 1

Przepisy ogólne.

§ 1. Zarządzenie określa:

- 1) ramowe zasady sporządzania i negocjowania umów dotyczących eksportu i importu osiągnięć naukowych i technicznych oraz wymogi uzyskania pozwoleń wywozu i przywozu,
- 2) zasady postępowania przy udostępnianiu i nabywaniu dokumentacji technicznej,
- 3) zakres danych charakteryzujących udostępnione osiągnięcia naukowe i techniczne oraz nabyte licencje na potrzeby Centralnego Rejestru Licencji,
- 4) zasady dokonywania analiz warunków zawartych umów w okresach dwuletnich i przekazywania ich wyników zainteresowanym jednostkom handlu zagranicznego.

§ 2. Przepisy zarządzenia stosuje się przy udostępnianiu i nabywaniu osiągnięć na podstawie kontraktów handlowych, w tym także w ramach kompletnych obiektów przemysłowych, obiektów budownictwa lub innych obiektów.

§ 3. Niekiedy w zarządzeniu jest mowa o:

- 1) Centrum — rozumie się przez to Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego w Warszawie,

- 2) dokumentacji technicznej — rozumie się przez to rysunki techniczne, konstrukcyjne i inne, w tym specyfikacje, normy techniczne, listy wyposażenia, instrukcje, nie posiadające znamion własności przemysłowej lub know-how,
- 3) kontraktach — rozumie się przez to umowy o korzystanie z osiągnięć, zawierane między jednostką handlu zagranicznego a kontrahentem zagranicznym,
- 4) rejestrze — rozumie się przez to Centralny Rejestr Licencji,
- 5) osiągnięciach — rozumie się przez to osiągnięcia naukowe i techniczne określone w § 2 pkt 1 uchwały,
- 6) uchwale — rozumie się przez to uchwałę nr 184 Rady Ministrów z dnia 15 listopada 1985 r. w sprawie eksportu i importu osiągnięć naukowych i technicznych (Monitor Polski Nr 37, poz. 246).

Rozdział 2

Ramowe zasady sporządzania i negocjowania umów dotyczących eksportu i importu osiągnięć naukowych i technicznych oraz wymogi uzyskania pozwoleń wywozu i przywozu.

§ 4. 1. Eksport i import osiągnięć realizują jednostki handlu zagranicznego właściwe ze względu na przedmiot transakcji.

2. Jednostka handlu zagranicznego (zleceniobiorca) działa na podstawie zawartej ze zleceniodawcą umowy.

§ 5. Przy zawieraniu i wykonywaniu kontraktów należy dążyć do maksymalnego zabezpieczenia interesu gospodarki narodowej, uwzględniając wytyczne do opra-

cowania kontraktów eksportu i importu osiągnąć naukowych i technicznych zawarte w załączniku nr 1 do zarządzenia.

§ 6. 1. Jednostka handlu zagranicznego przystępuje do czynności przygotowawczych w celu udzielenia licencji na korzystanie z osiągnąć po uprzednim przedłożeniu przez zleceniodawcę, będącego właścicielem (dysponentem) osiągnięcia, opinii organu założycielskiego lub nadzorującego o celowości eksportu osiągnięcia, jeżeli osiągnięcie jest zastosowane w praktyce gospodarczej, a w przypadku, o którym mowa w § 3 ust. 1 uchwały, decyzji Ministra — Kierownika Urzędu Postępu Naukowo-Technicznego i Wdrożeń.

2. Po zakończeniu negocjacji i ocenie ich wyników zleceniobiorca przystępuje do zawarcia kontraktu z kontrahentem zagranicznym. Przed podpisaniem kontrakt powinien być parafowany przez zleceniodawcę.

§ 7. Jednostka handlu zagranicznego podejmuje czynności przygotowawcze w celu nabycia licencji na korzystanie z osiągnąć na rzecz zleceniodawcy po uprzednim stwierdzeniu, że proponowany zakup mieści się w wykazie licencji, o którym mowa w § 11 ust. 5 uchwały. Zleceniobiorca może uzależnić podjęcie czynności przygotowawczych od przedłożenia przez zleceniodawcę zaświadczenia właściwego banku, stwierdzającego posiadanie przez przyszłego licencjobiorcę wystarczających środków dewizowych i złotych na sfinansowanie zamierzonego kontraktu lub możliwości ich uzyskania na ten cel.

§ 8. 1. Dyrektor jednostki handlu zagranicznego powołuje, w porozumieniu ze zleceniodawcą, grupę negocjacyjną dla przeprowadzenia negocjacji z kontrahentem zagranicznym.

2. W skład grupy negocjacyjnej powinni wchodzić przedstawiciele zleceniobiorcy i zleceniodawcy oraz inni specjaliści, których udział w pracach zespołu jest niezbędny do wykonania zadań określonych w ust. 3.

3. Do zadań grupy negocjacyjnej należy w szczególności:

- 1) zebranie informacji technicznych i handlowych niezbędnych do przygotowania negocjacji,
- 2) opracowanie planu negocjacji z kontrahentami, łącznie z przygotowaniem projektu kontraktu,
- 3) przeprowadzenie negocjacji,
- 4) opracowanie sprawozdania obejmującego projekty negocjowanych kontraktów wraz z wnioskami w sprawie zawarcia kontraktu.

§ 9. Na podstawie sprawozdania grupy negocjacyjnej i innych danych zleceniodawca — przy udziale zleceniobiorcy — przygotowuje wniosek, o którym mowa w § 16 uchwały, w celu uzyskania niezbędnych opinii i decyzji o nabyciu licencji od właściwych instytucji i organów.

§ 10. Sprawozdania, protokoły i analizy prac grupy negocjacyjnej oraz wnioski opracowane przez zleceniobiorcę i zleceniodawcę mają charakter poufny.

§ 11. Po uzyskaniu przez zleceniodawcę niezbędnych decyzji lub opinii potrzebnych do zawarcia kontraktu z kontrahentem zagranicznym zleceniobiorca przystępuje do zawarcia kontraktu. Przed podpisaniem kontrakt powinien być parafowany przez zleceniodawcę.

§ 12. 1. W celu uzyskania pozwolenia wywozu osiągnięcia należy przedłożyć Ministerstwu Handlu Zagranicznego kontrakt wraz z tłumaczeniem na język polski oraz opinię radcy prawnego jednostki handlu zagranicznego, a także opinie lub decyzje, o których mowa w § 6 ust. 1.

2. W celu uzyskania pozwolenia przywozu licencji należy przedłożyć Ministerstwu Handlu Zagranicznego wniosek, o którym mowa w § 16 uchwały, kontrakt wraz z tłumaczeniem na język polski i wymagane uchwałą opinie, a także niezbędne uzasadnienie okoliczności przemawiających za zawarciem kontraktu na wynegocjowanych warunkach, jeżeli zawiera on postanowienia niezgodne z zaleceniami zawartymi w § 2 pkt 3—5 i § 3 załącznika nr 1 do zarządzenia.

Rozdział 3

Zasady postępowania przy udostępnianiu i nabywaniu dokumentacji technicznej.

§ 13. Jednostka handlu zagranicznego podejmuje czynności przygotowawcze w celu sprzedaży lub nabycia dokumentacji technicznej na podstawie umowy zawartej ze zleceniodawcą.

§ 14. 1. W celu uzyskania pozwolenia przywozu dokumentacji technicznej należy przedłożyć wniosek Ministerstwu Handlu Zagranicznego.

2. Wniosek powinien zawierać dane określające:

- 1) nazwę kupującego i zleceniodawcy,
- 2) nazwę sprzedawcy,
- 3) cel nabycia dokumentacji technicznej,
- 4) przedmiot dokumentacji technicznej z podaniem danych techniczno-eksploatacyjnych,
- 5) uzasadnienie wyboru sprzedawcy dokumentacji technicznej,
- 6) koszt nabycia dokumentacji technicznej z podaniem waluty, trybu i sposobu regulowania należności,
- 7) rodzaj i wielkość towarzyszącego importu maszyn i urządzeń oraz elementów i materiałów niezbędnych do produkcji wyrobu na podstawie nabytej dokumentacji,
- 8) wielkość nakładów inwestycyjnych i innych środków niezbędnych do wykorzystania dokumentacji,
- 9) zakładaną wielkość produkcji w oparciu o nabytą dokumentację oraz przewidywanego eksportu na poszczególne obszary płatnicze,
- 10) posiadanie przez zleceniodawcę środków dewizowych i złotych na sfinansowanie zamierzonego zakupu.

§ 15. 1. W celu uzyskania pozwolenia wywozu dokumentacji technicznej należy przedłożyć Ministerstwu Handlu Zagranicznego kontrakt wraz z tłumaczeniem na język polski.

2. W celu uzyskania pozwolenia przywozu dokumentacji technicznej należy przedłożyć Ministerstwu Handlu Zagranicznego wniosek, o którym mowa w § 14, oraz kontrakt wraz z tłumaczeniem na język polski.

Rozdział 4

Zakres danych charakteryzujących eksport i import osiągnięć naukowych i technicznych, gromadzonych i udostępnianych przez Centralny Rejestr Licencji.

§ 16. 1. Rejestr obejmuje zbiór:

- 1) informacji o nabytych osiągnięciach naukowych i technicznych,
- 2) informacji o sprzedanych osiągnięciach naukowych i technicznych.

2. Prowadzenie rejestru powierza się Centrum.

3. Zakres danych gromadzonych w rejestrze określa załącznik nr 2 do zarządzenia. Dane te opracowywane są według stanu istniejącego w momencie zawarcia kontraktu.

4. Rejestr składa się z części jawnej dla kontraktów o charakterze jawnym i części poufnej dla kontraktów o charakterze poufnym.

5. Jednostka handlu zagranicznego dokonująca zgłoszenia do rejestru obowiązana jest wskazać, czy zapis ma charakter jawny czy poufny.

§ 17. 1. W rejestrze zapisowi podlegają wszystkie sprzedane i nabyte osiągnięcia.

2. Tryb zgłaszania informacji o sprzedanych lub nabytych osiągnięciach określa odrębna instrukcja.

§ 18. 1. Jednostki handlu zagranicznego są obowiązane do:

- 1) zgłoszenia do rejestru informacji o sprzedanych lub nabytych osiągnięciach w ciągu 14 dni od wejścia w życie kontraktu,
- 2) przekazania do rejestru jednego egzemplarza kontraktu wraz z tłumaczeniem na język polski o sprzedanym lub nabytym osiągnięciu.

2. Przepisy ust. 1 stosuje się odpowiednio w razie przedłużenia lub rozszerzenia zakresu kontraktu.

§ 19. Centrum jest obowiązane do:

- 1) sporządzania półrocznych i rocznych wyciągów z rejestru w terminie 45 dni po upływie okresu sprawozdawczego,
- 2) przechowywania zawartych kontraktów przez czas obejmujący okres ich ważności oraz 5 lat po ich wygaśnięciu,
- 3) przekazywania wyciągów ze sprawozdań i analiz:
 - a) Urzędowi Postępu Naukowo-Technicznego i Wdrożeń,

b) Ministerstwu Handlu Zagranicznego,

c) Głównemu Urzędowi Statystycznemu,

d) zainteresowanym instytucjom i jednostkom gospodarki uspołecznionej na ich wniosek.

§ 20. Jednostki korzystające z informacji zawartych w rejestrze ponoszą koszty związane z opracowaniem tych informacji.

Rozdział 5

Zasady dokonywania analiz warunków zawartych umów w okresach dwuletnich i przekazywania jej wyników zainteresowanym jednostkom handlu zagranicznego.

§ 21. 1. Centrum dokonuje co dwa lata analiz handlowych i prawnych warunków zawartych kontraktów, przy czym pierwsza analiza, obejmująca okres 1986 — 1987, zostanie przeprowadzona po dniu 1 stycznia 1988 r.

2. Centrum przekazuje wyniki analiz Ministerstwu Handlu Zagranicznego oraz zainteresowanym jednostkom handlu zagranicznego.

Rozdział 6

Przepisy końcowe.

§ 22. Tracą moc:

- 1) zarządzenie nr 16 Ministra Handlu Zagranicznego i Gospodarki Morskiej z dnia 20 lutego 1976 r. w sprawie zasad współpracy przedsiębiorstw handlu zagranicznego z licencjobiorcami oraz trybu postępowania przy nabywaniu licencji na stosowanie zagranicznych rozwiązań naukowo-technicznych i doświadczeń produkcyjnych w gospodarce narodowej (Dz. Urz. MHiZiGM Nr 3, poz. 11),
- 2) zarządzenie nr 17 Ministra Handlu Zagranicznego i Gospodarki Morskiej z dnia 20 lutego 1976 r. w sprawie centralnego rejestru licencji oraz zasad zgłaszania przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego nabytych licencji i dokumentacji technicznej do tego rejestru (Dz. Urz. MHiZiGM Nr 3, poz. 12),
- 3) zarządzenie nr 79 Ministra Handlu Zagranicznego i Gospodarki Morskiej z dnia 4 grudnia 1979 r. w sprawie zasad i trybu postępowania przy nabywaniu dokumentacji technicznej na nie chronione prawami wyłączności rozwiązania naukowo-techniczne i doświadczenia produkcyjne, uzyskanej bez ograniczeń jej wykorzystania i nie związanej z nabyciem licencji (Dz. Urz. MHiZiGM Nr 10, poz. 54).

§ 23. Zarządzenie wchodzi w życie z dniem ogłoszenia, z tym że rejestracji podlegają wszystkie sprzedane i nabyte osiągnięcia po dniu 1 stycznia 1986 r.

Minister Handlu Zagranicznego: **A. Wójcik**

Załącznik nr 1 do zarządzenia
Ministra Handlu Zagranicznego z
dnia 28 stycznia 1986 r. (poz. 67)

WYTYCZNE DO OPRACOWANIA KONTRAKTÓW EKSPORTU I IMPORTU OSIĄGNIĘĆ NAUKOWYCH I TECHNICZNYCH

§ 1. Kontrakt powinien określać:

- 1) zwięzłe charakterystykę osiągnięcia i cel, dla którego licencjobiorca nabywa objęte licencją osiągnięcia,
- 2) strony, datę i miejsce zawarcia kontraktu,
- 3) osiągnięcia będące przedmiotem licencji (w przypadku kontraktów know-how określenie przekazywanych informacji, doświadczeń itp. z oznaczeniem, które z nich mają charakter poufny, a które stanowią przedmiot świadczenia usług),
- 4) tytuł prawny licencjodawcy do udostępnianych osiągnięć (właściciel patentu, dysponent poufnego know-how, licencjobiorca uprawniony do udzielenia sublicencji itp.),
- 5) zakres przedmiotowy (produkcja, używanie, sprzedaż), obszar zastosowania i zasięg terytorialny upoważnienia licencyjnego,
- 6) czy licencja ma charakter wyłączny,
- 7) zakres odpowiedzialności licencjodawcy w razie naruszenia praw osób trzecich w wyniku korzystania z licencji przez licencjobiorcę,
- 8) sposób przekazania przez licencjodawcę osiągnięć, doświadczeń i innych uzgodnionych form pomocy przy uruchamianiu licencji,
- 9) sposób zapłaty (zapłata jednorazowa, w ratach lub opłaty okresowe), terminy płatności, obciążenia podatkowe itp., dokładne oznaczenie sposobu ustalenia i weryfikacji danych stanowiących podstawę wynagrodzenia, waluty, kurs wymiany i sposób płatności,
- 10) prawa i obowiązki stron na wypadek niewykonania lub nienależytego wykonania kontraktu, w szczególności warunki i skutki unieważnienia i wygaśnięcia praw wyłącznych, odstąpienia od kontraktu przez każdą ze stron, przesłanki i skutki wypowiedzenia (odstąpienia) kontraktu,
- 11) okres obowiązywania kontraktu i skutki jego wygaśnięcia,
- 12) wybór prawa rządzącego kontraktem i sposób rozstrzygania sporów,
- 13) warunki wejścia w życie kontraktu.

§ 2. W kontraktach importu licencji licencjobiorca powinien zapewnić sobie w szczególności:

- 1) informację, w jakich krajach objętych upoważnieniem licencyjnym uzyskano patenty, prawa ochronne lub dokonano zgłoszeń patentowych na osiągnięcia będące przedmiotem kontraktu; w przypadku kontraktów know-how określenie prawdopodobnego kręgu osób, które dysponują sekretem poza licencjodawcą,
- 2) określenie, komu i w jakich krajach udzielono licencji na osiągnięcia stanowiące przedmiot kontraktu,
- 3) możliwość dalszego korzystania z przedmiotu licencji po ustaniu kontraktu, chyba że wypowiedzenie lub rozwiązanie kontraktu nastąpi z winy licencjobiorcy,

- 4) gwarancję finansową licencjodawcy w przedmiocie niezawodności przekazywanej technologii i urządzeń oraz odpowiedzialności za to, że korzystanie z nich na terytorium kontraktu nie narusza praw wyłącznych osób trzecich,
- 5) gwarancję przydatności nabywanych osiągnięć do celu określonego w preambule kontraktu oraz gwarancję osiągnięcia określonych parametrów technicznych, technologicznych i jakościowych,
- 6) niezbędną pomoc techniczną licencjodawcy przy szkoleniu własnego personelu oraz wdrażaniu licencji,
- 7) prawo do korzystania z dalszych usprawnień przedmiotu licencji dokonanych przez licencjodawcę w czasie trwania kontraktu na tych samych zasadach jak w odniesieniu do pierwotnego przedmiotu kontraktu,
- 8) prawo do udzielenia sublicencji i zlecenia czynności niezbędnych do uruchomienia produkcji licencyjnej dowolnemu przedsiębiorstwu polskiemu,
- 9) klauzulę największego uprzywilejowania.

§ 3. Kontrakty licencyjne nie powinny zawierać klauzul, które mogą wywierać negatywny wpływ na rozwój ekonomiczny lub technologiczny Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej lub na międzynarodowy obrót osiągnięciami. Dotyczy to w szczególności:

- 1) zobowiązania licencjobiorcy do jednostronnego, nieodpłatnego udostępnienia licencjodawcy udoskonalonych przekazanych osiągnięć,
- 2) zobowiązania licencjobiorcy do powstrzymania się od podejmowania kroków prawnych, które zmierzają do kwestionowania ważności patentów i innych praw wyłącznych, jak również tytułu prawnego licencjodawcy do know-how będącego przedmiotem udostępnienia; dotyczy to również kwestionowania poufnego statusu know-how,
- 3) zobowiązania licencjobiorcy do wprowadzania do obrotu towarów licencyjnych wyłącznie za pośrednictwem sieci handlowej licencjodawcy lub wskazanej przez niego osoby, chyba że jest to uzasadnione koniecznością zachowania w tajemnicy przekazanego know-how albo niezbędne do dystrybucji towarów licencyjnych na danym rynku,
- 4) zobowiązania licencjobiorcy do przestrzegania określonej polityki cen przy sprzedaży towarów wytwarzanych przy zastosowaniu dostarczonej technologii,
- 5) ograniczenia licencjobiorcy w zakresie adaptacji przekazanej technologii, jeżeli licencjobiorca czyni to na własne ryzyko i dla wytwarzania towarów (świadczenia usług), które nie są opatrzone znakiem towarowym, firmą lub innym oznaczeniem pochodzenia, wskazującym na pochodzenie towaru (usługi) lub zastosowanych osiągnięć z przedsiębiorstwa licencjodawcy,

- 6) ograniczenia swobody licencjodawcy w zakresie nabywania, sprzedaży lub współpracy naukowo-technicznej dotyczącej osiągnięć i produktów będących przedmiotem umowy albo konkurencyjnych osiągnięć (towarów),
- 7) uzależnienia udzielenia licencji od nabycia towarów, dóbr niematerialnych lub usług ze źródła wskazanego przez licencjodawcę, chyba że jest to niezbędne do sprostania udzielonym przez niego gwarancjom wydajności, jakości itp., ochronie reputacji znaku towarowego, firmy itp., objętego licencją, albo gdy wskazanie specyfikacji dotyczącej towarów „związanych” jest praktycznie niemożliwe lub gdy powodowałoby to konieczność wyjawienia sekretów nie objętych kontraktem,
- 8) zobowiązań wyłączających lub poważnie ograniczających eksport towarów licencyjnych (np. przez zwiększenie stawek opłat licencyjnych, ograniczenia ilościowe itp.), z wyjątkiem zakazów dotyczących sprzedaży do krajów, w których licencjodawca dysponuje ważnymi prawami własności przemysłowej na takie towary (usługi) albo w których licencjodawca udzielił już wcześniej licencji wyłącznej na korzystanie z tych samych osiągnięć,
- 9) ograniczeń w zakresie używania osiągnięć objętych licencją po wygaśnięciu kontraktu, z wyjątkiem sytuacji, gdy są one nadal chronione przez prawa wyłączne lub nie utraciły poufnego charakteru,
- 10) zobowiązań licencjodawcy do jakichkolwiek świadczeń pokontraktowych w okresie dłuższym niż trzy lata po zakończeniu kontraktu, chyba że przedwczesne wypowiedzenie (odstąpienie) kontraktu nastąpiło z wyłącznej winy licencjodawcy; zakaz ten nie dotyczy obowiązku przedsięwzięcia niezbędnych starań o utrzymanie w tajemnicy know-how dopóty, dopóki osiągnięcia takie nie zostaną ujawnione przez licencjodawcę lub osoby trzecie,
- 11) postanowień kontraktowych zobowiązujących licencjodawcę do kontynuowania opłat lub innych świadczeń po wygaśnięciu albo unieważnieniu praw ochronnych własności przemysłowej bądź utracie poufnego charakteru przez know-how, które stanowiły przedmiot kontraktu,
- 12) kontraktów licencyjnych zawieranych na okres dłuższy niż 10 lat lub przewidujących ich automatyczne przedłużanie bez zgody licencjodawcy (bez renegotjacji wszystkich istotnych postanowień kontraktu).

Załącznik nr 2 do zarządzenia
Ministra Handlu Zagranicznego z
dnia 28 stycznia 1986 r. (poz 67)

ZAKRES DANYCH GROMADZONYCH W REJESTRZE

1. Numer rejestru.
2. Numer identyfikacyjny TIES *).
3. Dane charakteryzujące nabywcę osiągnięcia naukowo-technicznego:
 - 1) kod kraju,
 - 2) jednostka handlu zagranicznego pośrednicząca,
 - 3) nazwa przedsiębiorstwa nabywcy,
 - 4) adres przedsiębiorstwa nabywcy,
 - 5) charakterystyka głównej dziedziny działalności gospodarczej *),
 - 6) krajowy kod gałęzi *),
 - 7) kod gałęzi (ISIC) *),
 - 8) krajowy kod przedsiębiorstwa,
 - 9) kod przedsiębiorstwa (UN CTC),
 - 10) typ przedsiębiorstwa *),
 - 11) udział zagranicy w kapitale zakładowym *),
 - 12) kraje pochodzenia kapitału obcego *),
 - 13) udział sprzedawcy w kapitale zakładowym nabywcy *),
 - 14) liczba zatrudnionych *),
 - 15) wartość sprzedaży *),
 - 16) udział wydatków na B+R w wartości sprzedaży *).
4. Dane charakteryzujące sprzedawcę:
 - 1) kod kraju,
 - 2) nazwa przedsiębiorstwa,
 - 3) adres przedsiębiorstwa,
 - 4) kod przedsiębiorstwa (UN CTC),
 5. Dane o kontrakcie:
 - 1) typ kontraktu,
 - 2) klasa kontraktu,
 - 3) umowy towarzyszące,
 - 4) przedmiot kontraktu,
 - 5) proces technologiczny,
 - 6) krajowy kod gałęzi,
 - 7) kod gałęzi (ISIC),
 - 8) krajowy kod produktu,
 - 9) kod produktu (SITC),
 - 10) okres ważności,
 - 11) typ współpracy,
 - 12) warunki:
 - a) opłaty zmienne,
 - b) opłaty stałe,
 - c) honoraria,
 - d) wydatki personelu sprzedawcy pokrywane przez nabywcę.
 6. Dane na temat przedsięwzięcia *):
 - 1) rozmiary produkcji,
 - 2) sprzedaż netto,
 - 3) eksport,
 - 4) import,
 - 5) wydatki na B+R,
 - 6) zatrudnienie,
 - 7) zysk przed opodatkowaniem,
 - 8) liczba osób przeszkolonych,
 - 9) liczba personelu zagranicznego,
 - 10) przewidywane płatności roczne.

7. Dane pozwalające na ocenę kontraktu:

- 1) przewidywane wpływy (płatności) kontraktowe ogółem,
- 2) przewidywany import ogółem,
- 3) przewidywany eksport ogółem,
- 4) bilans dewizowy netto,
- 5) udział sprzedawcy w przewidywanych zyskach nabywcy,
- 6) pożądane klauzule:
 - a) gwarancje,
 - b) kary za niewykonanie gwarancji,
- 7) klauzule restrykcyjne.

Objaśnienia:

- | | | | |
|-------------|---|-------------|--|
| *) | — dotyczy wyłącznie importu licencji. | UN CTC | — United Nations Centre for Transnational Corporations (Centrum ONZ do Spraw Korporacji Międzynarodowych). |
| TIES | — Technological Information Exchange System (system wymiany informacji o transferze technologii). | B+R | — Badania + rozwój. |
| ISIC | — International Standard Industrial Classification (klasyfikacja przemysłu ONZ). | SITC | — Standard International Trade Classification (klasyfikacja towarowa ONZ). |