

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>