

Секція «МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ У СТАЛОМУ РОЗВИТКУ»

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЛІЦЕНЗІЯМИ

*Варяниченко О.В., к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту виробничої сфери,
Хижняк І.О., студент,
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,
м. Дніпропетровськ, Україна*

Міжнародна торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і в сучасних умовах набула широкого й швидкого поширення. Міжнародний технологічний обмін і співробітництво є особливо значущими для технологічно орієнтованих підприємств, які зробили ставку на високу конкурентоспроможність продукції, що випускається. У пріоритетних наукомістких галузях виробництва важко знайти відомих у світі виробників конкурентоспроможної продукції, які не використовують чужі чи не пропонують на ринку власні новітні розробки як об'єкти ліцензій.

Ліцензія - оформлений письмовим договором дозвіл, який видається власником винаходу (ліцензіаром), захищеного чи незахищеного патентом, зацікавленій особі (ліцензіату) на промислове та комерційне використання винаходу протягом обумовленого строку за певну винагороду. Ліцензійні угоди - це угоди про передачу ліцензіаром ліцензіату прав на промислове і комерційне використання у певних межах винаходів, «ноу-хау», товарних знаків, тощо на обумовлений термін за певну винагороду. Ці угоди, крім надання права на використання винаходів, включають комплекс додаткових зобов'язань ліцензіарів з надання допомоги ліцензіатам у використанні предмета угоди [1].

Поняття «ліцензія» щодо обміну об'єктами інтелектуальної власності, виключні права на використання яких належать їх власникам, має особливе значення завдяки особливостям їхніх споживчих властивостей в процесі обігу на ринку в якості товарів.

На рисунку наведено розширену класифікацію ліцензійних договорів відповідно досліджень юридичної науки та практики [2].

Змістом міжнародних ліцензійних угод є встановлення науково-технічних зв'язків, спрямованих на впровадження результатів наукових досліджень і розробок у виробництво. Особливістю ліцензійних угод є те, що вони охоплюють цілий комплекс взаємин, пов'язаних з організацією виробництва ліцензованої продукції або з використанням ліцензованого процесу. До цього комплексу поряд з науково-технічними взаєминами входять фінансові і виробничі відносини, відносини, які пов'язані з реалізацією продукції, з керуванням підприємствами. Міжнародна торговельна практика розробила багато варіантів типових ліцензійних угод, що є основою для складання конкретних договорів між сторонами.

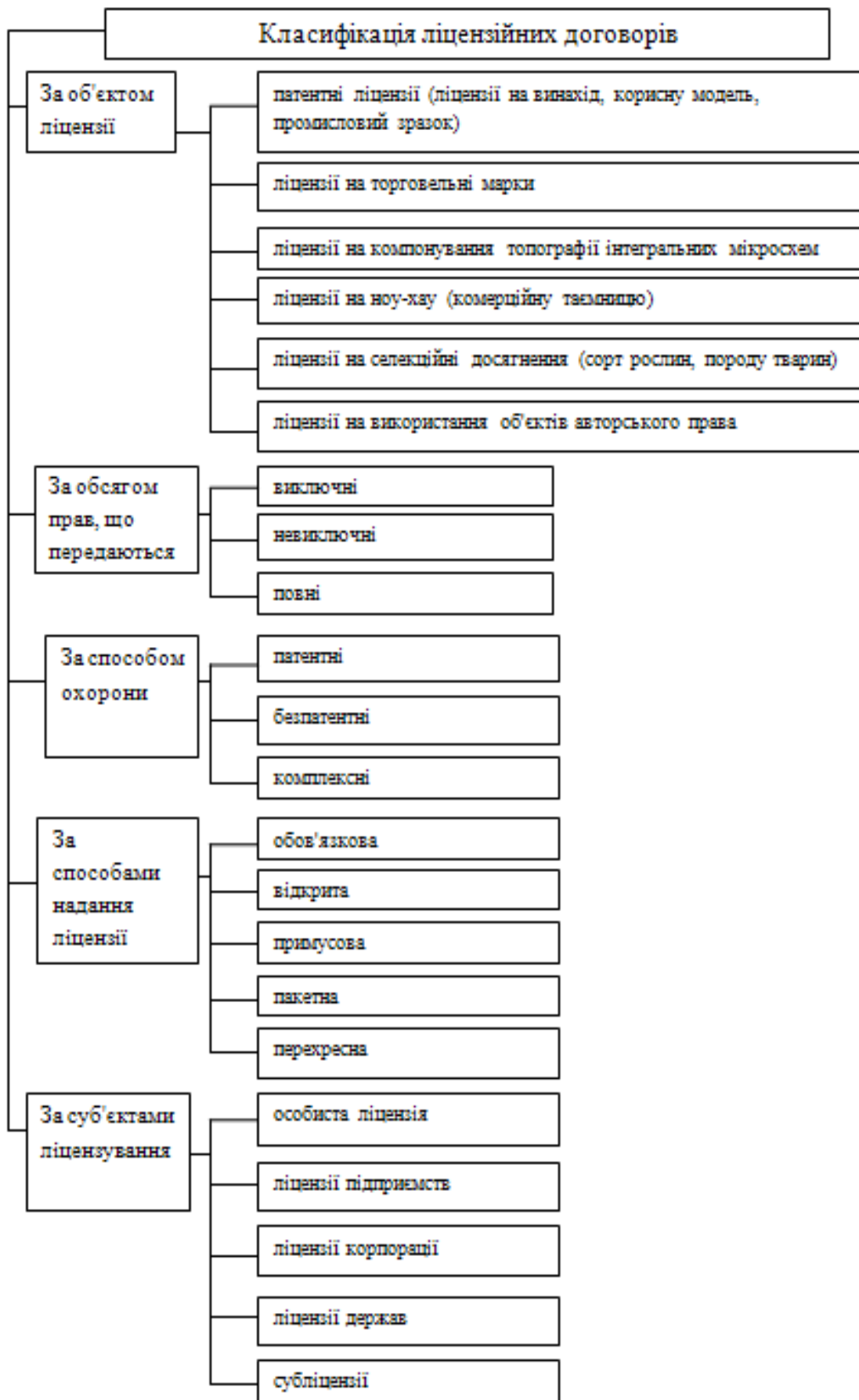


Рис. Класифікація ліцензійних договорів

Можливість типізації форм ліцензійних угод полегшує і прискорює оформлення конкретних договорів; спрощує вирішення судових і арбітражних суперечок, оскільки в міжнародних ліцензійних угодах беруть участь фірми різних країн, що мають своє національне законодавство, яке специфічно вирішує ті чи інші питання.

Зростання міжнародної торгівлі ліцензіями зумовлене рядом чинників, що стимулюють фірми продавати і купувати ліцензії на світовому ринку:

- комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного трансферту як з боку ліцензіара (продаючи ліцензію, він у короткий термін покриває витрати на НДДКР, отримує додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нових видів продукції), так і з боку ліцензіата (купуючи ліцензію, він економить на НДДКР, має доступ до передових науково-технічних досягнень, одержує доходи від використання новітніх технологій);

- посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;

- прискорення випуску на ринок нової продукції;

- одержання доступу до додаткових ресурсів;

- проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;

- одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не відповідає стратегічним пріоритетам (фірми з диверсифікованим виробництвом постійно коригують асортимент продукції, переключаючи ресурси на виробництво найбільш прибуткових виробів; при цьому «за бортом» можуть виявитися види продукції чи технології, що для самих фірм уже не мають інтересу, але можуть бути з вигодою передані закордонним підприємствам, зацікавленим у їх продажі);

- країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку беручи участь у міжнародному технологічному обміні мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без додаткових витрат;

- за допомогою ліцензій створюється реклама вітчизняної продукції і завдяки цьому зростає попит на неї в інших країнах, а також вивчаються закордонні ринки;

- політичні і правові мотиви (ліцензування є більш вигідним способом інтернаціоналізації при бажанні ліцензіара захистити свої активи в умовах недосконалого законодавства, нестабільної політичної ситуації в країні-ліцензіаті, що до того ж проводить політику з обмеження панування іноземного капіталу і зміцнення державної власності).

Крім переваг, міжнародне ліцензування має й недоліки, що для ліцензіара обертаються наступним:

- обмеження можливостей одержання майбутніх прибутків, пов'язаних із самостійним використанням нематеріальних активів, внаслідок передачі прав на досить тривалий період;

- втрата контролю над якістю своєї продукції і технології, а також над збереженням репутації своєї фірми у випадку передачі права іншій фірмі; основні

наслідки втрати контролю: неадекватне використання ліцензій, низька якість продукції, перетворення ліцензіата в конкурента;

- зниження цінності технологій у тих випадках, коли вони можуть стати широко відомими і доступними.

Економічна доцільність експорту технології полягає в тому, що він є:

- засобом збільшення доходу: за відсутності умов реалізації нової технології в формі виробництва і збуту тієї чи іншої продукції, її можна реалізувати в якості самостійного продукту;

- формою боротьби за товарний ринок: спочатку через відсутність капіталу випуск і реалізацію продукту за кордоном важко організувати в достатньої кількості, але покупці на закордонному ринку будуть вже знайомі з товаром, який раніше випускався за ліцензією;

- способом обійти проблеми експорту товару в матеріальній формі, тому відсутні проблеми транспортування і збуту продукції, митні бар'єри;

- засобом розширення товарного експорту, якщо підписується ліцензійна угода, що передбачає поставку обладнання, матеріалів, компонентів;

- способом встановлення контролю над закордонною фірмою через такі умови ліцензійної угоди, як обсяг випуску товарів покупцем ліцензії, участь його в прибутках, контроль за технічними умовами виробництва та ін.;

- способом забезпечення доступу до іншого нововведення через перехресне ліцензування фірм;

- можливістю більш ефективного удосконалення об'єкта ліцензії за участю партнера-покупця [3].

Тому однією з головних умов підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств на світових ринках є гармонізація їх технологічного розвитку, менеджменту та маркетингу до рівня основних конкурентів або потенційних партнерів.

Список літератури:

1. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Карп'як, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.

2. Дмитришин В.С. Правова природа та класифікація ліцензій на використання об'єктів права інтелектуальної власності / В.С. Дмитришин // Адвокат. – №6 (117). – 2010. – С. 18 – 23.

3. Введение в теорию международных отношений: учеб. пособ. / отв. ред. А.С. Манькин. – М.: Изд-во МГУ, 2001. – 306 с.