

البيئة الدولية

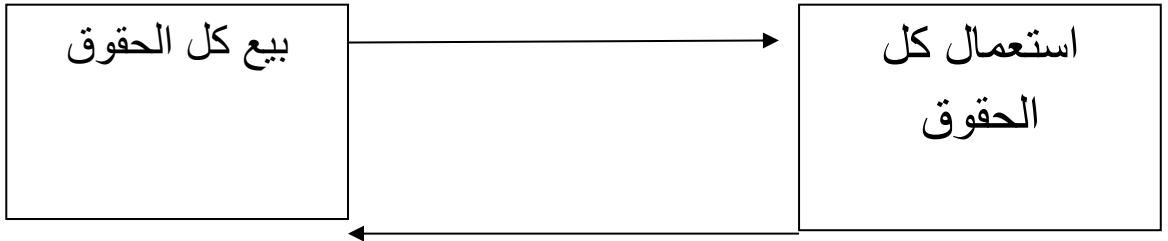
انواع الاستثمارات الدولية

الترخيص الدولي (International Licensing):

يقصد به الترخيص الدولي أن تقوم الشركة المرخصة ببيع حقوق استعمال الملكية الفكرية التكنولوجية طرق وأساليب العمل حقوق النشر والتأليف براءات الاختراع الأسماء التجارية او العلامة التجارية إلى شركة أخرى وذلك مقابل أجور او رسوم يتفق عليها الطرفين . هذه العملية تتضح في الشكل التالي:

المرخص

المرخص له



المزايا الاستراتيجية المترتبة على اتفاقية الترخيص تعتمد كثيرا على التكنولوجيا وحجم المنشأة ودورة حياة المنتج و منحى الخبرة المتراكمة في المنظمة إلى جانب وجود عدة عوامل أخرى تؤثر بالضرورة على نتائج اتفاقية الترخيص. فمن وجهة نظر المرخص

Licensor يفيد الترخيص في

١-عنده وجود نقص في رأس المال الموارد الإدارية والتنظيمية والمعرفة بالسوق

الضرورية لأغراض التصدير.

٢- الترخيص هو أسلوب في اختبار السوق وتطويره من أجل الاستثمار المباشر لاحقا

٣- إذا كانت التكنولوجيا موضوع الترخيص غير جوهرية لأنشطة أعمال الشركة المرخصة

٤- الاستفادة من نظام التغذية العكسية للتكنولوجيا المستخدمة بعد

الترخيص Technology Feedback والتي تفيد الشركة المرخصة والمالكة لهذه التكنولوجيا

في إجراء التحسينات او التعديلات الضرورية عليها

٥- تستفيد الشركة المرخصة في دفع التكنولوجيا التي تمتلكها إلى أسواق ثانوية كمرحلة

أولى ومن ثم اختبار مدى توفر فرص للاستثمار بأسلوب اقتصاديات الحجم

٦- عندما نضع الحكومات في البلدان المضيفة Host country قيود على الاستيراد أو

الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الحالة يكون من المفيد استخدام أسلوب الترخيص

الدولي

٧- أسلوب الشراكة عن طريق الترخيص الدولي يفيد بصورة أكبر عند احتمال تحويل

المرخص له إلى منافس جديد في هيكل الصناعة أو في السوق المستهدفة

اما إذا ناقشنا الترخيص الدولي من منظور المرخص له License فإن الميزة الرئيسية

للترخيص هي فرصة امتلاك تكنولوجيا أو منتجات رخيصة وبصوره سريعة وبأقل ما يمكن

من المخاطر مقارنة في البدائل الأخرى المتاحة. الفائدة الأخرى هو أن الترخيص لمنتجات

أو خدمات او تكنولوجيا يوفر الوقت والجهد والمال للمرخص له ويعطيه فرصة إجراء

تنوع في المنتجات المستخدمة عن طريق تحقيق توليفة جديدة من الموارد التي يمتلكها المرخص له والموارد والمزايا الأخرى التي اكتسبها بفضل اتفاق الترخيص الدولي.

١- المخاطر المرافقة للترخيص الدولي:

أكثر المخاطر الملازمة للترخيص الدولي أهمية وتأثير هو في الجهة الجانبية الناتجة عن اتفاق الترخيص والتي قد تؤدي إلى سرقة حقوق المالك و الأسرار التكنولوجية بالإضافة إلى سوء استخدام هذه الحقوق وعدم الالتزام باتفاق الترخيص المواقع من قبل المرخص له من ناحية أخرى يواجه المرخص مشكلة أن تتحول الشركة التي تمتلك الترخيص لها باستخدام التكنولوجيا او العلامة التجارية إلى منافس قوي يهدد وجود ومصالح الشركة الاصلية في السوق أي بدلا من كسب شراكة تكسب الشركة منافس جديد في السوق قد يؤدي اتفاق الترخيص إلى تحديد فرص الطرفين في الأسواق فإن اتفاق الترخيص من شركة Cola Pepsi وشركة Heineken حدد فرص كلا من الطرفين اذ ان شركة بيبسي كولا تستطيع الدخول إلى سوق المشروبات الغازية والروحية في هولندا بينما لا تستطيع شركة

Heineken ببيع مشروبات الشركة المنافسة كوكاكولا المنافس الرئيسي لبيبسي كولا كما قد تكون الأرباح التي يتوقعها المرخص اقل بكثير من المزايا والأرباح التي تحصل عليها الشركة المرخص لها أو في بعض الأحيان لا يحصل المرخص على الحد الأدنى من الفوائد المتوقعة من اتفاق الترخيص

٢- اتفاق الترخيص الدولي (International Licensing Agreement):

اتفاق الترخيص هو عقد تجاري أساسي بين المرخص والمرخص له يتضمن تحديد دقيق للحقوق الممنوحة والمبالغ المدفوعة مقابل استخدام هذه الحقوق خلال فترة محددة من الزمن حقوق الترخيص تأخذ عادة شكل استخدام العلامة التجارية والتصاميم الصناعية المسجلة التكنولوجية الأسرار التجارية معرفة الكفاءة Know-how وحقوق التأليف كما يجب أن يركز اتفاق الترخيص على أساس جوهري يتمثل بالمنتجات أو الخدمات بالإضافة إلى الحقوق غير المنظورة الخاصة بحق

استعمال الملكية الفكرية و برغم أن العناصر الأساسية لاتفاق الترخيص معروفة ومتفق عليها وأن شكل اتفاق الترخيص ذو طابع نمطي إلى حد ما إلا أنه في حالات كثيرة جرى تطوير معايير وأشكال جديدة لعقود الترخيص وذلك في ضوء التجارب السابقة لعمليات الترخيص والخبرات المكتسبة منها وبصورة عامة يحتوي اتفاق الترخيص الدولي على العناصر التالية:

- ١- وصف واضح ودقيق لأطراف الاتفاق تحديد اسم كل شركة صفاتها ومكان تواجدها ونشاط أعمالها الرئيسي .
- ٢- وصف دقيق لا أهداف ومبررات الاتفاق والأدوار المتوقعة والالتزامات المتبادلة للطرفين
- ٣- وضع قائمة مفصلة بالمصطلحات والعبارات الواردة في الاتفاق لتبسيط التعقيد الذي يتصف به اتفاق الترخيص عادة وإزالة الغموض المحتمل تعريف مصطلحات المنتج الأرباح الصافية حقوق الملكية... الخ
- ٤- وضع الفهارس والملاحق الضرورية للاتفاق الترخيص

٥- تحديد دقيق القواعد الأساسية في الاتفاق وبخاصة الحقوق والالتزامات التي تقع على

الطرفين

٦- تعريف بمحددات الاتفاق والقيود التي لا يجوز تجاهلها ذات الصلة بأنشطة الإنتاج

التسويق السيطرة النوعية واتفاقيات الترخيص الفرعية

٧- وصف دقيق للحقوق والالتزامات الخاصة بالإنتاج والتسويق والبيع واستخدام المعرفة

التقنية

٨- وضع ضوابط وقواعد للحقوق والالتزامات ذات العلاقة بمنح الترخيص الفرعي

Sublicense

٩- تحديد فترة وتاريخ نفاذ وانتهاء الاتفاق وضوابط تجديده او إلغاءه

١٠- وضع تفاصيل مالية ومحاسبية ذات علاقة بالتزامات المرخص له وفترات دفع

الأجور أو الرسوم عن استخدام حقوق الترخيص وتحديد الفوائد عن الأقساط الفوائد

عن تأخير السداد وطرق حساب هذه الفوائد... الخ

١١- تحديد مستلزمات تنفيذ الاتفاق ومراحل التنفيذ والتزامات الطرفين في كل مرحلة

من هذه المراحل وكما هو الحال في كل اتفاق للأعمال تتولى الإدارة الدولية عملية

التفاوض ودراسة ومناقشة عناصر الاتفاق المقترح وشروط الترخيص التي

تعكس بالضرورة قوة المساهمة النسبية والمهارات التفاوضية للمرخص والمرخص له

ويمكن أن تقترح الإدارة إضافة عناصر جديدة غير تلك التي أشرنا إليها انفا مثل عناصر

التزاعات والتعويض وغيرها ويمثل الملحق رقم واحد نموذجا لفحص اتفاقيات الترخيص.

رابعاً: الامتياز الدولي (International Franchising):

هو شكل خاص من الترخيص الذي يسمح بموجبه للمرخص سيطرة أكبر على المرخص له مع ضرورة تقديم المساعدة المطلوبة حسب عقد الترخيص الامتياز الدولي هو أحد أشكال التدويل ومداخل الانتقال إلى الأسواق الدولية. يتضمن اتفاق الامتياز الدولي أن يقوم مانح الامتياز بتقديم علامته التجارية، وأنظمتها التشغيلية، وسمعته، وخدمات مساندة مستمرة (مثل التدريب، برامج السيطرة النوعية، الإعلان، الترويج) إلى الطرف الآخر مقابل أجور والرسوم يتفق عليها الطرفين ويعتبر الامتياز الدولي مقدمة جيدة للشراكة الدولية كما حصل مع McDonald في اول مطعم بشارع Gorky في موسكو او مع Kentucky fried chicken في بكين ونفس الشيء ينطبق على Hertz-cars, Eleven -7 market