

# ФОРМЫ ПЛАТЕЖА ЗА ЛИЦЕНЗИЮ

Презентацию подготовили:  
Ипатова Анастасия  
Виноградова Ангелина  
Тимченко Елена  
146 группа

# Платежи за лицензии

## зависят:

- от способа применения лицензии и условий соглашения;
- ценности, которую лицензия представляет для лицензиара;
- факторов, связанных с законодательством и конкуренцией;
- умения сторон вести переговоры



# Формы платежа за лицензию :

- Паушальный платеж ;
- Роялти ;
- Комбинированный платеж ;



# Паушальный платеж

*Паушальный платеж:* представляет собой зафиксированную в тексте лицензионного соглашения сумму, которая выплачивается в виде единовременного платежа или по частям. Эта величина не связана во времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливается заранее путем экспертных оценок. По паушальным платежам лицензиар стремится получить такую сумму, которая, будучи положенной на банковский счет, обеспечила бы ему прибыль, равную по величине и времени выплате в виде роялти.

Например, 20% при подписании соглашения, 30% – при передаче технологической документации, 30% – при начале производства, 20% – в течение всего срока соглашения равными долями

# Роялти

(платежи, зависящие от объемов производства)

*Роялти* — это периодические процентные или фиксированные суммарные отчисления лицензиата в пользу лицензиара за права, предоставленные ему лицензиаром. В лицензионных соглашениях устанавливается размер, база исчисления и периодичность выплаты роялти. В международной практике размер роялти определяется исходя из среднего уровня стандартных ставок текущих отчислений, характерных для отраслей. Роялти могут исчисляться исходя из объемов прибыли, суммы продаж, отпускной цены и обычно составляют 3—5%.

Существует несколько систем начисления роялти:

- как фиксированной суммы от продажи единицы продукции;
- как определенной доли прибыли;
- в виде определенной доли от суммы продаж.

Паушальный платеж имеет меньший объем, чем роялти, поскольку получение роялти предполагает определенный риск



# Комбинированная форма

*Комбинированная форма выплаты лицензионного вознаграждения* представляет собой сочетание, как правило, первоначальной единовременной выплаты в форме паушального платежа с выплатой оставшейся суммы в форме роялти по установленным в соглашении ставкам и периодичности. При этом первоначальный платеж производится на начальном этапе реализации соглашения при передаче технической документации. Обычно в мировой практике его размер составляет 10—30% расчетной цены лицензии.

Наиболее общей является следующая формула расчета стоимости лицензии (при третьей системе начисления роялти):

$$\text{Цена} = P + \sum_{i=1}^t V_i \cdot Z_i \cdot R_i,$$

- где  $t$  – срок действия соглашения;
- $P$  – паушальный платеж;
- $V_i$  – объем ожидаемого выпуска продукции в  $i$ -ом году;
- $Z_i$  – цена единицы продукции в  $i$ -ом году;
- $R_i$  – размер роялти в  $i$ -ом году.



Размер роялти определяется в зависимости от ряда факторов:

- процентной ставки,
- уровня спроса и др.

Объем производства рассчитывается исходя из прогнозируемой емкости потенциального рынка.

Цена единицы изделия определяется расчетным методом за вычетом покупных изделий, не имеющих отношения к лицензии. Эта цена является отпускной ценой предприятия и называется нетто-цена франко-завод.

*Цена лицензии* основывается на определении стоимости объекта лицензирования, которая складывается из затрат владельца прав на создание новшества, его патентование, организацию использования, страхование, разрешение правовых конфликтов, а также с учетом сроков охранного документа и предполагаемого полезного использования объекта.



*Верхним пределом цены лицензиара* служит наименьшая из его оценок:

- 1) прироста прибыли покупателя в результате применения технологии;
- 2) стоимости закупки покупателем аналогичной технологии у другого продавца;
- 3) издержек самостоятельной разработки технологии лицензиатом.

Для лицензиата "потолком" цены на приобретаемую технологию является наименьшая из его оценок тех же показателей, но рассчитанных в обратной последовательности:

- 1) собственных издержек на разработку аналогичной технологии или обход патентов лицензиара;
- 2) расходов на приобретение такой же технологии у другого поставщика;
- 3) прироста прибыли или экономии за счет приобретения технологии у лицензиара либо издержек нарушения патентных прав лицензиара;
- 4) последствий от отказа от приобретения данной технологии.

*Нижний предел цены лицензиара* — его оценка издержек передачи технологии плюс "упущенной" выгоды (прирост добавочной прибыли, которую бы мог получить владелец технологии на рынках, которые он отдает покупателю).

*Нижний предел цены для лицензиата* — оценка издержек лицензиара по передаче

*Реальная цена будет находиться между нижним пределом цены лицензиара и "потолочным" значением цены лицензиата*



*Факторы рынка, влияющие на цену лицензии:*

- государственные правила лицензирования;
- уровень производственной и технологической конкуренции на рынке;
- политический и деловой риск в стране лицензиата;
- нормативы, относящиеся к готовой продукции и соответствующей отрасли;
- способность страны лицензиата к восприятию технологии.



*Условия лицензионного соглашения, влияющие на цену лицензии:*

- рыночные ограничения,
- ограничения по объему производства,
- требования по качеству продукции,
- условия возврата субсидий,
- принудительный ассортимент,
- срок действия соглашения,
- новизна технологии,
- срок действия патента,
- прочие ограничения на использование технологии.



Существует ряд специальных платежей за лицензию:

1. Предварительный платеж. Это возмещение расходов, связанных непосредственно с передачей технологии как таковой (переговоры, маркетинг, написание технического руководства).
2. Платеж за частичное раскрытие информации. Покупатель получает доступ к информации, чтобы убедиться в целесообразности сделки. Эту информацию можно украсть. Гарантией служит данный платеж в размере от 10 до 30% от цены договора.
3. Опционный платеж. Он выплачивается, если покупатель хочет получить исключительное право на покупку технологии.

Все эти платежи в случае успеха переговоров

включаются в цену договора

# ИСТОЧНИКИ

1. Евменов А.Д., Смирнов А.Ю.- Управление внешнеэкономической деятельностью - учебное пособие – 2005г.
2. <http://www.sbras.nsc.ru/np/vyp2006/kon03.htm>
3. <http://www.kylbakov.ru/page110/page182/index.html>