

Организация и техника внешне- экономических операций по купле- продаже лицензий

**Выполнили: Белоглазова Ю.В., Безнощук
Б.Ю.**

Понятия и виды лицензий

- **Лицензия** - разрешение на передачу физическими или юридическими лицами (лицензиарами) принадлежащих им прав на использование изобретения, промышленного образца другим физическим или юридическим лицом (лицензиатом).



Экспорт и импорт лицензий

- осуществляется на основе подписания лицензионных соглашений (договоров, контрактов), которые обычно наряду с "ноу-хау" включают обязательства лицензиара оказывать помощь лицензиату во внедрении

НОВ

Торговлю лицензиями осуществляют

- Владельцы лицензий
- Посредники, дополняющие и дорабатывающие лицензии (+5-10% от стоимости лицензии)
- Транснациональные компании (используются трансфертные платежи)

Виды лицензионного договора

- **Лицензионный договор** — это соглашение, по которому одна сторона патентообладатель (лицензиар) передает право на использование изобретения (полезной модели, промышленного образца) другому лицу (лицензиату), а последний принимает на себя обязанность вносить лицензиару обусловленные договором платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором

Виды договоров:

Договор о простой лицензии

Права лицензиаров на продажу лицензий и производство продукции на ее основе не ограничены

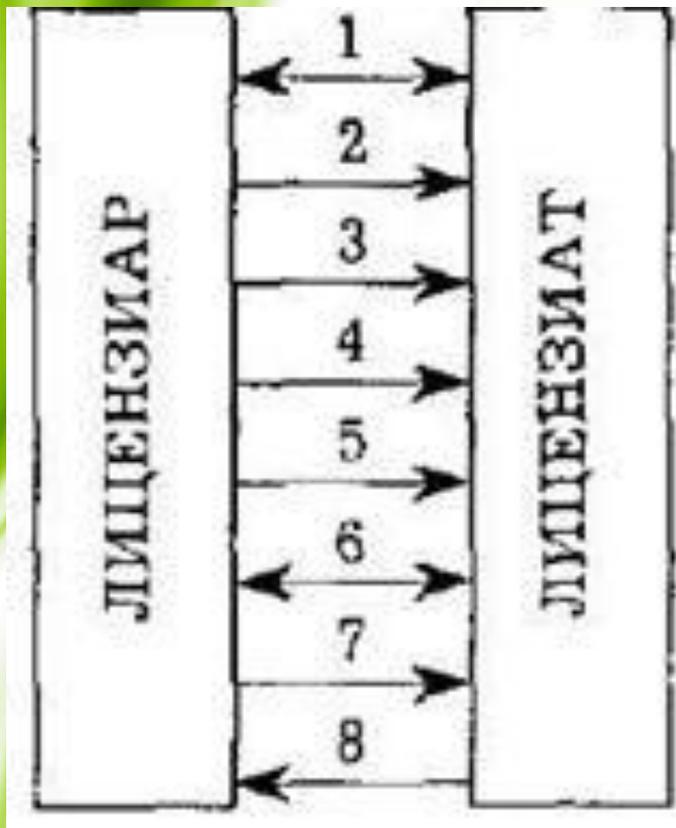
Договор об исключительной лицензии

Лицензиат получает монопольное право на лицензию. Лицензиар лишен права продавать лицензию в пределах рынка лицензиата

Договор о полной лицензии

Полное лишение прав на изобретение лицензиара

Основные действия контрагентов по покупке-продаже лицензий



- 1 – изучение конъюнктуры рынка по поводу купли-продажи лицензии;
- 2 – патентование изобретения в странах – покупателях;
- 3 – проведение рекламных мероприятий, не выдавая секретов изобретений;
- 4 – рассылка экспортных предложений потенциальным покупателям;
- 5 – расчет лицензиаром предполагаемого вознаграждения;
- 6 – подписание сторонами лицензионного соглашения;
- 7 – передача технической документации по реализованному изобретению;
- 8 – осуществление расчетов за закупленное изобретение.

Платежи по лицензионному договору

Паушальный платеж

- платеж заранее согласованной цены лицензии (вычисляется от стоимости лицензии)
- применяются в случаях, когда стоимость лицензии мала по сравнению со стоимостью оборудования и сложен контроль за показателями работы лицензиата
- одной из возможных форм паушальных платежей является следующая: при подписании соглашения – 10% от общей суммы; 20% – при передаче документации; остальные 70% – равными долями в течение нескольких лет.

Роялти

- постепенная выплата вознаграждений частичными платежами пропорционально согласованным показателям деятельности лицензиатов
- роялти могут начисляться к следующим показателям: к дополнительной прибыли лицензиата; к его общей прибыли; к стоимости производственной или реализованной продукции; к физическому объему производственной или реализованной продукции; к мощности изготовленного по лицензии оборудования, объему потребляемого сырья, стоимости переработки продукции и т. д.

Exporters of licence fees and royalties

Economy	Million US Dollars
United States	127,829.5
European Union (27)	108,014.8
Netherlands	34,979.5
Japan	31,620.4
Germany	18,463.2
United Kingdom	13,125.3
France	11,887.3
Sweden	6,016.3
Ireland	5,284.4
Korea, Republic of	4,107.5
Italy	3,921.7
Canada	3,754.3

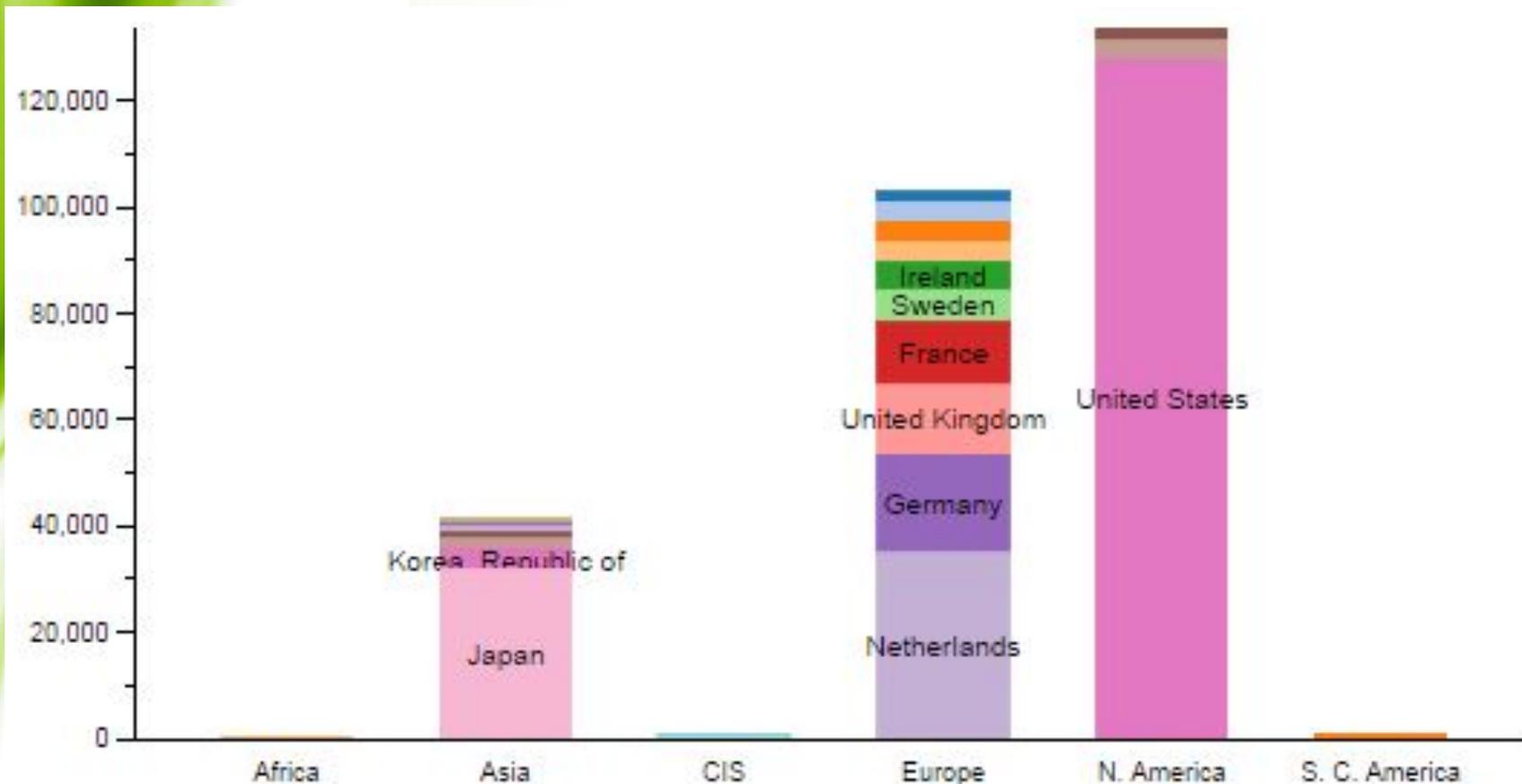
Importers of licence fees and royalties

Economy	Million US Dollars
European Union (27)	134,350.8
Ireland	46,366.0
United States	39,399.2
Netherlands	27,558.4
China	20,979.5
Singapore	20,153.4
Japan	17,827.4
Germany	14,521.4
Canada	10,846.1
France	10,550.2
Korea, Republic of	9,597.5
Russian Federation	8,388.9

2013 год
Источник: wto.org

Мировая статистика

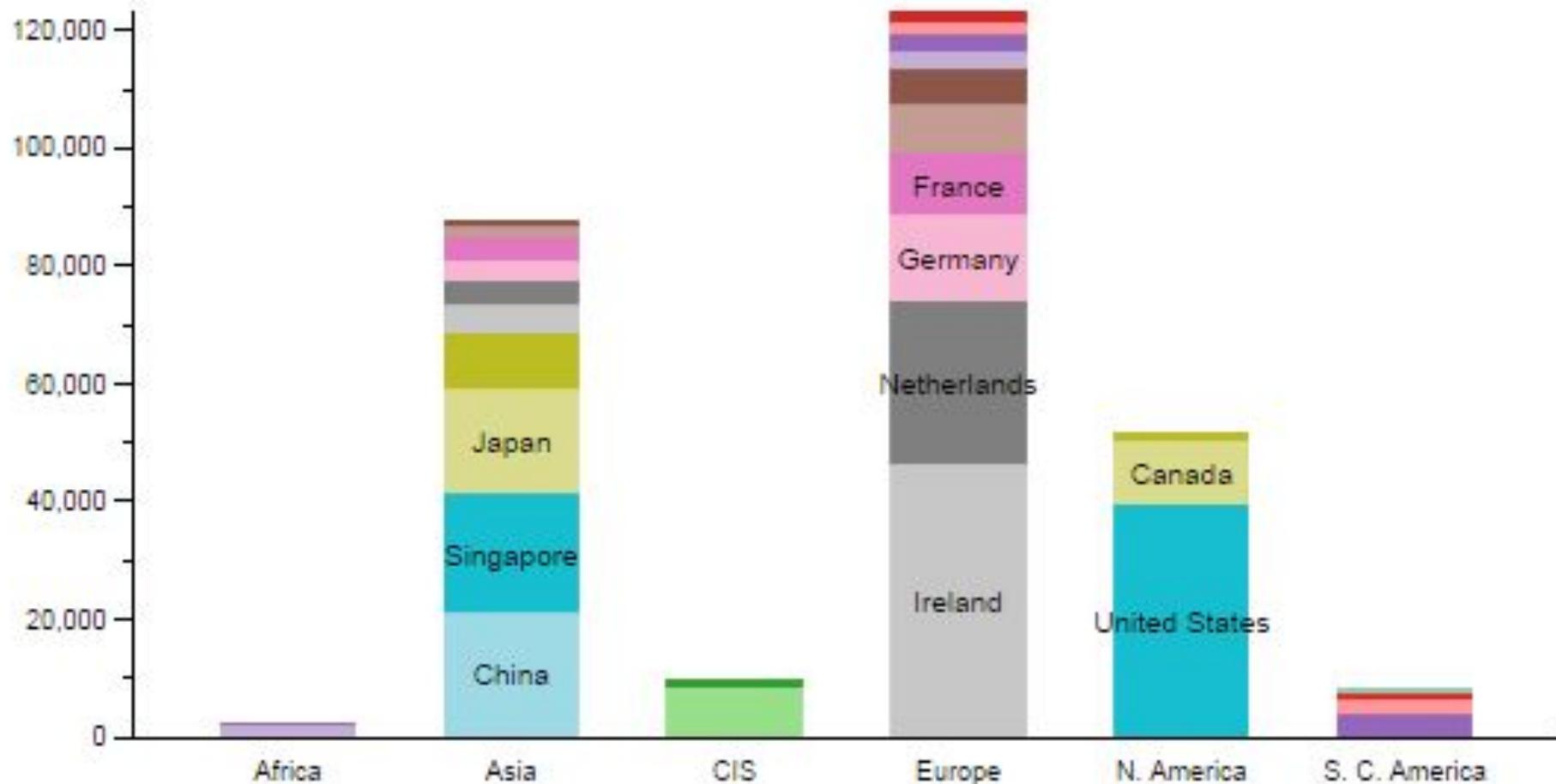
Exporters of licence fees and royalties



2013 год
Источник: wto.org

Мировая статистика

Importers of licence fees and royalties



2000- 2013 год
Источник: wto.org

Мировая статистика

Dynamics of licence fees and royalties export

