

## ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ ЛІЦЕНЗІЇ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ

Розглядається метод встановлення ціни ліцензії на виробництво промислової продукції на етапі укладання ліцензійної угоди. Вказана ціна визначається економічним ефектом ліцензіата від комерційного використання об'єкта інтелектуальної власності, що є предметом ліцензійної угоди. Ціна ліцензії визначається з умови рівності грошових потоків ліцензіата за варіантами виробництва ліцензійної або розробки власної продукції, яка аналогічна ліцензійній. Цей метод також придатний для обґрунтування ставки роялті при оцінці майнових прав інтелектуальної власності.

Рассматривается метод определения цены лицензии на производство промышленной продукции на этапе заключения лицензионного соглашения. Указанная цена определяется экономическим эффектом лицензиата от коммерческого использования объекта интеллектуальной собственности, являющегося предметом лицензионного соглашения. Цена лицензии определяется из условия равенства денежных потоков лицензиата по вариантам производства лицензионной или разработки собственной продукции, аналогичной лицензионной. Этот метод также пригоден для обоснования ставки роялти при оценке имущественных прав интеллектуальной собственности.

The method for determination of license cost on manufacturing the industrial products on the stage of conclusion of a license contract is considered. The indicated cost is determined with the economic effect of licensee from the commercial use of an object of intellectual property being the license contract object. The license cost is determined from the condition of equality of cash flow of licensee on the variants of manufacturing the licensed products or developing the own products analogous to the licensed ones. This method is also suitable for the justification of royalty rate at the estimation of ownership rights of intellectual property.

### Вступ

Під ліцензією у світовій практиці розуміють право, що надається власником науково-технічної розробки іншій особі на використання технічних досягнень, наукових знань, виробничого досвіду, а також правової охорони предмета розробки. Як правило, передача такого права здійснюється у рамках ліцензійного договору – угоди, за умовами якої власник розробки (ліцензіар) на платній основі надає покупцю (ліцензіатові) можливість на обговорених умовах використовувати право на об'єкт інтелектуальної власності для одержання економічних вигод. Під ціною ліцензії звичайно розуміють виплати ліцензіата на користь ліцензіара. Визначення ціни ліцензії – одне з найбільш складних питань ліцензійної торгівлі, оскільки реальна комерційна цінність переданих по ліцензії прав на об'єкти інтелектуальної власності може бути встановлена лише у процесі використання цих об'єктів у майбутньому. Крім того, за своєю суттю об'єкти інтелектуальної власності, що є предметом ліцензійних угод, є індивідуальними й істотно відрізняються від подібних об'єктів. Ця обставина значно обмежує можливість визначення ціни ліцензії за аналогією з укладеними раніше угодами.

Виплати ліцензіата на користь ліцензіара можуть проводитись у вигляді одноразового (паушального) платежу, або у формі поточних періодичних відрахувань (роялті), розмір яких визначається виходячи з фактичного економічного результату використання об'єкта ліцензійної угоди. Може бути передбачене суміщення зазначених форм.

У міжнародній практиці частіше використовується метод винагороди у виді роялті. Ціна ліцензії за умови платежу у виді відсоткових відрахувань (роялті) є основою для визначення її ціни для інших видів платежів: паушальних і комбінованих. Найбільш розповсюдженою базою для обчислення роялті є ціна одиниці ліцензійної продукції, або вартість виробленої ліцензійної продукції. Застосування цієї бази роялті приводить до найменшого числа конфліктів між партнерами і широко використовується в міжнародній практиці торгівлі ліцензіями [1].

До основних факторів, що впливають на розмір винагороди за ліцензію, відносяться такі [1]:

– технічна цінність винаходу чи комерційної таємниці («ноу-хау»), що забезпечує ліцензіатові одержання додаткового прибутку від використання предмета ліцензії;

– розмір капіталовкладень, необхідних для організації виробництва ліцензійної продукції;

– території за угодою, на яких ліцензіатові надане право використання технології для організації виробництва і продажу ліцензійної продукції;

– обсяг прав, що одержав ліцензіат (виняткове чи невиняткове) на використання технології у рамках зазначеної території;

– витрати потенційного ліцензіата на власні дослідження з розробки технології, порівнянної за економічними вигодами із тією, що є предметом ліцензійної угоди;

– обсяг переданої технічної документації, що містить суть наукової розробки чи «ноу-хау»;

– залежність ліцензіата від ліцензіара у сировині, матеріалах, деталях і вузлах, необхідних для організації виробництва ліцензійної продукції;

– умови обміном технічними удосконаленнями як забезпеченими, так і незабезпеченими патентним захистом;

– обсяг технічної допомоги, що надається ліцензіаром ліцензіатові в освоєнні придбаній ним ліцензії;

– наявність конкурентних пропозицій на надання об'єктів інтелектуальної власності, які є порівнянними за економічними вигодами від їхнього використання із об'єктом ліцензійної угоди;

– державне регулювання ліцензійної торгівлі;

– вид платежу за ліцензію;

– умови про судові витрати за можливими позовами третіх осіб щодо порушення їхніх патентних прав;

– інші умови.

Суттєвим питанням ліцензійної торгівлі є кількісне визначення ступеня впливу зазначених факторів на ціну ліцензії. Очевидно, що ціна ліцензій повинна визначатись тим економічним ефектом, який вона забезпечує ліцензіату. Тому постає питання визначення його розміру, раціонального способу розподілу між сторонами угоди та переведення у форму певних ліцензійних виплат.

### Постановка задачі

**Задачею** цієї роботи є розробка методу визначення ціни ліцензії на виробництво продукції на етапі укладання ліцензійної угоди, за яким ціна ліцензії встановлюється виходячи з очікуваних результатів комерціалізації об'єкта

інтелектуальної власності, щодо якого укладається ліцензійна угода.

### Результати дослідження

Економічний ефект для ліцензіата від придбання ліцензії формується з двох основних складових:

– економія витрат на проведення власних досліджень по розробці продукції, аналогічної ліцензійній;

– економія часу, пов'язаного з розробкою й освоєнням власної продукції, що аналогічна ліцензійній.

За рахунок економії часу ліцензіат раніше виходить на ринок з ліцензійною продукцією, що наближає у часі до поточного моменту одержання прибутку від виробництва ліцензійної продукції та формує економічний ефект, пов'язаний з різницею у вартості грошей у часі (часовий лаг). Крім того, скоріший вихід ліцензіата на ринок може принести деякі конкурентні переваги, що забезпечить ліцензіатові більшу частку ринку.

Основою для визначення ставки роялті може виступати рівність поточної вартості грошових потоків ліцензіата для двох варіантів освоєння виробництва ліцензійної продукції:

– на основі придбання ліцензії;

– на основі проведення власних досліджень для розробки і впровадження у виробництво продукції, що аналогічна ліцензійній.

Таким чином, ставка роялті може бути встановлена з рівняння:

$$\begin{aligned} & Q_1 \cdot (C_1 - C_1 - x \cdot C_1 \cdot (1 + H_{\text{пдв}})) \times \\ & \times (1 - H_{\text{мп}}) \cdot \frac{1 - (1 + R)^{-T}}{R} - B_{\text{oc1}} = \\ & = Q_0 (C_0 - C_0) (1 - H_{\text{мп}}) \frac{1 - (1 + R)^{-T}}{R} (1 + R)^{-t} - \\ & - B_{\text{oc0}} \cdot (1 + R)^{-t} - B_{\text{ндп}}, \end{aligned} \quad (1)$$

де  $x$  – відносна ставка роялті (до виторгу від реалізації ліцензійної продукції), частка;

$Q_1$  – очікуваний середньорічний обсяг виробництва ліцензійної продукції у натуральних одиницях;

$C_1$  – очікувана ціна реалізації ліцензійної продукції без ПДВ, грн;

$C_0$  – очікувана собівартість виробництва ліцензійної продукції без урахування ліцензійних платежів, грн;

$H_{\text{пдв}}$  – ставка податку на додаткову вартість, частка;

$H_{\text{пп}}$  – ставка податку на прибуток, частка;

$R$  – вартість власного капіталу ліцензіата (реальна норма доходу), частка;

$B_{\text{ос1}}$  – витрати на освоєння виробництва ліцензійної продукції, грн;

$Q_0$  – очікуваний середньорічний обсяг виробництва продукції, що аналогічна ліцензійній, у натуральних одиницях;

$Ц_0$  – очікувана ціна реалізації продукції, що аналогічна ліцензійній, без ПДВ, грн;

$C_0$  – очікувана собівартість виробництва продукції, що аналогічна ліцензійній, грн;

$B_{\text{ос0}}$  – витрати на освоєння виробництва продукції, що аналогічна ліцензійній, грн;

$B_{\text{ндр}}$  – витрати ліцензіата на проведення власних досліджень з розробки продукції, що аналогічна ліцензійній, грн;

$T$  – термін ліцензійного договору, років;

$t$  – очікуваний термін розробки ліцензіатом продукції, що аналогічна ліцензійній, років.

Проведення алгебраїчних перетворень рівняння (1) дозволяє побудувати економіко-математичну модель відносної ставки роялті:

$$x = \frac{\left\{ \begin{aligned} & \left( Q_1 (C_1 - C_0) - Q_0 (C_0 - C_0) (1 + R)^{-t} \right) + \\ & + \frac{B_{\text{ндр}} + B_{\text{ос0}} (1 + R)^{-t} - B_{\text{ос1}}}{(1 - H_{\text{пп}})} \cdot \frac{R}{1 - (1 + R)^{-T}} \end{aligned} \right\}}{Q_1 C_1 (1 + H_{\text{пдв}})} \quad (2)$$

Аналіз моделі (2) свідчить, що відносна ставка роялті прямо залежить від тривалості розробки ліцензіатом продукції, яка аналогічна ліцензійній, що дозволяє враховувати економічний ефект, який виникає у ліцензіата за рахунок лага у часі між виходом на ринок з ліцензійною продукцією і з продукцією власної розробки, що аналогічна ліцензійній. Також ставка роялті збільшується, якщо ціна ліцензійної продукції вища за ціну продукції власної розробки ліцензіата. Така різниця у ціні виникає при наявності монопольної ренти, одержання якої (у силу своїх унікальних характеристик) забезпечує об'єкт права інтелектуальної власності, що є об'єктом ліцензійної угоди. Крім того, ставка роялті збільшується, якщо очікуваний обсяг виробництва ліцензійної продукції більший за очікуваний річний обсяг виробництва продукції, що аналогічна ліцензійній, що дозволяє враховувати конкурентні переваги, які може забезпечити придбання ліцензії. Ставка роялті збільшується, якщо очікувана собівартість

виробництва ліцензійної продукції нижче, ніж очікувана собівартість виробництва аналогічної продукції власної розробки ліцензіата, що також дозволяє враховувати індивідуальні особливості та комерційну цінність об'єкта інтелектуальної власності, що є об'єктом ліцензійної угоди. Також величина ставки роялті прямо залежить від розміру витрат на проведення ліцензіатом власних досліджень для розробки продукції, що аналогічна ліцензійній. Зворотна залежність ставки роялті спостерігається з величиною витрат на освоєння виробництва ліцензійної продукції.

Таким чином, отримана модель ставки роялті (2) коректно відбиває теоретично очікуваний характер впливу розглянутих факторів на величину ціни ліцензії.

У випадку, коли немає підстав припускати, що ціна, собівартість і обсяги виробництва ліцензійної продукції будуть відрізнятися від відповідних показників розробленої самим ліцензіатом продукції, що аналогічна ліцензійній, будуть справедливими тотожності  $Q_1 = Q_0 = Q$ ,  $Ц_1 = Ц_0 = Ц$ ,  $C_1 = C_0 = C$ , а також  $B_{\text{ос1}} = B_{\text{ос2}} = B_{\text{ос}}$ . Після відповідних алгебраїчних перетворень модель (2) набуває вигляду:

$$x = \frac{\left\{ \begin{aligned} & Q \cdot (C - C) + \\ & + \frac{B_{\text{ндр}} \cdot \left( 1 - (1 + R)^{-t} \right)^{-1} - B_{\text{ос}}}{(1 - H_{\text{пп}})} \cdot \frac{R}{1 - (1 + R)^{-T}} \end{aligned} \right\}}{Q C (1 + H_{\text{пдв}})} \times \left( 1 - (1 + R)^{-t} \right) \quad (3)$$

Відносна ставка роялті встановлюється у відсотках стосовно виторгу від реалізації ліцензійної продукції (або ціні одиниці продукції з ПДВ). Виходячи з відносної ставки роялті можуть бути обґрунтовані абсолютна ставка роялті та ціна ліцензії у виді паушального платежу.

Базою для абсолютної ставки роялті є кількість одиниць проданої продукції у натуральному вимірі. Вона встановлюється у грошових одиницях і може бути визначена за формулою:

$$P_{\text{аб}} = C (1 + H_{\text{пдв}}) x, \quad (4)$$

де  $P_{\text{аб}}$  – абсолютна ставка роялті у грошових одиницях на одиницю продукції.

Ціна ліцензії у виді паушального платежу визначається як поточна вартість періодичних ліцензійних платежів за весь термін ліцензійної угоди:

$$L = QЦ(1 + H_{\text{пдв}})x \frac{1 - (1 + R)^{-T}}{R} (1 - H_{\text{пп}}), \quad (5)$$

де  $L$  – ціна ліцензії у вигляді паушального платежу, грн.

### Висновки

Розроблена у цій статті економіко-математична модель заснована на вивченні ліцензійної угоди як інвестиційного проекту ліцензіата. Такий підхід дозволяє визначати ціну ліцензії на основі основних принципів оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту і за допомогою методів оцінки зазначеної ефективності.

Отримана модель дозволяє враховувати основні фактори, що впливають на ціну ліцензії, і

може використовуватися як на стадії укладання ліцензійної угоди, так і в інших випадках (наприклад, для оцінки майнових прав інтелектуальної власності при реалізації методу роялті [2]).

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Цыбулев, П. Н. Оценка интеллектуальной собственности [Текст] : учеб. пособие / П. Н. Цыбулев. – К.: Ин-т интелект. собств. и права, 2005. – 192 с.
2. Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [Текст] : Затв.: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 № 1185.

Надійшла до редколегії 06.10.2009.

Прийнята до друку 22.10.2009.