БУ ВО

«СУРГУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Ханты-Мансийского автономного округа – Югры»

Кафедра автоматизированных систем обработки информации и управления (АСОИУ)

Политехнический институт

Реферат

по дисциплине «Основы патентоведения» на

тему:

«Расчет цены лицензии на основе оценки значимости изобретений. Расчет цены лицензии на основе расчета размера вознаграждения. Определение расчетной цены в виде роялти. Паушальные платежи. Комбинированные (смешанные) платежи. Расчет вознаграждения при продаже лицензии.

Технико-экономические обоснования закупки лицензии.»

Выполнил: Аспирант 2 курса

Боровков Дмитрий Евгеньевич

Преподаватель: д.т.н., профессор

Бушмелева Кия Иннокентьевна

Сургут, 2020

# ВВЕДЕНИЕ

Защита и охрана интеллектуальных прав в РФ — достаточно новая сфера законодательного регулирования. С развитием науки и техники интеллектуальные права все больше нуждаются в защите.

В России в сфере интеллектуальной собственности права определяются: Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, Федеральными законами, Указами Президента, Постановлениями Правительства и т.д. В также применяются нормы международного права: конвенции, соглашения, договоры.

Важно иметь ввиду, что не вся интеллектуальная собственность имеет право на охрану.

СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 2](#_TOC_250012)

1. [ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ 4](#_TOC_250011)
2. [ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ 10](#_TOC_250010)
3. [ФОРМЫ ПЛАТЕЖА В ПАТЕНТНО-ЛИЦЕНЗИОННОЙ ТОРГОВЛЕ 13](#_TOC_250009)
   1. [Определение расчетной цены в виде роялти 13](#_TOC_250008)
   2. [Паушальные платежи 15](#_TOC_250007)
4. [МЕТОДЫ РАСЧЕТА ЦЕНЫ ЛИЦЕНЗИИ 18](#_TOC_250006)
   1. [Определение цены лицензии на основе оценки размера прибыли лицензиата 19](#_TOC_250005)
   2. [Метод расчета цены лицензии на базе роялти 21](#_TOC_250004)
   3. [Расчет цены лицензии при паушальной форме платежа 21](#_TOC_250003)
   4. [Комбинированная форма выплаты лицензионного вознаграждения 22](#_TOC_250002)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 26](#_TOC_250001)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 27](#_TOC_250000)

# ПОНЯТИЕ ОБЪЕКТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Интеллектуальная собственность (ИС) — это результат творения человеческого разума [1].

Объект интеллектуальной собственности (ОИС) — результат интеллектуальной деятельности с правовой охраной[2].

Интеллектуальная деятельность — это деятельность, направленная на создание нематериальных вещей в различных сферах деятельности.

В соответствии с [3], результатами интеллектуальной деятельности, которым предоставляется правовая охрана, являются:

1. произведения науки, литературы и искусства;
2. программы для ЭВМ, базы данных;
3. фонограммы, вещание организаций эфирного или кабельного вещания, музыкальные исполнения;
4. изобретения, полезные модели, топологии интегральных микросхем, промышленные образцы;
5. селекционные достижения;
6. секреты производства (ноу хау);
7. фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, коммерческие обозначения;
8. географические указания;
9. наименования мест происхождения товаров.

На текущий момент передача прав на использование различных ОИС на коммерческих условиях является важной составляющей международных экономических отношений [4].

Рынок ОИС — это сфера экономических отношений между владельцем и покупателем, где происходит передача прав на интеллектуальную собственность. Этот рынок отличается от других рынков отсутствием конкурентов, в силу монополии на ОИС, а также тем, что предложение превышает спрос.

У рынка ОИС есть своя специфика: много уникальных продуктов, каждая сделка в своем роде уникальна, при продаже ОИС предусматриваются различные права продавца и покупателя, договор на заключение сделки может содержать ограничивающие условия использования ОИС, цена на каждый продукт индивидуальна.

Патенты до сих пор являются генератором новых идей, даже несмотря на то что доля патентных заявок в настоящее время резко снизилась (в начале 20 века на них приходилось более 70% заявок, сейчас около 20%). Самым распространенным способом реализации продукта независимого изобретателя является продажа идеи промышленной компании. Через покупки патентов и лицензий, заключение контрактов с другими компаниями, переманивание специалистов и т.д. компания осуществляет научно-техническое развитие.

Передача технологии — процесс реализации ОИС. Этот процесс осуществляется различными формами, разными способами и по разным направлениям.

Передача технологий может осуществляться на коммерческой и некоммерческой основе.

Формы передачи технологии на некоммерческой основе включают:

* базы научной литературы, патенты, справочники и др.;
* конференции, выставки, семинары и т.д.;
* обучение, стажировка, практика;
* переход специалистов между организациями;
* учреждение специалистами лабораторий, исследовательских подразделений и т.д.

Передача ОИС на коммерческой основе может осуществляться через продажи патентов, лицензий и т.д.

Лицензионный договор — это разрешение на использование другим лицом изобретения (лицензиат), технологии, знаний и т.д. в течение определенного срока, в обусловленных соглашением пределах за соответствующее вознаграждение.

В этой коммерческой операции участвуют лицензиар и лицензиат.

Лицензиар — владелец объектов промышленной собственности, который выступает продавцом.

Лицензиат — лицо, приобретающее право на использование объектов промышленной собственности.

Лицензионные соглашения различаются по характеру и объему прав,

по наличию правовой охраны и т.д. [5].

В таб. 1 представлены виды лицензионных соглашений.

*Таблица 1*

# Виды лицензионных соглашений

|  |  |
| --- | --- |
| **Виды лицензий** | **Содержание** |
| Простая | Лицензиар сохраняет за собой все права, подтверждаемые патентом |
| Исключительная | Лицензиар сохраняет за собой права самому использовать предмет соглашения в части, не передаваемой лицензиату |
| Полная | Полная уступка всех прав по использованию объекта в течение действия договора |
| Сублицензия | Лицензии, выдаваемые лицензиатом третьему лицу, на право использования изобретения от имени лицензиата, владеющего полной или исключительной лицензией |
| Патентная | Объектом сделки является патент |
| Беспатентная | Объектом сделки является право использования специальных знаний |
| Перекрестная | Изобретения, передаваемые по лицензионным соглашениям, взаимно дополняют друг друга и для промышленного использования изобретения одного патентовладельца необходимо использовать изобретения другого, и наоборот. |
| Патронирующая | Изобретатель становится членом коллектива компании, занятого доработкой его изобретения |
| Опцион | лицензиату предоставляются права ознакомления с технической документацией на изобретение с тем, чтобы после принять решение о целесообразности  приобретения лицензии |
| Добровольная | Разрешение на полное или частичное использование изобретения, выдаваемое патентообладателем по прямому двустороннему соглашению между ним и  другим лицом |
| Принудительная | В большинстве стран патентные законы обязывают патентовладельца осуществить свое изобретение в течение определенного срока с момента выдачи патента |
| Открытая | Лицензия, предоставляющая любому права на использование объекта промышленной собственности |
| Кросс-лицензия | По истечении срока действия основного лицензионного соглашения стороны договариваются об обмене в дальнейшем знаниями |
| Франшизная | Разрешение одной фирмы другой продажи продукции или предоставления услуг под его товарным знаком |
| Параллельная | Разрешение владельца товарного знака использовать этот знак на товарах, не относящихся к товарам, в отношении которых данный знак зарегистрирован. |
| Оберточная | Приобретение права на использование программного продукта. |

# СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Цен на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и объекты авторского права имеют индивидуальный характер. Цены на них не могут определяться затратами необходимого времени или издержками на их производство, поскольку они создаются творческим трудом, который нельзя оценивать на основе принципа абстрактного труда.

Многообразие ОИС не позволяют разработать единую методику их стоимостной оценки. Предлагается оценивать стоимость ОИС в зависимости от целей и условий их использования.

Права интеллектуальной входят в нематериальные активы предприятия. Существуют следующие подходы к оценке нематериальных активов:

* отражение стоимости актива в балансах организации, также исчисляется его амортизация;
* оценки бизнеса, применяется более творческий, но менее документально обоснованный подход.

Собственнику ОИС оказывается необходимо решить дилемму. С одной стороны, он стремится продать максимальное количество копий, но если установить высокий ценник, то покупателей будет мало. Но в такую большую цену входит плата за монополию. Патентовладелец предоставляет лицензию, тогда лицензиару гарантируется монопольное положение на рынке с товаром, который содержит данное изобретение или произведен на его основе.

При низкой цене покупателей будет много, но выручка может оказаться небольшой, чем при высокой цене.

Особенности ценообразования ОИС:

* в цену не включены издержки по созданию ОИС;
* предельным значением цены лицензии является сумма дополнительной прибыли, полученной лицензиатом за период потребления ОИС;
* действительная цена лицензии составляет часть дополнительной прибыли, полученной всеми лицензиатами;
* цена складывается из ежегодных отчислений от дохода лицензиата в течение периода действия соглашения.

# ФОРМЫ ПЛАТЕЖА

# Паушальные

Паушальный платеж — единовременное вознаграждение за право пользоваться предметом лицензионного соглашения, установленная в процессе переговоров, не зависящая от фактического объема производимой и реализованной по лицензии продукции.

Паушальный платеж: представляет собой зафиксированную в тексте лицензионного соглашения сумму, которая выплачивается в виде единовременного платежа или по частям. Эта величина ни с чем не связана. Паушальная форма платежа страхует лицензиара от различных рисков и используется при продаже лицензии неизвестной фирме в качестве гарантии от разглашения секретов при передаче технологии, а также при поставках комплектного оборудования и в случаях, когда лицензиат хочет избежать контроля за последующим использованием технологии. В то же время лицензиар лишается возможности получения дополнительных сумм, если производство лицензионной продукции превысит расчетные объемы.

Размер паушального платежа определяется исходя из:

* суммы стоимости кредита — выплата паушального платежа (определив цену лицензии на базе роялти и переходя от нее к паушальному платежу, лицензиат настаивает на уменьшении цены лицензии на стоимость кредита);
* прогнозируемого за период действия лицензионного договора дисконтированного дохода лицензиата с учетом приведения его через условную ставку роялти;
* фактических издержек лицензиара, связанных с правовой защитой предмета лицензии;
* стоимости передаваемых в распоряжение лицензиата образцов предмета лицензии.

Размер паушального платежа исходит из прогноза объема производства и продаж продукции. Тогда лицензиат полностью освобождается от контроля со стороны продавца, и вся дополнительная прибыль, если такая появится, остается лицензиату.

# Роялти

Роялти — это периодические процентные или фиксированные отчисления лицензиата лицензиару. 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.

Платежи по роялти — фиксированные процентные ставки, выплачиваемые лицензиатом через некоторые отрезки времени.

На размер роялти влияет отрасль техники. Например, в фармацевтике она может колебаться 2-15%, что вызвано более высокими затратами на разработку и продажу лекарств. В прочих отраслях роялти могут составлять от 1-10% [7].

Максимальные выплаты, на которые может согласиться лицензиат, равны стоимости альтернативного решения, заменяющего приобретение лицензии.

В настоящее время, применительно к нематериальным активам и, в частности, - к интеллектуальной собственности роялти чаще всего означает согласованную в лицензионном договоре периодически осуществляемую выплату лицензиару денежных сумм в размерах, зависящих от результатов, получаемых при использовании ИС лицензиатом [6].

Размер роли может зависеть от:

* себестоимость продукции;
* валовая прибыль от продажи лицензионной продукции;
* стоимости продаж продукции по лицензии;

Смысл роялти состоит в распределении дополнительной прибыли лицензиата, полученной от использования лицензии, между ним и лицензиаром в согласованной пропорции.

Обычно перед выплатой роялти идет первоначальный платеж, выплачиваемый сразу же по заключении лицензионного соглашения. Экономический смысл платежа заключается в компенсации затрат лицензиара на проведение переговоров, заключение соглашения, изготовление технической документации и т.д. Роялти же выплачиваются лицензиатом после сбыта лицензионной продукции.

При этом лицензиару необходимо оговаривать условие о минимально гарантированных платежах в случае, если стратегией лицензиата не предусмотрено производство. Кроме того, ставки роялти могут быть как стабильными в течение всего срока действия договора, так и прогрессивными и регрессивными в зависимости от оценки рыночной ситуации. Скользящая ставка роялти стимулирует лицензиата к производству и сбыту продукции, для лицензиара положение также не ухудшается вследствие общего роста прибыли.

# МЕТОДЫ РАСЧЕТА ЦЕНЫ ЛИЦЕНЗИИ

Цена лицензии основывается на определении стоимости объекта лицензирования, которая состоит 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 в результате применения технологии;
2. стоимости закупки покупателем аналогичной технологии;
3. издержек самостоятельной разработки технологии лицензиатом.

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

1. собственных издержек на разработку аналогичной технологии;
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.

Нижний предел цены для лицензиата — оценка издержек лицензиара по передаче технологии.

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.

Существуют следующие методы расчета цены лицензии:

* на основе оценки ожидаемой прибыли лицензиата;
* на базе роялти;
* "затратным" методом;
* на основе комиссий за технические услуги.

# Метод расчета цены лицензии на базе роялти

Цена лицензии на базе роялти рассчитывается по формуле:

𝐶𝑝 = ∑𝑇𝑡=1 𝑉𝑡𝑍𝑡𝑅𝑡, (6)

где 𝐶𝑝 — расчетная цена лицензии;

Vt — объем ожидаемого выпуска продукции по лицензии в году t;

Zt, — продажная цена изготовленной по лицензии продукции в году t; Rt — размер роялти в году t;

Т — срок действия лицензионного договора;

# Определение цены лицензии на основе оценки ожидаемой прибыли лицензиата

Размер ожидаемой прибыли лицензиата зависит от таких показателей, как объем производимой продукции по лицензии, прибыль от реализации на рынке единицы этой продукции, срок действия лицензионного соглашения.

Исходя из этого, расчетная цена лицензии определяется по формуле:

Cp=V·T·Pr·Sh, (1)

где Ср — расчетная цена лицензии (cost);

V — среднегодовой объем выпуска продукции в течение действия соглашения (в соответствующих единицах);

Т — срок действия соглашения;

Рr — дополнительная прибыль лицензиата от реализации лицензии; Sh — доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата.

Дополнительная прибыль лицензиата Рr рассчитывается как разность между прибылью лицензиата, полученной от реализации единицы лицензионного продукта (Р1), и величиной прибыли, которую можно получить без использования лицензии по действующей у лицензиата технологии (Р2):

Рr=Р1-Р2 (2)

Прибыль от лицензионного продукта Р1 определяется разницей между его продажной ценой Z1 и себестоимостью единицы продукции С1.

P1=Z1-C1, (3)

Прибыль от нелицензионного продукта Р2 определяется как разница между его продажной ценой Z2 и себестоимостью единицы продукции С2.

Р2 = Z2-C2, (4)

Pr=P1-P2=(Z1-C1)-(Z2-C2). (5)

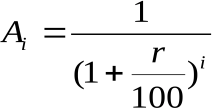
Доля лицензиара от дополнительной прибыли лицензиата обычно составляет от 10 до 50% и зависит от вида лицензии и ОИС. При передаче беспатентной лицензии (ноу-хау) или в случае если объект еще не готов к промышленному использованию, доля лицензиара может составить ~20%; при неисключительной лицензии, при простой ~20-30%; при исключительной — 30—50%. При этом доход лицензиара должен быть не ниже, чем при альтернативных формах реализации объекта лицензии (если бы лицензиар сам производил, реализовывал и экспортировал свою продукцию на территории, на которой будет действовать лицензионное соглашение).

На практике трудно определить дополнительную прибыль лицензиата, поскольку информация об издержках производства составляет коммерческую тайну, а фактический уровень производства можно определить только с начала

освоения лицензионного объекта. Поэтому метод расчета цены на основе оценки ожидаемой прибыли лицензиата применяется в основном при внутрифирменном технологическом обмене или в рамках совместного предприятия.

# Расчет цены лицензии при паушальной форме платежа

Нельзя точно подсчитать размер паушального платежа простым сложением сумм, определённых на основе роялти, в связи с изменением ценности наличных денег, инфляционными процессами. При паушальном платеже лицензиат выступает в роли кредитора, а лицензиар — получателя кредита. Это и определяет их поведение ПРИ заключении лицензионного договора. Лицензиар должен стремиться получить такую сумму, которая, будучи вложенной в банк, обеспечивала бы ему прибыль, по величине и

времени получения (вместе с вложенной в банк суммой) равнялась платежам в виде роялти. В свою очередь лицензиату выгодно снизить расчётную цену до такой величины, чтобы разница между роялти и паушальным платежом была равна стоимости кредита. Коэффициент снижения (дисконтирования) вычисляется по формуле сложных процентов:

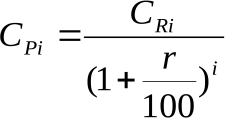
, (7)

где Ai — коэффициент дисконтирования для суммы роялти, получаемой в i-ом году; i - число лет, следующих за расчётным годом

(расчётный год считается нулевым); r - ставка дисконта

(%).

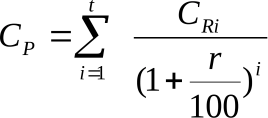
Ставка дисконта должна быть не ниже ставки коммерческого кредита по долгосрочным кредитным операциям, иначе было бы выгоднее помещать деньги в банк. Значение коэффициента дисконтирования следует определять заблаговременно для наиболее распространенных ставок дисконта и сроков лицензионных договоров. Метод дисконтирования, т. е. приведения стоимостных показателей разных лет к сопоставимому виду, позволяет пересчитать текущие платежи в форме роялти в паушальные платежи и наоборот:



, (8)

где Cpi — роялти, которые должны быть выплачены в i-ом году; Cri— чистые дисконтированные поступления за лицензию в i -году; i — год платежа в виде роялти.

Расчётная цена лицензии при паушальных платежах определяется по формуле:



(9)

# Комбинированная форма выплаты лицензионного вознаграждения

При данной форме, первоначальный платеж производится при передаче технической документации. Обычно его размер составляет ~10-30% от цены лицензии. Комбинированная форма широко распространена, так как позволяет уравнивать интересы лицензиара и лицензиата. При определении расчетной цены сначала рассчитывается цена лицензии на базе роялти, потом она пересчитывается в паушальную форму. Затем с учетом выплаты первоначального платежа рассчитывается новая ставка роялти.

На окончательную оценку цены лицензии влияет довольно много факторов:

1. Наличие ноу-хау.
2. Хорошая оценка на внешнем рынке.
3. Возможность использования покупателем полученных по лицензии знаний.
4. Предоставление бренда лицензиара при продаже продукции.

Стоимость лицензии может снизиться из-за следующего:

1. Обход технической ценности изобретения.
2. Неблагоприятные оценки качества продукции.
3. Невозможность демонстрации ОИС в промышленных условиях.
4. Отсутствие запатентованных изобретений.
5. Публикация ценного ноу-хау в открытой печати.
6. Отсутствие широкого промышленного использования ОИС.
7. Высокий риск раскрытия ноу-хау конкурентами.
8. Нерациональная система платежей.
9. Моральное старение, сокращающийся спрос и т.д.
10. Возможные затраты лицензиата по адаптации документации к своим условиям производства.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе даны понятия интеллектуальной деятельности, интеллектуальной собственности, объектов интеллектуальной собственности, рынка интеллектуальной собственности. Рассмотрены правовые аспекты объектов интеллектуальной собственности. Описаны виды лицензионных соглашений.

Описаны различные формы платежей за приобретение лицензии.

Также приведены методы расчета цены лицензии.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Об интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] URL: https://[www.wipo.int/about-ip/ru](http://www.wipo.int/about-ip/ru) (дата обращения 28.10.2020).
2. Объекты интеллектуальной собственности: понятие, виды, защита и оценка [Электронный ресурс] — URL: <http://www.iccwbo.ru/blog/2015/obektyintellektualnoy-sobstvennosti>(дата обращения 28.10.2020).
3. Охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации [Электронный ресурс] — URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/2a4870fda21fdffc70b> ade7ef80135143050f0b1 (дата обращения 28.10.2020).
4. Экономические аспекты интеллектуальной собственности для стран с переходной экономикой [Электронный ресурс] — URL: https://[www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo\_pub\_transition\_8.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_transition_8.pdf) (дата обращения 28.10.2020).
5. Рынок интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] — URL: https://intuit.ru/studies/mini\_mba/944/courses/789/lecture/30330?page=2 (дата обращения 28.10.2020).
6. Вознаграждение за использование интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] — URL: <http://www.ocenchik.ru/docs/437.html>(дата обращения 28.10.2020).
7. Основные виды лицензионных платежей и расчет цены лицензии [Электронный ресурс] — URL: <http://www.kylbakov.ru/page110/page182/index.html> (дата обращения 28.10.2020).