

Trong giai đoạn phát triển kinh tế thế giới hiện nay, người ta ngày càng quan tâm nhiều hơn tới phương thức nhượng bản quyền (Licensing) và coi nó là một hình thức quan hệ kinh tế quốc tế hết sức quan trọng, một phương thức xâm nhập thị trường thế giới, một phương pháp tiếp thị được sử dụng rộng rãi trong các xí nghiệp liên doanh. Nhượng bản quyền đem lại rất nhiều lợi ích cho quốc gia chủ nhượng (Licensor) cũng như cho quốc gia thụ nhượng (Licensee), và thúc đẩy sự phát triển kinh tế thế giới nói chung. Trong 10 năm trở lại đây, giá trị các hợp đồng mua bán License trên thế giới đã gia tăng gấp hai lần so với 10 năm trước đó, năm 1988 là 2181 tỷ USD Năm 1978 là 1058 tỷ USD (số liệu của Ngân hàng thế giới)

Trong điều kiện Việt Nam hiện nay, khi đất nước chúng ta chuyển sang nền kinh tế thị trường, mở rộng các quan hệ kinh tế đối ngoại, một loạt các xí nghiệp liên doanh đã được cấp giấy phép kinh doanh và triển khai các dự án đầu tư. Tại những xí nghiệp liên doanh như vậy, người ta gặp phải rất nhiều vấn đề liên quan tới việc nhượng bản quyền, tới việc chuyển giao công nghệ. Vậy, nhượng bản quyền là gì? Những vấn đề liên quan tới nó ra sao, và làm sao để thực hiện tốt các hợp đồng nhượng bản quyền là những nội dung chúng tôi muốn đề cập tới trong bài viết này.

NHUỘNG BẢN QUYỀN là một phương thức xâm nhập thị trường thế giới một cách nhanh chóng nhất và tránh được nhiều rủi ro nhất -Nhượng bản quyền được hiểu là một khế ước (Agreement) giữa người chủ nhượng và người thụ nhượng về việc chuyển giao và sử dụng một loại sở hữu trí tuệ nào đó - Các sở hữu trí tuệ rất đa dạng, nhiều loại khác nhau, thông thường đó là bằng phát minh sáng chế (Patents), các bí quyết công nghệ (Know-How), tên gọi, khẩu hiệu sản phẩm (Brand Name, Trade Mark), Tác quyền (Copyright), các trợ giúp kỹ thuật (Technical Assistance), các thỏa thuận về chuyển giao công nghệ (Technology Transfer) hoặc các điều kiện về tổ chức hệ thống phân phối đặc quyền (Franchising). v.v...

Nhượng bản quyền có thể thực hiện một cách độc lập, không cần tới các tổ chức liên doanh, không cần đầu tư trực tiếp ra nước ngoài và cũng có thể thực hiện trong khuôn khổ một xí nghiệp liên doanh.

Nhượng bản quyền đem lại những lợi ích sau đây cho người chủ nhượng và người thụ nhượng

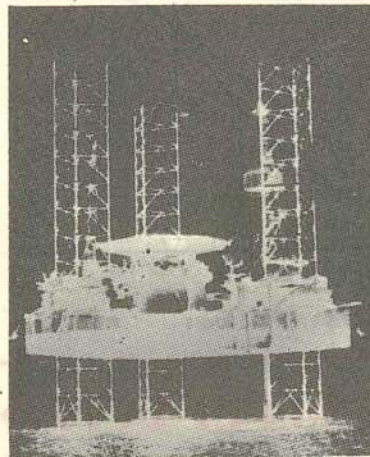
Đối với chủ nhượng

+ Thông qua việc bán bản quyền người chủ nhượng có thể làm gia tăng thu nhập cho mình.

+ Thăm dò thị trường nước ngoài

NHUỘNG BẢN QUYỀN (LICENSING) một hình thức tiếp thị trong các xí nghiệp liên doanh

PHAN THỊ MINH CHÂU
GV.DHK



bằng cách bán tên gọi, nhãn hiệu sản phẩm và trông đợi khi điều kiện thuận lợi sẽ trực tiếp đầu tư ra nước ngoài.

+ Duy trì những thị trường đã có trước đây, nhưng vì những lý do chính trị-xã hội nào đó mà tạm thời bị đóng cửa, sau này khi quan hệ trở lại bình thường thì thị trường không bị mất đi, và không chịu tổn kém cho công tác tiếp thị.

+ Bán bản quyền cho những khu vực thị trường mà ở đó hàng rào thuế quan quá khắt khe, hoặc có những trở ngại khác về phương diện pháp lý mà công việc xuất khẩu trực tiếp không thể tiến hành được, hoặc không có lợi.

Đối với người thụ nhượng

+ Tiếp nhận được kỹ thuật và công nghệ tiên tiến mà nền khoa học trong nước chưa thể cung ứng kịp thời.

+ Gia tăng được khối lượng và chất lượng sản phẩm sản xuất ra, thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm đó trên thị trường nội địa và thị trường thế giới.

+ Tìm kiếm thêm doanh thu và lợi nhuận do việc tiếp nhận bản quyền từ hải ngoại.

+ Né tránh được hàng rào thuế quan và sử dụng những khác biệt về phương diện pháp lý trong kinh doanh.

+ Có thêm được các kỹ thuật nghiên cứu và dịch vụ của nước ngoài.

Trong thực tế việc nhượng bản quyền được thực hiện theo những loại

khế ước sau đây:

a) Patent-License agreements (khế ước nhượng bản quyền bằng phát minh sáng chế)

b) Patent-application License agreements (khế ước nhượng bản quyền ứng dụng bằng phát minh sáng chế)

c) Trade Mark License agreements (khế ước nhượng bản quyền nhãn hiệu sản phẩm)

d) Copyright License agreements (khế ước nhượng tác quyền)

e) Know-How and Technical Data agreements (khế ước sử dụng bí quyết thuật và công nghệ)

f) Technical Assistance agreements (khế ước trợ giúp kỹ thuật)

g) Foreign Distribution agreements (khế ước phân phối tại hải ngoại) v.v...

Mặc dù các khế ước (hợp đồng nhượng bản quyền đem lại nhiều lợi ích cho các bên mua tham gia hợp đồng, tuy nhiên việc tổ chức thực hiện hợp đồng thường gặp rất nhiều bất trắc, rủi ro, khó khăn cho việc thực hiện. Chẳng hạn phương thức thanh toán hợp đồng (trả tiền ngay một đợt hay trả theo tỷ lệ % trên thanh toán), tỷ lệ thị phần đánh trên thu nhập bán bản quyền, thời hạn hợp đồng và quyền sử dụng tiếp theo khi mãn hạn, mức độ độc quyền sử dụng License, quyền kiểm soát chất lượng sản phẩm cũng như sổ sách của người chủ nhượng đối với người thụ nhượng v.v... Chính vì những khó khăn và phức tạp trên nên trong các hợp đồng nhượng bản quyền cần phải thảo luận chi tiết và nêu những điều khoản về trách nhiệm và quyền hạn của mỗi bên tham gia hợp đồng.

Trong các xí nghiệp liên doanh Việt Nam hiện nay, một trong những khó khăn khi nhận vốn đầu tư nước ngoài và nhận các hợp đồng nhượng bản quyền là việc bảo mật các hợp đồng. Việt Nam hiện chỉ tham gia các tổ chức quốc tế về bảo vệ sở hữu công nghiệp (International Convention of Protection Industrial Property). Vì vậy để nhanh chóng hòa nhập với nền kinh tế thế giới, tiếp nhận thật nhiều kỹ thuật công nghệ tiên tiến, chúng ta cần phải nghiên cứu và xúc tiến các điều kiện để thiết lập tham dự các tổ chức quốc tế và những nội dung kể trên.

PTM