

VIII Всеукраїнська студентська науково - технічна конференція "ПРИРОДНИЧІ ТА ГУМАНІТАРНІ НАУКИ. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ"

УДК 339

Качур І. – ст. гр. Бім- 51

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя*

**ПРОБЛЕМА РОЗРАХУНКУ ЦІНИ ЛІЦЕНЗІЇ У  
ГАЛУЗІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА  
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

Науковий керівник: к.т.н., доц. Нагорняк Г. С.

Nahorniak G. S., Kachur I.

*Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University*

**PROBLEM OF PRICE CALCULATION LICENSE IN  
FIELD OF COMMERCIALIZATION FOR OBJECTS  
OF LAW OF INTELLECTUAL PROPERTY**

Supervisor: PhD Nahorniak G. S.

Ключові слова: інтелектуальна власність, об'єкт права інтелектуальної власності, комерціалізація, .

Keywords: intellectual property, object of law intellectual property, commercialization, .

Для отримання прибутку від інтелектуальної власності необхідно тим чи іншим способом ввести її в господарський обіг, тобто комерціалізувати. Нематеріальна природа та дуалізм права інтелектуальної власності (одночасне існування майнового та немайнового права), незалежність права інтелектуальної власності від права на річ, у якій це право відтворене – породжують низку складнощів у його комерціалізації. Існують також принципові відмінності у праві власності на матеріальні об'єкти і на інтелектуальну власність. Нематеріальні активи – це принципово новий об'єкт фінансового обліку для України, що узагальнює особливі види капіталу підприємства, а також характеризує його економічний потенціал і фінансову стабільність. Відмінними ознаками нематеріальних активів є наступні: відсутність матеріальної основи і при цьому володіння такою коштовною якістю, як здатність давати дохід власнику, виходячи з довгострокових прав і переваг, що вони приносять йому так довго, як це можливо; відсутність наміру продажу нематеріальних активів у нормальних умовах діяльності підприємства; тривалість експлуатації, що дозволяє враховувати їх у складі довгострокових інвестицій як обігові активи і через обраний варіант облікової політики встановлювати більш розумний термін погашення їхньої первісної вартості при загальній невизначеності термінів функціонування (гудвіл, товарні знаки тощо); відсутність відходів; багатоцільовий характер експлуатації, що дозволяє використовувати об'єкт на різних ділянках діяльності підприємства; підвищений ступінь ризику в прагненні отримати дохід від застосування подібних активів.

У міжнародній практиці ліцензійної торгівлі під ціною ліцензії звичайно розуміють суму виплат покупця ліцензії ("Ліцензіата") на користь продавця ліцензії ("Ліцензіара"). За своєю суттю процедура розрахунку ціни ліцензії є оцінювання інтелектуальної власності, яка є об'єктом ліцензії. Розрахунок ціни ліцензії зводиться до визначення тієї поточної вартості інтелектуальної власності (тобто її вартості на дату укладення ліцензійного договору), за якою Ліцензіат згоден був би на умовах

ліцензійного договору купити (придбати у тимчасове користування) права на інтелектуальну власність Ліцензіара, а Ліцензіар за такою ціною згоден був би умовах договору ці права продати (передати у тимчасове користування). Найбільш широко у міжнародній ліцензійній торгівлі використовуються два основні методи розрахунку ціни ліцензії – на основі розміру прибутку Ліцензіата; на базі роялті. При розрахунку ціни на основі розміру прибутку Ліцензіата виходять з того, що розмір виплат Ліцензіару визначається як частина (частка) прибутку, одержуваної Ліцензіатом від виготовлення та реалізації продукції за ліцензією. При цьому частка Ліцензіара коливається в досить широких межах – від 10 до 50% прибутку Ліцензіата – і залежить від цілого ряду ціноутворюючих факторів, основними з яких є обсяг переданих прав, наявність патентної охорони та розміри додаткового прибутку Ліцензіата. При цьому вважається, що якщо об'єкт ліцензії ще не готовий до промислового або комерційного використання, а основну цінність представляють передані за ліцензійною угодою патентні права, то тоді частка Ліцензіара в прибутку Ліцензіата становить до 20%. Якщо об'єктом є промислово освоєний виріб або технологічний процес, то при винятковій ліцензії (при передачі всіх прав) частка Ліцензіара може складати 35-50%, а при невиключній ліцензії (Ліцензіату передається тільки право на використання зі збереженням прав у Ліцензіара) – 20-30%.

При розрахунку ціни ліцензії на базі роялті розрахункову ціну ліцензії та відповідно розмір виплат власнику інтелектуальної власності (Ліцензіарові) традиційно визначають як певний відсоток відрахувань ("Роялті") залежно від вартості виробленої та реалізованої продукції за ліцензією. У практиці міжнародної торгівлі ліцензіями розмір роялті зазвичай визначають не розрахунковим шляхом, а емпірично – шляхом встановлених у світовій практиці для різних галузей промисловості усереднених розмірів роялті – так званих "стандартних" ставок роялті. Розмір відомих з літературних джерел "стандартних" ставок роялті найчастіше становить від 0,5 до 14%. Однак у літературі практично відсутня інформація щодо обґрунтування та розрахунок величини чисельних значень роялті та пропонується вибирати певне значення роялті з діапазону "стандартних середньостатистичних" значень з урахуванням "ціноутворюючих факторів". Приміром, відомі "стандартні" ставки роялті для електронної промисловості становлять 4-10%, електротехнічної промисловості – 1-5%, фармацевтичної промисловості – 2-7%, літакобудування – 6-10%, автомобільної промисловості – 1-3%, верстатобудівної промисловості – 4,5-7,5%, виробництв споживчих товарів тривалого користування – 5%, виробництв споживчих товарів з малим терміном використання – 0,2-1,5%. Через відсутність достовірних середньостатистичних даних для конкретного ринку, найчастіше розмір роялті вибирають з таблиць ставок роялті, взятих з доступних джерел інформації без будь-якого або розрахункового обґрунтування, але з традиційними рекомендаціями необхідності врахування ціноутворюючих факторів, що призводить до суб'єктивного, довільного та недостатньо обґрунтованого вибору роялті. У процесі переговорів Ліцензіар (продавець ліцензії) у більшості випадків наполягає на максимальному значенні величини роялті з опублікованого в літературі діапазону, а Ліцензіат (покупець ліцензії) – на мінімальному, але при цьому, найчастіше, і Ліцензіар, і Ліцензіат не можуть розрахунковим шляхом підтвердити обґрунтованість своїх домагань. Значно більш невизначена ситуація виникає, коли у літературі відсутні дані по конкретній галузі промисловості або по конкретному об'єкту ліцензії.