

بسم الله الرحمن الرحيم

قیمت گذاری فناوری

از اصول تا راهبرد



مؤسسه آموزشی و تحقیقاتی صنایع دفاعی

دارای مجوز سازمانی نشر از شورای سیاست گذاری و نظارت بر انتشارات

مؤسسه آموزشی و تحقیقاتی صنایع دفاعی به شماره ۹۰-۲/۳۳/۰۱۳

کلیه حقوق محفوظ و متعلق به مؤسسه آموزشی و تحقیقاتی صنایع دفاعی است.

هر نوع تکثیر یا نشر تمام یا بخش‌های مستقلی از این کتاب، منوط به اجازه‌ی کتبی ناشر است.

سرشناسه: بیدو، فرانسیس، ۱۹۴۹ - م. Bidault, Francis
عنوان و نام پدیدآورنده: قیمت‌گذاری فناوری از اصول تا راهبرد / نویسنده فرانسیس بیدالت؛ برگردان
محمدرضا دره‌شیری، آرنوش شاگری.
مشخصات نشر: تهران: موسسه آموزشی و تحقیقاتی صنایع دفاعی، ۱۳۸۹.
مشخصات ظاهری: ۲۴۰ ص.؛ مصور، جدول، نمودار.
شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۵۷۶۹-۰۷-۷ / ریال: ۱۰۰,۰۰۰
وضعیت فهرست‌نویسی: فیا
یادداشت: عنوان اصلی: 1989. Technology pricing: from principles to strategy.
یادداشت: کتابنامه: ص. ۲۳۱-۲۴۰
موضوع: تکنولوژی - انتقال - جنبه‌های اقتصادی
موضوع: قیمت‌گذاری
شناسه افزوده: دره‌شیری، محمدرضا، ۱۳۲۷-، مترجم.
شناسه افزوده: شاگری، آرنوش، ۱۳۵۹-، مترجم.
شناسه افزوده: موسسه آموزشی و تحقیقاتی صنایع دفاعی
رده‌بندی کنگره: ۱۳۸۹ ب۹/ت۸۷۹ HC
رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۱۶

عنوان کتاب: قیمت‌گذاری فناوری؛ از اصول تا راهبرد
نویسنده: فرانسیس بیدالت
برگردان: محمدرضا دره‌شیری، آرنوش شاگری
ویراستار فنی: محمدعلی شفیعا
ویراستار ادبی: سهیلا صالحی
ناشر: موسسه آموزشی و تحقیقاتی صنایع دفاعی
نظارت: بهنام نپوری زاده
مجری و مشاور چاپ: شرکت انتشارات پیشرو فناوری قائد
طرح جلد: عباس جلالی‌وند
کتاب آرای: سپیده احمدوند
چاپ اول: بهار ۱۳۹۲
شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۵۷۶۹-۰۷-۷
قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۳	مقدمه مترجمان
۷	مقدمه نویسنده
۱۵	فصل اول: انتقال بین‌المللی فناوری: مفاهیم و چارچوب
۱۶	۱-۱. مفهوم مبادله: فناوری و دانش
۲۴	۲-۱. چارچوب مبادله: انتقال و دادوستد
۳۵	۳-۱. انتقال فناوری، راهبرد شرکت و قیمت‌گذاری فناوری
۳۸	۴-۱. روش‌شناسی و نگاهی کلی به کتاب
۴۳	بخش ۱: تحلیل قیمت‌گذاری فناوری
۴۵	فصل دوم: انواع اجرت و شیوه‌های پرداخت در انتقال بین‌المللی فناوری
۴۶	۱-۲. انواع مختلف اجرت و کارکرد آن‌ها
۵۳	۲-۲. روش‌های پرداخت اجرت: بررسی و ارزیابی
۵۷	فصل سوم: نظریه بنیادی قیمت‌گذاری فناوری
۵۸	۱-۳. شالوده نظریه: اصل تملک
۶۲	۲-۳. نظریه قیمت‌گذاری فناوری: استخراج سود اقتصادی
۶۹	۳-۳. مفروضات ضمنی نظریه: شرایط رویایی برای سود اقتصادی
۷۳	۴-۳. عوامل عملیاتی تعیین‌کننده قیمت: هنر تخمین زدن

۸۳	فصل چهارم: دو رویکرد به سیاست قیمت‌گذاری
۸۴	۱-۴. رویکرد قانونی: تسهیم سود
۹۴	۲-۴. رویکرد تجربی: اهمیت هزینه انتقال
۱۰۷	بخش ۲: رویکرد راهبردی به واگذاری امتیاز
۱۰۹	فصل پنجم: راهبردهای واگذاری امتیاز
۱۱۰	۱-۵. راهبردهای عام برای واگذاری امتیاز فناوری
۱۲۶	۲-۵. نقش واگذاری امتیاز در راهبرد شرکت
۱۳۳	فصل ششم: راهبردهای دریافت امتیاز
۱۳۴	۱-۶. انگیزه امتیاز گیرنده
۱۴۵	۲-۶. منابع امتیاز گیرنده
۱۵۳	فصل هفتم: نظریه ارتباط امتیاز دهنده و امتیاز گیرنده: مدل شبه‌درونی‌سازی
۱۵۵	۱-۷. راهبردهای غیرکلاسیک، سطح میانی بین درونی‌سازی و برون‌سازی
۱۶۰	۳-۷. شبه‌درونی‌سازی: سطوح میانی هزینه‌های مبادله
۱۶۹	بخش ۳: سیاست‌های قیمت‌گذاری برای راهبردهای واگذاری امتیاز
۱۷۱	فصل هشتم: تحلیل تجربی قیمت‌گذاری فناوری
۱۷۱	۱-۸. روش‌شناسی
۱۷۳	۲-۸. وجود رابطه قیمت - راهبرد
۱۸۲	۳-۸. شکل رابطه قیمت - راهبرد
۱۹۵	فصل نهم: راهبردهای بین‌المللی‌سازی و سیاست‌های قیمت‌گذاری فناوری
۱۹۶	۱-۹. گزینه‌های بین‌المللی‌سازی یک بنگاه: انتخاب راهبردی امتیاز دهنده
۲۰۵	۲-۹. سیاست‌های قیمت‌گذاری فناوری: دیدگاه امتیاز دهنده
۲۱۱	۳-۹. راهبردهای توسعه فناوری و سیاست‌های قیمت‌گذاری: دیدگاه امتیاز گیرنده
۲۱۷	نتیجه‌گیری
۲۲۳	نکات و مراجع
۲۳۱	کتابنامه

مقدمه مترجمان

۴۶

در دنیای کنونی، فناوری یک ابزار راهبردی است. زیرا، به عقیده بسیاری از اندیشمندان و صنعت‌گران، فناوری مهم‌ترین محرک کشورها و شرکت‌ها برای خلق قدرت و ثروت است. یکی از مهم‌ترین پارامترهای موثر بر سرعت رشد فناوری، اتخاذ راهبردهای مناسب برای تجاری‌سازی و انتقال فناوری است. در بحث تجاری‌سازی و انتقال فناوری، قیمت‌گذاری فناوری جایگاه ویژه‌ای دارد.

قیمت اصولاً به مبلغی گفته می‌شود که فروشنده در قبال دریافت آن حاضر است فناوری را به خریدار انتقال دهد. این مبلغ لزوماً با ارزش واقعی یک فناوری یکسان نیست. در ادبیات اقتصاد خرد برخی از اقتصاددانان، فناوری را مانند یک کالا در نظر می‌گیرند و ادعا می‌کنند که همان‌گونه که قیمت یک کالا در بازار بر اساس نیروهای عرضه و تقاضا تعیین می‌شود، قیمت فناوری نیز بر اساس مکانیزم عرضه و تقاضا در بازار تعیین خواهد شد. فرض اساسی این نظریه این است که انگیزه اصلی تولیدکننده فناوری برای انتقال آن، حداکثر کردن سود است. بیشتر الگوهایی که ملاک تعیین قیمت فناوری را سود حاصل از به کارگیری آن توسط خریدار دانسته‌اند بر مبنای این نظریه شکل گرفته‌اند. همچنین، الگوهایی که دو معیار ریسک و بازده فناوری را مبنای قیمت‌گذاری قرار می‌دهند نیز ریشه در این نظریه نئوکلاسیکی دارند. در ادبیات موضوع، الگوهای منتج از نظریه نئوکلاسیکی به سه دسته کلی تقسیم می‌شوند. دسته اول، الگوهای درآمد محور هستند که مبنای تعیین قیمت فناوری در آن‌ها ارزش فعلی

جریان درآمدهای آتی حاصل از به کارگیری فناوری است. دسته دوم، الگوهای هزینه محور هستند که مبنای تعیین قیمت فناوری در این الگوها هزینه تولید (و یا تولید مجدد) فناوری است و دسته سوم، الگوهای بازار محور هستند که مبنای تعیین قیمت فناوری در این الگوها، قیمت بازاری آن فناوری یا فناوری‌های مشابه می‌باشد.

برخی دیگر از اقتصاددانان معتقدند که قیمت فناوری صرفاً متأثر از نیروهای عرضه و تقاضای فناوری نیست. به اعتقاد آن‌ها برخی از عرضه‌کنندگان فناوری بیشتر از این که در فروش فناوری مستقیماً هدف کسب سود را تعقیب کنند، اهداف دیگری همچون، نفوذ در بازار خریدار و یا تامین ارزان‌تر مواد اولیه یا نیروی انسانی را تعقیب می‌نماید. گاهی این راهبردهای فروش سبب می‌شود یک فناوری دارای ارزش نسبتاً بالا، با قیمت بسیار ارزان و یا حتی رایگان به متقاضی آن منتقل شود.

نگاه راهبردی در تصمیم‌گیری برای انتقال و قیمت‌گذاری فناوری موضوعی است که توسط نویسندگان این کتاب مورد تأکید ویژه قرار گرفته است. در واقع، وی با طرح نقش راهبردهای انتقال در قیمت فناوری، نگاه جدیدی را برای تعیین قیمت فناوری ارائه نموده که نتایج بسیاری از مذاکرات تعیین قیمت فناوری بر اساس آن قابل توضیح است. او در این کتاب، متناظر با راهبردهای ممکن انتقال، الگوهایی را برای تعیین قیمت فناوری ارائه کرده است که به مذاکره‌کنندگان کمک می‌کند با یک نگاه راهبردی، جریان مذاکرات تعیین قیمت فناوری را هدایت نمایند. لذا، شناخت این الگوها برای متخصصان انتقال فناوری کشور بسیار ارزشمند و مفید خواهد بود.

علی‌رغم این که در حال حاضر یکی از دغدغه‌های اصلی بسیاری از شرکت‌ها قیمت‌گذاری فناوری است، در این زمینه منابع علمی بسیار اندکی در دسترس متخصصان کشور است. حتی در سطح جهانی نیز کتبی که مستقیماً به بحث قیمت‌گذاری فناوری با تأکید بر راهبردها پرداخته باشند بسیار محدود هستند. لذا، ترجمه کتاب بیدالت که یکی از اساتید و مشاورین حرفه‌ای مشهور در این حوزه می‌باشد و در تالیف این کتاب، با نگاه علمی کاربردی، تلاش نموده مباحث دقیقی را مبتنی بر تجربیات و تحقیقاتش ارائه نماید، می‌تواند گام موثری در راه اعتلای توان علمی متخصصان این حوزه باشد.

این کتاب در اصل به زبان فرانسه نوشته شده است. سپس، توسط برایان پیج^۱ و پیترو شرود^۲ به زبان انگلیسی ترجمه شده است. لذا، با وجود این که در ترجمه کتاب، نهایت دقت به کار گرفته

1. Brian Page

2. Peter Sherwood

شده است، در عین حال، با توجه به ماهیت کار ترجمه دست دوم، وجود اشکالات مختلف مفهومی یا لغوی محتمل است. لذا، مترجمان پیشاپیش از عزیزانی که این اثر را مطالعه می‌نمایند، خواهشمندند موارد این چنین را به آدرس مترجمان این اثر ارسال فرمایند تا اصلاحات لازم در چاپ بعدی منظور گردد.

در پایان، مترجمان بر خود فرض می‌دانند از زحمات استاد ارجمند جناب آقای دکتر محمدعلی شفیعا که متن کتاب را با متن ترجمه تطبیق داده و در این راه از صرف وقت و در صورت لزوم از ارائه طریق دریغ نداشته‌اند، نهایت سپاسگذاری را داشته باشند و هم‌چنین، از سرکار خانم مهندس سهیلا صالحی که مسوولیت ویراستاری ادبی این اثر را پذیرفته و با نهایت دقت و صرف وقت فراوان تلاش نموده‌اند متن کتاب از لحاظ ادبی، روانی مناسبی پیدا کند صمیمانه تشکر و قدردانی نمایند.

علاوه بر این، از زحمات سرکار خانم ویدا نکومنش، سرکار خانم آزاده باقری، آقای مهندس بهنام نبوری زاده و آقای مهندس عباس جلالی‌وند که در امر آماده‌سازی، چاپ و انتشار این اثر مجدانه تلاش نموده‌اند صمیمانه تشکر و قدردانی می‌نمایند.

و السلام علی من اتبع الهدی
محمد رضا دره شیری
آرنوش شاکری

www.ketab.ir

مقدمه نویسنده

براساس گزارش ارائه شده توسط سازمان توسعه صنعتی ملل متحد (یونیدو)^۱ "هیچ روش استاندارد برای تعیین قیمت منصفانه^۲ برای یک فناوری^۳ وجود ندارد [۱]"; این در حالی است که خبرگان سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (ا.ا.ی.سی.دی)^۴ عنوان می‌کنند که "صحبت سر زیادی یا کمی قیمت نیست، بلکه بحث تنها بر سر قیمتی است که از سوی طرفین برای انتقال فناوری^۵ پذیرفته شود" [۲].

این دو اظهارنظر به خوبی عقیده‌ای را که در بین عاملین و ناظرین حوزه "انتقال فناوری"^۶ عمومیت دارد، بیان می‌کنند. علی‌رغم بهره‌گیری متخصصین از فرمول‌های مختلف برای تعیین قیمت یک فناوری، احساس کلی بر این است که در واقع این قیمت به "قدرت چانه زنی"^۷ طرفین بستگی دارد.

در عین حال، با وجود این که هیچ روش استاندارد برای محاسبه قیمت فناوری وجود ندارد، تعداد قابل ملاحظه‌ای روش و دستورالعمل خوب در این زمینه وجود دارد که اکثراً توسط متخصصین و مشاورین بین‌المللی تدوین شده‌اند. این روش‌ها نشان می‌دهند که چه متغیرهایی باید در ارزیابی^۸ قیمت مد نظر قرار گرفته و محاسبات چگونه باید انجام شود. البته تفاوت زیادی

1. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)

2. Fair Price

3. Technology

4. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)

5. Technology Transfer

6. Technology Transfer

7. Bargaining Power

8. Evaluating

نیز بین این روش‌ها وجود دارد که در اینجا قابل شرح نیست. با توجه به این که استفاده از این دستورالعمل‌ها اختیاری است، رسیدن به یک "قیمت عادلانه" نیز یک افسانه است. لذا، این تنها "قدرت چانه‌زنی" است که سرنوشت مذاکرات را تعیین می‌کند.

نسبت به اثربخشی استفاده از این روش‌ها تردیدهایی وجود دارد که باید تشریح شوند. همچنین، اهمیتی که به قدرت چانه‌زنی داده می‌شود نیز جای ابهام دارد. قدرت به خودی خود حاصل نمی‌شود. بلکه، به پشتیبانی‌هایی بستگی دارد که باید شناسایی شوند. اظهارنظر کردن در مورد اهمیت قدرت چانه‌زنی، بدون در نظر گرفتن حد و حدودی که بر آن مترتب است و بدون در نظر گرفتن عوامل ایجادکننده آن در حکم تصدیق ناتوانی در تحلیل مساله است.

مبحثی که متخصصین از آن غافل مانده‌اند

قیمت‌گذاری فناوری، به جر در چند مورد استثنایی، توجه متخصصین زیادی را به خود جلب نکرده است؛ در واقع آن‌ها ترجیح داده‌اند به سایر جنبه‌های انتقال فناوری بپردازند.

در حال حاضر کمبود منابع در این زمینه وجود ندارد. زیرا، بیش از ۲۰۰۰ عنوان کتاب مربوط به انتقال فناوری موجود است [۳]. با این حال، بیشتر مولفان به جای تمرکز بر علل رفتاری عوامل دخیل در انتقال فناوری (دولت‌ها و شرکت‌ها)، بر ترویج این پدیده تمرکز نموده‌اند (بر خلاف آنچه در چندملیتی‌سازی^۱ شرکت‌ها اتفاق افتاده است) [۴].

فاروک کنتراکتور^۲ و تقی ثقفی‌نژاد^۳، دو اندیشمند محقق در این زمینه، در یک نتیجه‌گیری قابل توجه، کتب منتشر شده در این حوزه را فهرست کرده و آن‌ها را در دوازده سرفصل تقسیم‌بندی نموده‌اند. آن‌ها ابتدا شش نظریه را برای بحث طرح کرده‌اند [۵]:

- نقش فناوری در رشد و توسعه اقتصادی؛
- محتوای انتقال فناوری، آن چه بر آن تاثیر می‌گذارد و به خصوص اثر آن بر ارتباط بین شرکاء^۴؛
- تاثیر نظام بین‌المللی مالکیت صنعتی^۵ بر انتشار فناوری^۶، خصوصاً در رابطه با کشورهای در حال توسعه؛

1. Multinationalization

2. Farok Contractor

3. Tagi Sagafi-Nejad

4. Partners

5. Industrial Property

6. Technology Diffusion

- شرایط قرارداد^۱ (از توافقنامه‌های واگذاری امتیاز^۲، تا سرمایه‌گذاری‌های مشترک^۳ در برگیرنده قراردادهای کلید در دست^۴)، توجیه آن، و تاثیر آن بر تعیین قیمت فناوری؛
- هزینه‌ها و پرداخت‌ها، به خصوص از جنبه امکان مداخله دولت در کشورهای دریافت‌کننده فناوری؛

- انتخاب فناوری و سازگاری آن با محیط محلی (بومی)؛ این مبحث در سطح دولت (چه فناوری‌ای، برای چه توسعه‌ای) و سطح شرکت (تطبیق تولید با شرایط محلی) مطرح می‌شود.

این دو نویسنده در ادامه پاسخ‌هایی سیاسی، که عموماً توسط عوامل انتقال فناوری (یعنی شرکت‌ها، دولت و سازمان‌های بین‌المللی) به این سوالات داده شده است، ارائه می‌دهند. از این تحقیق البته ناکامل^[۶]، چنین به نظر می‌رسد که یکی از جنبه‌های این پدیده که مورد توجه محققین قرار گرفته است عبارت است از: نقش کشورهای در حال توسعه و سیاست‌های تنظیمی احتمالی آن‌ها بر انتقال فناوری. توجه‌ای که به این جنبه مبذول شده فراتر از سهم کشورهای در حال توسعه در جریان بین‌المللی فناوری است. از طرف دیگر، انتقال فناوری‌ها به نظام‌های صنعتی که اساساً با نظام‌های توسعه‌دهنده آن فناوری‌ها متفاوت هستند، به وضوح مشکلات پیچیده‌ای ایجاد نموده و سزاوار توجه‌ای ویژه است.

در واقع، می‌توان چنین فرض کرد که موفقیت مدل ژاپنی توسعه فناورانه، چیزهای جدیدی را به بحث این محققان افزوده است. ژاپن، که در موفقیت فناورانه آن جای سوال نیست، سیاستی را برای واردات فناوری به کار گرفته است که برای بسیاری از متخصصین حکم یک مدل مرجع را داراست؛ هر چند که به کارگیری این مدل در سایر کشورها ممکن است موانع غیرقابل اجتنابی را به همراه داشته باشد^[۷].

یک موضوع پیچیده برای تصمیم‌گیرندگان

بدون انکار اهمیت این بحث، برای ما بسیار تعجب برانگیز بود که موضوع قیمت‌گذاری در طول این سال‌ها، توجه بسیار کمی را به خود جلب نموده است؛ به خصوص با توجه به این که تمامی فعالان حوزه "انتقال فناوری" به این موضوع توجه ویژه‌ای نشان داده‌اند. همچنین، مصاحبه‌هایی

1. Terms of Contract
2. Licensing Agreements
3. Joint Ventures
4. Turn-key Contracts

که ما با برخی از این فعالان داشته‌ایم، نیاز به شفاف‌سازی در این خصوص را به وضوح نشان می‌دهد. این نیاز که عموماً به صورت کلی بیان می‌شود از اهمیت به سزایی برخوردار است. از یک سو، برخی نمایندگان کشورهای کمتر توسعه یافته از شرایطی که مجبورند تحت آن اقدام به خرید فناوری نمایند، انتقاد دارند. آن‌ها فکر می‌کنند که فقدان قدرت چانه‌زنی باعث شده است که نسبت به کشورهای پیشرفته صنعتی پول بیشتری را برای خرید فناوری بپردازند [۸]. این نظر معمولاً توسط محققین نیز حمایت می‌شود. آن‌ها این وضعیت را نتیجه کمبود منابع مالی و مهارت‌های فنی و بازاریابی در کشورهای در حال توسعه می‌دانند [۹].

اما ادعای آن‌ها در رابطه با هزینه‌های فناوری از این هم بیشتر است. برخی افراد ادعا می‌کنند که فناوری، همانند فرسنگ، بخشی از میراث عمومی بشر است؛ و لذا، هیچ‌کس حق ادعای مالکیت بر آن را ندارد. پل مارک هنری بیان می‌کند که "ثروت تجمعی دانش علمی و توانمندی‌های فناورانه، کلاً به بشریت تعلق دارد و نمی‌تواند توسط ثروتمندترین و توسعه یافته‌ترین بخش‌ها به انحصار درآید" [۱۰]. چنین نظراتی هنوز در همایش‌های بین‌المللی که در مورد انتقال فناوری بحث می‌گردد، شنیده می‌شود. آن‌ها مفهوم مالکیت معنوی^۱، یکی از اصول اساسی اقتصادهای توسعه یافته که پشتیبان توسعه بخش عمده‌ای از فناوری‌ها است، را به چالش می‌کشند.

از سوی دیگر، نمایندگان کشورهای پیشرفته صنعتی این رویکرد را بر نمی‌تابند و ادعا می‌کنند سطح قیمت‌ها به تعادل رسیده است و هرگونه تلاشی برای دخالت در این موضوع، تنها آن‌ها را از پشتیبانی تولید فناوری دلسرد می‌کند. این مساله، خود منجر به کاهش جریان فناوری به سمت کشورهای در حال توسعه خواهد شد. این واکنش توسط محققان متعددی تایید شده است. به عنوان مثال، ماسون^۲ ادعا می‌کند که موسسات چندملیتی برای کشورهای در حال توسعه، نرخ‌های حق امتیاز^۳ کمتری را نسبت به کشورهای پیشرفته صنعتی اعمال می‌کنند و در نتیجه، نمی‌توان عنوان کرد که این قیمت‌ها خیلی بالاست [۱۱].

در ادامه همین موضوع، تیس^۴ تاکید می‌کند که قراردادهای فعلی انتقال فناوری شامل بندهای محدودکننده‌ای می‌باشد که جهت ایجاد مشوق برای صادرکنندگان ضروری است [۱۲].

اما عدم توافق بر سر قیمت فناوری تنها در مذاکرات میان دولت‌ها دیده نمی‌شود. بر خلاف ادعاهای ماسون و محققین دیگر - مبتنی بر تحقیقی که در مکزیک و فیلیپین انجام شده

1. Paul Marc Henry
2. Intellectual Property
3. Mason
4. Royalty
5. Teece

است [۱۳]، این عدم توافق‌ها معمولاً به این علت رخ می‌دهد که امتیازگیرنده^۱ فکر می‌کند قیمتی که می‌پردازد خیلی بالاست.

تحقیقی که توسط باجه^۲ و دوئر^۳ بر روی تامین‌کنندگان و دریافت‌کنندگان فناوری انجام شده است، نشان می‌دهد که قیمت اولین منبع اختلاف بین آن‌هاست [۱۴]. طرف اول، که امتیازدهندگان^۴ نامیده می‌شوند، با توجه به هزینه‌های توسعه فناوری و مخارج خدمات مربوط به انتقال و پشتیبانی از فناوری، اجرت خود را عادلانه (و شاید حتی اندکی پایین‌تر) می‌دانند. آن‌ها ادعا می‌کنند که علاوه بر این، آن‌ها کارفرمایان خود را قادر می‌سازند تا در زمان و پول خویش مقدار زیادی صرفه‌جویی کنند. زیرا، آن‌ها دیگر مجبور نیستند خودشان فناوری را توسعه دهند. در طرف دیگر، امتیازگیرندگان^۵ شرکای خود را متهم می‌سازند که از موقعیت غالب خود برای مجبور ساختن آن‌ها به انجام خریدی با قید و بند (که باعث افزایش هزینه‌های به دست آوردن^۶ فناوری برای آن‌ها می‌شود) استفاده می‌کنند. آن‌ها از این که از منابع مختلف تامین فناوری به شیوه‌ای مطلوب مطلع نمی‌شوند، ابراز تاسف می‌کنند. چنین به نظر می‌رسد که در بازار فناوری رقابت کافی وجود ندارد.

به هر حال، لازم به ذکر است که این مشکل برای چهار عامل دخیل در انتقال فناوری، یعنی دولت دریافت‌کننده، دولت تامین‌کننده^۷، شرکت دریافت‌کننده^۸ و شرکت تامین‌کننده، به یک شکل خود را نشان نمی‌دهد. برای دولت‌ها یک مساله اساسی، کنترل توازن بین متغیرهای اقتصاد کلان است. زیرا، فعالیت‌های انتقال فناوری، تاثیر قابل توجهی بر روی نرخ رشد، نرخ اشتغال، تراز پرداخت‌ها، و در نهایت، استقلال ملت‌ها دارد.

از سوی دیگر، شرکت‌هایی که این معاملات را انجام می‌دهند، اساساً نسبت به ملاحظات اقتصاد خرد دغدغه‌هایی دارند و علایق آن‌ها همیشه با دولت‌های متبوع آن‌ها یکسان نیست. پرموتر^۹ و وثقی‌نژاد [۱۵]، یک چشم‌انداز ترکیبی از این بحث چهارجانبه روی قیمت (سطحی که به نظر می‌رسد بین شرکت‌ها و دولت‌های متبوع آن‌ها عدم توافق وجود دارد) پیشنهاد می‌کنند. اما جالب‌تر، نتیجه یک مطالعه است که روی نمایندگان چهار طرف انجام شده است. بر اساس این مطالعه، همه آن‌ها بر تعریف دستورالعمل‌هایی برای عینی‌تر نمودن ارزیابی قیمت، توافق کامل

1. Licensee
2. Baasche
3. Duerr
4. Licensors
5. Acquiring
6. Supplier State
7. Recipient Firm
8. Perlmutter

دارند. به نظر می‌رسد همه نیاز به شفاف‌سازی فرآیند قیمت‌گذاری فناوری را به خوبی درک کرده‌اند.

این شفاف‌سازی باید در سطح شرکت‌ها انجام شود. زیرا، اطلاعات متغیرهای موثر بر تعیین قیمت، نزد آن‌هاست. این نکته تا حدودی دلیل فقدان تحقیقات کافی در این زمینه را تبیین می‌کند. زیرا، دسترسی به اطلاعات به دو دلیل عمده مشکل است. اول این که، بسیاری از اطلاعات مورد نیاز به صورت غیررسمی در داخل شرکت‌هاست. زیرا، تعداد کمی از شرکت‌ها از حساب‌های جداگانه برای قراردادهای واگذاری امتیاز استفاده می‌کنند [۱۶]. لذا، محققین مجبور هستند برای دسترسی به این اطلاعات به صورت عمیق وارد جزئیات اجرایی شرکت‌ها شوند. دوم این که، حتی اگر این اطلاعات در دسترس باشند، مشکل "محرمانه بودن" اطلاعات وجود دارد. این مشکل واقعاً مانع انجام کار است و تنها با ایجاد رابطه‌ای مبتنی بر اعتماد می‌توان بر آن غلبه کرد. این کاری است که در مطالعه خود برای تدوین این کتاب در تلاش برای انجام آن بوده‌ایم.

رویکردی جدید به مساله قیمت‌گذاری فناوری

هدف غایی این کتاب، تشریح شیوه تعیین قیمت برای فناوری و ارائه پیشنهاداتی برای بهبود روال‌های جاری است. به عبارت دیگر، قصد ما بر این است پیشنهاداتی را به کارگزاران و عوامل دخیل در انتقال فناوری ارائه نماییم که بر اساس رویکردی عملگرا^۱ و فراتر از اظهارنظر محض بنا شده باشد. اما به هر حال، چشم پوشی از نمونه‌های واقعی موجود، به این بهانه که کامل نیستند، می‌تواند پیشنهادات ارائه شده در این کتاب را غیرواقعی سازد. لذا، بررسی صورت گرفته، در قالب تحقیقی اجرایی بر روی نمونه قراردادهای واگذاری امتیاز انجام شده که هدف آن مشخص کردن عوامل تعیین‌کننده قیمت فناوری است. در این مسیر، علی‌رغم این که تاکنون تحقیقات محدودی در این زمینه انجام شده است، این کار تحقیقاتی از صفر شروع نمی‌شود. گزارش‌ها و نتایج بررسی‌هایی که تاکنون انجام شده‌اند، موجود است و ضروری است ارتباط آن‌ها با یکدیگر و نیز قلمرو مطالعاتی هر کدام مشخص شود.

در این کتاب به جنبه‌ای از قیمت‌گذاری فناوری توجه شده است که تاکنون اهمیت کمی به آن داده شده است و حتی در کتاب‌های قبلی از آن چشم پوشی شده است و آن عبارتست از راهبرد^۲ راهبرد^۲ هر یک از شرکاء در رابطه با واگذاری امتیاز. همه امتیازدهندگان، مشوق یکسانی برای

1. Action-oriented

2. Strategy

انتقال فناوری‌های خود ندارند و برای امتیازگیرندگان نیز همین مساله صادق است. این باور مطرح است که بعد راهبرد، نقطه شروع مناسبی برای درک رفتار شرکت‌ها در این زمینه و تصحیح روش‌های تقریبی است که برای تعیین قیمت به کار می‌برند. این موضوع، فرد را به آنجا سوق می‌دهد که دیدگاه "اقتصادی" مبنی بر امکان تعیین یک قیمت منحصر به فرد و منصفانه^۱ را کنار گذارد.

هدف نهایی این کتاب، ارائه رویکردهایی برای تعیین قیمت است که رویکرد عملگرایی مورد نظر را به شکلی منسجم تبیین کنند. این رویکردها عموماً از جنس "مدل" هستند. زیرا، کارکردشان این است که به عوامل دخیل در قیمت‌گذاری بگویند که "باید چه کاری انجام دهند". بر خلاف روش‌هایی که امروزه مورد استفاده قرار می‌گیرند، موارد متعددی وجود دارد که نشان می‌دهد رفتار شرکاء به راهبردهای اتخاذ شده توسط آن‌ها بستگی دارد. لذا، این مدل‌ها مبتنی بر این راهبردها طراحی و ارائه شده‌اند. ارائه این مدل‌ها به شیوه‌های متفاوتی امکان‌پذیر است که در واقع ترکیبی از نقش هر یک از شرکاء است.

به علاوه، این کتاب می‌تواند مورد استفاده عوامل انتقال فناوری قرار گیرد. امتیازدهندگان می‌توانند در این کتاب پیشنهاداتی در خصوص ایجاد هم‌بستگی بهتر بین سیاست قیمت‌گذاری و راهبرد خود بیابند. همچنین، این کتاب به امتیازگیرندگان پیشنهاد می‌دهد قبل از تعیین نگرش خود در مذاکرات، انگیزه شرکای خویش را تحلیل کنند تا ببینند آیا این انگیزه‌ها برای آن‌ها قابل قبول است یا خیر. لازم به ذکر است که مشاهدات ما صرفاً در خصوص انتقال فناوری بین شرکت‌هایی است که هیچ نوع رابطه مالی با یکدیگر ندارند که علت آن نیز روش‌شناسی خاصی است که ما در این مطالعه استفاده کرده‌ایم و بعداً توضیح داده خواهد شد. همچنین، این باور وجود دارد که نتایج ارائه شده، برای شرکت‌هایی که مایل‌اند فناوری‌های خویش را به شرکت‌های تابعه خود در خارج از مرزها انتقال دهند نیز قابل استفاده است. در اینجا قوانینی برای ارزیابی تعریف خواهد شد که آن‌ها را قادر می‌سازد عملیات خود را برای دولت‌های خود و نیز برای مدیران شرکت‌های تابعه (که همواره فکر می‌کنند حق امتیازها ناعادلانه بوده و بر روی نتایج کاری آن‌ها اثر منفی می‌گذارد) شفاف نمایند. در نهایت، امید بر این است که دولت‌های کشورهای تامین‌کننده فناوری و نیز کشورهای دریافت‌کننده، خوراکي را برای تفکر بر روی نقش خود در فرایند انتقال فناوری در این کتاب بیابند. همچنین، سازمان‌های قانون‌گذار، که بدون تأیید آن‌ها قراردادهای انتقال فناوری تنفیذ نخواهد شد، مد نظر بوده‌اند. آن‌ها می‌توانند از روش‌های

مطرح شده در این کتاب که البته به اندازه روش‌های فعلی معمول نیستند، بهره ببرند. این کتاب به آن‌ها می‌آموزد که در وضع قوانین و مقررات، روابط واگذاری امتیاز را پدیده‌ای همگن^۱ در نظر بگیرند.

قبل از آشنا ساختن خوانندگان با تحلیل قیمت‌گذاری فناوری، لازم است که موضوع بحث به وضوح مشخص شود. انتقال فناوری، آن قدر حیطة وسیعی دارد و آن قدر نکات راهنما در این خصوص محدود است که ریسک سردرگم شدن در آن بسیار بالاست. از این رو، فصل ۱ به ارائه تعاریف لازم، تشریح محدوده مساله، مشخص نمودن جنبه‌های اصلی رویکرد مورد نظر و روش‌های مورد استفاده برای صخه‌گذاری آن می‌پردازد. در انتهای این فصل به مراحل اصلی توسعه کار اشاره خواهد شد.

www.ketabonline.ir