

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ**

**РОБОЧА ПРОГРАМА,
методичні вказівки
та індивідуальні завдання
до вивчення дисципліни
«Трансфер технологій» для студентів
спеціальності 073 – менеджмент,
ОПП «Інтелектуальна власність»
(магістерський рівень вищої освіти)
(спеціалізація - інтелектуальна власність)**

Дніпро НМетАУ 2017

УДК 347.7:658

Робоча програма, методичні вказівки та індивідуальні завдання до вивчення дисципліни «Трансфер технологій» для студентів спеціальності 8.073 – менеджмент (магістерський рівень) (спеціалізація – інтелектуальна власність) / Укл.: Н.П. Корогод, Т.С. Новородовська – Дніпро: НМетАУ, 2017. – 40 с.

Викладені робоча програма, методичні вказівки та індивідуальні завдання до вивчення дисципліни «Трансфер технологій», наведено перелік рекомендованої літератури.

Призначена для студентів спеціальності 8.073 – менеджмент (магістерський рівень) (спеціалізація – інтелектуальна власність) заочної форми навчання.

Укладачі: Н.П. Корогод, канд. пед. наук, доц.

Т.С. Новородовська, канд. біол. наук, доц.

Відповідальна за випуск Н.П. Корогод, канд. пед. наук, доц.

Рецензент К.Ф. Ковальчук, д-р екон. наук, проф. (НМетАУ)

Національна металургійна академія України
49600, м. Дніпропетровськ-5, пр. Гагаріна, 4

ЗМІСТ

ХАРАКТЕРИСТИКА ДИСЦИПЛІНИ.....	4
1. ЗАГАЛЬНІ МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ.....	5
2. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА.....	5
3. ПРОГРАМА І ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКЛЮЧНОГО КОНТРОЛЮ.....	6
4. ОПРАЦЮВАННЯ РОЗДІЛІВ ПРОГРАМИ, ЯКІ НЕ ВИКЛАДАЮТЬСЯ НА ЛЕКЦІЯХ.....	9
5. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ТЕМАТИЧНОГО ЗМІСТУ.....	10
6. ЗАВДАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ.....	27
7. ДОДАТКИ.....	29

ХАРАКТЕРИСТИКА ДИСЦИПЛІНИ

Навчальна дисципліна «Трансфер технологій» є вибірковою і входить до циклу дисциплін варіативної частини ОПП.

Мета вивчення дисципліни – засвоєння знань та придбання навичок, необхідних для трансферу технологій.

У результаті вивчення дисципліни студент повинен **знати:**

- теоретичні й законодавчі основи трансферу технологій;
- етапи трансферу технологій.

вміти:

- проводити технологічний аудит та оцінку технологій;
- формувати технологічні пропозиції й договірні відносини;
- розробляти моделі управління трансфером технологій;
- працювати в Інтернет-мережі трансферу технологій.

Критерії успішності – отримання позитивної оцінки при складанні екзаменаційних робіт у тестовій формі.

Засоби діагностики успішності навчання – комплект тестових завдань.

Зв'язок з іншими дисциплінами – «Управління інтелектуальною власністю», «Маркетинг інтелектуальної власності», «Економіка інтелектуальної власності», «Розпорядження правами інтелектуальної власності».

Набуті знання і вміння використовуються при укладанні договорів про передачу об'єктів права інтелектуальної власності у складі технологій.

1. ЗАГАЛЬНІ МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

Структуру вивчення дисципліни «Трансфер технологій» наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Розподіл навчальних годин

	Усього (годин, денна / заочна)	Чверть Денна I/ Заочна II
Усього годин за навчальним планом	90	90
у тому числі: аудиторні заняття	40 / 12	40 / 12
з них: лекції	24 / 8	24 / 8
лабораторні роботи	-	-
практичні заняття	16 / 4	16 / 4
семінарські заняття	-	-
Самостійна робота	50 / 78	50 / 78
Підсумковий контроль	Екзамен / диф.залік	Екзамен / диф.залік

Робоча програма передбачає самостійну роботу, що контролюється викладачем та включає:

- підготовку до аудиторних занять;
- самостійне вивчення розділів дисципліни, що не викладаються на лекціях;
- підготовку до контролю знань.

2. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» // Відомості Верховної Ради України, 2006. – № 45.

2. Абрамешин А.Е. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / А.Е. Абрамешин, Т.П. Воронина, О.П. Молчанова, Е.А. Тихонова, Ю.В. Шленов. – М.: Вита-Пресс, 2001. – 272с.

3. Цибульов П.М. Управління інтелектуальною власністю. Монографія / П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов, В.Г. Зінов, Ю. Суїні /За ред. П.М. Цибульова. – К.: «К.І.С.», 2005. – 448с.

4. Передача прав на об'єкти інтелектуальної власності. Конспект лекцій// Укл. Міняйло Л.А. – К.: ЗАТ «Ін-т. інтел. власн. і права», 2000. – 224с.

5. Цибулев П.М. Маркетинг інтелектуальної власності / П.М. Цибулев. – К.: Інст. інт. власн. і права, 2004. – 188 с.

6. Офіційний сайт Національної мережі трансферу технологій <http://www.nttn.org.ua>

3. ПРОГРАМА І ПИТАННЯ ДЛЯ ЗАКЛЮЧНОГО КОНТРОЛЮ

Розподіл навчальних годин за темами і видами занять наведені в таблицях 3.1, 3.2.

Таблиця 3.1

Лекційний курс

№з/п	Назва розділу/теми та її зміст	Тривалість (годин, денна / заочна)
1	2	3
1	Поняття й зміст трансферу технологій Термінологія, сучасні тенденції технологічного обміну, завдання, форми та основні етапи трансферу технологій	2 / 1
2	Технологія як результат інтелектуальної діяльності Об'єкти права інтелектуальної власності – основа інноваційної технології, об'єкт технології, складові технології, види технологій та їх властивості, підготовка до використання технології, способи комерціалізації технологій	4 / 1

Продовження таблиці 3.1

1	2	3
3	<p>Стратегії, функції й управлінські рішення у сфері трансферу технологій</p> <p>Види стратегій; організаційні структури трансферу технологій; бізнес-план, функції офісу трансферу технологій, технологічних менеджерів й брокерів, технологічні рішення й пропозиції; мотивація й контроль трансферу технологій</p>	4 / 1
4	<p>Технологічний аудит</p> <p>Основні етапи технологічного аудиту, виявлення (ідентифікація) й формування портфелю об'єктів права інтелектуальної власності, аналіз ризиків і конкурентів; потенціал технології</p>	2 / 1
5	<p>Умови ефективності трансферу технологій</p> <p>Умови підвищення рівня конкурентоздатності технологій, ефективності охорони прав інтелектуальної власності у складі технологій, механізму стимулювання трансферу технологій</p>	4 / 1
6	<p>Передліцензійні угоди</p> <p>Пошук партнерів, потенційних покупців технологій; угода про конфіденційність, протокол (лист) про наміри, опціонний договір</p>	4 / 1
7	<p>Договори у сфері трансферу технологій та передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності</p> <p>Види договорів: про постання промислової технології, техніко-промислової кооперації, про надання технічних послуг, інжинірингу, про створення спільних підприємств, надання в оренду; додаткові угоди, ліцензійний договір на використання об'єктів права інтелектуальної власності</p>	4 / 2

Практичні заняття*

№№ з/п	Тема заняття та її зміст	Тривалість (годин)
1	<p>Аналіз законодавчого регулювання діяльності у сфері трансферу технологій та інноваційної діяльності</p> <p>Основні положення Законів України: «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про інноваційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», Закони України у сфері інтелектуальної власності</p>	4 / 2
2	<p>Моделі управління у сфері трансферу технологій</p> <p>Розгляд моделей управління у сфері трансферу технологій на різних рівнях управління: державному, організації (підприємства). Особливості передачі технологій на прикладі системи «ВНЗ-промисловість»</p>	2 / 2
3	<p>Підходи та методи оцінки технології та її складників</p> <p>Розрахунок вартості об'єктів технології: методи дохідного, ринкового й затратного підходів</p>	4 / 2
4	<p>Організація переговорів про трансфер технологій</p> <p>Формування процесу організації переговорів про трансфер технологій та його інформаційне забезпечення</p>	2 / 2
5	<p>Інтернет-дослідження функціонування національної мережі трансферу технологій</p> <p>Досвід функціонування мережі трансферу технологій, робота з базами даних, приклади складання технологічних профілів (технологічних пропозицій, запитів)</p>	4 / 2

* - для студентів заочної форми навчання дозволяється вибір двох практичних занять.

Питання для контролю

1. Визначення понять «технологія» й «трансфер технологій»
2. Основні форми трансферу технологій
3. Основні етапи трансферу технологій
4. Що є об'єктом технології
5. Назвати складові технології,
6. Види технологій та їх властивості
7. Способи комерціалізації технологій
8. Види стратегій трансферу технологій
9. Організаційні структури трансферу технологій
10. Функції офісу трансферу технологій
11. Основні етапи технологічного аудиту,
12. Суть формування портфелю об'єктів права інтелектуальної власності
13. Умови ефективності трансферу технологій
14. Зміст угоди про конфіденційність
15. Призначення опціонного договору
16. Види договорів трансферу технологій
17. Структура ліцензійного договору на використання об'єктів права інтелектуальної власності

4. ТЕМИ ДЛЯ ОПРАЦЮВАННЯ РОЗДІЛІВ ПРОГРАМИ, ЩО НЕ ВИКЛАДАЮТЬСЯ НА ЛЕКЦІЯХ

Теми розділів програми, призначені для самостійного опрацювання, наведені в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

Розподіл навчальних годин

№№ з/п	Назва теми та її зміст	Тривалість (годин)
1	Міжнародний досвід і співробітництво у сфері трансферу технологій	6
2	Ринок технологій. Життєвий цикл інноваційної продукції	3
3	Право інтелектуальної власності в Україні	3
4	Бізнес-планування на підприємстві	3
5	Інжиніринг у сфері інтелектуальної власності	6

5. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ТЕМАТИЧНОГО ЗМІСТУ

Тема 1. Поняття й зміст трансферу технологій

Технологія розглядається як один з найважливіших «синтетичних» об'єктів права ІВ. Технологія у більшості випадків містить різні об'єкти ІВ. Застосовується з метою покращення стану будь-якої сфери діяльності людини, і являє собою сукупність наукових знань, технічних даних, методів, прийомів та іншої інформації, а також матеріалізованих об'єктів, достатніх для досягнення поставленої мети.

На сучасному етапі розвитку економіки поняття технології нерозривно пов'язане з поняттям трансферу. Трансфер технологій – це передача науково-технічних знань і досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуску продукції.

Виділяють три основні форми трансферу технологій:

- внутрішній;
- квазивнутрішній;
- зовнішній.

При трансфері технологій відбувається просування інновацій – ідей та пропозицій, заснованих на результатах спеціальних наукових досліджень і інженерних розробок, що можуть стати основою створення нових видів продукції чи значно поліпшити споживчі характеристики (технічні, економічні) існуючих товарів, створення нових процесів, послуг чи будь-чого, що може покращити «якість життя» людства. Трансфер технологій, як основна форма просування інновацій, включає:

- передачу патентів на винаходи;
- патентне ліцензування;
- торгівлю безпатентними винаходами;
- передачу технологічної документації;
- передачу ноу-хау;
- передачу технологічних відомостей, що супроводжують придбання чи оренду (лізинг) устаткування і машин;
- інформаційний обмін у персональних контактах на семінарах, симпозіумах, виставках і т.п.;
- інжиніринг;

- наукові дослідження і розробки при обміні ученими й експертами;
- проведення різними фірмами спільних розробок і досліджень тощо.

Трансфер технологій є більш широким поняттям, ніж комерціалізація ІВ і охоплює комерціалізацію як один з етапів процесу передачі технології. Виділяють комерційний та некомерційний види трансферу технологій.

Етапи передачі технології:

- фундаментальні дослідження. Відкриття нерідко здійснюються випадково, але далі за справу беруться науковці, висуваючи ряд гіпотез стосовно нього. Потім ставляться різноманітні експерименти у пошуку вирішального, що пояснив би сутність відкриття. На основі останнього підтверджується одна з гіпотез, яка стає вже теорією або законом. Після цього відбуваються роботи з підтвердження закону та встановлення меж його актуальності;

- прикладні дослідження. Під час них здійснюють пошук відкриттів, який перетворюється на пошук винаходів. Проводиться ряд лабораторних експериментів технологічної направленості винаходу до моменту отримання необхідного результату – потрібного продукту;

- розробка технологій. Відбувається робота з одиничними зразками продукту задля того, щоб зробити якість продукту і якість технології максимально привабливою для бізнесу. Паралельно з цією роботою розгортається і робота з масштабування технології, перехід від лабораторного устаткування до устаткування для малосерійного виробництва. Ключові цілі: відтворюваність технології та її здешевлення;

- виробництво, вихід на ринок, дифузія інновації. Лабораторія всі розробки передає підприємствам. Відбуваються маркетингові дослідження, рекламується новий продукт. Вирішуються питання збуту та післяпродажного обслуговування, вдосконалюється технологія.

Головні ознаки технології:

- технологія – це результат науково-технічної діяльності;
- вираженість результату науково-технічної діяльності в об'єктивній формі, тобто можливість його ідентифікації;
- як будь-який складний нематеріальний об'єкт, результат науково-технічної діяльності включає у поєднанні результати інтелектуальної

діяльності, які підлягають правовій охороні, та які їй не підлягають, проте вони являють собою єдине ціле;

– результат науково-технічної діяльності може бути технологічною основою певної практичної діяльності.

Тема 2. Технологія як результат інтелектуальної діяльності

Нормативно-законодавче регулювання трансферу технологій відбувається в рамках законів України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про науково-технічну інформацію», «Про інноваційну діяльність», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про авторське право і суміжні права», інших нормативно-правових актах, а також міжнародних договорах України у сфері ІВ та трансферу технологій.

За ЗУ «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» трансфер технології – 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 (ст. 1).

Розрізняють «складову технології» та «об'єкт технології». Об'єкт технології визначають як наукові та науково-технічні результати, об'єкти права ІВ (винаходи, корисні моделі, твори наукового, технічного характеру, комп'ютерні програми, ноу-хау або їх сукупність), в яких відображено перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції. Складовою технології є частина технології, де відображено окремі елементи технології у вигляді наукових та науково-прикладних результатів, ОПІВ, ноу-хау (ст. 1 Закону).

Бажаними характеристиками технологій для успішної комерціалізації та трансферу потрібно вважати такі:

- світова новизна або унікальність технології;
- завершеність розробки технології;
- невеликий обсяг початкових інвестицій, необхідних для просування технології на ринок;

- наявність налагодженого власного виробництва або можливість його організації без додаткових інвестицій;
- пророблення шляхів розв'язання проблем контролю якості та сертифікації продукції;
- наявність досвіду роботи на міжнародному ринку;
- пропозиція технології, що забезпечує створення продукту, а не послуги;
- краща пропозиція матеріалів, хімічних речовин і програмного забезпечення;
- пропозиція технології для промислового ринку;
- створення технології, що дозволяє одержати істотні цінові переваги.

Трансфер технології передбачає не тільки передачу інформації про винахід (технологію), але і її освоєння при активній участі автора винаходу, і того хто приймає і реалізує інформацію про нову технологію (наприклад, підприємство або організація), і кінцевого користувача продукту, виробленого за допомогою цієї технології. Тому, до речі, основний акцент при трансфері технології робиться не стільки на технології як таку, скільки на суб'єктах – учасниках цього процесу.

Поняття «комерціалізація технології» припускає обов'язкове комерційне використання інформації про технології, тобто використання з обов'язковим отриманням вигоди. Найчастіше, ця вигода вимірюється в конкретних грошових одиницях безпосередньо, набагато рідше – в тих же одиницях, але опосередковано, через, наприклад, збільшення ефективності іншою технологією. Але гроші в цих розрахунках присутні завжди і є визначальним критерієм успішності процесу. У той же час питання про те, хто, який суб'єкт здійснює безпосереднє використання технології, при комерціалізації не є першорядним, і зокрема, комерціалізацією нерідко намагається зайнятися сам автор, першоджерело нової технології (фізична особа або організація).

Тема 3. Стратегії, функції й управлінські рішення у сфері трансферу технологій

Основна мотивація трансферу технологій для сторони продавця – це отримання доходів від роялті, проникнення на закордонні ринки, продаж товарів, що виготовляються на основі цих технологій, обмін технологіями.

В Україні система трансферу технологій тільки формується – створюються центри, мережа брокерів, Інтернет-мережа трансферу технологій. Наприклад, для ВНЗ такою системою може бути:



Рис.5.1 – Державне управління національною мережею трансферу технологій

Однією з найбільш ефективних організаційно-економічних форм інтеграції науки та виробництва в усьому світі за останні роки стали територіально-виробничі та наукові комплекси – технопарки. В Україні система технологічних парків, які діють відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», є чи не єдиним позитивним прикладом дієвості механізму, що забезпечує реалізацію державної інноваційної політики.

До базової інноваційної інфраструктури належать суб'єкти, що забезпечують розвиток науково-технологічного та інноваційного потенціалу країни (науково-дослідні інститути, ВНЗ, державні лабораторії, лабораторії промислових підприємств), а до допоміжної – суб'єкти, що забезпечують процеси впровадження інновацій на всіх стадіях (консультативні, інформаційні та лізингові компанії, венчурні фонди). Інноваційна інфраструктура здійснює:

- трансфер технологій від власника наукової розробки до споживача;
- забезпечення захисту прав ІВ;
- проведення експертизи інноваційних, науково-технічних проектів;
- надання послуг у сфері метрології, стандартизації, контролю за якістю;
- інформаційно-консультаційне забезпечення інноваційної діяльності, трансфер технологій, комерціалізація ІВ;
- підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації підприємців у сфері інноваційної діяльності, ІВ та трансферу технологій.

Для активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств необхідно реалізовувати систему заходів, що умовно можна поділити на:

- заходи мікрорівня: проведення власних наукових досліджень; кадрове забезпечення запровадження інновацій; проведення оцінки технологічного та технічного стану підприємства; інноватизації виробництва;
- заходи макrorівня: надання кредитів на пільгових умовах для здійснення інноваційних проектів; координація дій фінансових установ та підприємств для фінансування інноваційних проектів; залучення іноземних інвестицій у інноваційне виробництво; утворення галузевої, міжгалузевої, регіональної системи технопарків та технополісів; створення діючої системи інноваційних фондів; формування різнорівневих інноваційних установ як посередника між науковцями та виробниками; вдосконалення нормативно-правової бази інноваційної діяльності; створення інформаційної бази інноваційної діяльності; зниження податкового тиску на інноваційну діяльність.

Можна виділити 4 основних елементи узагальненої схеми системи управління трансфером технологій від ВНЗ промисловим підприємствам:



Рис. 5.2 – Система управління трансфером технологій у системі «наука – підприємництво»

Схема відображає можливість використання державних замовлень щодо розробки інноваційних технологій, а також безпосередній ринковий зв'язок самостійних суб'єктів трансферу або через технологічного брокера.

Тема 4. Технологічний аудит

Доцільним перед процесом трансферу технологій є проведення технологічного аудиту з метою визначення потенціалу технологій, а також формування портфелю об'єктів права інтелектуальної власності, аналіз ризиків і конкурентів.

Технологічний аудит – це оцінка комерційного потенціалу і перспектив комерціалізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, технологій; виявлення можливостей їх комерціалізації, розробки рекомендацій щодо поліпшення управління інтелектуальною власністю й трансфером технологій, розстановки пріоритетів використання ресурсів для комерціалізації тощо.

Структура технологічного аудиту: збір інформації, аналіз інформації, синтез (розробка рекомендацій), складання звіту. Найважливішим завданням технологічного аудиту є оптимізація інноваційного потоку комерційно перспективних розробок.

Портфель ОПВ — це пакет патентів та інших охоронних документів, що захищають низку науково-технічних напрямів, у рамках яких створено товарний продукт.

Збільшення портфелю інтелектуальної власності сприяє також зростанню інвестиційної привабливості підприємства. Це збільшення може здійснюватися шляхом залучення працівників з високим творчим потенціалом (людський капітал); накопичення об'єктів права інтелектуальної власності, використання в технології виробництва невідокремлюваних від неї результатів інтелектуальної діяльності (структурний капітал).

Якщо підприємство випускає широку номенклатуру наукомістких продуктів, то воно повинно мати такий портфель ОПВ, який повністю захистив би весь перелік наукомісткої продукції, яку випускає це підприємство. Йдеться про правову охорону науково-технічних напрямів, що становлять науково-технічний потенціал підприємства.

Підхід до формування портфелю ОПВ має ґрунтуватися на відстежуванні всього ланцюга від виникнення ідеї нового товару (технології) до його реалізації на ринку. Отже, цей підхід пов'язаний з:

- конструктивними та функціональними особливостями створеної наукомісткої продукції;
- особливостями технології виробництва продукції;
- обраною технологією продажу на ринку;
- формуванням і монополізацією значного сегмента товарного ринку.

У загальному випадку для формування портфелю ОПВ використовують кілька підходів:

- конструкційний підхід пов'язаний з особливостями конструкції виробу, тобто з об'єктами, що належать до пристроїв;
- функціональний підхід враховує виконання дій над матеріальними об'єктами, тобто він належить до способу;
- технологічний підхід оснований на особливостях виробництва наукомісткої продукції;

– підхід з позиції технологій продажів і формування сегментів ринку пов'язаний із захистом продукції фірмовим найменуванням, торговельною маркою, а іноді й географічним зазначенням.

Тема 5. Умови ефективності трансферу технологій

В умовах глобальної конкуренції масштабне використання інновацій у господарській діяльності стає однією з головних передумов підвищення конкурентоспроможності економіки та забезпечення сталого економічного зростання – основи добробуту населення. При цьому головним джерелом інновацій виступає науково-технічна діяльність, містком для впровадження технологій у реальну економіку – трансфер технологій, а головним гравцем на ринку інновацій – підприємства, які перетворюють нові знання у додану вартість та матеріальні блага.

Тільки на засадах чітко встановлених механізмів взаємовідносин (договірних відносин) між організаціями, що передають технології (розробниками) і організаціями, що їх використовують, можливо забезпечити ефективне управління трансфером технологій.

Ефективність інноваційного процесу в країні значною мірою визначається тим, яким чином всі його суб'єкти (промислові компанії, наукові інститути, ВНЗ), взаємодіють між собою у єдиній національній інноваційній системі, яка забезпечує перетворення знань в конкурентоспроможні товари та послуги, а також від стану (якості) середовища такої взаємодії. Вона охоплює:

– систему науково-дослідних інститутів та університетів, що перетворюють знання в прикладні розробки і конкретні технології;

– підприємства реального сектору, які формують попит на інновації і технології та створюють конкурентоспроможну продукцію;

– уряд, який формує політику у сфері науки і технологій, створює підприємницьке середовище, сприятливе для конкуренції та інновацій, і забезпечує оптимальне поєднання людських, фінансових ресурсів та знань для їх продуктивного використання;

– сукупність фінансових інституцій та механізмів для фінансування бізнес-проектів на всіх етапах їх реалізації від ідеї до впровадження.

Тема 6. Передліцензійні угоди

Важливою складовою процесу управління трансфером технологій є пошук партнерів й потенційних покупців технологій. Передліцензійні відносини закріплюються угодою про конфіденційність, складанням протоколу (листа) про наміри, опціонаного договору.

Під час проведення переговорів докладніше з'ясовуються можливі ризики, на які наражаються сторони, тому що вони повинні передати одна одній необхідну інформацію, але сторони не будуть впевнені в прийнятному результаті переговорів, до тих пір, коли не буде досягнуто остаточної згоди. У зв'язку з цим задля усунення ризиків при веденні переговорів є складання попередніх документів.

Відносини щодо укладання попередніх договорів регулюються Цивільним кодексом України, зокрема ст.635, з урахуванням особливостей, передбачених нормами глави 20 Господарського кодексу України.

За цілями і наслідками, що настають у результаті укладання договорів, вони поділяються на попередні та основні. Сутність попереднього договору полягає в тому, що його сторони зобов'язуються в майбутньому укласти основний договір (на передачу майна, виконання робіт, надання послуг тощо). Попередній договір визначає умови, на яких сторони зобов'язуються у певний строк укласти господарський договір.

Такий договір необхідний стосовно тих господарських відносин, у яких для укладання основного договору треба здійснити ряд дій, без яких його неможливо укласти. Сторони повинні визначити істотні умови основного договору в попередньому договорі, і укласти основний господарський договір вони повинні на умовах, передбачених попереднім договором. У попередньому договорі може бути зазначений строк укладання основного. За відсутністю такої умови вважається, що основний договір повинен бути укладений протягом одного року з моменту підписання попереднього договору.

Умови попереднього договору повинні дозволяти установити предмет, а також інші істотні умови майбутнього основного договору. Конкретні умови, визначення яких необхідно в попередньому договорі, залежать від виду основного договору і тих умов, що визначені в законодавстві в якості істотних для даного виду договору.

Попередній договір укладається у формі, встановленій для основного договору, а якщо вона не встановлена, у письмовій формі (ст. 635 Цивільного кодексу України).

Сторона попереднього договору зобов'язана в строк не пізніше 1-го року з моменту укладання попереднього договору, укласти основний господарський договір. Якщо сторона, що уклала попередній договір, одержавши проект договору від іншої сторони, ухиляється від укладання основного договору, інша сторона має право вимагати укладання такого договору в судовому порядку. Крім того, сторона, яка необґрунтовано ухиляється від укладання договору, передбаченого попереднім договором, повинна відшкодувати другій стороні збитки, спричинені простроченням, якщо інше не встановлено попереднім договором або актами цивільного законодавства.

Між сторонами, що уклали попередній договір, існує зобов'язання укласти основний договір у строк, встановлений попереднім договором, що не перевищує одного року з моменту його укладання. Підставою припинення цього зобов'язання, так само як і попереднього договору, є юридичний факт – закінчення строку, протягом якого сторони повинні укласти основний договір, за умови, що жодна зі сторін не направить проект основного договору другій стороні в межах зазначеного строку.

Попередній договір необхідно відрізнити від угод про наміри, що мають велике поширення на практиці. В угодах про наміри лише фіксується бажання сторін вступити в майбутньому в договірні відносини. Однак сама угода про наміри не породжує яких-небудь прав і обов'язків у сторін, якщо в неї не встановлено інше. Тому відмовлення одного з учасників угоди про наміри укласти передбачений такою угодою договір не тягне для нього яких-небудь правових наслідків і може тільки вплинути на його ділову репутацію. Угода сторін про наміри не визнається попереднім договором і не породжує юридичних наслідків.

Термін для укладення основного договору обмежений 1 роком з моменту укладення попереднього договору. Якщо жодна із сторін протягом визначеного терміну не направляє іншій стороні пропозиції про укладення основного договору, зобов'язання, встановлене попереднім договором, припиняється.

Щоб зберегти таємність переданої партнерові інформації, між усіма залученими до переговорного процесу сторонами можуть і мають бути укладені угоди про конфіденційність.

За договором про конфіденційність одна сторона (конфіденціал) зобов'язується забезпечити та виконувати режим обмеженого доступу до інформації, яку отримано від другої сторони (конфідента) або доступ до якої надано такою другою стороною. Відповідно до Закону України «Про інформацію» режим доступу до інформації – це передбачений правовими нормами порядок одержання, використання, поширення і зберігання інформації.

До істотних умов договору про конфіденційність належать: визначення (індивідуалізація) об'єкта договору, власне інформації, з приводу якої сторони встановлюють собі договірні права та обов'язки про конфіденційність; визначення прав і обов'язків сторін щодо конкретних умов режиму обмеженого доступу до інформації; визначення строку, протягом якого конфіденціал зобов'язаний забезпечувати та виконувати режим конфіденційності інформації.

На момент укладення договору про конфіденційність інформація, яка виступає його об'єктом, може бути відома та індивідуалізована за обсягом, формою, носіями, змістом тощо, а може й не бути відомою сторонам (наприклад, коли інформація має бути зібрана або створена в майбутньому). У такому випадку для належної індивідуалізації об'єкта і конкретизації змісту прав і обов'язків сторін у договорі потрібно охарактеризувати джерела отримання інформації та її змістову направленість, а також, якщо це необхідно, способи її отримання та форми вираження.

Об'єктом договорів про конфіденційність не може бути: відкрита інформація; інформація, яка підлягає обов'язковому опублікуванню (оголошенню); інформація, доступ до якої згідно із законодавством не може бути обмежений; інформація про протиправні дії. Договори про конфіденційність не можуть укладатися також щодо таємної інформації (державна таємниця).

Ціль договору (угоди) про конфіденційність – захист всієї інформації для сторони, що вступає в переговори. Перед початком проведення будь-яких конкретних переговорів стосовно передання технології всі залучені сторони повинні мати змогу оцінити пропоновану технологію. При цьому до уваги братимуть як технологічні, так і комерційні можливості пропозиції.

Угоду про конфіденційність слід підготувати до того, як відкриється доступ до технології. Договір про конфіденційність покладає на сторону, що отримує інформацію, обов'язок повідомляти її тільки тим своїм працівникам, яким ця інформація необхідна для роботи, заради виконання якої її передають.

Своєю чергою, ці працівники повинні зобов'язатися не розголошувати. Якщо за характером переданих відомостей передбачається копіювання інформації, в договір найчастіше вносять зобов'язання позначати всі такі копії відповідним грифом.

Однією з найважливіших умов успішного укладання договору про передання технології є унеможливлення передчасного розкриття сутності ноу-хау, що наявне в багатьох угодах передачі прав, причому не обов'язково у вигляді оформлених конфіденційних матеріалів.

Основними правами конфідента є: право вимагати від конфіденціала забезпечення і виконання режиму конфіденційності інформації та право контролювати виконання ним такого режиму. Обов'язків конфідент за договором може й не мати, оскільки, як зазначалось раніше, договір про конфіденційність може бути одностороннім. Проте в оплатних договорах про конфіденційність на конфідентові лежить обов'язок здійснити зустрічне надання, передбачене договором (сплатити конфіденціалові кошти, передати майно, виконати роботи тощо).

Строк договору конфіденційності сторони визначають на власний розсуд, але він не може бути довшим, ніж загальний строк, на який правовласником інформації встановлено режим обмеженого доступу до інформації. Цей договір передбачає передання інформації, наприклад, на півроку, рік або два. Тоді в ньому передбачається або повернення всіх носіїв інформації первинному власникові, або знищення їх, якщо повернення економічно не виправдане, а також встановлюється, що зобов'язання конфіденційності зберігаються визначений період і після завершення терміну.

Втрата інформацією ознаки конфіденційності (наприклад, унаслідок її розголошення або перетворення на загальновідому) зумовлює припинення зобов'язань конфіденціала у зв'язку з неможливістю їх виконання.

За результатами переговорів сторін з предмета передбачуваного контракту або угоди та її умов сторонами може бути укладений протокол про намір. Договір про співробітництво має містити наступні розділи: предмет договору, взаємні обов'язки сторін за договором, строк дії договору, інші умови, юридичні адреси та банківські реквізити сторін, а також підписи сторін.

Протокол має містити таку мінімальну інформацію: найменування документа; місце укладення та дату; повні та достатні юридичні найменування сторін-учасниць; прізвища та імена представників, їх посади і повноваження; предмет обговорення та наміри сторін з даного предмета; цілі сторін з предмета

обговорення; попередні зобов'язання сторін; зобов'язання сторін за протоколом; зобов'язання нерозголошення конфіденційної інформації; зобов'язання не здійснювати оферти з предмета протоколу третій особі у період дії протоколу або зобов'язань за ним; строк дії протоколу, по закінченні якого домовленість сторін втрачає силу, якщо обидві сторони (або одна з них) не зробили конкретних кроків у напрямку здійснення якихось дій, обумовлених даним протоколом; обов'язки сторін здійснювати усі дії та витрати з виконання своїх зобов'язань за даним протоколом за свій рахунок і не висувати фінансових або інших претензій партнеру.

Тоді як угода про конфіденційність є офіційним документом, відповідно до якого залучені сторони беруть на себе зазначені зобов'язання, роль листа про наміри набагато обмеженіша.

Якщо сторони почали переговори, і вони можуть пояснити свої власні позиції, тоді вони відчують, що угоди між ними можна досягти, але на це буде потрібно певні час і зусилля. Однак для просування переговорів буде корисно письмово зафіксувати ті пункти, за якими вже досягли згоди.

Протокол про наміри може містити також певні зобов'язання. Зазвичай це загальні зобов'язання вести переговори «з цілковитою довірою» або більш визначене зобов'язання не починати переговори з іншими сторонами, поки триває це обговорення. Щоб не бути зв'язаним усіма пунктами протоколу про наміри, а лише їх визначеною кількістю, потрібно провести чітке розмежування між цими двома видами зобов'язань.

Отже, структура листа про наміри має бути такою: «Під час переговорів сторони дійшли згоди про таке. Вони продовжуватимуть переговори на основі цілковитої довіри й не починатимуть будь-яких переговорів, що стосуються передання пропонованої технології, з будь-якою третьою стороною. Обидві сторони заявляють, що цей документ не означає введення в силу зобов'язальної для обох сторін угоди про передання технології й що тільки після досягнення повної домовленості за всіма іншими пунктами сторони будуть пов'язані цією угодою».

Протокол про наміри дозволяє одержати визначену інформацію про партнера. Крім ідентифікації сторін, преамбула зазвичай містить визначення можливостей сторін і цілей, які вони ставлять перед собою при вступі в договірні відносини.

При формулюванні можливостей розробникові прийдеться визначити, які є права в третіх осіб на ці об'єкти і за потреби вчасно вжити заходів до придбання потрібних прав.

Змістовна частина протоколу фіксує намір виконати визначені підготовчі заходи. Такі умови зобов'язують розроблювача вчасно провести відповідні роботи ефективніше, ніж усна домовленість, навіть якщо вона зафіксована в записі бесіди, що його зробив протокольний працівник.

Більш поглиблена та розширена форма протоколу про наміри – це попередній контракт (interim agreement). У ньому сторони формулюють основні принципи та умови майбутнього контракту і беруть зобов'язання з додаткового оформлення документації, отримання кредитів, пошуку підрядників та ін. За таким контрактом сторони у майбутньому зобов'язуються укласти контракт на передачу продукції, виконання робіт тощо на умовах, в основному передбачених цим контрактом. Попередній контракт може містити обмежені фінансові зобов'язання сторін із застереженнями. Попередній контракт обов'язково укладається в письмовій формі.

Іноді сторони розуміють попередній контракт у контексті генеральної угоди або контракту (general contract), у якому докладно описуються принципи наступних взаємовідносин та умов взаємодії. Такий контракт має юридичну силу та посилення на нього дійсні у додаткових контрактах, що впливають з нього.

При проведенні переговорів про передавання технічної та комерційної інформації, яка є не запатентованою і зберігається в таємниці, партнери поводяться надто обережно. Власник ноу-хау, природно, побоюється розкривати його до укладання договору. Зі свого боку, покупець може не бути впевненим у повній готовності об'єкта угоди. У низці випадків йому для ухвалення остаточного рішення про укладання договору потрібна перевірка можливості реалізації й ефективності ноу-хау на виробництві або у спеціальних кліматичних умовах. Іноді зацікавленому покупцеві, для того щоб визначитися, бракує технічної інформації, а продавець зводить її в ранг ноу-хау.

Щоб розв'язати цю проблему, партнери укладають опційний договір на ноу-хау з такими суттєвими умовами:

– продавець передає покупцеві технічну документацію або інший обговорений матеріал, що будь-яким чином розкриває ноу-хау;

- покупець дістає право протягом обговореного терміну зробити дослідну перевірку технології за ноу-хау на своєму підприємстві;
- покупець зобов'язується дотримувати конфіденційність стосовно ноу-хау;
- покупець зобов'язується після закінчення терміну дії опціонного договору не використовувати ноу-хау без висновку основного договору про передання ноу-хау;
- продавець, якщо покупець після дослідної перевірки побажає, гарантує укладання договору про передання ноу-хау;
- продавець повинен гарантувати, що до закінчення терміну опціонного договору не пропонуватиме ноу-хау третім особам;
- за змогу ознайомитись з ноу-хау, за ризик, пов'язаний з його розкриттям, а також за тимчасове, на термін договору, припинення дій продавця з реалізації ноу-хау покупець виплачує продавцеві визначену опціонним договором суму винагороди.

Опційний договір (угода) – двосторонній юридичний документ, яким визначені права, зобов'язання і відповідальність сторін щодо проведення валютних операцій на різних умовах залежно від різновидів опціону.

Опційна угода укладається з метою:

- визначення суті комерційної таємниці (конфіденційної інформації), яка розкривається виробником юридичною (фізичною) особою, що бере участь у підписанні опційної угоди (відповідно до ст. 30 Закону України «Про інформацію» – конфіденційна інформація – це інформація, яка знаходиться у володінні, користуванні або розпорядженні окремих юридичних/фізичних осіб і поширюється за їх бажанням відповідно до передбачених ними умов);
- попередження незаконного використання третіми особами інформації, яка становить комерційну таємницю (визначає суть об'єкту інтелектуальної власності, що підлягає наступному ліцензуванню);
- узгодження умов (гарантій) забезпечення нерозкриття конфіденційності інформації особами, які підписують опційну угоду.

Отже, покупець дістає змогу оцінити економічну доцільність придбання ноу-хау. Якщо протягом передбаченого опціонним договором терміну між сторонами буде укладено основний договір про передання ноу-хау, то сума, сплачена за опціонним договором, може бути зарахована в рахунок винагороди.

Сума, сплачена за опціонним договором, поверненню не підлягає, якщо основний договір про передання прав не буде укладено.

Стосовно виробника об'єкта угоди, це означає, що він має право на:

– самостійну нейтралізацію та виведення з ладу технічних засобів, які незаконно впроваджені іншими особами з метою отримання вищезгаданої інформації;

– прийняття оперативних заходів щодо дезінформації осіб, які незаконно отримали конфіденційну інформацію;

– застосування санкцій щодо контрагентів по господарських договорах і найманих робітників, які порушують зобов'язання щодо нерозголошення інформації – предмета опційної угоди.

Можуть передбачатися також: умови передачі технічної документації тільки після попередньої оплати, а також умова покладання на споживача обов'язку купувати у виробника сировину/комплектуючі вироби, які необхідні для виробництва та/або сервісного обслуговування продукції, що вироблятиметься із використанням даної технології на термін, який виробник вважає достатнім для отримання «фінансового задоволення».

Тема 7. Договори у сфері трансферу технологій та передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності

Для того, щоб відбувався трансфер технологій необхідно укладання певних договорів, про що зазначається у розділі IV Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». Визначаються умови укладання, види договорів, обмеження щодо укладення договорів про трансфер технологій. Види договорів: про постання промислової технології, техніко-промислової кооперації, про надання технічних послуг, інжинірингу, про створення спільних підприємств, надання в оренду; додаткові угоди, ліцензійний договір на використання об'єктів права інтелектуальної власності (Додаток А). При укладанні договорів, наведених у ст. 17 Закону, поряд із урахуванням вимог ст. 16 і ст. 18 Закону слід керуватися нормами ЦКУ та ГКУ.

У Законі наводиться невичерпний перелік договорів, за якими може відбуватись трансфер технологій. Їх державна реєстрація здійснюється на вимогу ліцензіара або ліцензіата. Відсутність державної реєстрації не впливає

на чинність прав, наданих за ліцензією або іншим договором, та інших прав на відповідний ОПВ, зокрема на право ліцензіата на звернення до суду за захистом свого права. Так як до складу технології входять різні ОПВ, то в кожному окремому випадку слід керуватися відповідними законами. Ліцензійний договір є документом, що регулює права і обов'язки сторін щодо ОПВ, взаємні розрахунки сторін та їх матеріальну відповідальність.

Згідно контрактних угод щодо трансферу (передачі) технологій розрізняють такі способи укладання договорів:

- продаж виключних прав;
- ліцензійні контракти;
- спеціальні угоди або окремі положення ліцензійної угоди про секретні винаходи;
- контракт на комерційний продаж устаткування, що супроводжується передачею технологій або секретного винаходу;
- угода про консультативне обслуговування у зв'язку з придбанням технології;
- угода про спільне підприємництво на базі комерційного використання прав на винаходи;
- угода щодо передачі або будівництва промислового виробництва за запатентованою технологією.

6. ЗАВДАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Структура роботи:

- титульний лист (видається заочним деканатом зі штампом);
- зміст;
- основна частина;
- перелік використаної літератури.

Основна частина складається з відповідей на такі запитання:

1. Аналіз теоретичних і законодавчих основ трансферу технологій.
2. Місце і роль інтелектуальної власності в управлінні трансфером технологій.
3. Підходи і методи оцінки технологій.

4. Договірні відносини у сфері трансферу технологій. Види й призначення цих договорів (навести приклади в умовах діяльності конкретних підприємств і організацій).

5. Особливості функціонування Інтернет-мережі трансферу технологій.

6. Функції й досвід роботи підрозділів підприємств з питань трансферу технологій. Офіси трансферу технологій (навести конкретні приклади).

Обсяг роботи – 30 стор. Оформлювати роботу слід на аркушах А4, шрифт Times New Roman, міжрядковий інтервал 1,5. Мова роботи – українська.

ДОГОВІР
між громадянином і/або юридичною особою
про продаж/покупку невиключної/виключної ліцензії на
використання винаходу

(Прізвище, ім'я та по батькові громадянина)

(його адреса або повна назва юридичної особи)

іменуємий в подальшому «Ліцензіар», з однієї сторони і

(Прізвище, ім'я по батькові громадянина)

(його адреса, або повна назва юридичної особи)

іменуємий в подальшому «Ліцензіат», з другої сторони, беручи до уваги, що:

1. Ліцензіар є власником патенту(ів) № _____, що стосується(ються)

_____.

2. Ліцензіат бажає придбати на умовах даного договору ліцензію на використання винаходу(ів), на який(і) одержано патент(и) №№_____ з метою виготовлення, застосування, продажу, пропозиції до продажу та іншого введення в господарський оборот продукту, виготовленого на основі указанного винаходу(ів) і/або застосування способу, що охороняється патентом (в договорі може бути вказане будь-яке сполучення видів використання).

Домовились про наступне:

1. Визначення термінів

Наступні терміни, які використовуються в даному договорі, означають:

1.1. «Патенти» - патенти, що одержані Ліцензіаром, а також патенти, які будуть одержані по вже поданим в Держпатент України заявкам на винаходи (Додаток №1).

1.2. «Продукція за ліцензією» - продукція, яка буде вироблятися на основі ліцензії.

1.3. «Спеціальна продукція» - продукція, яка не підпадає під визначення, наведене в п.1.2 даного договору, додатково розроблена Ліцензіатом з використанням винаходу(ів), що охороняється(ються) патентом(ами).

1.4. «Спеціальне обладнання» - обладнання, що необхідне для виготовлення продукції за ліцензією (Додаток №2).

1.5. «Конфіденційність» - дотримання заходів по запобіганню випадкового або навмисного розголошення відомостей, що стосується (ються)

патенту(ів), третім особам.

1.6.«Звітний період» - період діяльності Ліцензіара по виконанню умов цього договору протягом кожних _____ місяців від дати початку дії договору.

1.7.«Територія» - регіони у відповідності з політико-адміністративним розподілом , або галузь промисловості і т.п.

1.8.«Платежі нетто» - платежі, при яких всі можливі збори і податки сплачуються Ліцензіатом.

2. Об'єкт договору

Загальні відомості про об'єкт техніки (технології), що ліцензується: застосування, сфера використання, короткий опис об'єкта* .

3. Предмет договору

Варіант 1

(у випадку невиключної ліцензії)

3.1. Ліцензіар надає Ліцензіату на термін дії даного договору і за винагороду, яка сплачується Ліцензіатом, невиключну ліцензію на використання винаходу (дів), що охороняється(ються) патентом(ами)

№(№)_____

(назва винаходу(ів))

При цьому Ліцензіату надається право:

- на виготовлення, застосування, продаж, рекламу та інше введення в господарський оборот продукції за ліцензією і/або спеціальної продукції (зокрема, з використанням, при необхідності, спеціального обладнання, комплектуючих вузлів, деталей і сировини, що застосовуються Ліцензіаром на території).

При цьому Ліцензіар зберігає за собою право самому використовувати вищевказаний винахід і продавати невиключні ліцензії на «Території» третім особам.

3.2. Ліцензіар передає Ліцензіату необхідну і достатню для використання винаходу по п 3.1 технічну та іншу документацію, здійснює надання технічної та іншої допомоги і , при необхідності, поставку зразків і матеріалів, а також спеціального обладнання.

Варіант 2

(у випадку виключної ліцензії)

3.3.Ліцензіар надає Ліцензіату на термін дії даного договору і за винагороду, що сплачується Ліцензіатом, виключну ліцензію на використання винаходу, що охороняється(ються) патентом(ами)

№(№)_____

(назва винаходу(ів))

* Примітка. Загальні відомості можуть бути доповнені іншою необхідною інформацією.

При цьому Ліцензіату надається право:

- на виготовлення, застосування, продаж, рекламу та інше введення в господарський оборот продукції за ліцензією і/або спеціальної продукції (зокрема, з використанням, при необхідності, спеціального обладнання, комплектуючих вузлів, деталей і сировини, що застосовуються Ліцензіаром на "Території").

Ліцензіат має право надавати субліцензії (невиключні ліцензії) іншим особам тільки у обсязі, переданих йому за договором прав*.

При цьому Ліцензіар зберігає за собою право самому використовувати вищевказаний(ні) винахід(и) тільки у частині, що не передається Ліцензіату за цим договором.

3.4. Ліцензіар передає Ліцензіату необхідну і достатню для використання винаходу по п.2.1. технічну та іншу документацію, здійснює надання технічної та іншої допомоги і, при необхідності, поставку зразків і матеріалів, а також спеціального обладнання.

Варіант 3

(у випадку повної ліцензії)

3.5. Ліцензіар надає Ліцензіату на термін дії даного договору і за винагороду, що сплачується Ліцензіатом, виключну ліцензію на використання винаходу, що охороняється(ються) патентом(ами)

№(№)_____

(назва винаходу(ів))

При цьому Ліцензіату надається виключне право на виготовлення, застосування, продаж, рекламу та інше введення в господарський оборот продукції за ліцензією і/або спеціальної продукції (зокрема, з використанням, при необхідності, спеціального обладнання, комплектуючих вузлів, деталей і сировини, що застосовувалися Ліцензіаром).

Право на використання винаходу надається ліцензіату на весь строк дії патенту без будь-яких обмежень. При цьому ліцензіар не має право використовувати винахід у будь-який спосіб*.

3.6 Ліцензіар передає Ліцензіату всю необхідну і достатню для використання винаходів по п. 2.1. технічну та іншу документацію, здійснює

надання технічної та іншої допомоги і, при необхідності, поставку зразків і матеріалів, а також спеціального обладнання.

4. Технічна документація

4.1. Вся технічна документація, що необхідна і достатня для виготовлення продукції за ліцензією (Додаток №3), передається Ліцензіаром

* У цьому пункті можуть бути вказані умови, за якими ліцензіар дозволяє ліцензіату надавати субліцензії, наприклад, з його письмової згоди.

уповноваженому представнику Ліцензіата в

(адреса місця передачі)

на _____ мові у _____ примірниках протягом _____ від дати початку дії даного Договору.

4.2. Під час передачі технічної документації складається акт здачі-приймки за підписами уповноважених представників обох сторін. Якщо Ліцензіат або його уповноважений представник не з'явиться в термін, що встановлено для передачі, то Ліцензіар може передати документацію рекомендованою поштою на адресу і за рахунок Ліцензіата.

Датою передачі документації буде дата підписання акту здачі-приймання або дата поштового штемпеля на накладній відповідно.

4.3. Якщо Ліцензіат під час передачі або протягом 3 (трьох) місяців після одержання ним документації встановить неповноту або неправильність одержаної ним від Ліцензіара документації, то Ліцензіар зобов'язаний протягом 3 (трьох) тижнів після одержання письмової рекламації передати відсутню документацію або виправити часткові недоліки і передати відкориговану документацію Ліцензіату.

У цьому разі датою передачі документації буде рахуватись дата передачі відсутньої або відкоректованої документації у відповідності з положеннями абз. 2 п.4.2.

4.4. Ліцензіат може розмножувати документацію для своїх потреб, але при дотриманні зобов'язань по забезпеченню конфіденційності.

5. Удосконалення і поліпшення

5.1. Протягом терміну дії цього договору сторони зобов'язуються негайно інформувати один одного про всі зроблені ними удосконалення і поліпшення, що стосуються патентів, продукції за ліцензією і спеціальної

продукції.

5.2. Сторони зобов'язуються в першу чергу пропонувати один одному всі вищезгадані удосконалення і поліпшення. Умови передачі цих удосконалень і поліпшень будуть погоджуватись сторонами додатково.

Удосконалення і поліпшення, що захищені патентами або по відношенню до яких подано заявки в Держпатент України на отримання патентів, які створюються однією із сторін, вважаються такими, що належать їй.

У разі відмови будь-якої із сторін або неотриманні відповіді на пропозицію, що стосується використання удосконалень і поліпшень протягом _____ місяців, сторони мають право пропонувати удосконалення і поліпшення третім особам.

6. Зобов'язання і відповідальність

6.1. Ліцензіар заявляє, що на момент підписання даного Договору йому нічого не відомо про права третіх осіб, які могли бути порушені наданням даної ліцензії.

6.2. Ліцензіар заявляє про технічну здійсненність виробництва продукції за ліцензією на підприємстві (ах) Ліцензіата і про можливість досягнення показників, що передбачаються даним договором, за умови повного дотримання Ліцензіатом технічних умов і інструкцій Ліцензіара *.

Механічні, технологічні, техніко-економічні та інші показники продукції за ліцензією наводяться у Додатку №4 до цього договору.

6.3. Ліцензіар заявляє, що технічна документація та інші матеріали, що передаються Ліцензіату, будуть комплектні і якісно виготовлені у відповідності з діючими ДСТУ та іншими нормами (сторони можуть оговорити і другі вимоги до документації та іншої інформації).

6.4. Ліцензіат зобов'язується виготовляти продукцію за ліцензією у повній відповідності з технічною документацією і інструкціями, які отримані від Ліцензіара, в частині, що стосується винаходу.

6.5. Сторона, що не виконала вищевказані умови, зобов'язана відшкодувати другій стороні збитки, що понесені нею у зв'язку з цим невиконанням, у межах _____

6.6. За порушення термінів передачі технічної документації та іншої необхідної інформації, згідно до статті 4 даного договору, Ліцензіар сплачує Ліцензіату штраф, що розраховується у розмірі _____, але не

вище _____.

6.7. Розмір відшкодування збитків і договірних штрафів, про які одна сторона може заявити через порушення умов даного договору, не може загалом перевищувати отриманих або сплачених по статті 8 договору сум, якщо сторони не домовились про інше.

7. Технічна допомога в освоєнні продукції за ліцензією

7.1. Для надання технічної допомоги Ліцензіату в освоєнні виробництва продукції за ліцензією, а також для навчання персоналу Ліцензіата методам і прийомам роботи, які відносяться до виготовлення і використання продукції за ліцензією, Ліцензіар на прохання Ліцензіата відряджає на підприємство (а) Ліцензіата необхідну кількість спеціалістів. Ліцензіат повідомить Ліцензіара про своє прохання за _____ місяців до очікуваної дати від'їзду спеціалістів.

* Сторони за домовленістю можуть не включати цей пункт в текст договору.

7.2. Ліцензіат забезпечить спеціалістів Ліцензіара на час їх перебування на підприємстві (ах) Ліцензіата приміщеннями у готелях, транспортними засобами для проїзду до місця роботи і назад, телефоно-телеграфним зв'язком та іншими видами обслуговування, за Домовленістю сторін.

7.3. Всі витрати, що пов'язані з відрядженням спеціалістів з метою надання необхідної технічної допомоги, включаючи оплату вартості залізничного квитка або авіаквитка з _____ до місця їх призначення і назад, провозу _____ кг багажу на одну людину, понад того, що вказується в авіаквитку, а також винагороду в залежності від кваліфікації спеціалістів несе Ліцензіат за такими ставками:

7.4. У разі звернення Ліцензіата до Ліцензіара з проханням про відвідання підприємств, що виробляють продукції за ліцензією з метою ознайомлення з її виробництвом і обладнанням на місці, Ліцензіар задовольнить таке прохання*.

Всі витрати, що пов'язані з відвідуванням і перебуванням спеціалістів на підприємствах Ліцензіара, несе Ліцензіат (як варіант).

7.5. На прохання Ліцензіата та за його рахунок Ліцензіар поставить йому зразки продукції за ліцензією і матеріали, а також спеціальне обладнання, яке необхідне для виробництва продукції за ліцензією.

8. Платежі

8.1. За надання прав, що передбачені даним договором, та за технічну документацію та іншу інформацію, що наведена в Додатку № 4, Ліцензіат сплачує Ліцензіару винагороду у відповідності до наступного:

Варіант 1

(передбачає одноразові або поетапні виплати суми, які були обумовлені сторонами)

а) сума у розмірі _____ (цифрою та прописом) гривень сплачується при поданні рахунку у трьох примірниках _____ (Банк Ліцензіара) протягом _____ днів віддати підписання Договору сторонами;

б) сума у розмірі _____ (цифрою та прописом) гривень сплачується при поданні рахунку у трьох примірниках _____ (Банк Ліцензіара) протягом _____ днів від дати підписання Договору сторонами **;

в) сума у розмірі _____ (цифрою та прописом) гривень сплачується при поданні рахунку у трьох примірниках _____ (Банк Ліцензіара) і копії акту здачі-приймки або копії накладної, що передбачені

*Якщо Ліцензіаром є фізичною особою, пп.7.4. і 7.5. не застосовуються.

**Сторони визначають, що вважається початком виробництва, серійного виробництва п. 3.2 цього договору, протягом _____ днів з дати підписання акту здачі-приймки технічної документації;

г) сума у розмірі _____ (цифрою та прописом) гривень сплачується протягом _____ днів з дати початку виробництва (серійного виробництва).

Варіант 2

(передбачає одноразові або поетапні виплати і подальші поточні відрахування протягом терміну дії договору)

а) первісна виплата у розмірі _____ (цифрою та прописом) гривень сплачується протягом _____ днів від дати початку дії даного договору _____ (банк Ліцензіара);

Поточні відрахування (роялті) сплачуються Ліцензіару у розмірі _____ % від продажної ціни продукції за ліцензією і _____ % від продажної ціни спеціальної продукції, що виготовлена та реалізована Ліцензіатом.

Або поточні відрахування (роялті) сплачуються Ліцензіару у розмірі _____ (цифрою та прописом) гривень за одиницю (штуку, кг і т.п.) продукції за ліцензією і _____ (цифрою та прописом) за одиницю спеціальної продукції, що виготовлена та реалізована Ліцензіатом* .

б) первісна виплата у розмірі _____ (цифрою та прописом) гривень сплачується при поданні рахунку у трьох примірниках _____ (Банк Ліцензіара) протягом _____ днів від дати початку дії даного договору (інкасо з негайною сплатою, з наступним акцептом і т.д.);

в) сума у розмірі _____ (цифрою та прописом) гривень сплачується протягом _____ днів після передачі технічної документації, що вказана у статті 4 даного договору. Оплата проводиться у тому ж порядку, з додатком до рахунку копії акта здачі-приймання або копії відправленої поштової накладної, як це передбачено п. 4.2. **;

г) поточні відрахування (роялті) в % або у гривнях, як це передбачено у підпункті «а» варіанта 2.

8.2. Поточні відрахування (роялті) проводяться Ліцензіатом протягом _____ днів, що слідують за звітним періодом.

8.3. Всі виплати по цьому договору розуміються як платежі нетто на користь Ліцензіара.

8.4. Після припинення терміну дії даного договору його положення будуть застосовуватись до тих пір, поки не будуть остаточно врегульовані платежі, зобов'язання по яким виникли в період його дії.

* З урахуванням специфіки предмета договору сторони можуть домовитись про платежі тільки у вигляді роялті, без первісної виплати.

** У випадку, коли дія договору розпочинається не з дати підписання сторонами платежі тільки у вигляді роялті, без первісної виплати., наприклад, з дати його реєстрації у Держпатенті України.

9. Інформація і звітність

9.1. Ліцензіат протягом _____ днів , що наступають за звітним періодом, надає Ліцензіару зведені бухгалтерські дані по обсягу виробництва і реалізації продукції за ліцензією і спеціальної продукції протягом звітного періоду, а також відомості про продажні ціни продукції за ліцензією і спеціальної продукції.

9.2. Ліцензіар має право проводити перевірку даних, що відносяться до обсягу виробництва і реалізації продукції за ліцензією і спеціальної продукції

по зведеним бухгалтерським даним згідно з п. 1.6 цього договору. Ліцензіат зобов'язується забезпечити можливість такої перевірки.

10. Забезпечення конфіденційності

10.1. Сторони беруть на себе зобов'язання по збереженню конфіденційності отриманих від Ліцензіара технічної документації і інформації що відносяться до виробництва продукції за ліцензією і спеціальної продукції.

Сторони вживатимуть всі необхідні заходи для того, щоб запобігти повному або частковому розголошенню вказаних відомостей або ознайомлення з ними третіх осіб без взаємної домовленості.

10.2. З переданою документацією, інформацією будуть ознайомлені тільки ті особи з персоналу підприємств Ліцензіата та його партнерів по кооперації, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції за ліцензією.

10.3. У разі розголошення Ліцензіатом або його партнерами по кооперації відомостей, що містяться у наведеній документації і інформації, Ліцензіат відшкодує Ліцензіару понесені у зв'язку з цим збитки. Таку ж відповідальність несе Ліцензіар.

11. Захист прав, що передаються

11.1. Протягом всього терміну дії даного договору Ліцензіат визнає і буде визнавати дійсність прав, що впливають з патентів Ліцензіара.

11.2. Ліцензіар зобов'язується підтримувати чинність дії патенту протягом всього терміну дії даного договору.

Якщо Ліцензіар має намір припинити підтримання дії патенту в силі, він завчасно інформує про це Ліцензіата і в цьому випадку врегульовує свої відносини, що витікають з даного договору, наступним чином

11.3. Про випадки протиправного використання третіми особами винаходів, які захищені патентами Ліцензіара на території, що стали відомими Ліцензіату, він негайно сповістить Ліцензіара.

У випадку, якщо Ліцензіату будуть пред'явлені претензії або позов з приводу порушення ним прав третіх осіб у зв'язку з використанням ліцензії по цьому договору, Ліцензіат сповістить про це Ліцензіара.

В обох випадках Ліцензіар зобов'язується врегулювати такі претензії або застосувати інші дії, що виключають виникнення витрат і збитків для Ліцензіата.

11.4. У разі, якщо Ліцензіат дійде висновку про доцільність патентування за кордоном винаходів Ліцензіара, по яким ще не отримано

патенти, він доводить свою думку до відома Ліцензіара. Останній приймає рішення про доцільність правової охорони своїх винаходів за кордоном з урахуванням обґрунтування інтересів Ліцензіата.

Всі витрати, що пов'язані з таким патентуванням, розподіляються між сторонами за додатковою угодою.

11.5. У разі, якщо Ліцензіат дійде висновку про доцільність експорту за кордон продукції за ліцензією і / або спеціальної продукції, він повідомляє про це Ліцензіару.

Порядок і валюта виплат на користь Ліцензіара у цьому випадку будуть погоджені сторонами додатково.

12. Реклама

Ліцензіат має право/зобов'язується вказувати у відповідних рекламних матеріалах, а також на продукції за ліцензією і спеціальній продукції, що випускається на його підприємствах, що ця продукція виробляється за ліцензією Ліцензіара.

Питання про використання Ліцензіатом товарного знаку Ліцензіара сторони врегульовують окремою угодою.

13. Розв'язання спорів

13.1. У випадку виникнення спорів між Ліцензіаром і Ліцензіатом з питань, що передбачені даним договором, сторони вживають всіх заходів до вирішення їх шляхом переговорів між собою.

13.2. У випадку неможливості вирішення вказаних спорів шляхом переговорів, вони повинні бути вирішені в _____ порядку (у разі якщо однією із сторін є громадянин – у судовому порядку, у разі якщо обидві сторони являються юридичними особами - у арбітражному суді).

14. Термін дії договору

14.1. Даний договір укладено на _____ років і набуває чинності з:

Варіант 1. дати підписання договору сторонами;

Варіант 2. дати його реєстрації у встановленому порядку в Держпатенті України;

Варіант 3. дати передачі технічної документації.

14.2. Кожна із сторін має право достроково припинити дію даного договору шляхом направлення письмового повідомлення, якщо друга сторона не виконає умов по пп _____ даного договору. Однак стороні, що не виконала свого зобов'язання, буде надано _____ місяців для ліквідування порушення.

14.3. Якщо даний договір буде достроково припинено через невиконання Ліцензіатом своїх зобов'язань, то він позбавляється права використовувати винаходи по п. 3.1. у будь-якій формі і зобов'язаний повернути Ліцензіару всю технічну документацію.

14.4. У разі визнання патентів недійсними загалом або частково, або при достроковому припиненні дії патентів до закінчення терміну даного договору, або через невиконання Ліцензіаром своїх зобов'язань по пп. _____ даного договору, сторони врегулюють свої відносини наступним чином _____ (з урахуванням статей 6 і пп.11.1 і 1.2 даного договору).

14.5. По закінченню терміну дії даного договору Ліцензіат має право використовувати винахід(оди) по п.3.1. Ліцензіара у обсязі, що передбачений даним договором, безоплатно (як варіант).

15. Інші умови

15.1. Права і обов'язки кожної із сторін по даному договору не можуть бути переуступлені іншому громадянину або юридичній особі без письмового на те дозволу другої сторони, за виключенням випадків, що передбачені даним договором.

15.2. Всі зміни та доповнення до даного договору повинні бути здійснені у письмовій формі і підписані уповноваженими на це особами і ухвалені компетентними органами, якщо таке ухвалення необхідне.

15.3. У всьому іншому, що не передбачено даним договором, будуть застосовуватись норми цивільного і цивільно-процесуального права.

15.4. Згадані в даному договорі Додатки № 1-4 на _____ аркушах, складають його невід'ємну частину.

15.5. Даний договір здійснено у м. _____
«_____» _____ 20__ р. у двох екземплярах.

Юридичні адреси сторін та банківські реквізити.

Ліцензіар _____

Ліцензіат _____

Додатки

Додаток №1 Перелік патентів.

Додаток №2. Перелік спеціального обладнання.

Додаток №3. Технічна документація.

Додаток №4. Технічні, технологічні та інші показники продукції за ліцензією.

Від імені Ліцензіара
підпис
дата

Від імені Ліцензіара
підпис
дата