

Dr. Mirko Marković

Redovni profesor na Fakultetu za turizam i vanjsku trgovinu - Dubrovnik

LICENCNI POSAO U HRVATSKOJ TEORIJI I PRAKSI

UDK/UDC 330.131(497.5)

Stručni rad

Primljeno/Received: 24. rujna/September 1997.

Sažetak

U radu je riječ o jednom od brojnih oblika transfera tehnologije u hrvatskom gospodarstvu - kupnji licenci. Naime, do potpunog koncepta posla transfera tehnologije ima još mnogo pojedinosti, koje može obuhvatiti i postaviti na svoje mjesto samo trgovačka praksa. Ona se vremenom mijenja. A vremena promjena su došla. Postupno se izgrađuje, i tako upotpunjuje sustav u cjelini, da najbolji način, uz uvažavanje interesa druge strane, zaštiti nas same od svega nepoželjnog. To su, dakle nakupljena iskustva ljudi - stručnjaka s dužim radnim stažom na tim poslovima i većim brojem zaključenih ugovora takve ili slične prirode, od kojih je jedan i sam autor ovoga rada.

Gospodarski interes Hrvatske je da se ta iskustva vrednuju, uređuju i stavljena na papir prenose na druge, pogotovu pri smjeni generacija. Nova pokoljenja stručnjaka u tom pogledu trebala bi, u toj tako delikatnoj materiji, dalje utirati put u tom pravcu.

Ključne riječi: *transfer tehnologije, licenca, gospodarstvo, patent, kupac, prodavatelj, zemlja u razvoju, izbor tehnologije, znanstveno-istraživački rad.*

1. UVOD

Pripremi zaključenja licencnog posla mora prethoditi neki od oblika uspostave poslovnog kontakta s budućim prodavateljem tehnologije iz inozemstva. Taj oblik posla je izuzetno materijalno unosan za prodavatelja. Stoga je i razumljivo zašto nije teško uspostaviti poslovni kontakt s prodavateljem tehnologije. To ima za krajnji cilj utvrditi tko je sve zainteresiran za takav posao s kupcem. Nasuprot tomu, sljedeći dio rada je posebno značajan, izuzetno odgovoran i težak. Riječ je o suštini zadaće

pripreme licencnog posla, odabрати stvarno najpogodniju i najsuvremeniju tehnologiju, i od brojnih mogućih rješenja izdvojiti najpovoljnije za kupca.

Postupci uspostave poslovnog kontakta u oblasti neposrednog transfera tehnologije bi se mogli svesti na slijedeće:

- trajnija kupnja proizvoda, po tehnologiji ili u njoj zastupljenom tehnološkom postupku. To je prilika da kupac licence sagleda stvarni interes domaćeg tržišta za dogledno vrijeme u budućnosti, stupanj podobnosti i prilagođenosti proizvoda za domaćeg kupca - potrošača i na kraju, u zaključku svega, svoj materijalni interes za otkup predmetne licence. Taj postupak se najčešće primjenjuje kod proizvoda široke potrošnje i dobara tzv. trajne potrošnje. Koristi se i kod proizvoda serijske proizvodnje. Budući kupac licence ne mora sam uvoziti te proizvode u izloženom cilju. On može prikupiti navedene pokazatelje u odnosu na određeni proizvod kojeg netko drugi uvozi i prodaje na domaćem tržištu, i na kraju doći do zaključka - da je sa stajališta stupnja opskrbljenosti tržišta i politike bilance plaćanja zemlje prema inozemstvu, korisno da se takav proizvod nudi iz domaće proizvodnje. Tako se, konačno, dolazi na misao o otkupu odnosne licence;

- posredstvom zastupnika stranih firmi na domaćem tržištu. Jedna od njihovih posebno značajnih zadaća jeste uspostaviti odnose transfera tehnologije između svojih principala iz inozemstva i domaćih proizvođača u odnosnoj grani proizvodnje u najrazličitijim oblicima. Posredstvom domaćeg zastupnika se mogu dobiti, gotovo, svi interesantni podaci o budućem prodavatelju tehnologije i njegovim proizvodima;

- neposredno obraćanje firmama, podobnim proizvođačima iz inozemstva, s kojima je domaći proizvođač uspješno surađivao određeno vrijeme u bilo kome obliku. To mogu biti i firme s kojima domaći kupac licence nije do tada surađivao, ali su u pitanju poznate kuće s velikom poslovnom reputacijom, i izvan granica svoje zemlje, u određenoj grani proizvodnje.

2. UTVRĐIVANJE PREDMETA KUPOPRODAJE

Što može biti predmet kupoprodaje? U svakom slučaju, na prvo mjesto i kao bitni dio transfera tehnologije, dolazi neki oblik tvorevine. To su zaštićena prava industrijskog vlasništva, uz isporuku proizvodno-tehničke dokumentacije. Više od toga uvjetuje dostignuti stupanj primjene tehnike i raspoloživi stručni kadar s radnim iskustvom u odnosnoj grani proizvodnje. Treba poći od činjenice da uvećanje obima isporuke, makar i u obliku pružanja usluga od strane prodavatelja, odgovarajućeg obujma naknade koju će kupac licence plaćati prodavatelju tehnologije. Znači, velika je vještina odrediti gdje je optimalna linija razgraničenja vlastitih mogućnosti, i na toj osnovi obujma stvarnih potreba za pomoći sa strane u tijeku osvajanja novog proizvoda.

Ako, s obzirom na navedeno, nije potrebna pomoć u svom njezinom navedenom mogućem izboru, onda je neopravdano plaćanje bilo čega za što se nije neposredno zainteresirano. S druge strane, tu mogu nastati velike i nenadoknadle štete, posebno u obliku gubitka vremena i materijalnih dobara, ako se precijenilo svoje stvarne mogućnosti pa se ugovorilo isporuku usluga u obujmu manjem od stvarno potrebnog. U rezultatu će doći do odlaganja izlaska s tržište, znatne štete u proizvodima neodgovarajuće kvalitete i, konačno, morat će se tražiti pomoć davatelja tehnologije, koji neće propustiti priliku materijalno iskoristiti takvu neugodnu situaciju kupca. Nastaje šteta na mnogo strana, koja se nije morala dogoditi ako se stvarno i stručno sagledaju vlastite kadrovske mogućnosti i zahtjevi nove, preuzete tehnologije.

Utvrđiti optimalni obujam materijalnih isporuka, koje su nužne za uspješno uvođenje nove tehnologije u vlastiti proizvodni pogon. U vrijeme štednje na svim razinama, kao jednog od sastavnih dijelova politike rasta domaćeg gospodarstva, i tu se mora naći najpogodnije rješenje. Riječ je o opremi, rezervnim dijelovima, uređajima, aparatima, sirovinama i poluproizvodima. Uz sve to, ima slučajeva da će biti potrebno da se na početku ili još prije početka rada na uvođenju nove tehnologije, uveze određena količina licencnog proizvoda u raznim stupnjevima obrade (gotov proizvod, proizvod u sklopovima, proizvod u dijelovima i neke stavke sirovina čija će se proizvodnja i kod nas morati osvajati i sl.). Prodavatelj tehnologije bit će veoma zainteresiran da te količine materijala budu što obimnije, jer time zapošljava svoje proizvodne kapacitete na duži vremenski rok.

U pogledu obujma tih nabavki mnogi se problemi uređuju odnosnim propisima. U svakom slučaju, i tu se mora naći optimalno rješenje. Nabaviti samo ono što je najnužnije i bez čega neće moći nesmetano teći predviđeni procesi u proizvodnji i pri uvođenju proizvoda na tržište i prije nego što dođu proizvodi iz domaće proizvodnje. To je posebno značajno iz dva razloga. Kod proizvoda široke potrošnje i trajnih potrošnih dobara radi upoznavanja kupaca s novim proizvodom, koji će se tek pojaviti, a kod serijskih proizvoda za proces proizvodnje kao ogledni uzorak u pogonu.

U gospodarstvu i na tržištu stoji dojam da s nabavkom tehnologije iz inozemstva Hrvatska kasni najmanje deset godina (globalno) u odnosu na ono što se po svjetskim mjerilima smatra suvremenim dostignućem u tehnici i tehnologiji. Za takvo stanje stvari ima više objašnjenja. Prije svega sustav informacija ili kasni ili nije potpuno dograđen pa se stanje stvari u tom pogledu kasnije sagledava ili se mora sagledati na licu mjesta u inozemstvu, obradom tržišta od interesa. Za to je potrebno i vremena i sredstava, a rezultat zaostaje.

Naši stručnjaci kasnije saznaju za pojavu nekog novog tehničko-tehnološkog rješenja na izloženi način ili iz raspoložive literature. Na to se sada nadovezuje prilično dug proces priprema licencnog posla; a zatim slijede vremenski prilično dugi pregovori za zaključenje ugovora o kupoprodaji licence. Poslije toga dolazi komuniciranje s državnim organima

nadležnim za nadzor nad uvjetima transfera tehnologije iz inozemstva. Poslije toga slijedi izgradnja, rekonstrukcija ili proširenje građevnih objekata, koja, po pravilu, kasni. Ni rokovi isporuke neophodne opreme, domaće ili iz uvoza nisu kratki, a u isto vrijeme već treba poručiti i početne isporuke sirovina i energetske potrebe. Treba računati i s neophodnim vremenom za obuku stručnog osoblja za dužnosti koje ih očekuju na radnim mjestima u procesu primjene nove tehnologije. Preuzimanje proizvodno-tehničke dokumentacije na ugovoreni način; doista često je neophodno vrijeme i za njezinu pripremu za upotrebu u našim uvjetima (prevodenje, pretvaranje u metarske podjele i mjere, umnožavanje, upoznavanje i dr.). Na to se nadovezuje prilično dugo vrijeme za osvajanje proizvoda i "uigravanje" proizvodnje da se postigne zajamčena kvaliteta. I najzad vrijeme nužno za sustavno i uspješno uvođenje proizvoda na tržište; zašto su potrebne značajne pripreme i njegovo trajanje do konačnog uspjeha.

Uobičajeno je da se ugovorom o kupoprodaji licence ugovorne strane međusobno obvezuju da će, bez posebne materijalne naknade, jedna drugoj predavati ostvarena tehnička unapređenja i inovacije postignute na licencnom proizvodu za sve vrijeme trajanja važnosti ugovora. To je, u osnovi, samo jedna izjava koja mnogo ne obvezuje ugovorne strane kada nije temeljito utvrđeno dokle sežu ta prava strane koja zahtijeva isporuku ostvarenja bez naknade. Uvijek, pri tomu, treba imati u vidu da se tu radi o predaji proizvodno-tehničke dokumentacije za postignuto ostvarenje u stanju da se može odmah primijeniti u pogonu, ali bez ikakve posebne materijalne naknade. Tako nedorečeno to sve mnogo ne znači. Logično je pretpostaviti da će ostvarenje prije uslijediti kod prodavatelja licence, kao tehnološki vodeće strane, nego kod kupca, koji najčešće tek ulazi u to područje proizvoda.

Dalje, ne treba polaziti od toga da će prodavatelj u tim uvjetima, bez ikakve naknade, predati neko vrijedno ostvarenje u koje je on uložio ne mala sredstva i stručni rad. Ako bi kupac upornije zahtijevao izvršenje ugovorne odredbe, on će se jednostavno zaštititi prijavom ostvarenja za zaštitu kod svoga nacionalnog ureda za zaštitu patenata. Tu prestaje daljnji razgovor na toj osnovi. Zakonodavac tu obvezuje domaćeg suugovarača da mora ugovoriti isporuku svih tih vrijednosti koje će se ostvariti za sve vrijeme trajanja suradnje, uključujući i sve prateće neophodne usluge i znanja za njihovo uredno korištenje. Pri tomu se ništa ne govori o uvjetima pod kojima će strana primatelj tehnološkog ostvarenja to učiniti. Dakako, razumijeva se da je u pitanju trgovački sporazum, u najmanju ruku, za ostvarenja koja su prijavljena za zaštitu ili i zaštićena. Ako se tako stvar postavi onda je značenje te odredbe licencnog ugovora jasnije.

U pogledu suradnje ugovornih strana u području istraživačko-razvojnih projekata može se ići i dalje od sadašnje prakse. Pored razmatrane suradnje u razmjeni ili naknadnom ustupanju ostvarenih dostignuća po važećem ugovoru, suugovarači mogu tu suradnju postaviti na širi plan, na razini poduzeća, pa čak i na razini proizvodne grupacije, podjelom zadataka u ostvarivanju točno utvrđenih projekata između sebe. Ugovorom će se

precizno utvrditi zadaci istraživačko-razvojne djelatnosti jedne i druge strane i podjela rezultata takvih ostvarivanja. Ostvarenje može biti zajedničko vlasništvo u mjeri doprinosa jedne i druge ugovorne strane, čiji je obujam utvrđen ugovorom o suradnji. Ostvarenje može biti vlasništvo jedne od ugovornih strana, pri čemu je strana koja nije vlasnik, odgovarajuće obeštećena za izvršeni rad u ugovornom iznosu i na način i pod uvjetima u ugovoru utvrđenim.

Ugovorom o tehnološkoj suradnji se istodobno, utvrđuje i način raspolaganja tako zajednički ostvarenim izumom. Ako se ostvareni izum može patentom zaštititi, onda će zaštita uslijediti u korist jednog ili oba vlasnika u ovisnosti od toga koliko je tko doprinio za predmetno ostvarenje ili kako je to utvrđeno ugovorom o suradnji. U pogledu vlasništva nad patentom, mogu se primijeniti i neka druga rješenja:

a) patent se štiti u korist tehnološki vodeće strane, a drugoj ugovornoj strani se dozvoljava besplatno korištenje istoga ako je njezin doprinos, po ugovoru o suradnji, razmjeran tome odnosu, i ništa dalje od toga;

b) ostvarenje se štiti patentom u korist i na ime obiju ugovornih strana u podjednakom iznosu vrijednosti ili u nekom drugom odnosu, koji je utvrđen ugovorom o suradnji u istraživačko-razvojnom radu.

Ugovorom se mora urediti način i uvjeti ustupanja licence trećim osobama od bilo koje strane, suvlasnika patenta. Mora se utvrditi njihovo sudjelovanje u dobiti od prodane licence od bilo kojeg sudionika u vlasništvu nad patentom. Sve to se odnosi i na po tom patentu prodane usluge tipa know-how nekoj trećoj osobi. Ugovorom se moraju urediti obveze suvlasnika patenta u odnosu na treće osobe, koje su nastale u tijeku njihove suradnje na predmetnom projektu i korištenja usluga i know-how sa strane, kao i obujam i karakter obveza svake od strana suvlasnika patenta prema trećoj strani po iznijetom osnovu. Ta pitanja su regulirali OUN, još daleke 1976. g.¹

U Hrvatskoj gospodarskoj praksi na području tehnoloških ostvarenja i tehničkih unapređenja iz preuzete tehnologije iz inozemstva, mada nije još uzela velikog maha, ima mnogo problema. To stanje nanosi ne male štete domaćem gospodarstvu. One su posljedica neupućenosti naših ljudi u materiju zaštite tehnoloških ostvarenja i prava industrijskog vlasništva, kao i važećih normi o njihovom transferu, posebno s inozemstvom. Na žalost ti primjeri su dosta česti. Kada se nove generacije stučnjaka pojave, koje su specijalno školovane i pripremane za te poslove, onda tvrtke iz industrijski razvijenih zemalja neće moći beskrupulozno koristiti naše propuste i neupućenost u tu dosta složenu materiju, koja se sustavnim radom može savladati.

1 OUN-ECE, Ženeva, 1976., "Vodič za sastavljanje međunarodnih ugovora o transferu tehnologije", str. 11-14.

Poznato je koliki je značaj trgovačkog imena, robnog žiga i oznake podrijetla nekog proizvoda za njihov uspjeh na suvremenom tržištu. Propustilo se na vrijeme zaštititi nazive nekih naših tradicionalnih proizvoda, po kojima je Hrvatska poznata u svijetu. To je prije nas učinila strana tvrtka i zaštitila "šljivovica-njemački proizvod" pri čemu je prvi dio naziva naveden na hrvatskom jeziku. Sličan slučaj se ponovio i s imenima nekih vina, podrijetlom iz Hrvatske. U nizu propusta takve prirode, dakako, biser je za sebe, slučaj da naša tvrtka više od dvadeset godina radi po stranoj licenci određenih proizvoda iako je vrijeme zaštite patenta i u zemlji gdje je ono najduže, već isteklo. U SR Njemačkoj² se predlagala produženje važnosti patenta od 18 na 20 godina.

Naši važeći propisi obvezuju domaćeg kupca da o tome vodi računa, jer se licenca ne može plaćati po isteku važnosti patenta. Veliki problemi i štete nastaju i u svezi s obujmom i strukturom materijalnih isporuka po poslovima kupoprodaje licence. Naglašen je interes prodavatelja licence da sam isporuči ili barem posreduje kod tih isporuka. On to postiže tako, što nedovoljno stručno upućenom partneru materijalnim isporukama uvjetuje davanje garancije za uredno funkcioniranje tehnologije u primjeni (oprema, odgovarajuće sirovine, tzv. tehnološka tajna i sl.). Da se domaći kupci tehnologije otesu tih "usluga" prodavatelja licence najbolje je rješenje - da prodavatelj tehnologije po ugovoru preda kupcu licencu, uz proizvodno-tehničku dokumentaciju i detaljne specifikacije sirovina, poluproizvoda, opreme, uređaja i aparata zajedno s njihovim opisom tehnoloških i drugih osobina, normama utroška po jedinici proizvoda i sve drugo što je potrebno za uredno odvijanje proizvodnog procesa. Uz to, prodavatelj kupcu treba priopćiti adrese firmi odakle se on opskrbljuje tim dobrima i adrese ostalih firmi za koje on zna da se od njih ista mogu nabavit. Sve ostalo treba kupac licence preuzeti na sebe.

Kupac je taj koji treba ocijeniti s koga tržišta će se opskrbiti potrebnim materijalnim dobrima propisanih svojstava. On treba usporednom analizom utvrditi koja je tvrtka najpovoljnija kao ponuđač, i da samostalno donosi odluku o tomu tko će mu biti dobavljač tih dobara i za koliko dugo vrijeme. To se odnosi samo na uvozni dio materijalnih dobara, koja se u Hrvatskoj uopće ne proizvode. Ako domaći kupac licence i prihvati preporuku prodavatelja da se obrati određenoj firmi za isporuku određenih materijalnih dobara, onda uvjeti iz njezine ponude moraju biti, u najmanju ruku, ravni onima iz ponude ostalih firmi.

Radi svoje sigurnosti da će doista učiniti najbolji izbor, kupac se treba obratiti s prijedlogom za dostavljanje ponude od najmanje dvije tvrtke, iz najmanje dvije države. Dalje, kada prodavatelj licence određenu supstancu kao sirovinu za licencni proizvod, označava svojim "tehnološkom

2 Lanz, Karl: "Forschung mit Entwicklung-Weltweit", der Aussenhandels Kaufmann, Wiesbaden, Nr. 2/1990., str. 95-97.

tajnom" onda kupcu njegovu tvrdnju mora svestrano, temeljito i stručno provjeriti, posebno na okolnosti proizvodi li negdje netko drugi takav materijal i koji su njegovi uvjeti prodaje. Znači, kupac licence treba koristiti znanja i iskustva prodavatelja iste do krajnje moguće mjere, ali nikako pod uvjetom da time sebi ograničava slobodu samostalnog izbora dobavljača materijalnih dobara.

Vršenje analize o tijekovima, pravcima i obujmu međunarodnog transfera tehnologije otkriva da u tom pogledu nastaju značajne promjene. Raste obim međunarodnog transfera uopće, a posebno u zemlje u razvoju. Te analize, dalje, nedovoljno pokazuju da se transfer tehnologije u zemlje u razvoju odvija pod sve nepovoljnijim uvjetima i na način koji ne pruža dovoljno mogućnosti i jamstva za planirani ubrzani privredni rast i tehnološki razvitak zemlje u razvoju i njihovo postupno tehnološko jačanje i osamostaljivanje od inozemstva. Za ponovno ekonomsko iskorištavanje zemalja u razvoju, ali sada na drugi način, prodavatelji tehnologije iz industrijski razvijenih zemalja se posebno služe tim oblikom prometa s njima, a u tome pretežito pravima industrijskog vlasništva, jer im sada postojeći sustav njihove zaštite posebno pogoduje i osigurava monopolski položaj.

Sve to mora imati odgovarajući utjecaj na sadržinu i poslovni ton odredaba ugovora o transferu tehnologije u najrazličitijim oblicima. Dostignuti stupanj gospodarskog razvoja, raspoloživi broj znanstvenika i istraživača s odgovarajućim radnim iskustvom na istraživačko-razvojnim poslovima, odgovarajuća kadrovska obnova, koja će novu tehnologiju prihvatiti i uspješno primjeniti u proizvodnim pogonima, kao i veoma razgranata veza u najrazličitijim poslovnim odnosima s velikim brojem zemalja u svijetu, omogućuju da hrvatski kupci iz zemlje, koja pripada "Grupi 77", u svakom pogledu nastoje ostvariti opredjeljenje akcijskog programa UNCTAD-a, koja se posebno sastoje u slijedećem:

1. efikasniju podršku i pomoć prodavatelja kod korištenja uvezene tehnologije. To posebno u pogledu organiziranja zajedničkog znanstveno-istraživačkog i razvojnog rada na tehnologiji koja je bila predmetom transfera i novim proizvodima u oblasti od zajedničkog interesa ugovornih strana;

2. da zemlja prodavatelja poput robe u izvozu, uključujući i tehnologiju u sustav preferencijala, koje razvijene zemlje odobravaju u korist zemlje u razvoju;

3. da se ne ograničava prodaja robe proizvedene u zemljama u razvoju, na temelju kupljene tehnologije, primjenom bilo koga oblika njenog transfera;

4. neposredno povezivanje poslovnog uspjeha kupca licence i mogućnosti i dinamike naplate od strane prodavatelja svih oblika ugovornih obveza. Staviti interes prodavatelja neposrednije u ovisnost od uspjeha kupca u primjeni uvezene tehnologije. U tom slučaju će obojica ugovornih partnera mnogo više pozornosti obratiti na međusobno upoznavanje i

ispitivanje stvarnih mogućnosti da bi projekt u cjelini uspio na obostranu korist;

5. devizno samofinanciranje posla transfera tehnologije treba i prodavatelj podržati nizom mjera koje stoje na njegovoj strani (da do krajnjih granica isključi eventualna ograničenja tržišta prodaje licencnog proizvoda u inozemstvu; da pruži niz oblika usluga oko marketinškog istraživanja, organizacije i racionalizacije distribucijske mreže licencnog proizvoda i dr.).

Hrvatske tvrtke posao kupoprodaje licence shvaćaju kao veoma dugoročan i izuzetno delikatan odnos, koji se uspostavlja između ugovornih strana. Kod prometa materijalnih dobara se ugovara isporuka predmeta kupoprodaje u određenoj količini i s točno opisanim kvalitetom, cijenom i paritetom isporuke i utvrđenim metodom i postupkom kontrole kvalitete robe koji se imaju primjeniti prilikom njezinog preuzimanja. Sve je materijalno određeno opisano i propisano.

Kod licencnog posla, međutim, stvar tako ne stoji. Opisana je sadržina proizvodno-tehničke dokumentacije koja je predmet isporuke. Što će iz svega toga proizaći kao novi proizvod primjenom te tehnologije, posebno u pogledu razine kvalitete, umnogome ovisi od tehničke pomoći koju prodavatelj licence treba kupcu pružiti u tijeku osvajanja proizvoda i uhodavanja tehnologije u proizvodnim pogonima kupca licence. Delikatnost licencnog posla proizilazi pretežito iz okolnosti da se, po pravilu, ugovara obveza prodavatelja tehnologije da kupcu prizna niz vrsta usluga, prije svega, onih tipa know-how kao znanja i iskustva u procesu proizvodnje i odgovarajućih tvorničkih tajni i postupaka oko primjene predmetne tehnologij. prodavatelj tu svoju obvezu ispunjava odašiljanjem svojih stručnjaka u pogone tvornice kupca licence ili prima osoblje tvornice kupca licence u svoje tvornice na obuku. Poseban interes kupca je da se tome osoblju prenese što više znanja i iskustva, praktičnih tajni i postupaka, kako se to kod njih u tvornici ostvaruje, da bi osvajanje licencnog proizvoda i uhodavanje njegove proizvodnje u pogonima tvornice kupca dalo najbolje moguće rezultate.

Ta znanja, iskustva, tvorničke tajne i praktične vještine su nemjerljive vrijednosti. One ničim nisu propisane, niti opisane, niti se bez ostatka uopće mogu popisati. Nisu nigdje taksativno nabrojane da bi ih prodavatelj tehnologije, stavku po stavku, ispunjavao po ugovoru, a kupac licence tako mogao kontrolirati izvršenje obveza prodavatelja. Kada se posao u cjelosti završi, s manje ili više uspjeha, kupac nikada neće moći saznati je li mu prodavatelj preko svojih stručnjaka doista prenio sva raspoloživa znanja, iskustva i tvorničke tajne, koje primjenjuje u vlastitim pogonima u proizvodnji i prometu. Mogao je sačuvati nešto od toga za sebe, pogotovu - ako on i dalje nastavlja s proizvodnjom licencnog proizvoda. Međutim, ako su odnosi između rukovodećih ličnosti i njihovih stručnih suradnika povoljniji i čak prijateljski, onda će od takvog stanja stvari najviše koristiti imati sam kupac. Njegovim ljudima će biti priopćeno i prenijeto najviše što

je moguće i potrebno da oni znaju za uspješan rad na primjeni postavki tehnologije otkupljene licence u proizvodnom procesu.

Zbog toga je potrebno i veoma važno da se u tijeku poslova pripreme licencnog posla, za zaključenje ugovora, uspostave bliske poslovne veze, koje vremenom postaju prijateljski odnosi između navedenih osoba dvije tvrtke partnera. Utjecaj ovog činitelja treba blagovremeno i potpuno shvatiti; što prije to bolje, jer se time stvara još jedno jamstvo više za uspjeh u primjeni preuzete tehnologije.

U tijeku pripreme licencnog posla, dalje, kupac nastoji saznati od prodavatelja licence je li predmetna tehnologija posljednja riječ njegovih dostignuća? Je li on tu istu proizvodno-tehničku dokumentaciju upotrebljavao u vlastitim pogonima za proizvodnju istog proizvoda? Kada je prvi put prijavljen pronalazak za zaštitu? Te navode prodavatelja kupac nastoji provjeriti na sve raspoložive načine. Sve to ima za cilj da se u potpunosti izbjegne rizik da se preuzme ili otkupi tržišno odživjelu ili tržišno prevaziđenu tehnologiju. Takva ulaganja nemaju ekonomsko opravdanje ako se unaprijed i svjesno skрати vijek budućeg proizvoda na tržištu. Očit izraz toga stanja je datum prve prijave zaštite pronalaska. Po tome će se moći cijteniti stupanj opravdanosti ulaska u posao.

Česta je pojava da strana tvrtka-prodavatelj tehnologije istodobno sa stupanjem ugovora na snagu, istu prenosi u vlasništvo kupca s odredbom da odmah ili po isteku važnosti ugovora, kupac nema više nikakvih obveza prema prodavatelju. Takav postupak prodavatelja, najčešće je posljedica okolnosti, da patentna zaštita tehnologije ističe uskoro ili je već istekla. To u isto vrijeme znači da je ona tržišno dovoljno iskorištena. Ovo pogotovu ako je prodavatelj tehnologije već razvio i osvojio suvremeniji proizvod, u istoj grani proizvodnje na koji će se ubrzo preorijentirati.

Stav industrijski razvijenih zemalja u tom pogledu je upravo obrnut. Rukovođeni stoljenim iskustvom kolonizatora, oni nastoje kupcima tehnologije iz zemlje u razvoju ponuditi i ustupiti tzv. osrednju tehnologiju. To znači tehnologiju koja je dobar dio svoga vijeka na tržištu već odživjela ili je tehnološki prevaziđena. Takav svoj stav oni opravdavaju nizom uvjeta koji nisu prihvatljivi u zemljama u razvoju. Oni tvrde da su suvremena dostignuća tehnologije izuzetno skupa, jer ona vlasniku za određeno vrijeme donose znatno uvećanje profita. To nepotrebno tereti i tako teško stanje bilance plaćanja zemalja u razvoju prema inozemstvu.

Tehnologija, kojoj je vrijeme zaštite dobrim dijelom već isteklo, drže oni, neuporedivo je jeftinija, a za lokalne potrebe će davati proizvode sasvim zadovoljavajuće kvalitete prema životnom standardu i kupovnoj moći potrošača. Dalje, zemlje u razvoju nemaju potreban broj odgovarajućih stručnjaka. Njihovo školovanje i obuka su dugoročni i veoma skupi, što zemlje u razvoju rjeđe mogu podnositi. Davatelji tehnologije iz razvijenih zemalja drže da će se tim uvjetima, dobrim dijelom, proizvodnja odvijati zemalju, na obrtnički način, i u primitivno organiziranim i opremljenim pogonima s niskom proizvodnošću rada. Koristit će se pretežito domaći materijal kao sirovine, koje dosta često neće biti odgovarajuće kvalitete niti

stupnja obrade u pripremi za suvremenije procese. Primjenom takve tehnologije im ne prijete opasnost zagađivanja ekologije, jer ona još nije ni ugrožena intenzivnom industrijalizacijom. Sve je to u početnoj fazi izgradnje i gospodarskog razvitka. Osrednja tehnologija troši manje energije po jedinici proizvoda, jer je primjenjena prostorija i manje složena tehnika u radnom procesu. Po njihovom shvaćanju bi to sve trebalo biti neki oblici izuzetno primitivno organizirane i opremljene proizvodnje, koja uopće nije sposobna istupiti na strana tržišta. Ta tržišta trebaju biti područje isključivo rezervirano za proizvode i tehnologiju industrijski razvijenih zemalja.

Pored toga uz značajne izdatke za plaćanje licencnih dražbina kupac tehnologije je unaprijed osuđen na zaostajanje i stanje bez ikakvih izgleda za suvremeniji razvoj i namjere da se pojave i na inozemnom tržištu. Ubjeđuju kupce iz nerazvijenih zemalja kako treba "racionalno" koristiti svoje materijalne i kadrovske mogućnosti. Razvijene zemlje, kao vlasnici tehnologije stvaraju prividan dojam da će njezina cijena odgovarajuće biti umanjivana u mjeri trajanja ili isteka patentne zaštite. Stručnjaci i iz najmanje razvijenih zemalja u razvoju su već u dovoljnoj mjeri naučili te barem osnovne pojmove. Oni će sami ubuduće umjeti se odlučiti što je za njih najpovoljnije.

Kupci iz zemalja u razvoju, međutim, ni pod kojim uvjetima ne trebaju prihvaćati te tzv. tehnološke otpatke i tu lukavu zamku prodavatelja iz razvijenih zemalja uz visoku naknadu licencnih dražbina i know-how, i to bez ikakve perspektive ubranog privrednog razvoja. Zemlje u razvoju bi, na taj način, trebale biti trajno ovisne tehnološki od razvijenih zemalja i njima prepustiti opskrbu međunarodnog tržišta u cjelini.³ Nasuprot tomu, kupci iz zemlje u razvoju trebaju od početka pribavljati samo najsuvremeniju tehniku i tehnologiju. U pogledu stručnog osoblja, također, usvajati samo najnovija dostignuća u tehnici i tehnologiji odnosno grane proizvodnje. To je pravi put u tehnološku budućnost. S početka će biti teže, ali tako mora biti.

3. PRIPREMA LICENCNOG POSLA

Posebne odlike pripreme licencnog posla su složenost i raznovrsnost radnji koje imaju obaviti i dužina vremena koje je potrebno za sve to. U tom radu treba imati puno sustava; ništa ne propustiti i ni u čemu ne prenatgiliti. Dobro pripremljen licencni posao je već polovina uspjeha u ostvarivanju njegovih postavki. Nedovoljno pripremljen, a zaključen licencni posao, može samo puki slučaj privesti uspješnom kraju. Zbog svega toga se

3 Lanz Karl: "Aussenhandel und Technologie-Austansch", Der Aussenhandels Kaufmann, Wiesbaden, Nr. 12/1991., str. 533-535.

i obraća tolika pozornost na taj dio zadatka, koji treba savjesno i svestano obaviti.

Priprema licencnog posla se obavlja kod obje ugovorne strane, tj. kod kupca i kod prodavatelja.⁴ Svaki od njih nastoji što više saznati podatke o svim bitnim sastavnim dijelovima ugovora o licencnom poslu, koji će biti ugrađen u njega. Iz ranije navedenih razloga, ni kod najobimnijih poslova isporuke investicijske opreme i izvođenje investicijskih radova po inženjering-sustavu, pripreme nisu tako delikatne niti obimne, niti dugoročne kao što je to slučaj kod licencnog posla i kod transfera tehnologije, gdje licencni posao njihov najizrazitiji predstavnik, naše gospodarstvo ima dva područja interesa. Da te vrijednosti kupuje ili uvozi, i da ih prodaje ili izvozi. Dakle, naše tvrtke, privatne ili državne, očekuje uloga i kupca i prodavatelja na domaćem i na međunarodnom tržištu. Razmatranja, koja slijede, pretežito se odnose na poslove međunarodnog transfera tehnologije, mada se mnoge pojedinosti od svega toga, po logici stvari i odnosa, mogu primijeniti i u poslovima domaćeg transfera tehnologije.

Kupnja licence, obično, teba podmiriti i pokriti točno sagledane potrebe u dostignućima suvremene tehnologije, potrebne za vlastiti tehnološki razvoj i održavanje proizvodnje, i u tom pogledu, na željenom stupnju konkurentne sposobnosti. U tom smislu se prvo mora utvrditi ispunjenje i postojanje predviđenih uvjeta podobnosti u proizvodnji i na tržištu - da bi se nova tehnologija mogla s uspjehom primijeniti u vlastitim pogonima. Ispunjenje tih preduvjeta obuhvaća u proizvodnji: tekući i perspektivni program proizvodnje i tehnološkog razvoja; primjenjena tehnika (oprema, uređaji, aparati, laboratoriji i dr.); financijska sredstva; organizacijski preduvjeti (nekakav oblik vlastite istraživačko-razvojne); stručni kadar odgovarajući po broju, profilima i radnom iskustvu u odnosnoj grani proizvodnje. Odluka za nabavku licence iz inozemstva treba se zasnivati na: temeljitom istraživanju marketinga na domaćem tržištu i u inozemstvu, obujmu i dinamici potražnje i stupnju njezine trajnosti.⁵ U želji da poslovi oko pripreme zaključenja licencnog posla teku jednim logičnim slijedom i da ništa, pri tomu, ne bude izostavljeno ili suviše urađeno neophodno je prethodno izraditi:

Redoslijed poslova oko pripreme zaključenja ugovora o kupoprodaji licence:

1. Izbor pogodne tehnologije:
 - a) sagledavanje tehničko-tehnoloških rješenja koja dolaze u obzir,
 - b) upoznavanje s raspoloživom dokumentacijom kod Zavoda za patente u Zagrebu i iz drugih izvora,

4 Senečić, J.: "Ekonomsko-tehnička suradnja s inozemstvom", Ekonomski fakultet, Zagreb, 1993., str. 71-80.

5 Marković, Mirko: "Međunarodni marketing", Logos, Split, 1994., str. 425-434.

- c) utvrđivanje spiska tvrtki iz inozemstva koje dolaze u obzir kao dobavljači tehnologije;
2. Uspostavljanje poslovnog kontakta s potencijalnim dobavljačima tehnologije:
 - a) sagledavanje tehničko-tehnološke i ekonomske strane rezultata i iskustva iz dosadašnje suradnje sa stranim tvrtkama u odnosnoj oblasti proizvodnje,
 - b) prikupljanje ponude od potencijalnih dobavljača tehnologije,
 - c) obraćanje posredstvom njihovih zastupnika u Hrvatskoj, neposrednim obraćanjem stranim tvrtkama s prijedlogom za dostavljanje ponude za ustupanje licence sa svim potrebnim tehničko-tehnološkim i ekonomskim uvjetima;
 3. Izrada uporedne analize uvjeta iz prispjelih ponuda stranih dobavljača:
 - a) tehničko-tehnološki uvjeti,
 - b) ekonomsko-komercijalni i pravni uvjeti,
 - c) zaključak o redoslijedu ponuđača po stupnju njihove voljnosti za kupca;
 4. Prethodni razgovori s najpovoljnijim ponuđačem ili ponuđačima radi pribavljanja bližih podataka i uvjeta posla kupoprodaje licence:
 - a) upoznavanje stranog dobavljača s važećim sustavom u zemlji kupca i važećim propisima o zaključivanju licencnih ugovora,
 - b) tehničko-tehnološki,
 - c) građevinski predmeti, skice i predračuni,
 - d) normativi utroška sirovina, energije i radne snage u procesu proizvodnje,
 - e) ekonomsko-financijski uvjeti,
 - f) pravni osnovi posla (patentna zaštita, jamstva kupca i dr.),
 5. Izrada ekonomsko-tehničko-tehnološkog elaborata za licencni posao pribavljanja ili ustupanja materijalnog prava na tehnologiju:
 - a) sagledavanje ekonomskih rezultata posla. Ne prevodi se na strani jezik i ne dostavlja se stranom partneru;
 6. Pribavljanje nadležnih suglasnosti za licencni posao:
 - a) mišljenje nadležnog državnog organa o podobnosti kupca licence za njezino osvajanje u svojim proizvodnim pogonima,
 - b) mišljenje hrvatskog zavoda za standardizaciju, da standardi licencnog proizvoda odgovaraju hrvatskim standardima, unifikaciji i tipizaciji. To nije potrebno ako je licencni proizvod namijenjen izvozu isključivo. Ako je predmet kupoprodaje pravo korištenja zaštitnog znaka strana firma, onda to mišljenje Zavoda za standardizaciju nije potrebno.

Ako je licencni proizvod lijek ili sredstvo za zaštitu bilja, onda umjesto navedenog mišljenja Zavoda za standardizaciju, potrebno je pribaviti rješenje o njegovom stavljanju u promet izdano od Ministarstva za rad i socijalnu skrb ili Ministarstva za zdravstvo, odnosno Ministarstva za poljodjelstvo - za sredstva za zaštitu bilja. Međutim, ako se pribavlja materijalno pravo na tvorevine (patent, uzorak, model, zaštitni znak, robni i uslužni žig) ili trgovačko ime, potrebna je potvrda Zavoda za patente, o tome je li i na koji način odnosno pravo zaštićeno u Hrvatskoj, s izvještajem o stanju tehnike i tehnologije u svijetu, i koja se sve rješenja mogu primijeniti za proizvodnju licencnog proizvoda;

7. Izrada nacrtu ugovora o kupoprodaji licence (riječ je istodobno s odvijanjem poslova pod točkom 6):

- a) usvajanje teksta nacrtu ugovora o kupoprodaji licence od strane poslovnog organa poduzeća,
- b) diskusija o nacrtu ugovora u stručnoj službi povjerenstva za odobravanje i registraciju ugovora u Ministarstvu za energetiku i industriju,
- c) prevod nacrtu ugovora i dostavljanje stranom prodavatelju licence;

8. Utvrđivanje mjesta i datuma početka vođenja pregovora za zaključivanje ugovora o kupoprodaji licence:

- a) na kraju svakog susreta ovlaštenih stručnjaka ugovornih strana strana zapisnikom (protokol) utvrditi po kojim pitanjima i u kome obliku je postignut dogovor,
- b) protokolom utvrditi mjesto i datum slijedećeg nastavka pregovora i tako sve do potpisa ugovora;

9. Zaključivanje ugovora, utvrđivanje njegovog konačnog teksta na oba jezika i njegov potpis od strane ovlaštenih osoba obiju ugovornih strana. Ugovor o pribavljanju ili ustupanju materijalnog prava na tehnologiju može potpisati samo proizvodno poduzeće.

10. Pribavljanje ostalih potvrda i mišljenja nadležnih organa neophodnih za odobrenje i registraciju ugovora:

- a) mišljenje Hrvatske gospodarske komore o poslovnom ugledu i bonitetu stranog prodavatelja licence.

11. Podnošenje ugovora o kupoprodaji licence (pribavljanje ili ustupanje materijalnog prava na tehnologiju sa svim naprijed navedenim elaboratima, mišljenjima, suglasnostima i potvrdama raznih ministarstava, radi njegovog odobrenja i upisa u posebni registar.

Taj zahtjev s navedenim priložima mora se podnijeti najkasnije do 60 dana od datuma potpisa ugovora;

12. Obavještenje stranom suugovaraču da je ugovor odobren i da je stupio na snagu. Šalje se najhitnije teleksom ili na drugi način i istog dana potvrđuje da teku svi rokovi obveza i prava iz ugovora.

Tako utvrđen redoslijed poslova oko pripreme zaključenja ugovora o kupoprodaji licence, slijedi jedan posve cjelishodan tijek, mada se na prvi pogled može dobiti dojam da je riječ o preskoku. Takav tijek radnji omogućava izvršenje priprema licencnog posla bez nazočnosti rizika u pogledu izvršenog rada i materijalnih izdataka, ukoliko se nakon toga na nekom nadležnom mjestu ne odobre sredstva ili ne dobije suglasnost i povoljno mišljenje o izabranoj tehnologiji po bilo kojem osnovu. Kod drugačijeg redoslijeda radnji bi se moglo dogoditi da se vode pregovori sa stranom firmom, da se radi ekonomsko-tehničko-tehnološki elaborat, koji staje dosta stručnog rada i finansijskih sredstava, da se radi idejni projekt za građevinske objekte, kao i nacrt ugovora o kupoprodaji licence i još mnogo drugih poslova, a da se na kraju ne odobre sredstva plaćanja za taj projekt ili da se utvrdi da nešto nije u redu s izabranom tehnologijom.

Radnje pripreme treba obaviti redom koji jamči izbjegavanje svih tih rizika. To je, upravo, onako kako je navedeno u prednjem redoslijedu poslova. Mnogi projekti, izrađeni elaborati, pa čak i zaključeni ugovori sa stranim partnerom stanu pred nekim državnim organom. To znači da nije prethodno osiguran prioritet na listi prijavljenih investicionih projekata u državi. Sve što je rađeno, uloženo i utrošeno, po pravilu, izgubljeno je ili će barem zastariti dok se stvari srede na nadležnim mjestima.

Izbor pogodne tehnologije mora biti na crti potpuno u skladu s usvojenim opredjeljenjem perspektivnog plana razvoja poduzeća i njegovog tehnološkog razvoja. U tom pogledu je velika odgovornost na stručnom tehničkom osoblju poduzeća da se uz vlastito poznavanje stvari i eventualnu pomoć stručnjaka i ustanova sa strane (odgovarajući fakulteti samostalne znanstvene ustanove i dr.) na najbolji način riješi osnovno pitanje cijelog projekta. Sve ostalo može biti urađeno na opće zadovoljstvo, ali se promašaj u izboru tehnologije ničim ne može otkloniti. U tom slučaju sve ide u neželjenom pravcu, koji ne daje rezultate u proizvodnji, niti očekivane finansijske efekte projekta. To je dakle, sudbinsko pitanje projekta.

Drugo poglavlje ovih priprema obuhvaća osnove privođenja u djelo usvojenih stavova u prethodnom poslu. U prvom redu, to razumjeva izbor najpovoljnijeg partnera iz inozemstva za čiju tehnologiju se pouzdano zna da će ostvariti očekivanja postavki tehnološkog razvoja i politike asortimana proizvodnje. Veoma je važno da se među vlasnicima ponuđene tehnologije nađe dovoljan broj onih, koji su neposredno konkurentni između sebe. U tom slučaju se može postići dvostruka korist. Veća mogućnost izbora najpovoljnije tehnologije i povoljniji uvjeti njezine kupnje između više konkurenata zainteresiranih za tako unosan posao s dužim vremenskim trajanjem.

Izrada uporedne analize ponuđenih uvjeta kupoprodaje licence treba dati pouzdan odgovor na mnoga pitanja, koja posebno interesiraju kupca. Zbog toga se taj posao može povjeriti nekolicini vrsnih stručnjaka za pojedina područja od interesa (tehnika i tehnologija, ekonomija, financije i pravo). Iz toga dokumenta treba proizaći nedvojbena zaključak i prijedlog za

to zaduženih stručnjaka u poduzeću. Ako poduzeće ne raspolaže iskusnim stručnjacima u svim navedenim područjima, koja su neophodna, bez ikakvog dvojenja mora ih pribaviti sa strane. To je posao na temelju kojega poslovodni organ treba donijeti vrlo značajnu odluku za daljnji rad. Utvrdit će se tko je najpovoljniji ponuđač, pa prema tome i s velikim izgledima tko će biti prodavatelj licence i njegove solidnosti u izvršavanju ugovornih obveza i više od toga, zavisit će poslovni rezultati poduzeća iz odnosnog projekta.

Zbog svega toga nije daleko od istine misao da je licencni posao "brak iz računa". Stvari će biti u redu i odnosi dobri ili barem snošljivi samo dotle dok obje strane iz te veze dobijaju očekivane učinke. Čim se u tome bitnije promijene odnosi, najčešće zbog nedostatka povjerenja, veza puca bez ikakvog obzira ili osjećanja i razumijevanja interesa drugih. Zbog toga kod te vrste posla treba posebno istaći i to u prvi plan značaj poslovne solidarnosti i moralnog lika ugovornih strana. To je bitan preduvjet za trajnost i uspjeh te poslovne veze, koja se može protezati na deset i više godina.

Prethodni razgovori s najpovoljnijim ponuđačima trebaju dopuniti saznanja kupca iz sadržaja primljene ponude. Nije isključeno da će kupac obaviti prethodne razgovore s dva, pa čak i s tri ponuđača, od kojih svaki može imati prednost u nekom pogledu. U načelu, ako pri odluci ima dvojbe, prednost treba dati tehnici i tehnologiji. Prije svega, veoma je važno utvrditi poslovni identitet stranog vlasnika tehnologije, i u tom pogledu njegovu prednost sa stajališta važećih hrvatskih propisa. Te prethodne podatke o firmi možemo dobiti iz različitih izvora, dovoljno pouzdanih za daljnje poslovne kontakte i nastupe, kao što su: hrvatska gospodarska predstavništva u inozemstvu, odgovarajuće službe u hrvatskim državnim predstavništvima u inozemstvu (veleposlanstva, konzulati i dr.).

Tehnolozi kupca u tom dijelu rada imaju pune ruke posla. Oni trebaju na licu mjesta u tvornici prodavatelja licence utvrditi, do tančine, osobine licencnog proizvoda i njegovu podobnost za domaće tržište i za ostala područja u inozemstvu na koja se namjerava istupiti s njim. Kod prehrambenih proizvoda se, pri tomu, ide tako daleko da se tu odmah utvrđuju tzv. organoleptičke osobine; ono što se može utvrditi i ocijeniti čulima stručnih ljudi: izgled, boja, ukus, miris, aroma, uobičajeno pakiranje. Dakle, sve ono što stručan i iskusan čovjek može čulima zapaziti na temelju primanja dojmova, na prvi pogled i bez ikakvih laboratorijskih analiza (biološka, kemijska, fizička, mehanička i dr.).

Kod proizvoda trajne potrošnje, mora se uzeti u obzir i kupovna moć potrošača, dizajn, oblik i veličina, prilagođenost navikama potrošača, podesnost prema podneblju i klimatskim uvjetima, potrošnja u odnosu na učinak kod složenih agregata.

U tom cilju se odmah mora utvrditi optimalni obujam uvoza gotovog licencnog proizvoda neposredno poslije stupanja ugovora na snagu, ako je to nužno po prirodi njegove namjene, da bi se utvrdilo ponašanje tržišta i kupca u odnosu na njega; kako će ga prihvatiti potrošači, pozicija u

odnosu na domaću i stranu konkurenciju, i drugo. Treba utvrditi i potrebnu količinu licencnog proizvoda za pogonske potrebe pri osvajanju proizvoda, a koji treba biti isporučen u njegovim sastavnim dijelovima različitog stupnja obrade. Pored navedenog tom prilikom se moraju prikupiti još podaci, kao što su:

a) datum prve prijave licencnog proizvoda za njegovu patentnu zaštitu. Je li i u kome obliku zaštićen u Hrvatskoj. Na taj način će se izbjeći rizik kupnje tržišno i tehnički preživjele tehnologije. Je li patent još uvijek na snazi i koliko vremena ima do njegovog isteka, ili uopće više nije na snazi;

b) stav prodavatelja licence u pogledu vlasništva nad njom po isteku važnosti ugovora o licenci. Hoće li ona tada postati vlasništvo kupca i potom prestati svaka materijalna i pravna obveza prema prodavatelju;

c) hoće li prodavatelj uporedo s kupcem licence i sam proizvoditi licencni proizvod ili ne. Ako će ga proizvoditi, onda je to dokaz više da je riječ o suvremenoj tehnologiji;

d) hoće li kupac tehnologije po isteku važnosti ugovora moći sam dalje koristiti proizvodno-tehničku dokumentaciju bez ikakvih daljnjih obveza prema prodavatelju; ovo pogotovu, ako je već isteklo vrijeme patentne zaštite licencnog proizvoda po međunarodnim mjerilima, kada ona ne uživa više nikakvu daljnju zaštitu na tržištu;

e) što je sve prodavatelj spreman pružiti kupcu u obliku pomoći tipa know-how i ostalih oblika tehničke pomoći, i pod kojim uvjetima;

f) namjerava li prodavatelj licence poduzeti i sprovesti neka ograničenja prava kupca u pogledu tržišta prodaje licencnog proizvoda u inozemstvu, kao i mogućnosti pojedinačnih ili zajedničkih nastupanja na tržištu trećih zemalja, ili kupcu u tom pogledu uopće prepušta punu i neograničenu slobodu i u svome vlastitome interesu. Kako je ranije navedeno kod takvih poslova se uvijek moraju stavljati u ovisnost i povezivati obujam materijalnih prihoda obiju ugovornih strana od uspjeha u primjeni licence, a ne samo kupca. U tomu treba obje ugovorne strane da se založe i to svaka u svome djelokrugu, i na svoj način. Neuspjeh u primjeni licence kod kupca ne bi smio ostati bez materijalnih posljedica i na strani prodavatelja. To se posebno odnosi na kupce tehnologije iz zemlje u razvoju;

g) devizno samofinanciranje licencnog posla treba biti preduvjet da se takav ugovor uopće može zaključiti. To znači da će prodavatelj licence ostaviti barem toliko slobode kupcu iste na tržištima stranih zemalja, da se izvozom licencnog proizvoda mogu pokriti sve obveze prema prodavatelju, koje se po ugovoru moraju izmiriti u inozemnim sredstvima plaćanja. Te obveze uključuju doznaku licencnih dadžbina po ugovoru, kao i vrijednost eventualnih isporuka materijala i ugovorenih usluga. Postoji i drugo rješenje: da se prodavatelj licence ugovorom obveže da će određenu količinu licencnog proizvoda otkupljivati od kupca licence po tekućim tržišnim cijenama ili da ih preuzima po istim uvjetima radi njihove prodaje u

inozemstvu. Vrijednostima robe po takvim isporukama prodavatelj licence će podmirivati svoja potraživanja iz licencnog ugovora;

h) prikupit će se svi nedostajući tehničko-tehnološki podaci, koji su potrebni za upotpunjavanje slike o tehnologiji koja je zastupljena u licenci, zajedno sa svim normativima utroška u proizvodnom procesu, zajamčenim učinkom u tijeku rada u jednoj smjeni ili u neprekidnom radu. Tu treba biti sadržan i detaljan spisak oreme, rezervnih dijelova, alata, uređaja, aparata za laboratorijske i druge pogonske potrebe;

i) posebna stručna radna snaga po profilima i razini stručnosti s programom i uvjetima njezine obuke za radne dužnosti u procesu primjene licencne tehnologije;

j) mjerne skice i sheme za sve građevinske objekte (novi, dograđivanje, rekonstrukcija), koji su potrebni da se može, prema prilikama kod kupca, uredno primjeniti licencna tehnologija, i na toj osnovi izraditi idejni projekt građevinskog dijela;

k) ugovara se uzvratna posjeta stručnjaka i rukovoditelja prodavatelja licence tvornicama kupca. To je doprinos međusobnom upoznavanju ugovornih strana, koje ima prvorazredni značaj za uspjeh projekta.

Na temelju toga kupac može pristupiti izradi ekonomsko-tehničko-tehnološke studije - elaborata. U njegovom sastavu će se nalaziti ugrađena i detaljna kalkulacija cijene koštanja jedinice mjere licencnog proizvoda i na toj osnovi utvrditi prodajna cijena istog. To će dati dovoljno podataka za utvrđivanje stupnja rentabilneta projekta u cjelini.

Uporedo s daljnjim pripremanjem pristupa se izradi nacrtu ugovora o pribavljanju materijalnog prava na tehnologiju. Taj tekst sadrži, za dati poslovni slučaj i stjecaj okolnosti, sva praktična rješenja pitanja u kojima je bilo riječi u dosadašnjim izlaganjima. To će obje ugovorne strane sagledati zamišljenu konstrukciju posla, od početka do kraja, i po svim osnovama. Tekst nacrtu toga ugovora se potom, bez odlaganja, iznosi pred nadležni poslovni organ poduzeća kupca licence na usvajanje.

Pročišćeni tekst ugovora se potom prevodi na jezik inozemnog prodavatelja tehnologije ili jezik od značenja za međunarodnu trgovinu kojim se pretežito služi u vanjskotrgovinskom prometu. Stranom partneru je potrebno najmanje deset dana da prouči nacrt ugovora o kupoprodaji licence. Uz to, potrebno mu je da još jednom sagleda kroz odredbe ugovora zastupljene stavove sustava i propisa na snazi u zemlji kupca po pitanju uvjeta pod kojima se takav ugovor može odobriti i registrirati. Svi važeći uvjeti u zemlji kupca, kojima se uređuje materija transfera tehnologije, moraju biti ugrađeni u tekst ugovora, u konkretnom slučaju ugovora o pribavljanju materijalnog prava na tehnologiju. Od toga se može odstupati samo i jedino pod uvjetima da takav stav podrži nadležni organ u državi. Na kraju se utvrđuje konačni tekst ugovora o pribavljanju materijalnog prava na tehnologiju, kojeg prihvaćaju obje ugovorne strane. Tekst se potom umnožava u potrebnom broju primjeraka na jeziku koji odgovara stranom partneru i na hrvatskom jeziku. Broj primjeraka ugovora

na jednom i drugom jeziku bit će preveden u tipskom tekstu ugovora o pribavljanju materijalnog prava na tehnologiju. Svi uredno potpisani primjerci ugovora u ova dva jezika čine podjednako pravno djelovanje originala. Uobičajeno je da se najmanje onoliko primjeraka ugovora, koliko ima ugovornih strana, parafira na svakoj strani teksta od ovlaštenih predstavnika ugovornih strana, od kojih svaka treba dobiti barem po jedan takav primjerak. Ugovor potpisuju po dvije osobe u ime svake od ugovornih strana; s posebnim ovlaštenjem firme koju predstavlja, ugovor može potpisati i po jedna osoba sa svake ugovorne strane. Poslije umnožavanja teksta ugovora, a prije njegovog potpisa, isti treba povezati u tvrdi povež kod knjigovežca na stručan način.

Odmah po potpisu ugovora na izloženi način, pristupa se kompletiranju svekolikog propisanog materijala priloga radi podnošenja ugovora na odobrenje i registraciju. U tom cilju poduzeće piše zahtjev za odobrenje nadležnom ministarstvu (obično je to Ministarstvo za energetiku i industriju) sa svim potrebnim dokumentima (papirima). Logično, propisno ga taksira uz naznaku koliko se priloga prilaže. Čim se dobije pismeno rješenje od Ministarstva (najviše u roku od 60 dana) kupac licence će istog dana, najkraćim komunikacijskim putem, o tome obavijestiti stranog prodavatelja licence i istodobno to potvrditi i preporučenim pismom na njegovu adresu. Od toga datuma ugovor je punovažan, a stupio je na snagu danom njegovog potpisa i izvršavat će se za sve vrijeme njegovog trajanja važnosti po propisima koji su bili na snazi na dan potpisa ugovora u Hrvatskoj.

4. ZAKLJUČAK

Važeći propisi samo predstavljaju norme ponašanja. To nije sve, jer do potpunog koncepta posla transfera tehnologije ima još mnogo pojedinosti, koje može obuhvatiti i postaviti na svoje mjesto samo trgovačka praksa. Ona se vremenom mijenjaju. Postupno se izgrađuje, i tako upotpunjuje sustav u cjelini, da na najbolji način, uz uvažavanje interesa i druge strane, zaštiti nas same od svega nepoželjnog. To su dakle, nakupljena iskustva ljudi-stručnjaka s dužim radnim stažom na tim poslovima i većim brojem zaključenih ugovora takve ili slične prirode. Gospodarski interes naše države je da se ta iskustva uočavaju, vrednuju i stavljena na papir prenose na druge, pogotovu pri smjeni generacija. Velika je šteta takva znanja i iskustva odnijeti sobom u nepovrat. Nova pokoljenja stručnjaka u tom pogledu treba, na temelju njih prenijeti znanja i iskustva, u toj delikatnoj materiji, dalje da utiru put u tom pravcu. To će zasigurno koristiti gospodarstvu, a bit će im zahvalna pokoljenja, koja iza njih dolaze jer će i sama tako više znati.

Jedan od glavnih činitelja koji pridonosi brzom znanstveno-tehničkom razvoju je sve intenzivniji transfer tehnologije, budući da on ubrzava prenošenje i razmjenu novih znanstveno-tehnoških i drugih saznanja, što

podstiče unapređenje proizvodnje i drugih aktivnosti čovjeka. S druge strane, sama tehnološka revolucija i tehnološki napredak uopće, a osobito sve veća povezanost svjetskog gospodarstva, uvjetuju da se taj transfer sve više razvija. Ukoliko je zemlja razvijenija utoliko ima više koristi od transfera tehnologije.

LITERATURA

1. Lanc, K.: "Forschung mit Entwicklung-Weltweit", Der Aussenhandels Kaufmann, Wiesbaden, Nr. 2/1990.
2. Lanz, K.: "Aussenhandel und Technologie-Austausch", Der Aussenhandels Kaufmann, Wiesbaden, Nr. 12/ 1991.
3. Marković, M.: "Međunarodni marketing", Logos, Split, 1994.
4. OUN-ECE: "Vodič za sastavljanje međunarodnih ugovora o transferu tehnologije", Ženeva, 1976.
5. Senečić, J.: "Ekonomsko-tehnička suradnja s inozemstvom", Ekonomski fakultet, Zagreb, 1993.
6. Zakon o preuzimanju zakona od SFRJ koji reguliraju transfer tehnologije, NN 53/91.

Mirko Marković, PhD

Professor

Faculty of Tourism and Foreign Trade, Dubrovnik

THE LICENSE BUSINESS IN CROATIAN THEORY AND PRACTICE**Summary**

The papers reviews one of the many modes of transferring technology in the Croatian economy - license purchasing. Namely, there are still many particularities to fully conceptualizing the business of transferring technology, which can be set in place and encompassed by only trade experience. This changes with time. And the time of change has arrived. It is constructed gradually, thereby completing the system as a whole, so that in the best way possible it protects us from the undesirable, keeping in mind the interests of the other side. These are the combined experiences of people - professionals with a lengthy job experience in these domains and a greater number of concluded contracts in such or similar fields, in which the author himself can be included.

The economic interest of Croatia is in the evaluation, compilation and notation of such experiences in the preparation of their transfer to others, especially with generation turnovers. As such, in this very delicate matter, the new generation of experts have to continue treading forward in this direction.

Key words: *transfer of technology, license, economy, patent, buyer, vendor, country in development, choice of technology, scientific research work*