

Тема 4. Направления, каналы и формы передачи технологий

Направления передачи технологий

- ✓ Наука - для науки
- ✓ Наука - для бизнеса
- ✓ Бизнес - для бизнеса

Каналы международного обмена технологиями

- ✓ Внешнеторговый канал
- ✓ Внутрифирменный канал
- ✓ Межфирменный канал

Формы передачи технологий

Некоммерческие

- научно-технические публикации;
- проведение выставок, ярмарок, симпозиумов;
- обмен делегациями и встречи ученых и инженеров;
- миграция специалистов;
- обучение студентов и аспирантов;
- деятельность международных организаций по сотрудничеству в области науки и техники и др.

Коммерческие

- сопутствующие соглашения ("под ключ", "под готовую продукцию", "рынок в руки" и "ВОТ")
- самостоятельные формы (лицензионные соглашения, безлицензионные формы передачи технологии, промышленная кооперация и инвестиции).

Сопутствующие формы передачи технологии

Соглашение “под ключ” (Turnkey agreement)

Преимущества:

- компания заключает сделку только с одним подрядчиком, который берет на себя полную ответственность за выполнение всего проекта;
- цена проекта зафиксирована, за исключением форс-мажорных обстоятельств;
- заказчик получает гарантию того, что проект не просто будет выполнен, но и будет работать с заданной эффективностью.

Недостатки:

- компания должна заранее знать все функции и выходные параметры, которыми должна обладать технология после ее запуска;
- в случае сложной или масштабной технологии это требует глубоких знаний в сфере приобретаемой технологии (для определения выходных параметров технологии может быть привлечена независимая экспертная организация);
- цена, как правило, гораздо выше, чем при любом другом методе (кроме того, чем больше подрядчик берет на себя рисков, тем выше цена трансфера);
- у компании нет полного контроля за ходом и качеством каждого этапа трансфера;
- покупателю сложно определить финансовое положение подрядчика и его способность самостоятельно профинансировать все этапы трансфера (финансовые проблемы подрядчика могут повлечь за собой приостановку всего проекта).

Соглашение под готовую продукцию

Подрядчик принимает на себя обязанности, связанные с обеспечением пуска объекта в эксплуатацию, организацией производства готовой продукции, профессиональной подготовкой персонала заказчика и проч. Во исполнение подобных обязанностей подрядчик осуществляет техническое обслуживание объекта (здания, сооружения, технологического комплекса, оборудования и т. п.), передает персоналу заказчика технические и управленческие навыки и знания, необходимые для успешной эксплуатации объекта персоналом заказчика, и проч.

Самостоятельные формы передачи технологии.

Лицензионные соглашения

По виду объектов промышленной собственности, права на которые передаются,

- изобретения и полезные модели, промышленные образцы, "ноу-хау", товарные знаки или фирменные наименования, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, на объекты авторского права

По способам охраны объектов промышленной собственности:

- **патентные** – лицензии на использование технических решений, защищенных патентами или другими аналогичными охраняемыми документами;
- **беспатентные** – лицензии, предметом которых являются разработки (технологии), не имеющие правовой защиты (например, "ноу-хау").
- **смешанные** – передача "ноу-хау" и прав, охраняемых патентами.

По объему прав на использование технологии:

- **простая (неисключительная) лицензия** – лицензиар, предоставляя лицензиату право на использование объекта промышленной собственности, **сохраняет за собой все права**, подтверждаемые патентом, в том числе **и на предоставление лицензий третьим лицам**;
- **исключительная лицензия** – лицензиату передается **исключительное право на использование объекта** промышленной собственности в пределах, оговоренных договором, с сохранением за лицензиаром права на его использование в части, не передаваемой лицензиату;
- **полные лицензии** применяются в некоторых зарубежных странах. Они представляют собой патентные лицензии, в соответствии с которыми **в полном объеме предоставляются права на изобретение на весь срок действия патента**. В законодательстве РФ понятие полной лицензии существовало до 1992 г. и вновь принятым Патентным Законом не предусмотрено. Сейчас есть понятие «открытой лицензии»

По праву лицензиара использовать усовершенствования объекта лицензии, осуществленные лицензиатом:

- **возвратные**
- Без права использования усовершенствований объекта лицензии

По степени автономности:

- лицензии самостоятельные
- лицензии зависимые (**сублицензии**) - передача покупателем лицензии третьему лицу.

По условиям предоставления лицензии:

- **сопутствующая лицензия** – передача права на использование ОИС осуществляется в составе других коммерческих сделок: купли-продажи, поставки оборудования и др.
- **«чистая» лицензия** - передача права на использование ОИС осуществляется в рамках самостоятельного договора, а не в составе других коммерческих сделок
- **перекрестная лицензия (кросс-лицензия)** – взаимное предоставление патентных прав различными патентообладателями в тех случаях, когда они не могут осуществлять производственную или коммерческую деятельность, не нарушая права другого лица.
- **Принудительная лицензия** – разрешение, выдаваемое компетентным государственным органом заинтересованному лицу на использование запатентованного ОПС в случае длительного неиспользования или недостаточного использования патентообладателем своей разработки
- **открытая лицензия** Патентообладатель может подать в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности заявление о возможности предоставления любому лицу права использования изобретения, полезной модели или промышленного образца

Самостоятельные формы передачи технологии.

Безлицензионные соглашения

- *поставка оборудования и материалов* (Договор поставки включает раздел по передаче технологии)
- *передача оборудования в аренду*, в зависимости от сроков действия договоров подразделяется на:
 - рейтинг (до одного года),
 - хайринг (от одного года до двух-трех лет) и
 - лизинг (свыше трех лет)
- *предоставление услуг типа «инжиниринг»*
 - 1) услуги по подготовке технологического процесса;
 - 2) услуги по обеспечению рентабельности производства.
- *создание совместных фирм (предприятий)*
 - Франчайзинг (коммерческая концессия)

Самостоятельные формы передачи технологии.

Промышленная кооперация

высокоэффективная форма передачи технологии, предусматривает сотрудничество на этапах создания, внедрения и коммерческой реализации новой техники.

Формы:

- научно-техническая -
 - производственная
 - научно-производственная
- **Промышленная кооперация на основе совместных исследований (проектное кооперирование)** разделение труда в производстве отдельных деталей, узлов, компонентов с последующими взаимодополняющими поставками, совместным маркетингом и сбытом продукции при сохранении юридической независимости партнеров)
- **Контрактное «Joint venture»** - путем создания совместной компании. Такое сотрудничество ведет к совместному управлению, совместной собственности на капитал и распределению прибылей и рисков.
- **ОЕМ соглашение** (Original equipment manufacturer – производство первичного оборудования) - форма субподряда, при которой местная фирма производит продукцию по точной спецификации иностранной компании. При этом иностранная компания передает часть своих технологий и оборудования, проводит подготовку кадров и управленческие реорганизации. Впоследствии, иностранная компания реализует произведенную продукцию по собственным каналам и под собственным товарным знаком.

Самостоятельные формы передачи технологии.

Инвестиции

- **Прямые иностранные инвестиции** (в конкретный инновационный проект) является одним из главных методов трансфера технологий на государственном уровне - предоставляется поддержка в виде инвестиций в организацию в конкретный инновационный проект , при этом инвестор получает или часть исключительных прав на создаваемые в ходе проекта ОИС, или определенную долю от продаж продукции, производимой по полученной технологии.
- **Контракт об обратных закупках** (Buy-backcontract) *иностранная компания поставляет производственное оборудование в обмен на прибыль от продажи сырья или товаров, произведенных с помощью этого оборудования. При этом государство входит в капитал данного предприятия, или становится его собственником.*

Выбор метода трансфера технологий должен основываться на анализе:

- самой технологии,
- будущей стратегии сотрудничества с ее разработчиком,
- инвестиционных возможностях
- технических способностях компании во внедрении инновационной технологии.

При выборе метода трансфера, необходимо понимать:

чем сложнее и масштабнее технология, тем более тесное сотрудничество должно быть между ее покупателем и создателем.

Передача технологии не заканчивается только поставкой оборудования. Само по себе оборудование не генерирует новые компетенции и знания. Настоящее изменение в работе компании могут быть осуществлены при трансфере знаний, навыков и прав на интеллектуальную собственность.