

Міністерство освіти і науки України

Національний університет водного господарства та
природокористування

Кафедра менеджменту

06-08-186М

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до проведення практичних занять, виконання самостійної та
контрольної роботи з навчальної дисципліни

«ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ»

Для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня за
освітньо-професійною програмою «Менеджмент організацій і
адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» галузі знань
07 «Менеджмент» денної та заочної
форм навчання

Рекомендовано науково-
методичною радою з якості
ННІЕМ

Протокол № 2 від 19.10.2021 р.

Рівне – 2021

Методичні вказівки до проведення практичних занять, виконання самостійної та контрольної роботи з навчальної дисципліни «Трансфер технологій» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня за освітньо-професійною програмою «Менеджмент організацій і адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» галузі знань 07 «Менеджмент» денної та заочної форм навчання [Електронне видання] / Швець Ф. Д. – Рівне : НУВГП, 2021 – 42 с.

Укладач: Швець Ф. Д., к.т.н., доцент кафедри менеджменту.

Керівник груп забезпечення спеціальності 073 «Менеджмент», освітньої програми «Менеджмент організацій і адміністрування»

Судук О. Ю.

Зміст

	Стор.
1. Загальні положення	3
2. Тематичний зміст навчальної дисципліни	4
3. Рекомендації до виконання практичних завдань	6
4. Вказівки до виконання самостійної роботи	35
5. Вказівки до виконання теоретичної частини контрольної роботи	36
6. Перелік теоретичних питань до контрольної роботи	36
7. Вказівки до виконання практичної частини контрольної роботи	39
8. Вимоги до оформлення контрольної роботи	40
9. Рекомендована література	41
10. Інформаційні ресурси	41

© Ф. Д. Швець, 2021

© НУВГП, 2021

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

В умовах розбудови ринкової економіки, що базується на новітніх досягненнях науки і сучасних комунікаційних технологіях, головним джерелом економічного зростання стають не природні і матеріальні ресурси, а ідеї та інновації.

Саме інтелектуальний капітал дедалі більше перетворюється на провідний чинник економічного зростання та міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній і формуванні високого рівня конкурентоспроможності.

Створення ефективного механізму функціонування сучасного підприємства ґрунтується, як на вже відомих вітчизняній економічній науці підходах, так і на положеннях, що мають значний ступінь новизни. Одним з основних елементів сучасної системи управління економікою й окремими підприємствами є трансфер технологій.

Метою вивчення навчальної дисципліни «Трансфер технологій» є формування у магістрів знань з теоретичних основ трансферу технологій та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, оволодіння практичними навичками специфіки технологічного обміну (лізинг, спільне підприємництво, франчайзинг, інжиніринг).

Основними завданнями навчальної дисципліни є теоретична та практична підготовка магістрів з питань:

- ✓ управління трансфером технологій;
- ✓ оволодіння найбільш поширеними комерційними формами технологічного обміну;
- ✓ оволодіння організаційно-економічним механізмом комерціалізації трансферу технологій;
- ✓ засвоєння методів комерціалізації науково-технічних розробок та методів вартісної оцінки об'єкту.

В результаті вивчення даної навчальної дисципліни студент повинен:

- **знати:** форми технологічного обміну; організаційно-економічні механізми комерціалізації науково-технічних розробок; методи комерціалізації науково-технічних розробок;

основні канали розповсюдження технологій; характеристику ринків технологій; правове регулювання передачі технологій; види угод, що застосовуються в практиці передачі технологій;

➤ **вміти:** ідентифікувати об'єкт трансферу технологій та забезпечувати його правовий захист; проводити оцінку ринкового та комерційного потенціалу науково-технічних розробок; укладати угоди, що застосовуються в практиці передачі технологій.

Вивчення навчальної дисципліни „Трансфер технологій” передбачає формування у здобувачів вищої освіти наступних компетентностей:

1. Загальні компетентності:

ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні:

- здатність організувати та проводити дослідження з використанням сучасних методів та технологій.

ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

2. Спеціальні компетентності:

СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів.

Програмні результати навчання:

РН1 – Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах: застосовувати форми трансферу та комерціалізації технологій; уміти підбирати оптимальні методи вартісної оцінки об'єктів трансферу.

РН4 – Обґрунтовувати та управляти проектами трансферу технологій, генерувати підприємницькі ідеї.

Отримані теоретичні знання та практичні вміння студенти мають застосовувати в процесі проходження переддипломної практики, написанні магістерської роботи.

2. ТЕМАТИЧНИЙ ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. Методологічні основи та організаційні механізми трансферу технологій

Тема 1. Теоретико-методологічні основи трансферу технологій. Теоретико-методологічна сутність техніки, технології та технологічної новачії. Прогнозування технологічного розвитку. Технологічні уклади у виробничому потенціалі підприємства. Сутність трансферу та комерціалізації технологій.

Тема 2. Організаційні механізми трансферу технологій. Класифікація організаційних форм трансферу технологій. Організаційна підготовка технологій до трансферу. Організаційна модель трансферу технологій на основі процесного підходу. Організаційна модель трансферу технологій на основі функціонального підходу.

Тема 3. Специфічні форми технологічного обміну. Лізинг: сутність, види. Позитивні та негативні моменти лізингу. Сутність франчайзингу, його види. Переваги та недоліки. Спільне підприємництво: сутність, передумови створення, переваги, недоліки. Інжиніринг: сутність, передумови виникнення. Етапи здійснення інжинірингових послуг.

Змістовий модуль 2. Форми трансферу і комерціалізації технологій та методи вартісної оцінки об'єктів

Тема 4. Ліцензування як основна форма трансферу і комерціалізації технологій. Сутність ліцензії та їх види. Основні учасники процедури складання ліцензійних договорів. Характеристика основних форм ліцензійної винагороди. Зміст та структура ліцензійної угоди.

Тема 5. Методи вартісної оцінки об'єкту. Порівняльна характеристика методів вартісної оцінки інтелектуальних новачій. Характеристика методів витратного підходу. Характеристика методів прибуткового (дохідного) підходу. Характеристика методів ринкового (порівняльного) підходу.

Тема 6. Участь України у міжнародному трансфері технологій. Сучасний стан та перспективи розвитку процесів міжнародної комерціалізації технологій в Україні. Загальна характеристика світового ринку технологій. Особливості міжнародної передачі технологій. Сучасні напрямки міжнародного трансферу технологій. Форми міжнародного

трансферу технологій. Особливості ліцензування та франчайзингу в міжнародному трансфері технологій.

3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАВДАНЬ

Практична частина навчальної дисципліни „Трансфер технологій” направлена на здобуття навичок комерціалізації трансферу технологій шляхом розробки та укладання договорів та угод: про передачу права на одержання патенту; ліцензійного договору про передачу ноу-хау; ліцензійного договору про надання дозволу на використання комерційної таємниці; угоди про взаємовідносини при патентуванні винаходу/корисної моделі; опційного ліцензійного договору; угоди про відступлення працівниками роботодавцю права на одержання патенту на винахід/корисну модель.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ (2 год)

Мета роботи: ознайомитись із сутністю техніки, технології та технологічної новації, трансферу та комерціалізації технологій; структурою управління трансфером технологій в організаціях; договором про передачу права на одержання патенту.

Компетенції

- ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні:
- здатність організувати та проводити дослідження з використанням сучасних методів та технологій.
- ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

Програмні результати навчання

Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах:

- застосовувати форми трансферу та комерціалізації технологій.

Теоретичні відомості

Сучасний етап розвитку нашої країни можна характеризувати як інноваційно-орієнтований.

Техніка – це сукупність засобів праці, що розвиваються в суспільному виробництві, засновані на використанні знань і застосуванні різних прийомів і методів у процесі виробництва, за допомогою чого людина впливає на природу з метою створення матеріальних благ.

Технологія виробництва – це наука про систему й послідовність виробничих процесів, операцій про видобуток й переробку сировини й матеріалів у готові вироби, тобто про спосіб впливу на предмети праці.

Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» визначає термін «**технологія**» як сукупність виробничих способів переробки матеріалів, виготовлення якої-небудь продукції, сукупність технологічних операцій певного виробництва, порядку розміщення та застосування технологічного обладнання тощо.

Згідно визначення Всесвітньої організації інтелектуальної власності, **технологія** – це систематичне знання про виробництво продукції, про застосування процесу або про надання послуги, при чому незалежно від того, чи відображені ці знання у винаході, промисловому зразку, корисній моделі, новій технологічній установці, технічній інформації чи вміннях або послугах чи допомозі, що надається фахівцями з проектування, монтажу, управління підприємством або його діяльністю.

Інноваційні технології – це такі технології, що володіють сукупністю основних ознак: наукоємність; системність; фізичне і математичне моделювання для структурно-параметричної оптимізації вискоєфективного робочого процесу розмірної обробки; комп'ютерне технологічне середовище і автоматизація всіх етапів розробки і реалізації; стійкість і надійність; екологічна чистота.

Технологічні інновації є основою економічного зростання.

Технологічний уклад – це групи технологічних сукупностей, які пов'язані одна з одною однотипними технологічними ланцюгами і утворюють відтворювальні цінності.

Трансфер технології – це передача технології, що оформляється шляхом укладення двостороннього або багатостороннього договору між фізичними та/або юридичними особами, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права і обов'язки щодо технології та/або її складових.

Комерціалізація технологій – це процес перетворення результатів науково-технічної та інноваційної діяльності в товар і їх ефективна реалізація в промислових масштабах. Комерціалізація є найважливішим елементом інноваційного процесу.

Процес трансферу є ширшим і більш загальним, ніж процес комерціалізації, оскільки здійснює передачу об'єкта до споживача і за наявності комерційної складової, і без неї. Комерційна складова при трансфері технологій часто відсутня тоді, коли впроваджуються соціальні та екологічні новації.

Відмінність між трансфером і комерціалізацією полягає в наступному:

1) **комерціалізація інновацій передбачає** обов'язкове отримання прибутку і не обов'язково пов'язана з підключенням третіх осіб (окрім джерела інновації і кінцевого споживача);

2) **трансфер інновацій передбачає** обов'язкову передачу технології реципієнту, який і здійснює її промислове освоєння, але це не обов'язково пов'язане з отриманням прибутку як власником інновації, так і її реципієнтом (зокрема, це стосується соціальних або екологічних технологій).

Об'єкт трансферу технології – це наукові та науково-технічні результати, об'єкти права інтелектуальної власності (зокрема, винаходи, корисні моделі, твори наукового, технічного характеру, комп'ютерні програми, комерційні таємниці, ноу-хау або їх сукупність), в яких відображено перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції.

Комерціалізація процесу створення результатів інноваційної діяльності – виведення на ринок з метою повного або часткового продажу процесу, що реалізує комерційну ідею.

Комерціалізація результатів інноваційної діяльності – процес виведення на ринок комерційної ідеї у формі нового ресурсу, товару (послуги) або процесу (технології) з метою їх продажу прямим (кінцевим) споживачам.

Об'єкт інноваційної власності підприємства – це сукупність індивідуальних інтелектуальних потенціалів персоналу підприємства, що можуть визвати синергетичний ефект.

Практичне завдання

Розробити договір про передачу Вами права на одержання патенту інноваційному підприємству.

Питання для самостійного опрацювання

1. У чому полягає сутність трансферу та комерціалізації технологій? Які відмінності між цими поняттями?
2. Які виділяють види процесів комерціалізації залежно від цілей підприємця інноваційної сфери діяльності? Розкрийте зміст кожного з них.
3. У чому полягає сутність управління об'єктом інтелектуальної власності?
4. Наведіть передумови організації самостійної системи управління інтелектуальними ресурсами в складі системи управління підприємством?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ (2 год)

Мета роботи: ознайомитись із класифікацією організаційних форм трансферу технологій, організаційною підготовкою технологій до трансферу, організаційними моделями трансферу технологій на основі процесного та функціонального підходів, ліцензійним договором про передачу НОУ-ХАУ.

Компетенції

ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні:

- здатність організувати та проводити дослідження з використанням сучасних методів та технологій.

ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів.

Програмні результати навчання

Обґрунтовувати та управляти проектами трансферу технологій, генерувати підприємницькі ідеї.

Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах:

- застосовувати форми трансферу та комерціалізації технологій;
- уміти підбирати оптимальні методи вартісної оцінки об'єктів трансферу.

Теоретичні відомості

Трансфер технологій може здійснюватися у двох видах:

- ✓ *комерційному;*
- ✓ *некомерційному.*

Найбільш притаманним для ринку технологій є комерційний трансфер **неуречевлених технологій**, який створює основу сучасних науково-технічних відносин.

Основними формами комерційного трансферу технологій є:

- ✓ продаж патентів;
- ✓ продаж ліцензій;
- ✓ продаж «ноу-хау»,
- ✓ лізинг;
- ✓ договори з приводу копірайт;
- ✓ франчайзинг;
- ✓ надання наукомістких послуг.

Патент – це *свідцтво про право власності автора винаходу, що підтверджує його новизну і виключне право автора на*

використання. Патент видається державними органами на термін до **15 - 20 років** і діє на території тільки даної країни.

Патентна угода – це комерційна угода щодо продажу власником патенту права на його використання покупцеві.

Ліцензія – це дозвіл власника патентів, непатентних знань, досвіду і технологій на їх використання покупцем у визначених межах. Ліцензії можуть бути патентними і непатентними, а також невиключними, виключними і повними, залежно від умов та обсягу прав на ліцензію, що надається покупцеві.

Ліцензійні угоди – це міжнародні комерційні угоди щодо надання власником патентів права покупцеві на використання непатентних знань і досвіду, технологій у визначених межах.

Продаж «ноу-хау» – це передача прикладних знань, досвіду та секретів технологій, що не патентуються, але мають практичну цінність.

Лізинг – це довгострокова оренда обладнання і устаткування (насамперед високотехнологічного).

Договори з приводу копірайту – це продаж виключного права автора на інтелектуальну власність, зокрема друковану продукцію.

Франчайзинг – це використання для збуту товарів торговельної марки (індивідуального символу) їх виробника зі збереженням права власності виробника на технологію їх вироблення.

До **некомерційних форм трансферу технологій** належить міжнародна технологічна допомога, яка надається у формах:

- ✓ технологічних грантів (безоплатного надання технологій і устаткування, у вигляді консалтингу й підготовки кадрів тощо);
- ✓ спільного фінансування проектів (певна частина витрат покривається за рахунок фірми або країни - реципієнта);
- ✓ використання технологій з метою отримання соціального або екологічного ефекту.

Метою технологічної допомоги є надання сприйняття через сферу технологій процесів, продуктів та управління допомоги країнам, що розвиваються і країнам з перехідною економікою посилити ринкові основи своєї економіки. Таке технологічне

сприяння може здійснюватися на двосторонній, багатосторонній (міжурядовій чи за участі регіональних організацій) та міжнародній (за участі міжнародних організацій) основі.

Основні **положення організаційного механізму підготовки технології до трансферу (комерціалізації) технологій** можуть бути зведені до наступних взаємозалежних і взаємообумовлених етапів:

- 1) формулювання назви об'єкта трансферу технологій (ОТТ);
- 2) короткий опис технології;
- 3) опис об'єкту трансферу;
- 4) технічна специфікація;
- 5) головні переваги об'єкту трансферу;
- 6) поточна стадія розробки. При цьому можна виділити наступні стадії розробки:

- ✓ стадія осмисленої і переконуючої своєю оригінальністю ідеї;

- ✓ стадія проведення науково-дослідних розробок;

- ✓ стадія розробки конструкторської і технологічної документації;

- ✓ стадія створення і випробування дослідно-промислових зразків;

- ✓ стадія просування повністю готового до використання об'єкту трансферу на профільний для його ринок;

- 7) права інтелектуальної власності на потенційний об'єкт трансферу;

- 8) сфери застосування об'єкту трансферу;

- 9) тип необхідного або запропонованого співробітництва зі споживачами об'єкта трансферу;

- 10) контактна інформація про продавця об'єкта інтелектуальної власності.

Формалізація запропонованого організаційного механізму комерціалізації ОТТ на практиці дозволяє уникнути помилок при здійсненні угод і в цілому підвищити ефективність процесу трансферу та комерціалізації продуктів інтелектуальної праці.

Практичне завдання

Розробити ліцензійний договір передачі Ліцензіаром НОУ-ХАУ інноваційному підприємству (Ліцензіату).

Питання для самостійного опрацювання

1. Наведіть форми комерціалізації трансферу технологій.
2. Що відносять до некомерційних форм трансферу технологій?
3. Перелічте етапи організаційного механізму підготовки технологій до трансферу.
4. Наведіть складові організаційного механізму трансферу технологій на основі процесного підходу. Яка з них безпосередньо відноситься до процесу комерціалізації?
5. Охарактеризуйте етапи основної частини організаційного механізму трансферу технологій, розробленого з використанням процесного підходу.
6. Що передбачає функціональний підхід щодо організації процесу комерціалізації об'єкту трансферу технологій?
7. Які форми організаційного механізму трансферу технологій на основі функціонального підходу виділяють на підприємстві?
8. Що є найбільш оптимальною формою організації трансферу технологій в системі управління підприємством?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 3. СПЕЦИФІЧНІ ФОРМИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ (4 год)

Мета роботи: ознайомитись із лізингом, його сутністю та видами, позитивними та негативними моменти; франчайзингом та його видами, перевагами та недоліками; сутністю спільного підприємництва, передумовами його створення, перевагами та недоліками; інжинірингом та передумовами його виникнення; ліцензійним договором про надання дозволу використання комерційної таємниці.

Компетенції

ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні:

- здатність організовувати та проводити дослідження з використанням сучасних методів та технологій.

ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів.

Програмні результати навчання:

Обґрунтовувати та управляти проектами трансферу технологій, генерувати підприємницькі ідеї.

Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах:

- застосовувати форми трансферу та комерціалізації технологій;
- уміти підбирати оптимальні методи вартісної оцінки об'єктів трансферу.

Теоретичні відомості

Лізинг – *довгострокова оренда машин, устаткування, транспортних засобів, споруджень виробничого характеру і призначення.*

Існують різноманітні **види лізингу**. Розглянемо основні з них.

Оперативний лізинг являє собою передачу в оренду майна на термін значно менший терміну його служби. При цьому користувачу надаються супутні послуги з обслуговування, ремонту й страхування орендованого майна. По закінченню терміну оренди устаткування звичайно повторно здається в оренду іншому користувачу, але вже за меншу плату. Тому однією з особливостей оперативного лізингу є наявність ринку частково зношеного і тому більш дешевого устаткування.

Фінансовий лізинг не передбачає повторної здачі устаткування в оренду. При цій формі час лізингу відповідає терміну служби устаткування.

Лізинг генеральний – вид лізингу, при якому сторони укладають спільний договір, що передбачає права лізингоотримувача доповнювати список орендованого устаткування без укладення нового контракту.

Лізинг закордонний прямий – орендна угода, що укладається безпосередньо юридичними особами різних країн.

Лізинг закордонний непряний – вид лізингу, при якому обидві сторони є юридичними особами однієї країни, але капітал лізингодавця цілком або частково належить іноземним фірмам. Об'єктом договору звичайно є машини й устаткування, імпортовані лізингоотримувачем. Велика частина лізингових операцій даного типу здійснюється транснаціональними банками й корпораціями.

Умови лізингового договору залежать від типу устаткування, терміну оренди, суми контракту тощо.

Суть **франчайзингу** полягає в тому, що велике підприємство (франчайзер) укладає договір з невеликим самостійним підприємством (франчайзі) про надання йому виняткового права реалізації своєї продукції або фірмового сервісу під товарною маркою франчайзера.

Основною метою франчайзингу (комерційній концесії) є передача (надання) на комерційній основі певного обсягу майнових прав використання об'єктів виняткового права (інтелектуальної власності – ноу-хау, об'єктів промислової власності), надання допомоги для організації виробництва й реалізації конкурентоздатної продукції (надання послуг) та надання управлінських послуг з франшизи (договору комерційної концесії) для здобуття кожній зі сторін додаткового прибутку.

При **спільному підприємстві контракт на виробництво** являє собою угоду з іноземною компанією, за якою остання здійснює виробництво своєї продукції в даній країні, а національне підприємство здійснює маркетинг готової продукції, надає управлінський досвід.

Інжиніринг – сфера діяльності щодо надання на комерційній основі різних інженерно-консультаційних послуг передпроектного, проектного, післяпроектного характеру, а також рекомендаційних послуг щодо експлуатації, управління, реалізації продукції, що випускається.

Найважливішою передумовою виникнення інжинірингових операцій у зовнішньоторговельних відносинах є поглиблення міжнародного поділу праці в умовах науково-технічного

прогресу. **Інжинірингові операції** – це відособлений у самостійну сферу діяльності комплекс послуг комерційного характеру, що сприяє виробництву й реалізації промислової продукції.

За змістом діяльності інжинірингові фірми класифікуються в такий спосіб.

1. **Інженерно-консультаційні фірми** – мають вузьку спеціалізацію, не мають у своєму розпорядженні досить великих ресурсів і виконують проектування та будівництво об'єкту без постачання устаткування, а в багатьох випадках лише інжиніринг будь-якої частини комплексу робіт.

2. **Науково-дослідні фірми** – вивчають ринки, складають кошторис, контролюють монтаж і пуск в експлуатацію устаткування, розробляють необхідні технологічні процеси й нові матеріали.

3. **Консультаційні фірми по організації й управлінню** – займаються оптимізацією управлінських структур, допомагають у вирішенні кадрових питань, сприяють організації збуту продукції, що випускається.

4. **Інженерно-будівельні фірми** – виконують повний цикл інжинірингу за всіма перерахованими вище напрямками, що все більше поширюється останнім часом у різних країнах.

Практичне завдання

Розробити ліцензійний договір про надання дозволу Ліцензіаром (фізичною особою) на використання комерційної таємниці Ліцензіату (юридичній особі).

Питання для самостійного опрацювання

1. У чому полягає сутність лізингу?
2. Наведіть види лізингу та охарактеризуйте кожен з них.
3. Розкрийте механізм здійснення лізингових операцій.
4. Які переваги має лізинг для лізингодавця та постачальника.
5. У чому полягає сутність франчайзингу?
6. Які етапи пройшов франчайзинг у процесі своєї еволюції?
7. Які можливості дає використання франчайзингу?
8. Наведіть передумови створення спільного підприємництва.

9. Розкрийте негативні наслідки спільної роботи.
10. Яка найважливіша передумова виникнення інжинірингових операцій?
11. З яких етапів складається повний цикл інжинірингу?
12. Які два цикли інжинірингових послуг одержали розвиток у останні роки?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 4. ЛІЦЕНЗУВАННЯ ЯК ОСНОВНА ФОРМА ТРАНСФЕРУ І КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ (2 год)

Мета роботи: ознайомитись із сутністю ліцензій та їх видами, основними учасниками процедури складання ліцензійних договорів, формами ліцензійної винагороди, угодою про взаємовідносини при патентуванні винаходу/корисної моделі.

Компетенції

ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні:

- здатність організовувати та проводити дослідження з використанням сучасних методів та технологій.

ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів.

Програмні результати навчання:

Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах:

- застосовувати форми трансферу та комерціалізації технологій;
- уміти підбирати оптимальні методи вартісної оцінки об'єктів трансферу.

Теоретичні відомості

Ліцензія – це дозвіл на використання технологій або їх об'єктів, наданий у договорі про трансфер технологій особою (особами), якій (яким) належать майнові права на зазначені технології та/або їх об'єкти в межах певного часу, контексту, ринку або території.

Об'єктом ліцензії є наукові та науково-технічні результати, об'єкти права інтелектуальної власності, в яких відображено перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації й зберігання продукції.

Об'єктами винаходу можуть бути:

- **пристрій** – система розташованих у просторі елементів, що певним чином взаємодіють один з одним (машини, прилади, механізми, інструменти, транспортні засоби, обладнання, споруди тощо);

- **технологія (спосіб)** – сукупність прийомів, виконаних у певній послідовності або із дотриманням певних правил;

- **речовина** – штучно створене матеріальне утворення, яке є сукупністю взаємопов'язаних елементів. Товарний знак або знак обслуговування може бути предметом ліцензії лише в тому випадку, якщо ліцензіар контролює характер і якість товарів або послуг, що продаються ліцензіатам (покупцем, отримувачем ліцензії) під цим товарним знаком.

Суб'єктами права на об'єкт ліцензії є:

- ✓ **автор (винахідник)** – фізична особа, в результаті творчої праці якого вони створені. Право авторства невід'ємне і охороняється безстроково;

- ✓ **патентовласник** – фізична або юридична особа, що володіє патентом на винахід та виключними правами на використання об'єкта, що впливають з патенту. Патентовласником можуть бути автор розробки (винахідник), його спадкоємець або інший правонаступник.

Ліцензійний договір є дозволом патентовласника на використання технологій, що видається зацікавленій особі на певних умовах. На відміну від договору на поступку патенту,

ліцензійні договори надають обмежене право на використання технології.

Грошова винагорода є платнею за ліцензію й виступає у формі **ліцензійних платежів наступних видів**:

- ✓ **роялті**;
- ✓ **паушальний платіж**;
- ✓ **надання права участі у власності** – це передача продавцю за отримання ліцензії частки акцій підприємства, що дає можливість продавцеві контролювати користувачів своїх технологій;
- ✓ **участь у прибутку** – це відрахування продавцеві фіксованої його частини від комерційної реалізації ліцензії;
- ✓ **перехресне ліцензування** – це обмін ліцензіями чи патентами, котрі є еквівалентними у вартісному виразі;
- ✓ певна комбінація з того чи іншого виду грошової винагороди (**комбінований метод**).

Роялті – вид платежів, який платить ліцензіат ліцензіару періодично після закінчення звітного періоду.

Паушальний платіж – це виплата ліцензіарові визначеної зафіксованої в договорі суми ще до початку масового випуску ліцензійної продукції.

Комбіновані платежі – найбільш поширені та передбачають виплату ліцензіару ліцензіатом первинного сталого платежу до початку виробництва та збуту ліцензійної продукції з подальшою виплатою залишку розрахункової ціни ліцензії як роялті після того, як буде налагоджено виробництво ліцензійної продукції.

Практика **визначення ціни ліцензії** використовує різні **методичні підходи** в залежності від вихідних положень розрахунку, а саме:

- **розрахунок паушальної ціни ліцензії на технології**, що переважно знаходяться на лабораторній стадії і не готові до промислового використання;
- **визначення фактичної ціни ліцензії** як розрахунок капіталізації роялті (паушальний платіж);

• *визначення ціни ліцензії у формі постійної участі ліцензіара в прибутках ліцензіата*, одержаних від продажу продукції або послуг, що випускаються за ліцензією.

Трансфер технологій може здійснюватися, зокрема, шляхом укладення таких договорів:

- ✓ *про поставку промислової технології;*
- ✓ *технічно-промислової кооперації;*
- ✓ *про надання технічних послуг;*
- ✓ *інжинірингу;*
- ✓ *про створення спільних підприємств - у разі часткової передачі майнових прав на технології та їх складові;*
- ✓ *про надання в оренду або лізинг складових технологій, обладнання;*
- ✓ *комерційної концесії (франчайзингу).*

Істотними умовами договору про трансфер технологій є:

1. *Перелік складових технологій, що передаються (з визначенням їх функціональних властивостей та гарантованих показників).*

2. *Ціна технологій або розмір плати за їх використання; строки, місце та спосіб передачі об'єктів технологій.*

3. *Умови передачі технічних знань, необхідних для монтажу, експлуатації та забезпечення функціонування обладнання, придбання або оренди, монтажу і використання машин, обладнання, комплектуючих та матеріалів.*

4. *Ліцензія та її умови на використання технологій та їх складових.*

5. *Територіальні обмеження.*

6. *Обмеження галузі застосування технологій та їх складових.*

7. *Порядок надання субліцензій на складові технології третім особам (у разі потреби), крім випадків передачі прав на використання знаків для товарів і послуг, комерційних (фірмових) найменувань, з визначенням обмежень права на використання технології та її складових, включаючи обмеження кола осіб, яким дозволено використовувати складові технології і мати доступ до інформації про них.*

8. Умови передачі прав на ноу-хау, техніко-економічні обґрунтування, плани, інструкції, специфікації, креслення та інші інформаційні матеріали про технології та їх складові, які необхідні для ефективного їх використання, включаючи обмеження, пов'язані з умовами збереження конфіденційності інформації про технології та їх складові під час їх використання.

9. Умови проведення робіт з удосконалення технологій та їх складових і порядок надання сторонами інформації про ці вдосконалення.

10. Умови надання консультацій та послуг з проектування, атестування та навчання кадрів, які забезпечують реалізацію технологій, і управлінського персоналу особи, якій передаються права на технологію та її складові.

11. Розмір, порядок та умови виплат винагороди за використання технологій, а також вид виплат (разові платежі – паушальні, періодичні відрахування - роялті або інші види виплат).

12. Умови страхування технологій та їх складових; відповідальність сторін за порушення умов договору.

13. Порядок вирішення суперечливих питань стосовно виконання умов договору.

14. Порядок компенсації витрат, пов'язаних із трансфером технологій, включаючи пристосування технологій та їх складових до умов підприємства, установи, організації, де вони використовуватимуться, навчання персоналу;

15. Умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди.

16. Обмеження, що стосуються діяльності сторін у разі закінчення строку дії договору, його розірвання або виникнення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили).

Не допускається укладення договорів про трансфер технологій, які передбачають:

- здійснення виплат, що значно перевищують ціну технології та її складових;
- встановлення зобов'язань щодо придбання в особи, яка передає технологію та/або її складові, сировини,

напівфабрикатів, обладнання та його комплектуючих, що не застосовуються під час виробництва відповідної продукції;

- встановлення зобов'язань щодо переважного продажу продукції, виготовленої із застосуванням технології, покупцям, визначеним особою, яка передає цю технологію, та використання визначеного нею персоналу;

- право особи, яка передає технологію, визначати ціну продажу або реекспорту продукції, виготовленої із застосуванням цієї технології;

- встановлення необґрунтованих обмежень обсягу виробництва продукції;

- встановлення обмежень, які суперечать законодавству, стосовно використання майнових прав на технології та їх складові;

- заборону використання аналогічних або більш досконалих технологій та їх складових тощо.

Крім ліцензійних договорів в практиці трансферу технологій часто укладаються й інші угоди, серед яких найбільш поширеними є:

- ✓ **договір про конфіденційність** – передує передачі інформації, яка вважається комерційною таємницею, дозволяє передачу визначеної інформації і включає зобов'язання сторін щодо збереження її в таємниці;

- ✓ **опціональний договір** – укладається у випадку, коли ознайомлення партнера з інформацією або зразками, переданими йому на умовах договору про конфіденційність, виявилось недостатнім для прийняття остаточного рішення про придбання технології.

Практичне завдання

Розробити угоду про взаємовідносини при патентуванні винаходу/корисної моделі між зацікавленими сторонами.

Питання для самостійного опрацювання

1. Розкрийте сутність ліцензії.
2. Що є дозволом для патентовласника на використання технологій?

3. Перелічіть основні форми ліцензійної винагороди.
4. Що передбачає така форма ліцензійної винагороди як «ковзаюче роялті»?
5. Яка форма ліцензійної винагороди, роялті чи паушальний платіж є вигіднішою для ліцензіара?
6. Шляхом укладання яких договорів здійснюється трансфер технологій?
7. Назвіть істотні умови договору про трансфер технологій.
8. У якому випадку укладається опціонний договір?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 5. МЕТОДИ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТА (2 год)

Мета роботи: ознайомитись із характеристикою методів вартісної оцінки інтелектуальних новацій; характеристикою методів витратного, прибуткового (дохідного) та ринкового (порівняльного) підходів; опційним ліцензійним договором.

Компетенції

- ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні:
- здатність організовувати та проводити дослідження з використанням сучасних методів та технологій.
- ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
- СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів.

Програмні результати навчання:

Обґрунтовувати та управляти проектами трансферу технологій, генерувати підприємницькі ідеї.

Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах:

- застосовувати форми трансферу та комерціалізації технологій;
- уміти підбирати оптимальні методи вартісної оцінки об'єктів трансферу.

Теоретичні відомості

Трансфер технологій тісно пов'язаний з інтелектуальними новаціями, зокрема з об'єктами інтелектуальної власності (ОІВ), вартісна оцінка яких значним чином відрізняється від вартісної оцінки матеріальних новацій.

Ринкова вартість об'єктів інтелектуальної власності – це найбільш імовірна ціна, за якою об'єкт оцінки може бути відчужений на відкритому ринку в умовах конкуренції.

Сутність **витратного підходу** полягає у визначенні сучасної (поточної) вартості оцінюваної власності з урахуванням усіх витрат, необхідних для її створення, включаючи прибуток розробника.

Найчастіше на практиці використовуються такі **методи оцінки витрат на створення ОІВ**:

✓ **метод вартості заміщення об'єкта оцінки**, що полягає у визначенні витрат на створення ОІВ, аналогічного об'єктові оцінки, у ринкових цінах, існуючих на дату проведення оцінки, з урахуванням зносу об'єкта оцінки. Розрахунок ґрунтується на передбаченні, що покупець не заплатить за об'єкт більше, ніж коштує інший об'єкт аналогічної корисності. Тому в цьому випадку в основу вартості покладено видатки (з урахуванням прибутку) на створення об'єкта, якому властиві корисні якості аналогічні якостям об'єкта оцінки;

✓ **метод відновної вартості**, що полягає у визначенні витрат у ринкових цінах, існуючих на дату оцінки, на створення об'єкта, ідентичного об'єкту оцінки, із застосуванням ідентичних матеріалів і технологій, з урахуванням його зносу. Виходячи з цього, до розрахунку беруться видатки (з урахуванням прибутку) на створення ідентичного об'єкта в сучасних умовах (у сучасних цінах);

✓ **метод податкових (історичних) витрат** полягає у підсумовуванні історичних (первинних) витрат, перерахованих на момент оцінки ОІВ з урахуванням індексу зміни цін у даній галузі та з урахуванням фактору зміни вартості грошей у часі.

Сутність прибуткового (дохідного) підходу полягає у визначенні вартості ОІВ як поточної вартості майбутніх доходів від використання даного ОІВ. В основі цього підходу,

крім інших, лежить **принцип вкладу**: здобуваючи додатковий виробничий ресурс (ОІВ) підприємець розраховує на одержання додаткового доходу або прибутку від його використання у власному виробництві.

Прибуток або дохід від використання ОІВ може бути розрахований різними методами, що передбачає наявність різних підходів визначення вартості ОІВ, а саме:

✓ **метод прямої капіталізації** достатньо простий, проте він статичний, і тому потрібна особлива увага до правильного вибору показників чистого доходу і коефіцієнтів капіталізації;

✓ **метод залишкового доходу** використовується для конвертації доходу у вартість. Оцінювач зазвичай розподіляє дохід за різними нематеріальними активами. Необхідно ретельно стежити за тим, щоб дохід, розподілений за всіма нематеріальними активами, не перевищив наявного доходу для розподілу за всіма активами;

✓ **метод експрес-оцінки** передбачає розрахунок узагальненого показника ефективності на основі аналізу динаміки зміни сумарного грошового потоку протягом періоду реалізації інноваційного проекту;

✓ **метод «звільнення від роялті»** передбачає, що ОІВ, який оцінюється, не належить дійсному власникові, а наданий йому на ліцензійній основі за певні відсоткові відрахування від обсягів реалізації – роялті. При цьому робиться допущення, що ОІВ володіє суб'єкт, і, отже, дійсний власник повинен платити роялті за право його користуванням й розпорядженням. У зв'язку з тим, що ОІВ насправді є власністю його дійсного власника, йому не потрібно платити роялті – звідси назва методу – «звільнення від роялті»;

✓ **метод «переваги у прибутку»** передбачає визначення вартості ОІВ на основі розрахунку переваги від його використання порівняно з прибутком підприємства до впровадження ОІВ або порівняно з прибутком виробників аналогічної продукції, виробленої без використання даного ОІВ, за інших рівних умов;

✓ **метод «дроблення прибутку» (правило 25 %)** заснований на виділенні в прибутку від реалізації продукції, виробленої із

застосуванням ОІВ, частки, яка припадає на використання ОІВ, за допомогою пайового коефіцієнта, отриманого емпіричним шляхом. Причому в більшості випадків у розрахунках використовують так зване «правило двадцяти п'яти відсотків», тобто передбачається, що ліцензіат повинен платити ліцензіарові 25 % прибутку, отриманого завдяки ліцензії;

✓ **методи експертної оцінки** передбачають прогнозування вартості ОІВ на основі досягнення згоди групою експертів.

Застосування того чи іншого методу залежить від низки чинників, у числі яких можна відзначити такі, як характер ОІВ, характер і обсяг наявної інформації щодо об'єкта оцінки, ступінь вірогідності даної інформації.

Ринковий (порівняльний) підхід передбачає визначення вартості ОІВ на основі вартості аналога, скоректованої на ряд поправкових коефіцієнтів, що враховують відмінності між оцінюваним об'єктом та аналогом.

При ринковому підході застосовується **метод порівняння продаж**, коли даний актив порівнюється з аналогічними об'єктами інтелектуальної власності, або з інтересами, реалізованими в цих об'єктах, або з цінними паперами, забезпеченими нематеріальними активами, що були продані на відкритому ринку.

Основними елементами порівняння, які повинні розглядатися при відборі й аналізі операцій з продажу ОІВ, є такі:

✓ структура та обсяг юридичних прав власності на нематеріальні активи, що передаються в операції;

✓ існування яких-небудь спеціальних умов та угод про фінансування;

✓ економічні умови, які існували на відповідному вторинному ринку під час операції з продажу;

✓ галузь або бізнес, де використовувався (або використовуватиметься) нематеріальний актив;

✓ фізичні, функціональні та технологічні характеристики ОІВ;

✓ включення інших нематеріальних активів в операцію.

Практичне завдання

Розробити опційний ліцензійний договір між Ліцензіаром та Ліцензіатом.

Питання для самостійного опрацювання

1. Які існують підходи щодо вартісної оцінки ОІВ?
2. В якому разі використовується витратний підхід щодо оцінки вартості ОІВ?
3. Наведіть методи оцінки втрат на створення ОІВ найчастіше використовуються на практиці?
4. У чому полягає сутність прибуткового підходу до оцінки вартості ОІВ?
5. Який метод вартісної оцінки ОІВ передбачає розрахунок узагальненого показника ефективності на основі аналізу динаміки зміни сумарного грошового потоку протягом періоду реалізації інноваційного проекту?
6. Які методи щодо оцінки вартості ОІВ застосовуються при ринковому підході?
7. Наведіть основні елементи порівняння, які повинні розглядатися при відборі й аналізі операцій з продажу ОІВ.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 6. УЧАСТЬ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНОМУ ТРАНСФЕРІ ТЕХНОЛОГІЙ (2 год)

Мета роботи: ознайомитись із сучасним станом та перспективами розвитку процесів міжнародної комерціалізації технологій в Україні, загальною характеристикою світового ринку технологій, особливостями сучасних напрямків та форм міжнародної передачі технологій, угодою про відступлення працівниками роботодавцю права на одержання патенту на винахід / корисну модель.

Компетенції

- ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні:
- здатність організувати та проводити дослідження з використанням сучасних методів та технологій.
- ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

СК1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів.

Програмні результати навчання:

Обґрунтовувати та управляти проектами трансферу технологій, генерувати підприємницькі ідеї.

Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах:

- застосовувати форми трансферу та комерціалізації технологій;
- уміти підбирати оптимальні методи вартісної оцінки об'єктів трансферу.

Теоретичні відомості

Серед особливостей сучасного світового ринку технологій варто виділити наступні:

- ✓ світовий ринок технологій сприяє інтелектуалізації світової економіки в цілому;
- ✓ головними суб'єктами світового ринку технологій виступають транснаціональні корпорації (ТНК);
- ✓ найбільші ТНК зосереджують дослідження у своїх руках, що сприяє монополізації світового ринку технологій;
- ✓ технологічний розрив між різними групами країн, спричиняє багатоступінчасту структуру світового ринку технологій;
- ✓ світовий ринок технологій має специфічну нормативно-правову базу свого функціонування (Міжнародний кодекс поведіння в області передачі технологій), а також міжнародні органи регулювання.

Міжнародний технологічний обмін – це сукупність економічних стосунків між іноземними контрагентами з приводу використання результатів науково-технічної діяльності, що мають наукову і практичну цінність.

Основні передумови, що зумовили бурхливий розвиток міжнародного обміну технологіями, можна звести до наступного:

- **на рівні країни** – це нерівномірність розвитку країн світового господарства в науково-технічній сфері, що може бути пов'язане з недостатнім обсягом витрат на НДДКР в деяких країнах і з відмінністю цілей їх використання;

- **на рівні підприємств** – придбання технології сприяє вирішенню конкретних економічних і науково-технічних проблем; подоланню обмеженості науково-технічної бази, дефіциту виробничих потужностей та інших ресурсів; отриманню нових стратегічних можливостей в розвитку.

Економічна доцільність експорту технологій пояснюється тим, що це:

- джерело здобуття доходів;
- форма боротьби за товарний ринок;
- спосіб обійти проблеми експорту товару в матеріальній формі;

- засіб розширення товарного експорту, якщо укладається ліцензійна угода, що передбачає постачання устаткування, матеріалів, компонентів;

- спосіб встановлення контролю над зарубіжною фірмою через такі умови ліцензійної угоди, як обсяг виробництва, участь в її прибутках, контролю за технічними умовами і тому подібне;

- можливість доступу до іншої технології через «перехресне ліцензування»;

- можливість ефективнішого вдосконалення об'єкту ліцензії за участю партнера – покупця.

Економічна доцільність імпорту технологій пояснюється тим, що це:

- доступ до новачій високого технічного рівня;

- засіб економії витрат на НДДКР;

- засіб зменшення валютних витрат на товарний імпорт;

- забезпечення використання національного капіталу і робочої сили;

- умова розширення експорту продукції, що випускається за зарубіжними технологіями;

- гарантія освоєння продукту або процесу за допомогою продавця тощо.

Розрізняють наступні основні шляхи передачі технологій:

1) на некомерційній основі:

- спеціальна література, комп'ютерні банки даних, довідники, ділові ігри;

- обмін науковими і технічними знаннями через особисті контакти учених і фахівців;

- науково-технічні публікації;

- реклама;

- некомерційна передача технічних знань країнам, що розвиваються;

- некомерційні потоки технологій в структурах приватних фірм;

- міжнародні виставки і ярмарки, симпозиуми, семінари, зарубіжне навчання, стажування, практика;

- міжнародна міграція учених і фахівців, у тому числі і «відтік мізків»;

2) на комерційній основі:

- продаж втілених технологій;

- прямі зарубіжні інвестиції та супроводжуючі їх будівництво, реконструкція, модернізація підприємств;

- продаж патентних і «ноу-хау» ліцензій;

- спільні НДДКР через створення спільних колективів, робота фахівців за кордоном;

- координування і кооперація НДДКР; науково-технічна і виробнича кооперація;

- лізинг;

- інжиніринг;

- консалтинг;

- портфельні інвестиції, у тому числі створення спільних підприємств, якщо вони супроводжуються потоком інвестиційних товарів;

3) нелегальна передача технологій:

• **промислове шпигунство** – вид недобросовісної конкуренції; діяльність з незаконного добування відомостей, що представляють комерційну цінність;

• **технічне піратство** – масовий випуск і продаж товарів-імітацій тіньовими структурами.

Технологічна допомога країнам, що розвиваються, залежно від кількості країн, що беруть участь в проекті може бути:

• **двостороння** – здійснюється за угодами між урядами країни-донора і країни одержувача допомоги;

• **багатобічна** – здійснюється декількома країнами відносно однієї країни-одержувача.

За формою, технології, що підлягають міжнародному трансферу, розподіляються на три групи:

- **матеріальні форми технологій:** підприємства «під ключ», технологічні лінії, обладнання, інструменти та ін.;

- **нематеріальні форми технологій:** патенти, ліцензії, ноу-хау, знання, досвід, технологічна документація та ін.;

- **послуги:** науково-технічні, інжинірингові, консультативні, навчання персоналу та ін.

Основними формами міжнародного трансферу технологій є:

◆ обмін інформацією на конференціях, індивідуальних зустрічах, виставках, по Інтернету;

◆ продаж (передача) технології в матеріалізованому вигляді (верстатів, агрегатів, устаткування, технологічних ліній та ін.);

◆ портфельні інвестиції, у тому числі, якщо вони супроводжуються потоком інвестиційних товарів, а також лізингом;

◆ продаж патентів і ліцензій на всі види запатентованої промислової власності: патентні й ліцензійні угоди;

◆ продаж (передача) ліцензій на незапатентовані види промислової власності («ноу-хау», секрети виробництва, технологічний досвід, супровідні документи до устаткування й техніки, що передаються, а також навчання спеціалістів, консультативне супроводження, експертиза);

- ◆ спільне проведення НДДКР, науково-виробнича кооперація;
- ◆ укладання різних угод про спільну роботу дослідницьких відділів, якщо це дозволено законом;
- ◆ робота за контрактом;
- ◆ обмін персоналом;
- ◆ утворення консорціумів;
- ◆ забезпечення послуг з технічної підтримки – прямий вихід на клієнтів, яким можна було б продати технологію;
- ◆ інжиніринг;
- ◆ надання власного, частіше унікального устаткування, потужностей у лізинг, а також передача досвіду по роботі з технікою;
- ◆ франчайзинг.

Технічна допомога – *технічне та технологічне сприяння країнам, що розвиваються та країнам з економікою, перехідною до ринкової, з метою доповнення й підвищення рівня необхідних для розвитку знань, виробничих навичок та кваліфікації, - як технічної, так і адміністративної.*

Форми втілення технічної допомоги в країні-реципієнті:

- ✓ додатковий кваліфікований персонал (іноземний і місцевий);
- ✓ навчання за місцем роботи, яке здійснює кваліфікований персонал;
- ✓ спеціалізовані курси, організовані на терені країн-реципієнтів;
- ✓ стипендії для навчання за кордоном;
- ✓ документація, обладнання й технологія для забезпечення вищезгаданого.

Сутність багатосторонньої допомоги *полягає в колективній природі як керівництва, так і адміністрації допомоги. Донори й реципієнти однаково роблять внески й мають право голосу при вирішенні питань розподілу та використання цих ресурсів. Найбільшим джерелом багатосторонньої допомоги є Міжнародна асоціація розвитку (МАР), на частку якої припадає приблизно 40 % загальної суми виплачених ресурсів.*

До неофіційних каналів трансферу технологій відносяться публікації, симпозиуми, виставки, поїздки та ін. засоби, що сприяють трансферу технологій.

Під передачею технологій по внутрішніх каналах розуміються усі інші форми передачі технологій: спільні підприємства, що контролюються місцевою стороною, ліцензування, міжнародні субпідрядні договори та інші.

Розрізняють три основні типи франчайзингу:

1) ***виробничий*** – постачання франчайзером своїм франчайзі основних елементів (комплектуючих) для виготовлення продукції, яка реалізовується під фірмовим найменуванням, що ліцензується (товарним знаком). З метою утримання якості товару на високому рівні, франчайзер також надає технології і проводить навчання співробітників франчайзі, здійснюючи контроль за дотриманням технологічної дисципліни;

2) ***торгівельний (товарний)*** – фірми купують у відомій компанії право на продаж її товарів з її товарним знаком;

3) ***ліцензійний (діловий)*** – франчайзер видає ліцензію на право відкриття магазинів для продажу покупцям товарів і послуг під ім'ям франчайзера.

Малий бізнес зацікавлений у франчайзингу з наступних причин:

- імідж авторитетної фірми гарантує швидке визнання в споживачів;
- зменшується обсяг капіталовкладень;
- з'являється можливість володіти і управляти власним підприємством при обмеженому попередньому досвіді;
- гарантія постійної допомоги в галузі менеджменту та маркетингу, у дослідженнях;
- є можливість навчитися веденню підприємницької справи за схемою, ефективність якої перевірена на практиці.

Зацікавленість великих корпорацій пояснюється наступним:

- вони розширюють збут продукції, проникаючи на малі і віддалені ринки, швидше реагують на зміну попиту, не

витрачаючи засобів на реалізацію товарів і послуг, будівництво і організацію власної збутової мережі;

- дістають можливість залучення додаткового капіталу за рахунок засобів дрібних і середніх підприємств;
- компанія має право на строгий контроль за якістю продукції, вироблюваної і франчайзі, що реалізовується, для збереження свого іміджу.

Можливі проблеми франчайзі:

- обсяги продажів можуть бути нижче передбачених франчайзером;
- допомога франчайзера в управлінні і маркетингу може бути менше очікуваною;
- франчайзі не має можливості впливати на політику франчайзера.

Проблеми франчайзера, які можуть мати місце при проведенні міжнародного трансферу технологій:

- помилки при виборі точок розміщення франчайзингових підприємств, що може привести до зменшення загальної ефективності функціонування сфери бізнесу конкретного франчайзера;
- витрати на підготовку пакету матеріалів для створення франчайзингової системи можуть значно перевищити витрати, що передбачалися;
- проблеми здобуття з франчайзі обумовленої договором роялті винагороди;
- крах франчайзі негативно впливає на репутацію франчайзера, навіть якщо його провини у цьому немає.

Практичне завдання

Розробіть угоду про відступлення працівниками роботодавцю права на одержання патенту на винахід/ корисну модель.

Питання для самостійного опрацювання

1. Перелічіть особливості сучасного світового ринку технологій.
2. Наведіть основні передумови, що зумовили бурхливий розвиток міжнародного обміну технологіями.

3. Чим пояснюється економічна доцільність експорту технологій?
4. На які сегменти можна поділити світовий ринок технологій?
5. У чому полягають особливості міжнародного трансферу технологій?
6. Перелічіть сучасні напрями міжнародного трансферу технологій.
7. Наведіть форми міжнародного трансферу технологій.
8. Що можна віднести до негативних моментів ліцензійного виробництва?
9. Назвіть основні типи франчайзингу. Охарактеризуйте кожен з них.

4. ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Метою та завданнями самостійної роботи студентів при вивченні дисципліни „Трансфер технологій” є:

- ✓ опрацювання та осмислення лекційного матеріалу;
- ✓ створення організаційно-методичних засад щодо розвинення у студентів мотивації до навчання;
- ✓ підготовка на основі самостійного вивчення окремих питань з теоретичних проблем дисципліни;
- ✓ надання можливості студентам виконання індивідуальних робіт, що відповідають умовно-професійному рівню засвоєння знань, не обмежуючи їх виконанням стандартних завдань;
- ✓ підтримання постійного зворотнього зв'язку між студентами та викладачем у процесі виконання самостійної роботи;
- ✓ контроль поточних (рубіжних) знань студентів шляхом опитування на семінарських та практичних заняттях, а також тестування.

5. ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ЧАСТИНИ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Метою виконання контрольної роботи здобувачами є закріплення теоретичних знань набутих при самостійному вивченні навчальних матеріалів освітньої компоненти.

Перед написанням контрольної роботи здобувачу вищої освіти необхідно опрацювати теоретичний матеріал для того, щоб орієнтуватися в основних питаннях навчальної дисципліни.

Кожен здобувач виконує контрольну роботу згідно із своїм варіантом, який вибирається за двома останніми цифрами шифру залікової книжки.

Для виконання теоретичної частини контрольної роботи з таблиці 1 на перехресті останньої і передостанньої цифр шифру залікової книжки приймається три номери, за якими із розділу 4 виписуються відповідні питання. Наприклад, студент, шифр залікової книжки якого закінчується цифрами 25, повинен дати відповіді на теоретичні питання під номерами 13, 38, 63.

Таблиця 1.

Вибір теоретичних питань для виконання контрольної роботи

Передостання цифра залікової книжки	Остання цифра залікової книжки				
	0 або 1	2 або 3	4 або 5	6 або 7	8 або 9
0 або 5	1.26.51	2.27.52	3.28.53	4.29.54	5.30.55
1 або 6	6.31.56	7.32.57	8.33.58	9.34.59	10.35.60
2 або 7	11.36.61	12.37.62	13.38.63	14.39.64	15.40.65
3 або 8	16.41.66	17.42.67	18.43.68	19.44.69	20.45.70
4 або 9	21.46.71	22.47.72	23.48.73	24.49.74	25.50.75

6. ПЕРЕЛІК ТЕОРЕТИЧНИХ ПИТАНЬ ДО КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

1. Управління процесом комерціалізації відносин інтелектуальної власності в організації.
2. Управління трансфером технологій.
3. Проведення технологічного аудиту.

4. Формування «портфеля» інтелектуальної власності.
5. Ідентифікація об'єкта трансферу.
6. Забезпечення правового захисту об'єкта трансферу.
7. Визначення правовласників об'єкта трансферу.
8. Прогнозування розвитку технологій.
9. Оцінка ринкового потенціалу науково-технічних розробок.
10. Оцінка комерційного потенціалу науково-технічних розробок.
11. Методи оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності.
12. Специфіка розрахунку вартості патентного портфелю.
13. Планування комерціалізації отримання технології.
14. Вибір механізму технологічного трансферу.
15. Розробка стратегії реалізації трансферу технологій.
16. Придбання технологій, пошук продавця (покупця) технологій.
17. Оцінка вартості технології.
18. Інтелектуальна та технологічна рента.
19. Галузевий масштаб трансферу технологій.
20. Національний масштаб трансферу технологій (технопарки, інкубатори, і т.д.).
21. Глобальний масштаб трансферу технологій (технопарки, інкубатори, і т.д.).
22. Форми міжнародного технологічного обміну.
23. Методи міжнародного технологічного обміну.
24. Ліцензування як форма комерціалізації прав інтелектуальної власності.
25. Структура, зміст і специфіка складання ліцензійних договорів.
26. Комерційна реалізація «ноу-хау».
27. Визначення ціни ліцензії.
28. Пошук та оцінка ведення переговорів з потенційними контрагентами інноваційних і інвестиційних угод.
29. Вибір та ведення переговорів з потенційними контрагентами інноваційних і інвестиційних угод.
30. Платні консультативні послуги і навчання персоналу замовника інноваційної продукції.
31. Сервіс нового продукту.

32. Управління інтелектуальною власністю в епоху Інтернет.
33. Історичні аспекти розвитку трансферу технологій.
34. Основні завдання розвитку трансферу технологій на сучасному етапі.
35. Форми державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій.
36. Фінансово-економічне забезпечення діяльності у сфері трансферу технологій.
37. Державна акредитація посередницької діяльності у сфері трансферу технологій.
38. Процедура та кількісні показники винагороди авторів технологій і осіб, які здійснюють їх трансфер.
39. Державна реєстрація договорів про трансфер технологій та ведення державного реєстру договорів.
40. Технологічний аудит.
41. Види і функції інновацій.
42. Передумови та етапи створення технологій.
43. Історія трансферу технологій.
44. Моделі трансферу технологій.
45. Об'єкти та засоби передачі в процесі трансферу технологій.
46. Критерії успішності трансферу технологій.
47. Персональний трансфер технологій.
48. Бар'єри трансферу технологій та методи їх подолання.
49. Методологія пошуку партнера для трансферу технологій.
50. Експериментальні майданчики трансферу технологій.
51. Держава і інновації.
52. Дослідницькі консорціуми і альянси.
53. Об'єкти оцінки інтелектуальної власності.
54. Відомості, що підлягають оцінці.
55. Підходи та методи оцінювання вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності.
56. Особливості витратного підходу оцінки об'єктів інтелектуальної власності.
57. Особливості доходного підходу оцінки об'єктів інтелектуальної власності.
58. Особливості ринкового підходу оцінки об'єктів інтелектуальної власності.

- 59.Метод дисконтування грошових потоків при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності.
- 60.Метод роялті при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності.
- 61.Особливості угоди про продаж «ноу-хау».
- 62.Сучасний стан трансферу технологій в Україні.
- 63.Економічна природа науково-технічних розробок в умовах ринкової економіки.
- 64.Комерціалізація технологій і об'єктів патентного права в Україні.
- 65.Сучасні методи комерціалізації НТР.
- 66.Розвиток інтелектуального потенціалу та системи кадрового забезпечення.
- 67.Розвиток системи управління та інфраструктурного забезпечення.
- 68.Проблеми в сфері охорони інтелектуальної власності в Україні.
- 69.Структура інтелектуальної власності та її правова охорона.
- 70.Основні канали розповсюдження технологій.
- 71.Міжнародна торгівля ліцензіями.
- 72.Міжнародна система регулювання передачі об'єктів інтелектуальної власності.
- 73.Особливості угоди про продаж «ноу-хау».
- 74.Основні елементи стратегії прощтовхування нових технологій.
- 75.Етапи розвитку маркетингу науково-технічних рішень.

7. ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ПРАКТИЧНОЇ ЧАСТИНИ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Практична частина контрольної роботи вибирається за останньою цифрою залікової книжки:

0. Розробити для підприємства на якому Ви працюєте договір про передачу права на одержання патенту.
1. Розробити для підприємства на якому Ви працюєте ліцензійний договір про передачу «ноу-хау».

2. Розробити для підприємства на якому Ви працюєте ліцензійний договір про надання дозволу на використання комерційної таємниці.
3. Розробити для підприємства на якому Ви працюєте угоду про взаємовідносини при патентуванні винаходу/корисної моделі.
4. Розробити для підприємства на якому Ви працюєте опційний ліцензійний договір.
5. Розробити для підприємства на якому Ви працюєте угоду про відступлення працівниками роботодавцю права на одержання патенту на винахід/корисну модель.
6. Розробити для підприємства на якому Ви працюєте договір про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності.
7. Розробити для підприємства на якому Ви працюєте договір про передачу виключних майнових прав інтелектуальної власності.
8. Розробити для підприємства на якому Ви працюєте договір застави майнових прав інтелектуальної власності.
9. Розробити для підприємства на якому Ви працюєте договір про передачу майнових прав інтелектуальної власності у співвласність від одного співвласника до іншого співвласника.

8. ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Контрольна робота виконується у передбачені силабусом терміни. На початку роботи вказується номер варіанта. Перед відповіддю вказуються питання (завдання), що необхідно розглянути. Теоретичні питання повинні бути висвітлені достатньо широко для розкриття їх суті. Виконання практичної частини контрольної роботи передбачає розробку договору (угоди) для підприємства на якому працює здобувач. Для успішного виконання завдання необхідно ознайомитись із відповідними типовими договорами та угодами, що представлені в навчальній платформі Moodle за посиланням: <https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=4234>. Сторінки

повинні бути пронумеровані. У кінці контрольної роботи наводиться список використаної літератури.

Виконані роботи завантажуються у «Завдання» створене викладачем в навчальній платформі Moodle.

8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Конспект лекцій з дисципліни «Трансфер технологій» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня усіх спеціальностей / Укл.: д.е.н., проф. Плахотнік О. О. ДДТУ : Кам'янське, 2017. 67 с.
2. Андронова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : монографія / О. Ф. Андронова, А. В. Череп. К. : Кондор, 2007. 356 с.
3. Дідківський М. І. Міжнародний трансфер технологій: навчальний посібник для вузів К. : Знання, 2011. 365 с.
4. Мокій А. І. Бабець І. Г., Полякова Ю. В. Комерціалізація технологій та об'єктів інтелектуального права: навчальний посібник. Львів : ЛКА, 2010. 416 с.
5. Право інтелектуальної власності. Підручник для студентів вищих навч. закладів / За ред. О. А. Підпригори, О. Д. Святоцького. К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2002. 624 с.
6. Трансфер технологій : підручник / А. А. Мазаракі, Г. О. Андрощук, С. І. Бай та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. К. : Київ. нац. торг. – екон. ун-т, 2014. 556 с.

Допоміжна

1. Цыбулев П. Н. Маркетинг интеллектуальной собственности : учебное пособие. К. : ГИИС, 2008. 184 с.
2. Ястремська О. О. Інтелектуальна власність: навчальний посібник. Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. 124 с.

9. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Закон України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” від 14.09.2006р. № 143-V.
2. Закон України “Про авторське право і суміжні права” від 11.07.2001 р. №2627-III.

3. Закон України “Про інформацію” від 02.10.1992 р. № 2657-ХІІ.
4. Закон України “Про охорону прав на промислові зразки” від 15.12.1993р. 3688-ХІІ.
5. Закон України “Про охорону прав на винаходи і корисні моделі” від 22.05.2003р. № 850-IV ВР.
6. Правила складання і подання заявки на винахід та заявки на корисну модель від 17.03.2004 року за № 332/8931.
7. Положення про порядок сплати зборів за дії, пов’язані з охороною прав на об’єкти інтелектуальної власності, Постанова КМ України, від 18.08.2005р., № 754.
8. Договір Всесвітньої організації інтелектуальної власності про авторське право від 20.12.1996 р. № 2733-ІІІ.