

Обоснование ставки роялти при продаже лицензии на иностранных рынках

Substantiation of royalty rate within providing licenses in foreign markets



Е. А. Спиридонова,

к. э. н., доцент, эксперт, Центр трансфера технологий,
Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина)
✉ Espiridonova@yandex.ru

E. A. Spiridonova,

PhD, associate professor, expert, Center of technologies transfer,
Saint Petersburg electrotechnical university «LETI»

В рамках исследования были систематизированы факторы, влияющие на величину ставки роялти при заключении лицензионных соглашений на иностранных рынках, которые должны выступать объектом первоначального анализа оценщика. С учетом особенностей международных лицензионных соглашений, проанализированы необходимые уточнения, которые следует внести в традиционные методы обоснования ставки роялти. Также в статье предлагается комплексный подход к обоснованию справедливой доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата и алгоритм применения плавающей ставки роялти, который позволяет оптимизировать экономические отношения сторон лицензионного соглашения.

The first aspect of the research was focused on systematization of factors, that influence royalty rate and are to be regarded as the objects of initial appraiser's analysis. Basing on specificity of license agreements in international markets, some important adjustments for traditional methods of royalty rate calculation are analyzed. Within the research we suggest a comprehensive approach for substantiation of fair licensor's share in additional profit of licensee and algorithm of implementation of variable rate of royalty, that helps to optimize economic relationships between parties of license agreement.

Ключевые слова: лицензионный договор, ставка роялти, оценка интеллектуальной собственности, коммерциализация интеллектуальной собственности.

Keywords: license agreement, rate of royalty, valuation of intellectual property, commercialization of intellectual property.

Введение

В современных экономических реалиях интеллектуальная собственность (ИС) является ключевым фактором роста и развития любой компании, формирования ее конкурентоспособности. Коммерциализация ИС — это реализация результатов научно-технической деятельности (РИД) с целью получения прибыли. Коммерциализация ИС проходит посредством ее трансфера — процесса передачи прав интеллектуальной собственности для достижения коммерческих и некоммерческих целей. Трансфер может быть организован посредством операций с самими новыми технологиями (горизонтальный трансфер) и посредством освоения этих технологий собственными силами и продаж созданных на их основе готовых продуктов (вертикальный трансфер).

Отметим, что существует третий путь — это объединение горизонтального и вертикального трансфера — передача прав интеллектуальной собственности с сохранением возможности использования РИД в собственном производстве. Таким образом, формируются три основных стратегических направления коммерциализации ИС. Хотя С. В. Валдайцев [1, с. 222] отмечает еще одно возможное направление — стратегию «собаки на сене», в контексте которой оформленные патенты на базовые для нового продукта разработки можно использовать исключительно с целью блокировки НИОКР конкурентов, что продлевает инновационную монополию компании.

Причиной выбора стратегии внедрения РИД в производство может являться стремление компании обеспечить себе статус инновационного монополиста,

который позволяет получать сверхвысокие доходы до тех пор, пока создатель и владелец интеллектуальной собственности является единственным ее пользователем.

Передачу полного объема прав на интеллектуальную собственность целесообразно проводить в ситуациях, когда РИД не применим в рамках существующей деятельности компании и она не планирует никаких радикальных изменений в обозримом будущем.

Смешанная стратегия коммерциализации ИС на практике является наиболее распространенной, так как позволяет получать двойной доход, объединяет преимущества вертикального и горизонтального трансфера, обеспечивает возможность минимизировать риски владельца прав ИС.

В российской практике наиболее распространенной формой горизонтального трансфера интеллектуальной собственности является заключение лицензионного договора, одним из важнейших экономических составляющих которого выступает ставка роялти, под которой понимается определенный процент от финансового результата лицензиата (покупателя прав ИС), который будет передаваться лицензиару (владельцу прав на РИД).

Можно говорить о некоей совокупности факторов, определяющих нижнюю границу ставки роялти, которая должна обеспечить лицензиару покрытие издержек, связанных с заключением договора. Например, М. А. Федотова [2, с. 55] среди подобных факторов отмечает:

- прибыль, упущенную лицензиаром в результате появления на рынке нового конкурента в лице лицензиата;

- начальные расходы на НИОКР;
- издержки, связанные с подготовкой соглашения о передаче технологии.

Тем не менее, итоговое значение ставки роялти является важнейшим аспектом в переговорном процессе с потенциальным лицензиатом и требует детального экономического обоснования. В случае, когда речь идет о предоставлении лицензии на РИД на иностранном рынке, ситуация становится еще более сложной, так как возрастает неопределенность, а существующие методы обоснования ставки роялти требуют коррективов.

В данной статье мы рассмотрим ключевые факторы, оказывающие влияние на величину ставки роялти, определим направления первичного исследования рынка при планировании переуступки прав на РИД, предложим методику определения ставки роялти при продаже лицензии на зарубежные рынки. При этом сферу анализа мы ограничим теми РИД, которые выступают непосредственным результатом исследований и разработок.

Анализ факторов, влияющих на величину ставки роялти

Итоговое значение ставки роялти зависит от многих макро- и микрофакторов. Так, Д. А. Быков, А. С. Казакова, Р. Р. Алабердин [3, с. 26] выделяют экономические, юридические и обязательственные факторы. О. В. Лосева [4, с. 6] подчеркивает необходимость учета, помимо перечисленных факторов, еще и технических аспектов сделки, например, уровень завершенности разработки.

Таким образом, еще до проведения непосредственных расчетов имеет смысл провести подготовительный этап, нацеленный на поиск необходимой информации, на основе которой станет возможной формулировка допущений и обоснование необходимых параметров оценки. В контексте продажи зарубежной лицензии мы предлагаем рассматривать следующие группы факторов.

Прежде всего, необходимо принять во внимание специфику предмета лицензионного соглашения. В частности, следует учесть степень комплексности передаваемых прав на РИД. Например, если речь идет о производстве фармацевтического препарата, лицензиату необходимо предоставить не только право на патент на фармацевтическую субстанцию, но и досье — комплект документов, содержащий информацию о результатах клинических исследований, подтверждающий безопасность разработанного препарата. Комплексный характер передаваемых прав ИС повышает стоимость лицензии.

Не менее важным фактором выступает уровень готовности РИД. Так, если целевая технология требует доработки, это повышает риски лицензиата при ее освоении в производстве, вызывает зависимость лицензиата от лицензиара в том случае, если именно лицензиар должен провести требуемые дополнительные НИОКР, или инициирует дополнительные инвестиционные вложения со стороны самого лицензиата,

в том случае, если доведением технологии до стадии готовности будет заниматься он.

Отдельное внимание заслуживает анализ правовой защищенности технологии. На данном этапе необходимо провести всесторонний анализ специфики регистрации прав ИС в странах, резидентами которых являются потенциальные лицензиаты. При этом стоит сопоставить целевые РИД с существующими в стране критериями патентования, проверить патентную чистоту, чтобы исключить возможность нарушения чужих прав ИС (для этого осуществляется поиск и отбор действующих патентов, имеющих отношение к исследуемому объекту или его элементам).

Кроме того, необходимо составить перечень возможных дополнительных документов (сертификатов, регистрационных удостоверений, разрешений, регламентов), необходимых потенциальному лицензиату для начала производства на основе передаваемой технологии. Важно учитывать и то, какие правила выдачи этих документов действуют в соответствующих странах, сколько времени необходимо на их получение.

В качестве отдельной группы факторов, определяющих величину ставки роялти, отметим особенности лицензионного соглашения. Очевидно, что исключительная лицензия, дающая лицензиату монопольное право использования целевого РИД на соответствующем территориальном рынке, котируется дороже. При этом величина ставки будет зависеть и от размера рынка. Если международная лицензия предоставляется лицензиату сразу в нескольких странах, это, безусловно, также выступает фактором, который максимизирует ставку роялти.

Безвозвратный характер лицензионного договора, в соответствии с которым именно лицензиат, а не изначальный владелец прав, имеет возможность запатентовать все вносимые в РИД усовершенствования, способствует росту ставки роялти.

Патентные лицензии априори позиционируются в более высоком ценовом диапазоне по сравнению с беспатентными (где предметом соглашения является ноу-хау), однако, в контексте международных сделок переуступка прав на коммерческую тайну преимущественно реализуется как сопутствующая лицензия.

Третья группа влияющих на ставку роялти факторов — особенности взаимодействия лицензиата и лицензиара. Например, тесное сотрудничество с разработчиком РИД в рамках коммерциализации, контрактное производство, при котором лицензиар выполняет для лицензиата определенные бизнес-процессы, сопровождение по прочим направлениям, в частности, оказание маркетинговых услуг, безусловно, вызывают рост ставки роялти.

Важнейшая группа факторов, которым необходимо уделить внимание на этапе подготовительного анализа при проведении обоснования ставки роялти — маркетинговые факторы. Прежде всего, стоит оценить специфику конечной продукции, которую планируется выпускать по лицензии. В этом аспекте факторами, способствующими повышению ставки роялти, могут выступить:

- широкий спектр возможного применения конечной продукции (например, если выпускаемый лекарственный препарат может одновременно применяться для лечения различных заболеваний);
- наличие сразу нескольких потенциальных сегментов, которым может быть предложен конечный продукт;
- соответствие продукта реализуемым в стране, в которой планируется предоставление лицензии, государственным программам и национальным проектам;
- наличие государственного интереса к конечной продукции (в частности, в контексте импортозамещения из определенных стран или наоборот, отсутствия национального производства соответствующего продукта).

Еще одним направлением изучения маркетинговых факторов является анализ экономических тенденций, определяющих объем рынка. В этой связи стоит изучить как динамику численности конечных потребителей, так и изменения в сфере продаж непосредственно целевой продукции, выпускаемой по лицензии. Кроме того, стоит принять во внимание тренды в тех сферах, от которых непосредственно зависит сбыт конечного продукта.

Например, если речь идет о лицензии на производство лекарственных препаратов, предназначенных для лечения онкологических заболеваний, необходимо проанализировать для страны, в которой планируется заключение лицензионного договора:

- изменение численности онкологических больных;
- динамику (в том числе прогноз) развития рынка противоопухолевых препаратов в целом и сегмента соответствующей целевой продукции, выпускаемой по лицензии, в частности (например, если речь идет о биоаналогах);
- количество онкологических клиник и центров;
- объем государственных закупок противоопухолевых препаратов в динамике.

Наконец, необходимо провести анализ конкурентной ситуации, определив основных уже существующих игроков, особенности их продукции и цен, а также изучить информационное поле на предмет планов тех или иных компаний представить свою продукцию на соответствующем рынке.

Уже на данном этапе предварительного анализа имеет смысл найти информацию о значениях показателя рентабельности продаж для конкурентов, ведущих деятельность на целевом рынке, так как данный параметр используется в одноименном методе определения ставки роялти, а также может быть параметром расчета в рамках метода 25%.

Уточнение традиционных методов оценки ставки роялти при предоставлении лицензии на международные рынки

Для определения величины ставки роялти, как правило, применяются следующие методы:

- Рыночный (сравнительный) метод — базируется на поиске и анализе лицензионных сделок с похожи-

ми результатами интеллектуальной деятельности. В отдельных случаях может использоваться информация по уже существующим, ранее заключенным лицензионным соглашениям с оцениваемым РИД, если условия заключения этих договоров, по имеющейся информации, были рыночными.

- Метод «отраслевых стандартов» — условное название методов поиска опубликованных диапазонов значений ставок роялти, полученных статистическими методами анализа данных по отраслям, отдельным видам продукции (товаров или услуг).
- Метод преимущества в прибыли (предельной ставки роялти, метод Новосельцева [5]) — устанавливает функциональную зависимость между ставкой роялти отдельными экономическими показателями производства и реализации продукции по лицензии (цена, прибыль, дополнительная прибыль, себестоимость, рентабельность, доля прибыли лицензиара в прибыли лицензиата).
- Метод 25%. Идея, лежащая в основе правила 25%, заключается в том, что полная стоимость, созданная благодаря переходу прав на РИД, должна быть справедливо распределена между лицензиаром и лицензиатом. Сложившаяся на практике пропорция 75:25 обусловлена тем, что лицензиат должен удерживать большую часть прибыли (75%), так как он занимается непосредственно производством продукции, задействует собственные мощности, несет риски коммерциализации. [6, с. 124]. Оставшиеся 25% уплачиваются лицензиару в форме роялти. При этом в качестве базы роялти выступает прибыль.
- Рейтинговый метод — используется в тех случаях, когда из-за каких-либо особенностей РИД использовать один единственный, например, рыночный метод, невозможно, либо речь идет о предварительной оценке и о более точных результатах говорить рано, либо, когда необходимо оценить значимость (рейтинг) результатов, полученных различными методами.

Из всей совокупности методов обоснования ставки роялти метод предельной ставки или преимущества в прибыли является наиболее объективным, так как позволяет принять во внимание влияние РИД на конкретные экономические результаты лицензиата. В частности, использование объекта лицензии может обеспечить:

- рост прибыли лицензиата за счет экономии текущих затрат,
- рост прибыли лицензиата за счет реализации продукции в более высоком ценовом диапазоне,
- экономию капиталовложений в проведение НИОКР,
- повышение показателей рентабельности.

На этапе планирования заключения лицензионного договора, равно как в ситуации отсутствия опыта коммерческого внедрения РИД (а иногда и при наличии такового — внедрение РИД в одной стране может существенно отличаться от уже реализованных проектов в других странах), довольно сложно проводить экономические расчеты потенциальной экономии текущих затрат лицензиата.

При наличии информации о наличии ценовой маржи при реализации конечной продукции, выпускаемой по лицензии, расчет дополнительной прибыли может быть осуществлен по формуле:

$$\text{Приб}_{\text{доп}} = (\text{Цена}_{\text{лиц}} - \text{Цена}_{\text{субст}}) Q_{\text{продаж}}$$

где Цена_{лиц} — цена единицы продукции, выпускаемой по лицензии; Цена_{субст} — цена единицы продукции у конкурента, Q_{продаж} — объем продаж лицензиата.

Однако наиболее простым и доступным вариантом, который легко обосновать в процессе переговоров с потенциальным лицензиатом, является оперирование экономией на проведении НИОКР. Стоимость проведенных и планируемых лицензиаром НИОКР — объективный и фактический показатель. Приобретая РИД по лицензии, лицензиат освобождается от бремени данных затрат. Тогда, при расчете дополнительной прибыли лицензиата необходимо учитывать ежегодную экономию на НИОКР. Тогда расчет дополнительной ежегодной прибыли примет вид:

$$\text{Приб}_{\text{доп}} = \frac{\text{Суммарная стоимость НИОКР}}{\text{Срок лицензионного соглашения}}$$

Отметим, что в случае необходимости доработки предмета лицензионного соглашения силами лицензиара, стоимость этих работ также должна быть включена в совокупные затраты на НИОКР.

Предельная ставка роялти определяется по формуле:

$$K_{\text{роялти пред}} = \frac{\text{Приб}_{\text{доп}}}{\text{Выручка}}$$

При этом ежегодная выручка лицензиата должна определяться на основе изначального анализа влияющих факторов, дающих возможность определить объем рынка, и планируемой доли на этом рынке, которую займет лицензиат.

Таблица 1

Коэффициент достигнутого результата

Достигнутый результат	Значение
Достижение заданных второстепенных технических характеристик, не являющихся определяющими для секретной продукции (технологического процесса)	0,2
Достижение технических характеристик, зафиксированное документом	0,3
Достижение основных технических характеристик, являющихся определяющими для конкретной продукции (технологического процесса), зафиксированное документом	0,4
Достижение качественно новых основных характеристик продукции (технологического процесса), зафиксированное документом	0,6
Получение новой продукции (технологического процесса), обладающей высокими основными техническими характеристиками среди аналогичных известных видов	0,8
Получение новой продукции (технологического процесса), впервые освоенной в народном хозяйстве и обладающей качественно новыми техническими характеристиками	1

Основываясь на группе факторов, отражающих специфику предмета лицензионного соглашения, необходимо внести в расчеты поправку на производственные риски лицензиата в том случае, если разработка не завершена или отсутствует опыт коммерческого внедрения данного РИД. Размер поправочного коэффициента может составлять от 0,7 до 0,9 [7].

Сама по себе предельная ставка роялти — гипотетическое значение ставки, при котором вся дополнительная прибыль лицензиата досталась бы лицензиару. Однако, очевидно, что последний будет претендовать лишь на ее часть. Существует несколько подходов к определению доли лицензиара в прибыли лицензиата.

Можно обосновывать долю посредством учета значений коэффициентов достигнутого результата (K_{д.р.}), новизны (K_{нов}) и сложности решаемой технологической задачи (K_{слож}).

$$D = K_{\text{д.р.}} K_{\text{нов}} K_{\text{слож}}$$

Значения коэффициентов [8] приведено в табл. 1-3.

Вторым способом обоснования доли лицензиара является применение усредненной таблицы (табл. 4), в которой учитывается влияние трех факторов:

- характер передаваемых по лицензии прав;
- наличие патента на целевой РИД;
- уровень ценности технологии.

Однако способом, позволяющим осуществить наиболее комплексный учет всей совокупности влияющих на долю лицензиара факторов (которые, как было рассмотрено выше, должны выступать объектом первоначального анализа оценщика), является экспертное обоснование доли рейтинговым методом. Пример такого анализа представлен в табл. 5.

Определим средневзвешенное значение доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата:

Таблица 2

Коэффициент новизны

Новизна	Значение
Изобретение, заключающееся в применении известных средств, в том числе и применение, когда формула изобретения начинается словами «применение...»	0,25
Изобретение, заключающееся в новой совокупности известных технических решений, обеспечивающих заданный технический результат, т. е. когда отличительная часть формулы изобретения содержит указания на новые связи между известными элементами, иную последовательность операций или иной процентный состав ингредиентов по сравнению с прототипом	0,3
Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по большинству основных признаков	0,4
Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с половиной основных признаков нового решения	0,5
Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с меньшинством основных признаков нового решения	0,6
Изобретение, характеризующееся совокупностью существенных отличий, не имеющее прототипа, т. е. когда изобретение решает новую задачу принципиально иным путем (пионерное изобретение)	0,8

$$\text{Доля} = \frac{0,2 \times 3 + 0,3 \times 3 + 0,7 \times 1}{7} = 0,31.$$

Возможно и одновременное применение всех трех способов обоснования доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата. В таком случае на финальном этапе необходимо определить средневзвешенное значение данного параметра. По логике, первый метод должен получить наименьший вес, так как вообще не принимает во внимание рыночные факторы. Третий, напротив — наибольший вес, так как позволяет учесть максимальное количество влияющих факторов.

Итоговое значение ставки роялти определяется как произведение предельной ставки, коэффициента, учитывающего поправку на производственный риск (в случае необходимости) и доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата.

Метод определения ставки роялти на основе рентабельности во многом напоминает классический метод преимущества в прибыли, но оперирует не абсолютным показателем прибыли, а относительным показателем рентабельности продукции (отношение прибыли к затратам). Расчет производится по формуле:

$$K_{\text{роялти}} = \frac{R_{\text{продукции факт}} - R_{\text{продукции баз}}}{(1 + R_{\text{продукции факт}})}.$$

В качестве фактической рентабельности применяется ее уровень, который должен быть достигнут за счет применения объекта лицензии, для расчета качества базовой необходима база сравнения (например, уровень рентабельности на предприятии лицензиата до момента внедрения РИД, значение данного показателя у конкурентов, которые не располагают целевым РИД).

Однако, на практике найти информацию о значении данного показателя не представляется возможным, в том числе, по причине недоступности данных о себестоимости производства. Поэтому в расчетах удобнее опираться на показатель рентабельности продаж, информацию по которому найти проще. В частности, для этого можно воспользоваться сайтом котировок и финансовых новостей [10].

Вывод формулы представлен далее:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}},$$

$$\text{Выручка} = \text{Себестоимость} + \text{Прибыль},$$

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость} + \text{Прибыль}},$$

$$R_{\text{продукции}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость}},$$

$$\text{Прибыль} = R_{\text{продукции}} \times \text{Себестоимость},$$

Доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата, в % [9]

Степень ценности технологии	Исключительная		Неисключительная	
	Патентная	Беспатентная	Патентная	Беспатентная
Особо ценная	40-50	30-40	25-30	20-25
Средней ценности	30-40	20-30	20-25	15-20
Малоценная	20-30	10-20	15-20	10-15

Таблица 3

Коэффициент сложности решение технической задачи

Сложность решения технической задачи	Значение
Конструкция простой детали, изменение одного параметра простого процесса, одной операции процесса, одного ингредиента рецептуры	0,2
Конструкция сложной сборной детали, конструкция неосновного узла, механизма, изменение двух и более неосновных простых процессов, изменение двух и более неосновных операций технологических процессов, изменение двух и более неосновных ингредиентов рецептуры	0,3
Конструкция одного основного узла или нескольких неосновных узлов машин, механизмов, часть (неосновная) процессов, часть (неосновная) рецептуры и т. п.	0,4
Конструкция нескольких основных узлов, основные процессы технологии, часть (основная) рецептуры и т. п.	0,5
Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения, технологические процессы, рецептура и т. п.	0,7
Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения со сложной кинематикой, аппаратурой контроля, с радиоэлектронной схемой, конструкция силовых машин, двигателей, агрегатов, комплексные технологические процессы, сложные рецептуры и т. п.	0,9
Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения со сложной системой контроля автоматических поточных линий, состоящих из новых видов оборудования, системы управления и регулирования, сложные комплексные технологические процессы, рецептуры особой сложности и т. п.	1,1
Конструкция, технологические процессы и рецептуры особой сложности, главным образом относящиеся к новым разделам науки и техники	1,25

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Себестоимость} \times R_{\text{продукции}}}{\text{Себестоимость} + \text{Себестоимость} \times R_{\text{продукции}}} = \frac{R_{\text{продукции}}}{1 + R_{\text{продукции}}},$$

$$R_{\text{продукции}} = R_{\text{продаж}} \times (1 + R_{\text{продукции}}),$$

$$K_{\text{роялти}} = \frac{\Delta R_{\text{продукции}} \times d}{1 + R_{\text{продукции}}},$$

$$K_{\text{роялти}} = \frac{\Delta R_{\text{продаж}} \times (1 + R_{\text{продукции}}) \times d}{1 + R_{\text{продаж}} \times (1 + R_{\text{продукции}})},$$

$$K_{\text{роялти}} = \frac{\Delta R_{\text{продаж}} \times D}{(1 + R_{\text{продаж факт}})},$$

где $\Delta R_{\text{продаж}}$ — ожидаемый прирост рентабельности продаж за счет внедрения РИД, D — доля ли-

Таблица 4

Пример обоснования доли лицензиата посредством учета ключевых внутренних и внешних факторов оцениваемого лицензионного соглашения

Фактор \ Доля	0,2	0,3	0,5	0,7
Готовность технологии	Не доведена до возможности коммерциализации	Начальная стадия коммерциализации, необходимость доработки	Окончательное завершение RD	Внедрение и использование без необходимости доработки
Тип лицензии	Неисключительная	Исключительная	Исключительная со значительной территорией	Полная
Конкуренция	Высокая	Средняя	Низкая	Конкуренты отсутствуют
Рынок	Развивающийся	Сформировавшийся	Растущий	Несколько диверсифицированных рынков
Размер территории предполагаемой коммерциализации	Город	Регион внутри страны	Страна	Несколько стран
Продвижение продукции	Силами лицензиата	Совместно силами лицензиара и лицензиата	Силами лицензиара	Продукт известен и не нуждается в продвижении
Зависимость от лицензиата	Отсутствует	В одной сфере	В нескольких сферах	Принципиальная

лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата, $R_{\text{продаж факт}}$ — фактическое значение рентабельности, которое наблюдается у компаний, не располагающих целевой технологией.

Метод рекомендуется применять в тех случаях, когда рассматриваемый лицензионный договор является уже не первым. В таком случае, для определения прироста рентабельности можно рассмотреть опыт одного из уже имеющихся лицензиатов, предоставив новому потенциальному лицензиату статистику значений данного показателя до и после заключения соглашения.

Однако стоит отметить, невозможность прямого проецирования роста рентабельности лицензиатов, работающих в одних странах, на будущего лицензиата, который будет использовать предмет лицензии в другой стране, в силу несопоставимости географии рынков и специфики работы на них. В таком случае

при итоговом согласовании вес данного оценочного метода необходимо снизить.

Метод 25% предлагает рассчитывать ставку роялти следующим образом:

$$K_{\text{роялти}} = 0,25 \times \text{Прибыль.}$$

Однако, прогнозирование будущей прибыли лицензиата связано с целым спектром сложностей: необходимо понимать его производственные мощности для анализа эффекта масштаба производства, который скажется на себестоимости, уровень цен на необходимые материалы и комплектующие в той стране, в которой будет организовано производство на основе передаваемых прав интеллектуальной собственности, и многие прочие аспекты.

Более простым вариантом расчета в контексте международной лицензионной деятельности является

Таблица 6

Пример обоснования поправочного коэффициента к отраслевой ставке роялти

Фактор	Описание	Величина поправки (в % от отраслевого значения ставки роялти)
Особенности лицензии	Неисключительная	-20
Особенности предмета лицензии	Комплексный характер передаваемых прав интеллектуальной собственности	+10
Особенности технологии	Требуется проведение дополнительных клинических исследований третьей стадии силами лицензиара	-20
Спрос на продукцию, производимую по лицензии	Препарат возможно применять для лечения многих видов рака. Растущий рынок	+10
Особенности рынка	Лицензия предоставляется на несколько зарубежных рынках	+20
Характер конкуренции	Большое количество дженериков на целевых рынках, что в связи с невысокой платежеспособностью ряда стран, входящих в целевой регион, может стать ограничительным фактором. При этом прямых аналогов на целевых рынках либо нет в принципе, либо очень мало	0
Производственные риски	Производство субстанции силами лицензиара, что существенно минимизирует производственные риски	+20
Маркетинговые риски	Лицензиар не участвует в маркетинговом сопровождении препарата	-10
Прочие барьеры по входу на рынок	Сложный и долгий процесс регистрации препарата на целевых рынках	-20
Итоговая поправка, %		-10
Поправочный коэффициент		0,9

ся использование среднеотраслевого значения рентабельности продаж по компаниям соответствующего географического рынка (данный параметр должен быть определен на первичном этапе анализа, а также уже фигурировал в рамках метода определения ставки роялти на основе рентабельности) и выручки лицензиата (которая тоже обосновывается еще до проведения непосредственных расчетов). Таким образом делается допущение, что рентабельность лицензиата, который приобрел целевую технологию, должна оказаться по крайней мере, не ниже среднеотраслевого уровня.

Логика расчета выглядит следующим образом. Прибыль можно представить как произведение рентабельности продаж на выручку.

$$\text{Прибыль} = R_{\text{продаж}} \times \text{Выручка}.$$

В классическом случае, когда базой роялти выступает выручка, ставку роялти можно представить как:

$$K_{\text{роялти}} = \frac{\text{Роялти}}{\text{Выручка}}.$$

Подставим значения:

$$K_{\text{роялти}} = \frac{0,25 \times R_{\text{продаж}} \times \text{Выручка}}{\text{Выручка}}.$$

Метод отраслевых стандартов базируется на статистике лицензионных договоров:

- в той же отрасли,
- с подобной продукцией,
- со схожим оборудованием.

Среди основных доступных и бесплатных источников, предоставляющих информацию о значении ставок роялти, можно выделить различные сайты [11, 12]. Также можно использовать статистические справочники, например, Licensing Royalty Rates.

При использовании метода отраслевых ставок рекомендуется учитывать совокупность внешних и внутренних факторов, влияющих на перспективы использования объекта лицензии на рынке. Опираясь на изначальный анализ данных факторов, необходимо

Таблица 7

Пример расчета средневзвешенного значения ставки роялти

Метод	Вес	Значение ставки для иностранного рынка, в %
Рыночный метод	0,1	3
Метод отраслевой специфики	0,2	4
Метод преимущества в прибыли	0,5	4
Метод определения ставки на основе рентабельности	0,1	3,5
Метод 25%	0,1	3
Средневзвешенное значение, в %		3,7

экспертно обосновать значение поправочного коэффициента, который с учетом специфики конкретного лицензионного соглашения, либо повысит, либо снизит отраслевую ставку роялти.

В табл. 6 представлен пример возможных корректирующих коэффициентов, определенных экспертно на основании влияния ключевых факторов. Обратим внимание на то, что список факторов, равно как экспертно определенная величина поправки могут варьироваться в зависимости от ситуации оценки.

Рыночный метод отличается от предыдущего тем, что нацелен на поиск информации о ставке роялти по конкретным лицензионным соглашениям, сопоставимым с оцениваемым договором. Основными барьерами при этом выступают, во-первых, уникальность РИД в сфере исследований и разработок, а, соответственно, невозможность найти аналогичную сделку, во-вторых, частый закрытый характер информации о подобных соглашениях. Наконец, даже не найденная информация по схожей сделке не дает гарантий того, что в силу каких-то причин ставка роялти не являлась заниженной или завышенной.

В качестве информационного ресурса при применении метода можно использовать базу данных компании AUS Consultants [13], данные архива Комиссии по ценным бумагам и биржам США [14], базу данных о сделках с интеллектуальной собственностью KtMINE [15] др.

Таблица 8

Пример расчета ставки роялти методом предельной ставки, исходя из динамики потенциальной рыночной доли лицензиата

Доля лицензиата в дополнительной прибыли лицензиара	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7
Объем продаж по рынку, \$ млн	37,332	49,776	62,22	74,664	87,108
Ежегодная экономия лицензиата на НИОКР, \$ млн	8,26				
Значение предельной ставки роялти, в долях	0,221	0,166	0,133	0,111	0,095
Значение итоговой ставки роялти с учетом корректировки на производственный риск (0,9) и с учетом доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата (0,33), в долях	0,066	0,049	0,039	0,033	0,028

Таблица 9

Корректирующие коэффициенты к ставке роялти

Доля рынка	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7
Значения ставок роялти по методу предельной ставки роялти	0,066	0,049	0,039	0,033	0,028
Ожидаемый объем продаж лицензиата, на основании которого рассчитана ставка, \$ млн	37,332	49,776	62,22	74,664	87,108
Корректирующий коэффициент	1,69	1,25	0	0,84	0,71

Таблица 10
Пример расчета плавающей ставки роялти

Объем продаж, \$ млн (с округлением)	Ставка роялти, в %
Менее 35	6,2
35 – 50	4,6
50-62	3,7
62-75	3,1
75-87	2,6

Применение плавающей ставки роялти при продаже лицензии на зарубежные рынки

Произведя расчет ставки роялти возможными методами, необходимо определить ее итоговую величину. Для этого удобнее всего использовать средневзвешенное значение. Так как метод преимущества в прибыли в наибольшей степени учитывает один из главных экономических мотивов лицензиата — дополнительную прибыль, получаемую за счет приобретения предмета лицензии, а также принимает во внимание комплекс факторов, определяющих долю лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата, вес данного метода должен быть наибольшим и составлять хотя бы 50%.

Пример расчета средневзвешенной ставки роялти приведен в табл. 7.

Самым неоднозначным и вероятностным аспектом в контексте переговоров с потенциальным лицензиатом и в рамках осуществления расчетов ставки роялти выступает ожидаемый объем продаж лицензиата. Ситуация осложняется, если речь идет о предоставлении лицензии на зарубежный рынок, а также в случае, когда конкретный лицензиат еще не определен. Во всех перечисленных случаях точно прогнозировать выручку крайне сложно и имеет смысл рассчитать ее относительно различных сценариев будущего положения лицензиата на рынке.

Алгоритм расчета реализуется посредством следующих шагов:

1. Определение ставки роялти в контексте метода определенной ставки для нескольких сценариев относительно возможной рыночной доли лицензиата на рынке. Пример подобного расчета представлен в табл. 8.
2. Определение наиболее вероятного сценария. Предположим, в нашем примере он соответствует тому, что лицензиат сможет занять 50% рынка.
3. Расчет корректирующих коэффициентов для других сценариев рыночной доли лицензиата. Для этого следует рассчитать отношение ставки роялти для соответствующей рыночной доли к ставке роялти по базовому сценарию (табл. 9).
4. Расчет диапазона ставок роялти для соответствующего уровня объема продаж лицензиата. Для этого средневзвешенную ставку роялти необходимо умножить на соответствующий корректирующий коэффициент. Например, если на целевом рынке объем продаж лицензиата составит с округлением \$62 млн, он заплатит роялти по ставке, рассчитанной средневзвешенным способом без каких-либо корректировок. Если объем продаж лицензиата составит с округлением от 50 до 62 млн, будет применен повышательный коэффициент 1,25, т. е. средневзвешенное значение ставки роялти возрастет.

Пример расчета плавающей ставки роялти приведен в табл. 10.

Таким образом очевидно, что применение плавающей ставки роялти позволяет, во-первых, занять на переговорах с потенциальным лицензиатом более выгодную позицию, обозначив готовность снизить влияние фактора неопределенности в отношении будущих продаж конечной продукции. Во-вторых, такой подход дает возможность мотивации лицензиата наращивать объемы продаж, так как в данном случае ставка будет снижаться (но при этом поступления лицензиара в абсолютном выражении все равно будут расти).

Список использованных источников

1. С. В. Валдайцев. Оценка интеллектуальной собственности: учебник. СПбГУ, экон. факультет. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009.
2. М. А. Федотова, Т. В. Тазикина, Д. Н. Якубова и др. Основы оценки стоимости имущества: учебник/Под ред. М. А. Федотовой, Т. В. Тазикиной. М.: Кнорус, 2011.
3. Д. А. Быков, А. С. Казакова, Р. Р. Алабердин. Методический подход к обоснованию ставки роялти в проектах нефтегазовых компаний//Российский журнал управления проектами. 2022. № 3. С. 23-32.
4. О. В. Лосева. Определение роялти в лицензионных договорах: критерии, подходы и источники данных//Вестник евразийской науки. 2022. № 6. С. 1-17.
5. О. В. Новосельцев. Расчет ставки роялти//Патенты и лицензии. 1998. № 9. С. 27-30.
6. R. Goldscheider, J. Jarosz, C. Mulhern. Use Of The 25 Per Cent Rule In Valuing IP//les Nouvelles, December 2002. P. 124.
7. Г. Г. Азгальдов, Н. Н. Карпова. Вознаграждение за использование интеллектуальной собственности. <https://www.valnet.ru/m7-61.phtml>.
8. ГОСТ Р. 57194.2-2016. Трансфер технологий. Результаты интеллектуальной деятельности.
9. А. В. Костин. Метод расчета ставок роялти на основе Big Data и Fuzzy Logic//Цифровая экономика. 2024. № 2 (28). С. 15-30.
10. Котировки и финансовые новости. <https://ru.investing.com>.
11. Оценочная компания Центр экономического анализа и экспертизы (ЦЭАиЭ). Сайт. <https://www.ceae-ocenka.ru/poleznoe/poleznyie-materialyi/ocenka-imushhestva-i-imushhestvennyix-prav/stavka-royalti.html>.
12. Ideanav. <https://ideanav.co.za/commercialisation/royalty-rates>.
13. AUS Consultants. <https://www.royaltysource.com>.
14. Комиссия по ценным бумагам и биржам США. <https://www.roytystat.com>.
15. KTMINE. <https://www.ktmine.com>.

References

1. S. V. Valdaitsev. Valuation of intellectual property: Manual, Saint Petersburg State University. М.: Economika, 2009.
2. M. A. Fedotova, T. V. Tazihina, D. N. Yakubova et al. Basic of Assets Valuation: Manual/Ed. by. M. A. Fedotova, T. V. Tazihina. М.: Knoruz, 2011.
3. D. A. Bykov, A. S. Kazakova, R. R. Alaberding. A Methodological Approach to Justifying Royalty Rate in Projects of Oil and Gas Companies//Russian Journal of Project Management. 2022. № 3. P. 23-32.
4. O. V. Loseva. Definition of Royalties in License Agreements: Criteria, Approaches and Data Sources//Vestnik of Euro-Asian Science. 2022. № 6. P. 1-17.
5. O. V. Novoseltsev. Estimation the rate of Royalty//Patents and Licenses. 1998. № 9. P. 27-30.
6. R. Goldscheider, J. Jarosz, C. Mulhern. Use Of The 25 Per Cent Rule In Valuing IP//les Nouvelles, December 2002. P. 124.

7. G. G. Azgaldov, N. N. Karpova. Reward for use of intellectual property. <https://www.valnet.ru/m7-61.phtml>.
8. National Standart. 57194.2-2016. Technologies Transfer. Results of intellectual activity.
9. A. V. Kostin. Royalty Rate Calculation Method, Based on Big Data and Fuzzy Logic//Digital Economy. 2024. № 2 (28). P. 15-30.
10. Quotes and financial news. <https://ru.investing.com>.
11. Appraisal company Center for economic analysis and expertise (CEA&E). Site. <https://www.ceae-ocenka.ru/poleznoe/poleznyie-materialyi/oczenka-imushhestva-i-imushhestvennyix-prav/stavka-royalti.html>.
12. Ideanav. Site. <https://ideanav.co.za/commercialisation/royalty-rates>.
13. AUS Consultants. Site. <https://www.royaltysource.com>.
14. US Securities and Exchange Commission. <https://www.roytystat.com>.
15. KtMINE. <https://www.ktmine.com>.