**ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЦЕНЫ ЛИЦЕНЗИИ**

**Виды лицензионных платежей**

В практике лицензионной торговли установились следующие виды лицензионных платежей:

- периодические платежи (процентные отчисления) в течение срока действия лицензионного соглашения — роялти;

- твердые (фиксированные) суммы платежей, выплачиваемые единовременно или в рассрочку — паушальные платежи;

- периодические платежи (процентные отчисления) в сочетании с первоначальным платежом — комбинированные (смешанные) платежи.

Определение расчетной цены лицензии при условии выплаты лицензионного платежа (вознаграждения) в виде роялти является основной для осуществления ее пересчета для иных видов платежей: паушальных, комбинированных.

Существуют объективные пределы изменения размеров роялти, в которых сделка для лицензиара и лицензиата взаимовыгодна.

Установление области взаимовыгодных размеров роялти является одной из наиболее важных задач коммерческого анализа, решение которой обеспечивает принятие правильных решений, максимальную эффективность реализации соглашения.

**Выбор базы роялти**

Для определения расчетной цены лицензии при условии выплаты лицензионного вознаграждения в виде роялти необходимо определить базу роялти, ставки роялти и срок действия лицензионного договора.

Важно при определении цены лицензии определение базы роялти, которая выбирается так, чтобы лицензиар и лицензиат могли получить прибыль (доход) от использования объекта лицензии по мере возрастания объема производства (продажи) продукции, применения технологии на основе переданной лицензии. Это может быть стоимость произведенной продукции, единица продукции (товара), единичная мощность цеха (производства) и т.д.

Наиболее распространенной как для лицензиата, так и для лицензиара базой исчисления роялти является цена единицы продукции по лицензии или стоимость произведенное (реализованной) лицензионной продукции. Применение названной базы роялти приводит к наименьшему числу конфликтов между партнерами по вопросам выплаты лицензионного вознаграждения и широко используется в международной практике торговли лицензиями, если позволяет специфика объекта лицензии.

Если объект лицензии — процесс или технология, базой роялти может быть объем изготовленной (реализованной) продукции, произведенной с применением данного процесса (технологии). Кроме того, базой роялти в таком случае может стать стоимость основного переработанного сырья. Этот вариант рекомендуется выбирать в случае, когда по лицензии выпускают ассортимент изделий из одного и того же сырья и когда невозможно установить единую сумму роялти для всех произведенных изделий.

В случае, когда изобретение относится лишь к части продукции или технологического процесса, то целесообразно в лицензионном соглашении предусматривать выплату лицензиатом лицензиару фиксированных отчислений с единицы или партии произведенной или реализованной продукции по лицензии.

**Определение ставки роялти**

После выбора базы роялти следует переходить к определению ставки роялти.

На первом этапе определяются начальные, приемлемые для сторон размеры роялти, применяемые на практике (диапазон возможных ставок). На втором — устанавливаются окончательные, согласованные размеры роялти с учетом ряда факторов. Основываясь на изучении опыта зарубежной, национальной и международной торговли лицензиями, рекомендуется на первом этапе применять следующие методы:

- Рассмотрение роялти как минимального вознаграждения лицензиара.

- Сопоставление роялти с наилучшей альтернативой, которую может выбрать лицензиат.

- Сравнение размера роялти со ставками, которые ранее устанавливались лицензиаром в аналогичных соглашениях, а также со ставками, преобладающими в данной отрасли.

- Рассмотрение роялти как производной от экономии, дополнительной прибыли (дополнительного дохода) лицензиата.

Справедливые роялти должны, как минимум, покрыть лицензиару его издержки, связанные с подготовкой соглашения и передачей лицензии. Если лицензиар согласно договору должен предоставить лицензиату дополнительную техническую информацию или помощь (дальнейшее проведение исследовательской работы по просьбе лицензиата, обучение специалистов лицензиата, участие в пуске объекта лицензии и т.д.), лицензиар должен включить и эти расходы в минимальное вознаграждение.

Неоднозначный подход может быть при решении вопроса о включении в состав абсолютного минимального вознаграждения лицензиара расходов на НИОКР. Если объект лицензионного соглашения уже освоен в производстве лицензиара, то он имеет возможность возместить затраты на НИОКР за счет реализации продукции, изготовленной по лицензии. А факт освоения объекта лицензии лицензиаром повышает ценность лицензии для покупателя, так как снижает его риск и должен обязательно учитываться на втором этапе согласования ставки роялти. Логично в этом случае не включать затраты на НИОКР при определении размера минимального вознаграждения лицензиара.

Если объект лицензионного соглашения не освоен лицензиаром, то целесообразно учитывать затраты на НИОКР при определении размера минимального вознаграждения лицензиара. При продаже лицензии нескольким лицензиатам необходимо распределять указанные издержки между покупателями пропорционально, например, объемам производства продукции по лицензии.

Максимальные роялти, на которые может соглашаться лицензиат, равны по величине стоимости наилучшего альтернативного решения, которое он может выбрать вместо приобретения лицензии.

Такими альтернативными решениями могут быть: проведение собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в данной области: приобретение по лицензии сравнимой (аналогичной) технологии; полный отказ от работы с технологией лицензиара.

Определение этих альтернатив дает лицензиату хорошее представление о практической ценности объекта лицензии.

Если лицензиат обнаружит, что при относительно низких затратах имеется несколько альтернативных решений, он будет считать, что предложенный лицензиаром объект лицензии имеет ограниченную ценность и не согласится на высокие ставки роялти. И, наоборот, если объект лицензии защищен сильным патентом (блоком патентов), охватывающим важную область знаний, ему имеет смысл согласиться на более высокие роялти.

В отечественной практике торговли лицензиями для многих предприятий и организаций на этапе освоения нового для них механизма формирования цен на лицензии, а также в целях оперативности решения вопроса приемлемым методом определения ставки роялти может быть метод, основанный на использовании стандартных ставок роялти (отраслевых роялти), определение размера ставки роялти по аналогам (из прецедентов ранее заключенных лицензиаром лицензионных сделок, лицензионных соглашений на сходную продукцию между другими предприятиями и организациями). Значения стандартных ставок могут быть взяты как из отечественной, так и из зарубежной практики.

Лицензиат не должен заключать соглашение, если не убедится, что лицензия ему даст возможность получить экономию, дополнительную прибыль (дополнительный доход). Поэтому логично подходить к установлению размера роялти как к справедливому распределению экономии, дополнительной прибыли (дополнительного дохода), полученных лицензиатом вследствие использования объекта лицензии.

Значительные капитальные вложения и риск, которым подвергается лицензиат в процессе освоения производства по лицензии, дают ему право на получение большей части его экономии, дополнительной прибыли (дополнительного дохода). Таким образом, метод 1 дает возможность выйти на минимальные ставки роялти, на которые может согласиться лицензиар, а метод 2 — определить максимальные ставки роялти, на которые мог бы согласиться лицензиат. Суммы, полученные в результате использования методов 3 и 4, дают возможность определить промежуточные значения ставок роялти. Используя из этих четырех методов те сочетания, которые подходят именно для данной конкретной ситуации, договаривающиеся стороны могут эффективно определить диапазон возможных ставок роялти и сконцентрировать свое внимание на них во время переговоров.

Определив диапазон возможных ставок роялти, рекомендуется приступить ко второму этапу определения ставок роялти — установлению окончательных, согласованных размеров с учетом ряда факторов, относящихся к конкретной лицензионной сделке.

Расчетная цена лицензии непосредственно связана со сроком действия лицензионного соглашения, который включает в себя период освоения объекта лицензии и его коммерческого использования. Это, в свою очередь, во многом зависит от специфики объекта лицензии.

Лицензиар заинтересован в увеличении срока действия соглашения, лицензиат стремится сократить его, чтобы освободиться от выплат роялти и перейти к свободному использованию объекта лицензии.

При продаже патентной лицензии этот срок не должен быть больше срока действия патента. В основе срока действия лицензионного соглашения должен также лежать срок морального старения объекта лицензии.

При заключении лицензионных соглашений лицензиар и лицензиат должны стремиться установить длительное взаимовыгодное сотрудничество. Лицензиар заинтересован в нем, так как размер вознаграждения, выплачиваемый ему за лицензию, в большинстве случаев зависит от объема выпуска продукции лицензиатом, а лицензиат заинтересован в систематическом получении усовершенствований и результатов новых разработок, проводимых лицензиаром.

Если лицензиат передает лицензиару изобретение по усовершенствованию объекта лицензионного соглашения, то он вправе настаивать на уменьшении первоначально установленного роялти на сумму, причитающуюся ему как продавцу изобретения по усовершенствованию лицензионной продукции (технологического процесса). В случае, если применение изобретения лицензиата позволяет лицензиару получить большую по размеру прибыль, чем та, которую лицензиат получает от использования изобретения лицензиара, то они могут поменяться местами. В этом случае последний вынужден будет выплачивать роялти лицензиату. Условия выплаты лицензионного вознаграждения существенно влияют на срок действия лицензионного соглашения. Более длительные сроки лицензионного соглашения устанавливаются, если расчеты между партнерами по соглашению осуществляются в виде роялти или комбинированных платежей, и более короткие — при паушальных платежах (при прочих равных уровнях).

Лицензионное соглашение может быть прекращено любым из партнеров при наличии серьезных на то причин и виновности одной из сторон в несоблюдении его условий. В частности, лицензиар может требовать расторжения договора в случае банкротства или неплатежеспособности лицензиата; если лицензиат, получив по лицензионному соглашению право на полную или исключительную лицензию, не в состоянии полностью освоить или использовать объект лицензии либо прекратил производство лицензионной продукции без серьезных на то причин и т.п.

Достигнутая договоренность о базе роялти, ставке роялти и сроке действия лицензионного соглашения позволяет определить расчетную цену лицензии. Если за базу роялти принимается стоимость произведенной (реализованной) продукции, расчет должен производиться по общеизвестной формуле, широко используемой в международной практике:

Cr = i=TΣ Vi \* Zi \* Ri

где

Cr — цена лицензии, рассчитанная в виде роялти;

Vi - объем планируемого (ожидаемого) производства (реализации) продукции в i-м году (ед.);

Zi — цена единицы продукции в i-м году (возможно Zi — const);

Ri — ставка роялти в i-м году (возможно Ri — const);

i=l,2,3,.,(T-l) — срок действия лицензионного соглашения.

Если за базу роялти принимается фиксированное отчисление с единицы продукции по лицензии, расчет цены лицензии должен производиться по формуле:

Cr = i=TΣ ΣZ\*Vi

где ΣZ — сумма (ставка роялти) с единицы продукции по лицензии, производимой (реализуемой) лицензиатом (вoзмoжнo ΣZ — const).

Если за базу роялти принимается экономия, дополнительная прибыль (дополнительный доход) от использования лицензии, расчет цены лицензии должен производиться по формуле:

Cr = i=TΣ Б\*Ri

где

Б — дополнительная прибыль (дополнительный доход) лицензиата;

Ri — ставка роялти в i-м году как доля лицензиара в прибыли (доходе) лицензиата (возможно Ri — const).

При заключении большинства лицензионных соглашений покупатель получает лишь ограниченные права использования предмета лицензии (сходство с договором аренды). Это предопределяет принцип установления цены лицензии в виде роялти.

Непосредственная связь роялти с фактическим использованием объекта лицензии предопределяет популярность применения платежей в виде роялти.

С целью экономического стимулирования лицензиата к увеличению объемов производства и реализации продукции рекомендуется в лицензионных соглашениях предусматривать дифференцируемые ставки роялти (при любой базе роялти), т.е. уменьшать их при фактическом превышении объема производства и реализации продукции по сравнению с расчетным (базовым) вариантом, предусмотренным лицензионным соглашением.

**Паушальные платежи**

Наряду с роялти в практике лицензионных соглашений используются и паушальные платежи, которые рекомендуется применять в тех случаях, когда к лицензиату переходит весь комплекс прав в отношении предмета лицензии (аналогично с договором купли-продажи); при предоставлении лицензии предприятию (организации) другого министерства (ведомства), малоизвестному независимому лицензиату в тех случаях, когда нет реальной возможности осуществить действенный контроль за деятельностью лицензиата по использованию объекта лицензии.

Выплата паушальных платежей особо выгодна лицензиару. Наряду с отсутствием необходимости осуществлять контроль за деятельностью лицензиата она связана с единовременным получением достаточно большой суммы денежных средств (или валюты, по договоренности с лицензиатом), являясь для него в ряде случаев существенной финансовой поддержкой.

Определение размера паушального платежа простым арифметическим сложением сумм платежей, определенных на основе роялти за весь период действия лицензионного соглашения, будет неточным в связи с изменением "ценности" наличных денег в зависимости от срока их получения, вызванным состоянием кредитно-денежных отношений.

По общему правилу, действующему в международной торговле лицензиями, лицензиар стремится получить такую сумму паушальных платежей, которая, будучи вложенной в банк, обеспечивала бы ему прибыль, по величине и по времени получения равную выплате лицензионного вознаграждения в виде роялти. В свою очередь, лицензиат стремится при выплатах в виде паушальных платежей снизить цену лицензии.

Коэффициент снижения вычисляется по формуле сложных процентов:

аi = 1 / ((1 + n/100)\*i)

где

i — число лет, отсчитываемых от даты вступления лицензионного соглашения в силу;

n — выбранная ставка дисконта ( % );

а — коэффициент дисконтирования для суммы, полученной в i-м году. Ставка дисконта должна быть не ниже ставки коммерческого кредита по долгосрочным кредитным операциям, иначе было бы выгоднее помещать деньги в банк. В качестве ставки дисконта могут быть взяты действующие ставки коммерческого банка по долгосрочным ссудам, средний уровень рентабельности по отрасли, норма прибыли по аналогичным инвестициям (или отраслевой нормативный коэффициент эффективности, выраженный в процентах).

Используя метод дисконтирования, можно текущие платежи в форме роялти свести к паушальному платежу, и наоборот, паушальный платеж свести к среднему уровню роялти за весь период действия лицензионного соглашения. Чистые дисконтированные поступления по лицензиям (чистая дисконтированная стоимость, прибыль) как основа для определения размера паушальных платежей могут быть определены по следующей формуле, широко используемой в международной практике лицензионной торговли:

Cr = Cp \* ((1 + n/100)\*i)

где

Сr — роялти, которые должны быть выплачены в i-ом году;

Ср — чистые дисконтированные поступления по лицензии (чистая дисконтированная стоимость, прибыль);

n — ставка дисконта;

i — год выплаты роялти.

Таким образом, формулу расчетной цены лицензии при выплате в виде паушальных платежей можно представить в следующем упрощенном виде:

Cp = Cr \* а

где

Ср — расчетная цена лицензии при выплате в виде паушальных платежей;

Сг — расчетная цена лицензии при выплате в виде роялти;

а — коэффициент перехода (дисконтирования) от платежей в виде роялти к паушальным платежам.

Необходимость уплаты значительных сумм до получения прибыли, а также более высокая степень риска, связанного с приобретением лицензии, приводит к тому, что лицензиат не всегда соглашается на выплату лицензионного вознаграждения в виде паушальных платежей. Не всегда приемлема эта форма выплаты лицензионного вознаграждения и для лицензиара — он лишается данных о рентабельности использования изобретений (ноу-хау) у лицензиата.

Вместе с тем следует иметь в виду, что в ряде случаев выплата лицензионного вознаграждения в виде паушальных платежей или в виде роялти может оказаться неприемлемой для одного из партнеров или для лицензиата и лицензиара одновременно.

**Комбинированные платежи**

В таких случаях могут быть использованы комбинированные (смешанные) платежи. При этом первоначальные (паушальные) платежи выплачиваются в начальный период действия лицензионного договора до начала коммерческого использования объекта лицензии. Остальная часть лицензионного вознаграждения выплачивается в виде роялти в процессе коммерческого использования объекта лицензии по окончании каждого отчетного периода.

Первоначальные платежи в большинстве случаев служат своего рода гарантией серьезности намерений лицензиата, что очень важно для отечественной практики торговли лицензиями. Они в то же время позволяют окупить затраты на заключение лицензионного соглашения, на изготовление технической документации, других материальных носителей информации о передаваемой технологии (образцы, специальное оборудование, приборы), а также на выполнение других условий соглашения, в определенных случаях могут восполнить затраты на исследование и разработку объекта лицензии.

Размер первоначальных платежей рекомендуется устанавливать в пределах до 25% от цены лицензии, определенной в виде роялти. Для перевода этой цены в комбинированные платежи рекомендуется установить размер первоначальных платежей, а затем соответственно уменьшить ставки роялти.

В целях стимулирования лицензиата к использованию изобретений в производстве целесообразно в лицензионных соглашениях при выплате лицензионного вознаграждения в виде роялти, в том числе и при наличии первоначальных платежей, предусматривать минимальные гарантированные платежи. Их рекомендуется выплачивать по окончании отчетного периода вне зависимости от результатов освоения объекта лицензии, объемов производства и реализации лицензионной продукции из расчета, чтобы сумма первоначальных и минимальных гарантированных платежей не превышала 75% суммарных платежей в виде роялти, дифференцируя этот размер в зависимости от видов лицензионных договоров (при полной и исключительной лицензии —до 75%, при неисключительной лицензии —до 50%). Ежегодные минимальные гарантированные платежи фиксируются в тексте лицензионного договора.