

QUẢN LÝ ĐỔI MỚI CÔNG NGHỆ

PGS. TS. Nguyễn Văn Phúc

[cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)

CH- ỜNG 8
TH- ỜNG MẠI HOÁ
CÔNG NGHỆ

cuu duong than cong. com

NHỮNG NỘI DUNG CHÍNH

- Điều kiện, bản chất, ý nghĩa của việc thương mại hoá công nghệ và sự hình thành thị trường công nghệ;
- Mối quan hệ giữa thương mại hoá công nghệ và các hình thức hiệp tác phát triển, khai thác công nghệ;
- Nội dung của quá trình thương mại hoá công nghệ;
- Các hình thức thương mại hoá công nghệ và đặc điểm của quá trình thương mại hoá công nghệ;
- Các hình thức hợp đồng thương mại về công nghệ.

CẤU TRÚC CHUNG

I. Ý nghĩa của việc th- ơng mại hoá công nghệ

- 1- Tính chất hàng hoá của công nghệ
- 2- Đặc điểm của hàng hóa công nghệ
- 3- Chu kỳ sống của hàng hóa công nghệ
- 4- Hợp tác trao đổi công nghệ
- 5- Vai trò của việc th- ơng mại hóa công nghệ đối với việc phát triển khoa học công nghệ và kinh tế xã hội trong nền kinh tế thị tr- ờng

II. Nội dung và các hình thức th- ơng mại hóa công nghệ

- 1- Những nội dung chủ yếu của quá trình th- ơng mại hóa công nghệ
- 2- Đặc điểm của quá trình th- ơng mại hóa công nghệ
- 3- Những yếu tố cơ bản cấu thành quá trình th- ơng mại hóa công nghệ
- 4- Các hình thức hợp đồng th- ơng mại công nghệ

CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN CỦA TH- ỜNG MẠI HOÁ CÔNG NGHỆ

- Công nghệ là hàng hoá
- Tính t- ờng đối của các bí quyết
- Trong một thời gian dài, công nghệ không đ- ợc coi là hàng hoá
- Thực tiễn chuyển giao công nghệ trên thế giới

BẢN CHẤT CỦA TH- ỜNG MẠI HOÁ CÔNG NGHỆ

- Là quá trình khai thác các yếu tố cấu thành công nghệ trên giác độ th- ờng mại
- Bao gồm:
 - Nghiên cứu, thiết kế và chuyển giao công nghệ
 - Tiếp nhận công nghệ và chuyển giao tiếp toàn bộ công nghệ hoặc bộ phận công nghệ theo ph- ờng thức th- ờng mại (mục tiêu lợi nhuận trực tiếp)
 - Cải tiến, hoàn thiện, thích ứng hoá hoặc đổi mới công nghệ theo nhu cầu để tiếp tục chuyển giao theo ph- ờng thức th- ờng mại

CÔNG NGHỆ- TỪ KHÓA CẠNH TH- ỜNG MẠI

- Giá trị sử dụng của công nghệ
 - Cung cấp hoặc góp phần cung cấp hàng hoá/ dịch vụ theo yêu cầu của thị tr- ờng;
 - Giải quyết những vấn đề, khó khăn trong sản xuất và đời sống (về tất cả các mặt kinh tế- xã hội, chính trị, ...)
- Giá trị của công nghệ
 - Chi phí thực tế để tạo ra công nghệ
- Giá của công nghệ
 - L- ợi nhuận và các lợi ích khác đ- ược quy thành tiền đ- ược trả cho bên chuyên giao công nghệ
 - Căn cứ định giá: Công nghệ t- ạo đ- ược; chi phí tạo ra công nghệ; lợi ích thu đ- ược từ công nghệ, ...

ĐẶC ĐIỂM CỦA HÀNG HOÁ CÔNG NGHỆ

- Tính mới
- Tính mạo hiểm trong tiếp nhận và sử dụng
- Cơ cấu (các bộ phận cấu thành cụ thể có sự khác biệt lớn)
- Không đồng nhất cả về cấu trúc, lợi ích, ...
- Yêu cầu ngày càng cao đối với nhân lực sử dụng chúng

ĐIỀU KIỆN TH- ỜNG MẠI HOÁ CÔNG NGHỆ

- Tính chất hạn chế về tài nguyên và năng lực lao động
- Sự phát triển không đều giữa các vùng, các quốc gia, các khu vực
- Cách mạng khoa học kỹ thuật
- Phân công lao động trong các hoạt động khoa học-công nghệ
- Quá trình cơ cấu lại nền công nghiệp thế giới
- Sự đa dạng hóa các hình thức sở hữu, với sự vận động, áp dụng cơ chế thị tr- ờng
- Sự cạnh tranh gia tăng (quy mô, phạm vi, tính chất)

VAI TRÒ CỦA TH- ỜNG MẠI HOÁ CÔNG NGHỆ

- Rút ngắn việc ứng dụng công nghệ (thời gian chuyển hoá từ kết quả nghiên cứu vào thực tế)
- Đẩy nhanh quá trình quảng bá, mở rộng phạm vi ứng dụng công nghệ
- Đảm bảo “tái sản xuất” công nghệ và giải quyết quan hệ lợi ích trong chu kỳ đổi mới doanh nghiệp
- Hỗ trợ phát triển sản xuất kinh doanh
- Thúc đẩy và hỗ trợ quá trình giao l- u văn hoá, hội nhập kinh tế- xã hội

NỘI DUNG CỦA TH- ỜNG MẠI HOÁ CÔNG NGHỆ

- Biến đổi công nghệ từ hàng hoá tiềm năng thành hàng hóa
- Tổ chức thực hiện các hoạt động mua, bán, kinh doanh công nghệ.

cuu duong than cong. com

NỘI DUNG CỤ THỂ CỦA TH- ỜNG MẠI HOÁ CÔNG NGHỆ

- Điều tra nghiên cứu thị tr- ờng, xác định nhu cầu, nhận dạng các yêu cầu đổi mới, cải tiến công nghệ, lựa chọn và thích ứng hoá công nghệ để đáp ứng nhu cầu
- Quảng bá công nghệ
- Tổ chức các mối quan hệ giao dịch th- ờng mại công nghệ
- Tổ chức các kênh vận động của công nghệ.
- Quản lý và phát triển năng lực công nghệ trong các doanh nghiệp tiếp nhận công nghệ

ĐẶC ĐIỂM CỦA TH- ỜNG MẠI HOÁ CÔNG NGHỆ

- Th- ờng mại hóa công nghệ bao trùm nhiều lĩnh vực sản xuất kinh doanh, nghiên cứu khoa học, ngoại th- ờng, đầu t- ...
- Th- ờng mại hoá công nghệ mang tính chất quá trình, diễn ra trong thời gian dài, không chấm dứt với việc chuyển giao xong một công nghệ cụ thể
- Giá cả công nghệ không trực tiếp dựa vào chi phí nghiên cứu mà chủ yếu phụ thuộc vào hiệu quả kinh tế của công nghệ (giá trị th- ờng mại của công nghệ)

CÁC CHỦ THỂ THAM GIA TH- ỜNG MẠI HOÁ CÔNG NGHỆ

- Các tổ chức khoa học triển khai, cá nhân các nhà khoa học triển khai, nhà sáng chế...
- Các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh và các hiệp hội của chúng
- Các tổ chức trung gian hoạt động trên thị tr- ờng công nghệ
- Các tổ chức hỗ trợ/ tài trợ nghiên cứu, ứng dụng và phát triển khoa học- công nghệ và giáo dục (trong n- ớc và quốc tế)
- Các cơ quan quản lý nhà n- ớc
- Các cơ quan/ tổ chức hỗ trợ phát triển

CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG TỚI GIÁ TRỊ TH- ỜNG MẠI CỦA CÔNG NGHỆ

- Giá trị kỹ thuật của công nghệ
- Hiệu quả kinh tế của công nghệ
- Độ tin cậy của bảo hộ pháp lý đối với các sáng chế/ bí quyết
- Thời hạn triển khai, áp dụng đối t- ợng kỹ thuật theo khả năng của bên mua [duong than cong. com](http://duongthancong.com)
- Mức độ, tính mới và khả năng cạnh tranh của công nghệ.
- Các điều khoản ràng buộc của Hợp đồng chuyển giao
- Khả năng cạnh tranh của sản phẩm đ- ợc sản xuất nhờ công nghệ chuyển giao
- Khả năng đảm bảo vật t- thay thế, nguyên liệu
- Điều kiện thanh toán
- Điều kiện hợp tác, đào tạo
- Cung và cầu đối với công nghệ trên thị tr- ờng
- Các quy định - u đãi/ ràng buộc của Chính phủ

CÁC PH- ƠNG PHÁP ĐỊNH GIÁ CÔNG NGHỆ

- Theo hiệu quả đầu t- (giá trị hiện tại ròng theo yêu cầu hoà vốn- IRR tiêu chuẩn)- Bài tập
- Theo doanh số sản phẩm bán ra
- Theo lợi nhuận do công nghệ tạo ra
- Theo lợi nhuận thu thêm do áp dụng công nghệ mới đ- a lại
- Thoả thuận giữa bên bán và bên mua công nghệ theo kinh nghiệm và lợi thế so sánh của các bên