

РАСЧЕТ ЦЕНЫ ЛИЦЕНЗИИ

Размер лицензионного вознаграждения в общем, виде определяется по формуле:

$$C_R = \sum_{i=1}^T V_i \times P_i \times R_i \quad (I)$$

где:

C_R - цена лицензии

T_i - срок действия лицензионного договора

V_i - объем производства продукции по лицензии в соответствующем году действия договора

P_i - цена единицы продукции по лицензии в соответствующем году действия договора

R_i - размер роялти в соответствующем году действия договора.

Размер роялти - R_i в формуле (I) и является частью прибыли, которую выплачивает лицензиат в качестве лицензионного вознаграждения. Из международной практики известно, что доля лицензиара в прибыли лицензиата в зависимости от условий соглашения колеблется в большинстве случаев в пределах от 10 до 35%. Поэтому колебания прибылей лицензиатов в пределах 10-30% от нетто-продажных цен продукции по лицензии должны соответствовать роялти в размере 1,0-10,0%, что, как известно, соответствует международной практике.

- **Расчетный срок действия договора**

Под расчетным сроком действия договора понимается период времени, за который рассчитывается объем производства продукции по лицензии для определения размера лицензионного вознаграждения. Независимо от условий платежа по предполагаемому договору - паушальный или первоначальный платеж с последующей выплатой роялти - расчетный срок действия договора определяется объектом соглашения (сроком его морального старения) с учетом патентной ситуации.

Характеристик	Группа А	Группа Б	Группа В	Группа Г
---------------	----------	----------	----------	----------

а лицензии				
Расчетный срок действия договора, в годах	5-7	5-7	7-10	7-10

А - беспатентные лицензии, освоение которых не требует больших капитальных затрат и длительных сроков освоения;

Б – патентные лицензии, объектом которых является продукция с коротким сроком морального старения (изделия бытовой электроники и т.д.);

В – беспатентные лицензии, освоение которых связано с длительными сроками поставок оборудования, значительными капитальными затратами и сроками освоения свыше 2-х лет.

Г - освоение которых не требует больших капитальных затрат и длительных сроков освоения; патентные лицензии, за исключением вошедших в группу Б.

- **Объем производства продукции по лицензии**

В практике лицензионной торговли при определении этого показателя (V_i - в формуле I) основными являются следующие источники информации:

А - оценка на основе потребностей рынка территории, предоставляемой лицензиату с учетом его возможностей, наличия на этом рынке конкурентов и др. факторов;

Б - данные предполагаемого лицензиата о планируемой им программе освоения лицензии;

В - фиксированный объем производства, исходя из которого, рассчитывается цена лицензии (определяется, исходя из производительности специального оборудования, являющегося, по оценке разработчика, наиболее экономичной для данного лицензиата). Сравнение и тщательный анализ данных каждого из указанных источников позволяет с наибольшей объективностью определить величину рассматриваемого показателя.

- **Расчетная цена продукции по лицензии**

Под расчетной ценой, в подавляющем большинстве лицензионных договоров, понимается цена нетто франко-завод изготовителя за вычетом скидок, предоставляемых покупателю, а также стоимости расходов на упаковку, хранение, страхование, налогов и других непроизводственных расходов. При определении расчетной базовой цены следует исходить из уровня цен продукции по лицензии в период заключения договора и, при необходимости, учитывать возможное изменение уровня цен в период, соответствующий расчетному сроку действия соглашения.

- **Расчетный размер роялти**

В практике лицензионной торговли применяются 2 основных способа определения значений этого показателя (R_i -в формуле I):

- через прибыль предполагаемого лицензиата;
- на основе прецедентов заключения договоров на аналогичную или близкую по назначению продукцию.

Для любого варианта принятие в расчете средних значений доли лицензиара в прибылях лицензиата (20-25%) позволяет компенсировать возможную неточность в расчете экономического эффекта предполагаемого лицензиата.

- **Расчетная цена лицензии при различных видах платежа**

Вид платежа (или условия платежа) по договору определяются обычно в процессе переговоров с предполагаемым лицензиатом.

Фиксированные платежи

Расчетная величина фиксированных платежей определяется по формуле:

$$C = K_R \times C_R \quad (3)$$

где:

C_R - расчетная цена лицензии, определяемая по формуле (1)

C_R - коэффициент перехода от платежей по роялти к паушальному (единовременному) платежу, определяемый по формуле:

$$K_p = \sum_{i=1}^T \frac{K_i}{(1+p)^i} \quad (4)$$

где:

K_i - расчетный объем производства в соответствующем году расчетного срока действия соглашения в относительных единицах, т.е. $K_1 + K_2 + \dots + K_t = 1,0$

p - расчетная ставка по коммерческим кредитным операциям, для расчета принимается в размере от 3,5% (0,035) до 10% (0,1).

Паушальные (единовременные) платежи.

При переходе к фиксированным платежам с разбивкой на срок освоения лицензии расчетная цена лицензии определяется по формуле:

$$C_p^P = K_p^P \times C_p = K_p^P \times C_R \quad (5)$$

Где,

C_p^P – расчетная цена лицензии при фиксированных платежах с приведенной разбивкой;

C_p – расчетная цена при паушальном платеже.

При

$$K_p^P = \frac{I}{K_p^I} = \frac{I}{\sum_{i=1}^T \frac{K_i}{(1+p)^t}}$$

$$\sum_{i=1}^T \frac{K_i}{(1+p)^t}$$

(6) где:

K_i - доля общего вознаграждения, выплачиваемая в i определенный период.

Комбинированные платежи (первоначальный платеж + роялти)

Расчетный размер первоначального платежа, являющегося авансовым платежом в счет платежей по роялти, определяется в общем виде по формуле:

$$П = m \times C_p \quad (7)$$

где: C_p - расчетная цена лицензии при паушальном платеже;
 m - обычно при расчетах составляет (0,05-0,30)

Расчетные роялти в зависимости от конкретных значений первоначального платежа определяются по формуле:

$$R' = (1 - m) \times R \quad (8)$$

где: R - значение роялти по формуле (1)

На практике размер первоначального платежа (Π) в договоре устанавливается в результате уторговывания и во многом определяется финансовым положением лицензиата. Однако, минимальная его величина должна определяться затратами лицензиара.

Возможны и другие варианты определения первоначального платежа, в частности, в виде аванса (паушальный платеж), рассчитываемого на определенный объем производства, с установлением выплаты роялти при достижении лицензиатом объемов производства, превышающих расчетный показатель.

Одним из возможных вариантов является определение первоначального платежа в зависимости от затрат лицензиара на НИОКР, связанную с объектом предполагаемого договора. Так, из практики многих иностранных компаний величину первоначального платежа можно определить как фактические расходы лицензиара по заключению договора + (10-15%) затрат разработчика на НИОКР.

Независимо от способа расчета первоначального платежа следует помнить о том, что для лицензиара этот платеж является авансом в пользу лицензиара, поскольку выплачивается до начала производства, поэтому при расчете следует учитывать зависимость между значениями Π и R' , определяемой формулами (7) и (8).