

Тема. Организация и техника внешнеэкономических операций по купле-продаже лицензий и по международному обмену инженерно-техническими услугами. Организация и техника операций международного франчайзинга

Дисциплина: Организация и техника внешнеэкономических операций

Учебные вопросы:

- 1-й вопрос. Организация и техника внешнеэкономических операций по купле-продаже лицензий.
- 2-й вопрос. Организация и техника ВЭО по международному обмену инженерно-техническими услугами.
- 3-й вопрос. Организация международного обмена инжиниринговыми услугами. Организация и техника операций международного франчайзинга.

1-й вопрос:

- Организация и техника внешнеэкономических операций по купле-продаже лицензий

Международный лицензинг (International Licensing)

- предполагает передачу фирмой (лицензиаром) права на обладание чем-либо зарубежному предприятию (лицензиату)
- Лицензия представляет для последнего некоторую ценность, за которую он согласен выполнять определенные работы или производить оговоренную плату

Наиболее часто лицензиар передает лицензиату право на:

- использование патентов на товар или технологию;
- получение консультаций и помощи в осуществлении маркетинговой деятельности;
- использование товарных знаков, знаков обслуживания, торговых марок;
- использование производственных и управленческих ноу-хау;
- торговлю товарами определенных, как правило, широко известных фирм.

Лицензии могут быть классифицированы по разным признакам

- наличие правовой охраны;
- степень передаваемых прав;
- область деятельности, подлежащую лицензированию.

Виды международных лицензий



Рис. 4.2. Основные виды международных лицензий

Полная лицензия

- предоставляет все права на использование изобретения на весь оставшийся срок действия патента

Владение *исключительной* лицензией

- позволяет лицензиату монопольно использовать предоставляемые ему права в пределах, оговоренных заключительным соглашением
- При этом лицензиар не имеет права использовать на оговоренной территории объект лицензирования или передавать такое право третьим лицам

Неисключительная (простая) лицензия

- право использования объекта лицензии как предоставляется лицензиату, так и может быть использовано на той же территории лицензиаром,
- а также может быть передано последним третьему лицу

В соответствии с *чистой* лицензией

- лицензиату передастся оговариваемое в соглашении право на использование овеществленных сведений

Сопутствующая лицензия

- дается при заключении договоров на поставку оборудования или какой-нибудь другой продукции, без которой могут быть нарушены права собственности поставщика

Сублицензия

- выдается лицензиатом третьему лицу в соответствии с правом, предоставленным ему лицензиаром

Лицензия называется *возвратной*

- Если лицензиат усовершенствовал объект лицензионного соглашения и передал право на использование последнего непосредственно лицензиару

Кросс-лицензия

- каждая из сторон лицензионного соглашения передает право на использование принадлежащего ей объекта интеллектуальной собственности

Принудительная лицензия

- предоставляется заинтересованному лицензиату компетентным на это органом, если ранее заинтересованное изобретение не было использовано в течение установленного законодательством срока

Лицензиат выплачивает лицензиару предусмотренные лицензионным соглашением платежи

- единовременные выплаты в начале предоставления права на осуществление соответствующей деятельности, включающие оплату поставляемого оборудования, комплектующих, различной документации и оказываемых услуг;
- минимальный роялти, представляющий собой некоторый гарантированный ежегодный доход;
- текущий роялти, определяемый как некоторый процент от общего годового дохода или от каждой единицы реализованной продукции.

Наряду с непосредственными выплатами используются и такие формы оплаты лицензии, как:

- передача части акций фирмы;
- осуществление встречных закупок;
- передача прав на использование объекта интеллектуальной собственности;
- передача ценных бумаг.

2-й вопрос:

- **Организация и техника ВЭО по международному обмену инженерно-техническими услугами**

Международный инжиниринг

- деятельность по предоставлению комплекса услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, оказываемых специализированными инженерно-консультационными фирмами, промышленными, строительными и другими компаниями
- совокупность интеллектуальных видов деятельности, имеющих своей конечной целью получение наилучших результатов от капиталовложений или иных затрат

Специализированные инжиниринговые фирмы (2 группы):

- *Инженерно-консультационные фирмы* предоставляют технические услуги в форме консультаций. Сами не занимаются ни производством, ни строительством
- *Инженерно-строительные фирмы* предоставляют обычно полный комплекс инженерно-технических услуг, включая проектирование объекта, поставку оборудования, монтаж, наладку и пуск оборудования в эксплуатацию

Промышленные фирмы

- *Компании-проектировщики, сохраняя секреты производства, выполняют технологическое проектирование для расширения или создания нового производства на основе имеющихся у них патентов и ноу-хау*
- *Компании-производители оборудования проектируют крупные промышленные установки, для которых изготовление оборудования осуществляется той же фирмой*

Консультативный инжиниринг является самым распространенным видом инжиниринга

- большая значимость интеллектуального содействия при сооружении объекта, его способность существенно повысить эффективность всех производимых работ
- «гибкость», т.е. возможность его использования как по проекту в целом, так и в отношении его части, как при выполнении строительных работ, так и в случае их проведения другими подрядчиками, в том числе и из-за рубежа

Четыре основных метода осуществления проекта (1):

- *Обычный метод осуществления проекта* означает, что заказчик решил привлечь для сооружения объекта фирм-подрядчиков и предполагает использование услуг консультанта при подготовке технических условий проекта и программы его исполнения
- *Метод внутрифирменного осуществления проекта* применяется тогда, когда заказчик принял решение своими собственными силами осуществить общее проектирование, руководство проектом, а иногда и само строительство

Четыре основных метода осуществления проекта (2):

- *Метод «руководство проектом»* предусматривает, что консультант выступает в качестве представителя-заказчика и в этой роли проводит переговоры и подготавливает соответствующие договоры со всеми организациями, привлеченными к строительству объекта
- *Метод осуществления проекта «под ключ»* предусматривает заключение договора с одной из фирм для разработки проекта и строительства объекта, готового для эксплуатации и с определенной долей ответственности за его последующую эффективную работу

3-й вопрос:

- **Организация международного обмена инжиниринговыми услугами.
Организация и техника операций международного франчайзинга**

Термин « франчайзинг »

- означает « право » или « привилегия »
- Такое право действовать от имени крупной фирмы (франчайзи) получает мелкая фирма или частный предприниматель (франчайзер) на зарубежном рынке в результате заключения между ними контракта

Франчайзи

- передает франчайзеру право на использование его имени, торговой марки, технологии, а также системы управления бизнесом
- осуществляет контроль за работой франчайзера и оказывает ему в случае необходимости посильную помощь

Франчайзер

- обязуется осуществлять свою деятельность в соответствии с оговоренными в контракте требованиями франчайзи
- обязан регулярно выплачивать франчайзи определенные суммы денег за предоставленную ему систему бизнеса, которую обычно называют франшизой

Наиболее часто выделяют:

- франчайзинг товара и фирменного названия;
- франчайзинг делового пакета (формата).

франчайзинг товара и фирменного названия

- находящемся на внешнем рынке франчайзеру предоставляется право продажи товаров и оказания услуг на определенной географической территории с использованием его торговых марок
- Продавая товары или оказывая некоторые услуги, франчайзер получает определенную прибыль от увеличения объема продаж
- Наиболее часто такая форма франчайзинга используется при продаже и обслуживании автомобилей, продаже безалкогольных напитков, топлива и смазочных материалов

франчайзинг делового пакета (формата)

- франчайзер передает находящемуся на внешнем рынке франчайзеру разработанный им и являющийся его собственностью так называемый деловой пакет или формат (франшизу)
- Его успешно используют торговые сети, предприятия быстрого питания, фирмы, оказывающие коммерческие услуги и услуги бытового обслуживания. К таким предприятиям, в частности, относятся такие широко известные фирмы, как McDonald's, Burger King, Pizza Hut, Hilton

В большинстве своем такой пакет содержит:

- фирменное название;
- торговые марки;
- патенты;
- коммерческие и производственные тайны;
- ноу-хау;
- бизнес-проекты.

Фирмы, осуществляющие ВЭД, должны решить, каким образом они построят франчайзинговую систему

- покупают франшизы у франчайзи отдельных зарубежных стран;
- создают свои отделения в зарубежных странах на правах франчайзера;
- открывают дочерние фирмы, предоставляя им право покупать франшизы;
- образуют совместные предприятия, отделения которых хотя бы в одной из стран осуществляют свою деятельность на принципах франчайзинга.

Создавая такую франчайзинговую систему, следует учитывать целый ряд факторов

- отношение государственных органов к использованию франчайзинга;
- наличие законов, регулирующих бизнес;
- приемлемые условия регистрации зарубежных фирм;
- наличие законов, защищающих интеллектуальную собственность;
- приемлемое налоговое законодательство;
- наличие законов, регулирующих ВЭД предприятий;
- приемлемый правовой статус партнеров.