Лицензионный договор и его структура

Лицензионный договор имеет определенную структуру, хотя каждое соглашение является сугубо индивидуальным вследствие различий предмета соглашения, позиций партнеров и др.

Структура лицензионного договора

- *Преамбула.* **Содержит сведения о партнерах, их наименования и юридические адреса.**
- *Определения.* **Приводятся определения понятий, использованных в соглашении, с целью исключения неодинаковых их толкований.**
- *Предмет соглашения.* **Указываются полное название предмета соглашения и характер лицензии по объему передаваемых прав, указываются номера патентов**

- ***Техническая документация.*** Оговариваются сроки предоставления технической документации для производства продукции.

- ***Территория действия соглашения.*** Определяются территориальные границы лицензионного соглашения, указываются страна, где лицензиат получает право производить и продавать продукцию.

- ***Гарантия и ответственность.*** Определяются гарантии и ответственность сторон.

- ***Продажи.*** Указывается размер вознаграждения и условия его оплаты.

- ***Техническая помощь***. Определяются условия и объем оказания технической помощи.
- ***Сборы и налоги.*** Оговариваются уплаты сборов и налогов, связанных с заключением и выполнением условий соглашения.
- ***Информация и отчетность.*** Оговариваются сроки и условия предоставления бухгалтерских данных.
- ***Обеспечение конфиденциальности.*** (это особенно важно в случае, когда предмет лицензии содержит ноу-хау)

- ***Разрешение споров*.** Указывается, что в случае споров должны быть приняты все меры к мирному урегулированию разногласий.

- ***Условия вступления договора в силу и порядок прекращения его действия.***

- ***Прочие условия.*** Указывается возможность переуступки прав, перехода прав в случае реорганизации одной из сторон.

Франчайзинг

Франчайзинг (франшиза) – специфическая форма торговли лицензиями.

Это система передачи или продажи лицензий на технологию или товарный знак.

Фирма (франчайзер), имеющая высокую репутацию на рынке передает на определенных условиях неизвестной фирме (франчайзи)право, т. е. лицензию, на деятельность по своей технологии и под своим товарным знаком и получает за это определенную компенсацию.

Преимущества франчайза с точки зрения франчайзера

- Возможность увеличить число торговых предприятий при минимальных капиталовложениях с его стороны;
- Возможность увеличить доход за счет усилий франчайзиата;
- Снижение издержек производства и обращения на единицу товарооборота;
- Расширение распределительной сети своего товара или услуги.

Недостатки франчайза с точки зрения франчайзера.

- Сложность контроля за деятельностью франчайзиата;
- Риск потерять свою репутацию и позитивный имидж из-за плохой работы франчайзиата;
- Вероятность искажения бухгалтерской отчетгости франчайзиата;
- Возможная противоположность целей с франчайзиатом.

Преимущества франчайза с точки зрения франчайзиата

- Ведение своего бизнеса под известным товарным знаком;
- Использование уже испытанной формы предпринимательства;
- Возможность пользоваться совместной рекламой;
- Помощь и обучение со стороны франчайзера;
- относительная низкая стоимость лицензионного бизнеса

Недостатки франчайза с точки зрения франчайзиата

- Наличие контроля со стороны франчайзера, что может ограничить инициативу франчайзиата;
- Определенная нестабильность в положении франчайзиата, так как со сменой франчайзера может поменяться политика в отношении франчайзиата;
- Определенная плата за услуги франчайзера, например предусматриваемое иногда исключительное право покупки оборудования у франчайзера.

Виды франчайзинга:

Товарный франчайзинг

Предусматривает реализацию франчайзиатом продукции головной компании исключительно под ее товарным знаком. В этом случае франчайзиат специализируется только на продукции данной компании. Этот вид используется для сбыта бензина, автомобилей, сельскохозяйственного

Производственный франчайзинг

Предполагает поставку франчайзером франчайзиату основных элементов, необходимых для изготовления продукции, которая затем реализуется под лицензируемым фирменнвм наименованием. Применяется в производстве электронной техники, в пищевой промышленности и других отраслях.

Лицензионный франчайзинг

Франчайзер выдает франчайзи лицензию на право открытия магазинов для продажи покупателям набора товаров и услуг под именем франчайзера. Применяется при эксплуатации ресторанов, предприятий общемтвенного питания.

Инжиниринг

Инжиниринг **– совокупность видов деятельности, имеющих целью оптимизацию инвестиций или минимизацию затрат на реализацию проектов различного назначения, услуги по использованию технологических и иных научно-технических знаний.**

Инжиниринговые услуги подразделяются на 3 группы

- *Услуги по подготовке производства:*
- *Предпроектные услуги (изучение рынка, его исследование)*
- *Проектные услуги (составление генеральных планов, схем)*
- *Послепроектные услуги (подготовка контрактов и документации, ведение проекта)*

- Услуги по организации процесса производства и управлению предприятием;

- Услуги по обеспечению реализации продукции.

Особенности инжиниринговых услуг

- Инжиниринг реализуется в полезном эффекте, а не в вещественной форме;
- Инжиниринговые услуги рассчитаны на промежуточное и конечное потребление благ и услуг.
- Инжинирингу присущи коммерческие свойства.

Международный контракт на оказание инжиниринговых услуг включает обязательных пунктов:

- Обязательства инжиниринговой фирмы и заказчика с приложением перечня надлежащих работ;
- Сроки и графики выполнения работ;
- Численность и состав персонала инжиниринговой фирмы;
- Степень ответственности сторон;
- Условия и ставки оплаты;
- Условия заключения субподрядных контрактов.

Кооперационные соглашения на основе лицензионной торговли.

Кооперационные соглашения на основе лицензионной торговли – это более высокая форма сотрудничества между лицензиатом и лицензиаром по сравнению с традиционной куплей-продажей лицензий, предусматривающая совместную разработку и доведение до промышленного освоения научно-технических достижений одного из партнеров, разовые поставки комплектных изделий одним партнером другому.

Кооперационное соглашение позволяет внедрить научно-технические достижения в более сжатые сроки, чем при закупке чистой лицензии, безвозмездно обмениваться усовершенствованиями и ноу-хау в течении длительного времени