

ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ ЛИЦЕНЗИИ

Т.А. Евменова, аспирант

Научный руководитель – В.А. Витушко, д.ю.н., профессор

БИП – Институт правоведения

В настоящее время общие принципы определения цены лицензии сводятся к установлению возможной прибыли, которую получит лицензиат от использования лицензии и к разделу этой прибыли между ним и лицензиаром.

Для расчета ожидаемой прибыли от использования лицензии применяются разные способы. Так, можно рассчитать валовую прибыль с учетом доходов от продажи продукции и различных

затрат лицензиата (на строительство, монтаж, пуск в эксплуатацию и т.д.). Другой подход основан на установлении ожидаемой себестоимости продукции и сравнении ее со стоимостью той же продукции в стране или на мировом рынке.

Наиболее удобной формой определения цены лицензии является метод расчета на основе ставок роялти, которые представляют собой периодические платежи, выплачиваемые в течении всего срока действия лицензионного договора. Для этого необходимо установить: срок действия лицензионного договора; объем продукции; цену единицы продукции; базу и ставки роялти. Цена лицензии рассчитывается по формуле:

$$C_p = \sum_{i=1}^T V_i Z_i R_i \quad (1)$$

где C_p – расчетная стоимость лицензии, определенная на базе роялти; V_i – ожидаемый объем продукции в i -м году; Z_i – цена единицы продукции в i -м году; R_i – размер роялти в i -м году; T – срок действия лицензионного договора; i – год действия лицензионного договора.

Таким образом, роялти выплачивается постоянно, распределяется на весь период лицензионного платежа, который может достигать 15-20 лет, т.е. до истечения действия последнего из патентов, защищающих лицензионные нововведения.

Помимо расчета цены лицензии на основе роялти применяются и другие методы. Наиболее распространен на практике подход к определению цены лицензии, основанной на единовременных (паушальных) платежах. Паушальные платежи – это форма выплаты, при которой лицензиат выплачивает лицензиару в короткие сроки сразу, начиная с момента подписания лицензионного договора, определенную сумму, не зависящую от объема и сроков освоения объекта лицензии.

Данная форма платежей рекомендуется при передаче исключительных прав на объект лицензии, а также в том случае, если лицензиар не имеет возможности проверить состояние использования объекта лицензии. Эта форма выгодна лицензиару, так как он сразу получает значительную сумму от передачи права на использование объекта лицензии.

Подсчет размера паушального платежа простым сложением сумм, определенных на основе роялти, неприемлем, поскольку не учитывает изменений ценности наличных денег, инфляционных процессов. Чтобы расчет был точнее, используют коэффициенты дисконтирования, позволяющие приводить экономические показатели разных лет к сопоставимому по времени виду.

Коэффициент дисконтирования можно определить по формуле:

$$K_d = \frac{1}{1+n} \quad (2)$$

где n – ставка дисконта (%), исходя из учетной ставки банка; i – период времени (годы, месяцы) от начала осуществления проекта; K_d – коэффициент дисконтирования.

Цена лицензии при паушальной форме платежа определяется в два этапа. Сначала рассчитывается цена лицензии по вышеизложенному методу, а затем производится пересчет этих платежей с помощью коэффициента дисконтирования в паушальные платежи. Расчет паушальных платежей производится по формуле:

$$C_p = \sum_{i=1}^T C_p \frac{1}{(1+n)^i} = \sum_{i=1}^T \frac{C_p}{(1+n)^i} \quad (3)$$

где C_p – цена лицензии при паушальной форме оплаты; C_p – цена лицензии (за i -тый год, рассчитанная в форме роялти).

Таким образом, если лицензия оплачивается паушально, т.е. единовременно производимым платежом, то сумма платежа определяется до начала использования лицензии — во время переговоров о ее продаже; эта сумма, в общем, не подлежит изменению в процессе использования лицензии.

Паушальный платеж имеет ряд преимуществ и недостатков перед платежом роялти.

Преимущества паушального платежа: большая предсказуемость паушальных платежей; паушальные платежи выгодны лицензиату, если он не нуждается в технической помощи лицензиара или в его импортных поставках; лицензиар прибегает к паушальной форме оплаты лицензии тогда, когда он не в состоянии или не хочет предоставить комплекс услуг по технической помощи, растягивающийся во времени и обычно более характерный для платежей в виде роялти; лицензиар получает сразу суммы, достаточные для финансирования очередной «волны» исследований и разработок; лицензиар предпочитает паушальные платежи с точки зрения минимизации коммерческого риска, когда не уверен в способности партнера быстро и широко освоить лицензию, выпускать по ней качественную продукцию; паушальные платежи выгодны в тех отраслях, где смена научно-технических принципов происходит особенно быстро и где лицензиар рискует недополучить часть возможного возмещения при снятии лицензиатом с производства продукции, изготовляемой по лицензии.

Недостатки паушального платежа: для выплат паушальных платежей необходима мобилизация денежных ресурсов в момент, когда экономический эффект от внедрения нововведения еще не проявился, в то время как роялти, выплачиваемые параллельно с получением экономического эффекта, позволяют распределить затраты во времени, компенсируя их избыточным эффектом от «использования» лицензии; общая сумма роялти за период соглашения может превышать паушальные платежи при оплате лицензии исключительно ими.

Таким образом, нельзя однозначно ответить на вопрос, какому из видов лицензионных платежей – роялти или паушальному платежу – стороны должны отдать предпочтение при заключении лицензионного договора. Оба этих платежа обладают как преимуществами, так и недостатками по сравнению друг с другом. Стороны при заключении лицензионного договора должны учитывать, что на выбор того или иного вида лицензионного платежа оказывают влияние следующие факторы: научно-техническая значимость объектов лицензионного договора; территория договора и объем предоставляемых прав (исключительная и неисключительная лицензии); расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; размер капиталовложений, необходимых для организации производства продукции по лицензии; объем передаваемой технической документации и оказываемой технической помощи; прибыль от продажи продукции по лицензии; налогообложение лицензионной торговли, а также другие факторы. Однако следует отметить, что в мировой практике в настоящее время преобладает оплата лицензий в форме роялти, которая служит точкой отсчета и средством установления величины лицензионных платежей при переговорах о заключении лицензионного договора.

Список использованных источников

1. Андрощук, Г.А. Патентное право: правовая охрана изобретений / Г.А. Андрощук, Л.И. Работягова. – Киев, 2001. – 230с.
2. Коммерческая реализация новшеств / Торгово-промышленная палата Российской Федерации. – М.: Бизнес Контакт, 1994. – 106с.
3. Кудашов, В.И. Организация патентно-лицензионной деятельности на предприятии / В.И. Кудашов. – Минск: БГПА, 2001. – 64с.
4. Пузыня, Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов / Н.Ю. Пузыня. – Санкт-Петербург: Питер, 2004. – 350с.
5. Федорова, Ю. Лицензионный договор / Ю. Федорова // Юрист. – 2003. – № 11. – С. 26-27.