

Зинов В. Г., Вовк Д. Н.

Инновационный бизнес: практика передачи технологий:
учеб. пособие / В. Г. Зинов, Д. Н. Вовк. — М.: Издательский дом
«Дело» РАНХиГС, 2012. — 218 с.

Содержание

Предисловие

1. Продажа лицензий как способ коммерциализации технологий

- 1.1. Тенденции развития процесса передачи технологий
- 1.2. Формы технологического обмена и сравнительная характеристика методов коммерциализации технологий
- 1.3. Нормативно-правовая база Российской Федерации в области коммерциализации технологий путем продажи лицензий
- 1.4. Механизмы продажи лицензий
- 1.5. Лицензионная торговля в международном технологическом обмене
- 1.6. Анализ конкретной ситуации: « Коммерциализация разработки путем продажи лицензии: разработка стратегического плана продажи лицензии на технологию»
Вопросы для самоконтроля
Рекомендуемые источники

2. Предлицензионная фаза торговли технологиями

- 2.1. Основные параметры анализа технологии при лицензионной торговле

- 2.2 Оценка коммерческого потенциала новых технологий и мониторинг конкурентной среды для выявления новых технологий
- 2.3 Поиск партнера для переговоров о передаче результатов исследований и разработок
- 2.4 Предлицензионная подготовка приобретения технологий лицензиатом и оценка возможности получения конкурентных преимуществ за счет приобретения лицензий
- 2.5 Предлицензионные соглашения:
 - о конфиденциальности, протокол (письмо) о намерениях, опционный договор
- 2.6 Экспресс-анализ коммерческого потенциала технологии на ранней стадии ее разработки

Вопросы для самоконтроля

Рекомендуемые источники

3. Заключение лицензионных соглашений

- 3.1. Содержание договоров о передаче прав на использование объектов интеллектуальной собственности.
Расчет стоимости лицензий
- 3.2. Выбор основных параметров лицензионного соглашения
- 3.3. Рекомендации по проведению переговоров о передаче технологии и о совместном бизнесе
- 3.4. Договоры, сопутствующие лицензионной торговле технологиями
- 3.5. Особенности лицензионных соглашений

в области новых биологических материалов и биотехнологий

3.6. Анализ конкретной ситуации:

«Выбор основных параметров соглашения о передаче технологии с учетом рисков покупателя и продавца лицензии»

3.7. Контроль за исполнением лицензионных соглашений

3.8. Аудит лицензионных платежей лицензионных соглашений

Вопросы для самоконтроля

Рекомендуемые источники

4. Особенности лицензионной торговли

в отдельных высокотехнологичных отраслях

4.1. Участники IT-рынка

4.2. Особенности продажи права на использование программного обеспечения

4.3. Анализ конкретной ситуации: «Организация сопровождения выполнения лицензионного договора при передаче технологии: разработка операционного плана передачи технологии и сопровождения лицензионного договора»

Вопросы для самоконтроля

Рекомендуемые источники