

Коммерческие аспекты контрактов международной купли-продажи лицензий

УДК 347.75/.76
ББК 67.404.2
К-634

Юрий Анатольевич САВИНОВ,
доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия
внешней торговли (119285, Москва, ул. Пудовкина, 4А),
кафедра технологии внешнеторговых сделок - профессор,
тел.: 8(499) 147-94-37,

Дмитрий Васильевич РЫБЕЦ,
Всероссийская академия внешней торговли (119285, Москва,
ул. Пудовкина, 4А), кафедра технологии внешнеторговых сделок -
профессор, тел.: 8(499) 147-94-37,

Галина Александровна ОРЛОВА,
кандидат экономических наук, доцент, Всероссийская академия
внешней торговли (119285, Москва, ул. Пудовкина, 4А),
кафедра мировой и национальной экономики - профессор,
тел.: 8(499) 147-51-65

Евгения Вадимовна ТАРАНОВСКАЯ,
кандидат технических наук, доцент, Всероссийская академия
внешней торговли (119285, Москва, ул. Пудовкина, 4А),
кафедра финансов и валютно-кредитных отношений - доцент,
e-mail: taranovskaya.e@mail.ru

Аннотация

Авторы рассматривают в статье современное состояние международной торговли лицензиями, указывают на важность уточнения срока действия лицензии, подробно останавливаются на методах определения цены лицензии, отмечают важность определения стоимости лицензии на основе определения дополнительной прибыли покупателя лицензии с помощью методов квалиметрии. Авторы анализируют различные способы платежа за лицензии, указывая на положительные аспекты использования паушального платежа. В качестве примера рассматривают контракт по закупке лицензии российской компанией у европейской фирмы.

Ключевые слова: лицензии, международная торговля, контракт купли-продажи, сроки договоров, цена лицензии, роялти, паушальный платеж.

Contracts commercial aspects of international purchase and sale of licenses



Yuri Anatolievich SAVINOV,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Pudovkina, 4A), Department of foreign trade and international transactions - Professor, Phone: 8(499) 147-94-37,

Dmitriy Vasilevich RYIBETS,

Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Pudovkina, 4A), Department of foreign trade and international transactions - Professor, Phone: 8(499) 147-94-37,

Galina Aleksandrovna ORLOVA,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Pudovkina, 4A), Department of world and National Economy - Professor, phone: 8 (499) 147-51-65,

Evgenija Vadimovna TARANOVSKAJA,

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Pudovkina, 4A), Department of Finance, Monetary and Credit Relations - Associate Professor, e-mail: taranovskaya.e@mail.ru

Abstract

The authors consider the current state of international trade in licenses in the article, point out the importance of clarifying the license validity period, elaborate on the methods of determining the license price, note the importance of determining the license cost on the basis of determining the buyer's additional profit using qualimetry methods. The authors analyze various methods of payment for licenses, pointing to the positive aspects of using a lump-sum payment. They are considering a contract for the purchase of a license by a Russian company from a European firm.

Keywords: licenses, international trade, contract of sale, terms of contracts, license price, royalty, spider.

РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Развитие стран в мировой экономике и динамика международной торговли свидетельствуют, что основой обеспечения экономического роста и расширения продаж готовой продукции в условиях обострения межфирменного соперничества на мировом рынке является обладание новыми знаниями, новыми технологиями, предложением новых товаров на рынке. Эти факторы в значительной степени определяют способность конкурировать на рынке. В результате в состав наиболее важных активов предприятий входит ныне не материально-вещественная форма капитала, а владение новыми идеями и правами на незримые активы, составляющие объекты интеллектуальной собственности, именно это представляет собой главную составляющую конкурентных преимуществ фирмы. Для обладания этими факторами в современной экономике необходимо прилагать усилия в разработке новых знаний или в их приобретение у компаний-партнеров. В реальной рыночной среде компании выбирают – что выгоднее и что быстрее

может дать экономический эффект с точки зрения достижения успеха в сфере производства и сбыта. Как следствие развивается международная торговля объектами творческой деятельности. Продажа лицензий на право пользования зарегистрированными знаниями становится важным сегментом торговли между странами.

Довольно часто в прессе обозначают эту сферу как международную торговлю «патентами и лицензиями». Однако нам представляется, что использование данного термина неверно: самими патентами могут торговать лишь фирмы, у которых нет возможности получить средства для реализации полученных в ходе исследований или полученных иным путем знаний. Соглашения об обмене лицензиями – особый, но достаточно узкий участок торговли знаниями, он получает распространение только в новых производствах, когда несколько участников конкурируют на рынке, разрабатывая и предлагая партнерам новые виды товаров на основе новых технологий, но нет ясности – какая из технологий получит наибольшее одобрение рынка. Подобная ситуация наблюдалась на рынке интегральных схем на первых этапах бурного развития микроэлектроники.

Международная торговля технологиями, оформленная в виде лицензий представляет один из ключевых составляющих элементов роста производства новых товаров. Она способствует ускорению экономического роста и повышению конкурентоспособности выпуска многих готовых товаров. В то же время использование передовых достижений партнеров способствует ускорению морального старения выпуска товарной продукции.

Развитие глобальных коммерческих связей ведет к тому, что фирмы-покупатели ускоряют освоение выпуска новой продукции, захватывают передовые позиции в рыночной конкуренции.

Для продавцов новых технологий получение дополнительных поступлений позволяет добиться увеличения экономического эффекта от затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, обеспечивая тем самым повышение интенсивности использования исследовательского потенциала, представляет собой высоко совершенный инструмент обновления номенклатуры продаж на внутреннем и внешнем рынках.

Таблица 1

Поступления стран-экспортеров и платежи стран-импортеров за объекты интеллектуальной собственности

<i>Страны-экспортеры и страны-импортеры</i>	<i>2015 г. Млрд долл.</i>	<i>2016 г. Млрд долл.</i>	<i>Среднегодовой прирост в 2010 - 2015 гг. в %</i>	<i>Прирост в 2016 г. в %</i>
Экспортеры				
США	124,7	122,2	3	-2
Европейский союз	106,8	108,1	7	1
Япония	31,5	39,0	6	7
Швейцария	16,2	17,5	4	8
Р. Корея	6,2	6,6	14	7
Сингапур	5,2	5,3	40	3
Канада	4,3	4,5	9	3



<i>Страны-экспортеры и страны-импортеры</i>	<i>2015 г. Млрд долл.</i>	<i>2016 г. Млрд долл.</i>	<i>Среднегодовой прирост в 2010 - 2015 гг. в %</i>	<i>Прирост в 2016 г. в %</i>
Объединенные арабские эмираты	1,7	1,7	...	2
Тайвань (Китай)	1,2	1,2	21	4
Китай	1,1	1,2	5	8
Всего по 10 ведущим экспортерам	303,7	307,5
Импортеры				
Европейский союз	177,9	177,8	11	0
США	39,5	42,7	4	9
Китай	22,0	24,0	11	9
Сингапур	18,7	19,3	-2	3
Япония	17,0	19,7	-2	15
Швейцария	12,9	12,1	10	7
Р. Корея	10,1	9,3	2	-8
Канада	9,9	9,7	0	-2
Российская Федерация	5,6	5,0	3	-11
Бразилия	5,3	5,1	10	-2
Всего по 10 ведущим импортерам	318,9	324,7

Источник: Major exporters and importers of charges for the use of intellectual property. Table. A.43 2015 and 2016. // World Trade Statistical Review. Geneva. 2017., p. 135.

Из приводимой выше таблицы видно, что Российская Федерация покупает на мировом рынке продуктов интеллектуальной собственности в несколько раз меньше, чем США и Китай. Расширение импорта лицензий (особенно вместе с комплектным оборудованием) могло бы, по нашему мнению, способствовать ускорению промышленного роста.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СРОКА ДОГОВОРА

В международной практике выработка коммерческих условий сделок по купле-продаже лицензий начинается с установления срока действия договора. Любые соглашения о покупке или продаже лицензий подписываются на фиксированный срок. Точного постулата в определении срока договора здесь нет, все зависит от накала конкуренции на данном рынке. Срок может составлять 6-8 лет, реже 8-10 лет и в очень редких случаях – свыше 10 лет. Если предметом договора являются результаты научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности, на которые не получена правовая защита (обычно – это технология), то примерная длительность подобных договоров может быть равной 3-5 годам, а максимальная – 10 лет. Фиксация относительно коротких сроков и действия соглашений о купле-продаже

лицензий вызваны отсутствием патентной защиты, и соответственно слабой их защищенностью. Как правило, предметом таких коротких соглашений могут являться описания технологических операций.

В практике международной торговли относительно длительные сроки действия лицензий фиксируются в том случае, если их внедрение в производство требует относительно масштабных строительно-монтажных операций и существенными затратами для покупателя. Напротив, если по лицензионному соглашению производится новая техника с небольшими сроками морального износа, то и срок действия таких соглашений будет коротким. Сравнительно короткие сроки действия лицензионных соглашений (до 5-6 лет) характерны для тех отраслей промышленности, где продукция быстро обновляется (авиационная, радиоэлектронная и др.).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ ЛИЦЕНЗИИ

Определение величины оплаты за приобретаемую лицензию представляет собой достаточно сложную проблему. Возможный продавец (лицензиар) рассчитывает максимально возможную цену предмета договора и минимальную, которая представляет лимит суммы продажи. На переговорах начинается торг и не стоит ожидать, что стороны легко идут навстречу в спорах о цене. Сторона, покупающая лицензию (лицензиат) определяетвилку цены, рассчитывая самую высокую цену, по которой он может заключить соглашение.

В мировой практике за последние годы рынок интеллектуальной собственности сильно изменился и составляет объем около 70% сопутствующих беспатентных лицензий («ноу-хау») от общего объема лицензий.

До настоящего времени ни в России, ни за рубежом не выработана общеприемлемая методика расчета цены лицензионного договора. Каждая сторона рассчитывает ее по своим правилам и исходя из собственных критериев важности. Покупатель лицензиат иногда стремится к накоплению научно-технического задела знаний для новых разработок, которые дадут отдачу через определенный период.

При обсуждении вопроса о цене лицензии стороны исходят из различных методик, охватывающих и точно определенные и безразмерные, то есть желаемые показатели. В квалиметрии разработано несколько способов, позволяющих объединить обе группы показателей для определения цены лицензии. Среди наиболее значимых можно выделить метод определения желаемости результата Дж. Х. Харрингтона.¹

При решении задач принятия решения о предмете сделки среди нескольких коммерческих офферт в реальных неабстрагированных экономических системах возникают затруднительные ситуации, связанные с выбором того или иного варианта решения. Такого рода ситуации зачастую имеют место при решении многокритериальных задач выбора. Например, при выборе того или иного варианта инвестиционного проекта по освоению лицензии из некоторой совокупности су-



шествующих альтернатив по одному параметру (например, по IRR, %) выгоден один проект, по второму (по сроку окупаемости) – другой, по третьему (по соответствию проекта требованиям охраны окружающей среды или иным качественным требованиям заказчика) – иной вариант. Необходимо установить компромисс.

Наиболее удобным способом решения такого рода компромиссных задач является процедура обобщения параметров, ведущая к единому параметру оптимизации. С такого рода обобщением связан ряд трудностей.

Во-первых, в силу того, что каждый частный параметр оптимизации (любой возможный параметр объекта, подвергающийся оптимизации) имеет свой физический смысл и свою размерность, необходимо ввести для каждого из них некоторую безразмерную шкалу, являющуюся единой для всех параметров. Это позволяет их сравнивать. Во-вторых, трудность возникает в выборе правила комбинирования исходных частных параметров в обобщенный показатель. И здесь нет какого-либо стандартного правила.

Одним из способов построения цикла является функция желательности Е.С. Харрингтона, позволяющая в какой-то степени моделировать процесс согласованного поведения отдельных подсистем единого целого, учитывать связи и воздействия между ними при решении поставленной задачи выбора из совокупности существующих альтернатив. Основой построения и приоритетной возможностью этой обобщенной функции является преобразование натуральных значений частных параметров различной физической сущности и размерности в единую безразмерную шкалу желательности (предпочтительности). Назначение шкалы заключается в установлении соответствия между физическими и психологическими параметрами оптимизации. В основе функции желательности находится идея преобразования натуральных значений частных показателей в безмерную шкалу желательности или предпочтительности, примерно так же как и в методике анализа иерархий решений. То есть ее назначение – установление соответствия между физическими и психологическими параметрами.

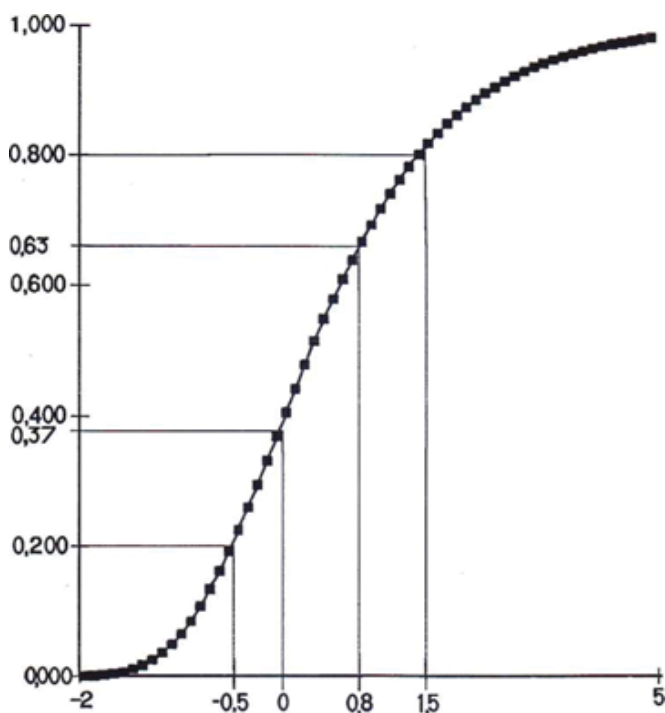
Для получения шкалы желательности удобно пользоваться готовыми таблицами соответствий между отношениями предпочтения в эмпирической и числовой (психологических) системах.

Таблица 2

Эмпирическая система предпочтений (желательности)	Числовая система предпочтений (система психологических параметров)
Очень хорошо	1,00-0,80
Хорошо	0,80-0,63
Удовлетворительно	0,63-0,37
Плохо	0,37-0,20
Очень плохо	0,20-0,00

Рисунок 1

Обобщенная функция желательности Харрингтона



Обобщенный показатель желательности рассчитывается по формулам или без учета коэффициентов весомости или с учетом коэффициентов весомости. Точность комплексной оценки повышается при учете коэффициентов весомости показателей свойств.

В качестве частных показателей, вводимых в шкалу при покупке-продаже лицензии целесообразно учитывать следующие показатели:²

1 Время. Эффективность процесса с точки зрения затрат времен на его осуществление

2 Качество продукта/ услуги (выход процесса), %

3. Количество качественной продукции (услуги) / общее количество продукции (оказанных услуг), (за расчетный период)

4. Денежные показатели. Рентабельность, %



Рассмотренный метод позволяет оцифровывать психофизиологические ожидания покупателя и/или продавца лицензии, степень желаемости результатов. Однако при всей привлекательности этого метода для обработки результатов научных исследований и результатов производственных измерений в практике расчета цены лицензии и оценки специфики технологических операций преимущество оказалось на стороне чисто количественных методов. Количественные методы позволяют избежать ошибок в расчете цены, размер которой может достигать сотен миллионов долларов. В то же время применение методики Дж. Харрингтона предполагает использование экспертных оценок, что при высокой степени контроля за расходованием государственных валютных средств, часто вызывает подозрение относительно полученного результата.

Кроме того, на цену лицензии оказывает влияние целый ряд внеэкономических факторов (в том числе ранее указанных), которые не поддаются прямому математическому расчету, но значительно влияют на окончательную цену лицензии, устанавливаемую в процессе переговоров потенциальными контрагентами будущей лицензионной сделки. Всегда необходимо помнить о внеэкономических факторах, которые могут повлиять на цену лицензии, и уметь при определении ожидаемой цены лицензии давать им оценку и устанавливать, какие из них могут влиять в сторону уменьшения цены лицензии, а какие – в сторону ее увеличения. Все необходимые данные для расчета цены лицензии определяются организациями и предприятиями на основании поиска, сбора и обработки научно-технической, экономической и конъюнктурной информации, а также всестороннего изучения и оценки лицензионных соглашений. Это объясняется тем, что расчетная цена лицензии определяется исходя из предполагаемого (прогнозируемого) объема производства лицензионной продукции за срок действия соглашения.

В этой связи в практике отечественных организаций, занимавшихся продажей и закупками лицензий, нашел применение метод, позволяющий с достаточной точностью определить влияние количественных параметров объекта контракта, избежать субъективных оценок характеристик, влияющих на размер платежей за лицензию и за приобретаемую технологию. Поэтому для расчета цены лицензии считаем оправданным применение чисто количественного метода, а именно исходящего из четкого определения прибыли покупателя лицензии. В зависимости от возможной прибыли фирмы-участники договора о международной купле-продаже лицензии ведут переговоры и приходят к консенсусу, в каких пропорциях будет разделена прибыль от использования новой технологии между двумя сторонами, а затем уже в зависимости от экономических и организационных условий определяется способ платежа.

Однако метод определения прибыли лицензиата и порядок ее деления между сторонами входит в перечень вопросов коммерческой тайны и в современном биз-

несе до начала переговоров стороны подписывают соглашение о неразглашении коммерческой тайны. Поэтому различные публикации в открытой печати о том, что, например, стороны договорились о платеже за лицензию в виде роялти в размере 5 или 6% от объема продаж свидетельствуют об отсутствии у автора опыта работы по конкретным закупкам лицензий, лишь косвенно информируют о соглашениях сторон и никак не говорят о точном размере цены договора.

Переговоры о разделе прибыли между лицензиаром и лицензиатом предполагают длительный временной период и представляют собой только основу договора, базис, который зависит от ряда дополнительных условий: оплаты компонентов и материалов, поставляемых в обязательном порядке лицензиаром (их цена и размеры поставок частот навязываются лицензиату), предоставление услуг по налаживанию оборудования для использования предмета лицензии, обучению персонала, предоставление услуг по сбыту изготовленной продукции и т.д. Помимо отмеченного, величина цены лицензии существенно изменяется из-за учета таких факторов, как стадия разработки и освоения изобретения в производстве.

Общие подходы к расчету цены лицензии обычно зависят от выявленного путем необходимых расчетов размера прибыли покупателя от применения новой технологии и расчета ее долей для перевода лицензиату и лицензиару. Доля продавца лицензии, как правило, зависит от величины той части ее, которая получена благодаря использованию лицензий. Основные методики по определению цены лицензии были разработаны Научно-исследовательским конъюнктурным институтом Минвнешторга.³

Рассмотрим общий методический подход к определению цены лицензии. Если использовать метод определения цены лицензии, основываясь на величине прибыли покупателя, то все действия по фиксации цены (Ц_р) основываются на применении формулы:

$$Ц_r = V \times T \times \Delta П \times Д,$$

где V – объем производимой продукции на основе применения новой технологии по лицензионному договору в период определенный действием договора;

T – срок действия лицензионного договора;

ΔП – прибыль покупателя лицензии от продажи товара, изготовленного на основе лицензионного договора.

В российской практике обычно лицензия закупается на новые производства, а в период централизованного планирования экономики эти закупки сопровождалась и приобретением комплектного оборудования. Иначе просто покупка лицензии для производства нового товара на старом оборудовании была экономически бессмысленной.

Д – коэффициент, на основе которого распределяется прибыль от применения новой технологии у покупателя лицензии. Такой коэффициент может колебаться



от 10-50% размера прибыли, полученной именно от использования новой технологии.

Рассмотрим, как осуществляется на практике расчет стоимости лицензии. Например, подмосковное предприятие «Перит» решило купить за рубежом оборудование и «ноу-хау» для выпуска специального строительного песка с целью его производства для внутренних нужд и для экспорта в страны СНГ. Сырье для производства песка покупается в одной из близлежащих стран. Цены на оборудование с поставщиком – фирмой «Неотайп ГмБХ» согласованы, осталось договориться о ценах за «ноу-хау». Фирма-продавец просит за него 1 300 000 евро (при курсе 1 евро = 1,22 долл. это равно 1 586 000 долларов. Сделаем расчет – насколько правильна цена. Согласно имеющейся методологии расчет стоимости «ноу-хау» определяется по формуле:

$$Ц = A \times C \times K1 \times K2$$

где A – стоимость среднегодового выпуска продукции в (в долларах);

C – срок действия обязательства фирмы по использованию «Ноу-хау»;

$K1$ – коэффициент, учитывающий величину средней прибыли производителя в течение срока действия контракта равный 0,1;

$K2$ – коэффициент, определяющий, что фирма-покупатель отчисляет только лишь 25% от полученной прибыли.

Согласно проекту, производительность оборудования – 10 800 тонн в год, срок действия соглашения – 5 лет, объем производства в течение 5 лет составит: в связи с необходимостью наладки оборудования в 1-ый год объем производства будет равен 40% от проектированной производительности, то есть 4 320 т, во второй год – этот показатель выйдет на 70%, то есть на 7 850 т, в 3-й, 4-ый и 5-ый годы – объем производства составит по 10 800 т в год. Итого за пять лет объем производства составит 44 370 т. Среднегодовой показатель объема производства будет равен $44\,370 : 5 = 8\,874$ т. Цена 1 тонны продукции (по данным экспортного отдела предприятия) равна 1 450 долл./т.

Далее необходимо учесть, что исходным материалом служит специальный песок, приобретаемый по импорту по цене 200 долл./т, а на него покупаемое «ноу-хау» не распространяется. Поэтому привязываем цену только на часть продукции, которая непосредственно связана с использованием «ноу-хау»: $1\,450 \text{ долл./т} - 200 \text{ долл./т} = 1\,200 \text{ долл./т}$. В результате среднегодовая продажная стоимость продукции будет равной $8\,874 \times 1\,200 = 10\,648$ долл. Далее ведем расчет по формуле и получаем: $8\,874 \times 1\,200 \times 0,1 \times 0,25 = 266\,220$ долл. в год, а за 5 лет это будет равно 1 331 100 долл. Поэтому целесообразно выйти на переговоры с зарубежной фирмой и получить скидку с цены предложения в размере 8,4%.

Иногда появляются утверждения, что рассмотренный метод определения стоимости лицензии имеет некоторые ограничения, из-за нехватки данных о размере

прибыли, величины издержек производства и реализационной стоимости лицензионного изделия, из-за чего появляется возможность неточности расчета. Кроме того, высказывается мнение, что основой расчета служат неверные данные о применении новой технологии на предприятии покупателя, который не дает полной информации по этому вопросу. Такие опасения существуют в том случае, если неверно составляется текст договора: в нормальном договоре обязательно указывается на право продавца посещать производственное предприятие покупателя, где освоены лицензия и «ноу-хау» и получать доступ к бухгалтерским книгам покупателя, к его налоговой информации. При наличии таких условий в договоре все опасения относительно обмана со стороны покупателя существенно снижаются.

Таким образом, порядок определения цены уточнен. Теперь перейдем к вопросу о способе платежа. Здесь возможны три варианта: а) разовый платеж суммы, равной цене лицензии, это так называемый паушальный платеж, б) платеж в виде роялти, то есть выплачиваемых регулярно сумм в течение оговоренного срока действия договора, общая сумма которых равна части прибыли, причитающейся лицензиару; в) комбинированный платеж, сочетающий определенную сумму разового платежа и роялти.

Сущность роялти на единицу продукции выражена формулой:

$$R = \ddot{A} \times \frac{\Delta \ddot{I}}{Z} : K,$$

где K – количество единиц продукции, которое предполагается выпустить согласно условиям лицензионного договора.

Размеры платежей, выплачиваемых лицензиару, определяются на основе применения общеизвестного коэффициента дисконтирования (K_d). В ряде случаев общая величина суммы выплачиваемого вознаграждения переводится в пользу продавца незамедлительно, но в соответствии с договоренностью сторон в относительно короткий срок после заключения договора о купле-продаже лицензии. Но на практике эта сумма распределяется по платежам поэтапно:

10-30% – при заключении соглашения,

40-60% – при передаче всей необходимых производственных документов, в частности технологических карт,

10-30% – в самом начале периода изготовления товаров на основе лицензии, обычно через некоторое время после передачи всех производственных документов.

Как правило, в использовании паушальный платеж представляет большой интерес для продавца, поскольку он в короткий срок получает вознаграждение от продажи лицензии. Но при этом он может лишиться возможности продажи дополнительных услуг.



Комбинированные платежи соединяют первоначальный платеж с периодическими выплатами. Сумма первоначального платежа служит продавцу лицензии для оплаты расходов, связанных с подготовкой и передачей технической документации, для покрытия затрат, которые он понес в период, который предшествует подписанию лицензионного соглашения (реклама, презентация нового оборудования, демонстрационные показы новой продукции и т.д.).

Величина платежа на первой стадии в этом случае составляет от 10 до 30% стоимости договора. После этого рассчитывается размер платежей в виде роялти R_1 , который равен: $R_1 = (\text{от } 70 - \text{до } 90\%) : 100\% \times R$.

Использование подобной комбинированной формы платежа достаточно часто применяется в международных сделках, подобные формы платежа дают возможность в большей степени учитывать пожелания партнёров.

* * *

Развитие международной торговли лицензиями и технологиями само по себе способствует повышению темпов научно-технического прогресса, модернизации производства на основе внедрения инновационных решений. Совершенно очевидно, что задачу развития ведущих отраслей производства и подъема экономики России невозможно осуществить без активного выхода широкого круга российских предпринимателей на мировой рынок лицензий.

Вместе с тем, отметим, что, несмотря на призывы многих специалистов расширить продажи на мировой рынок отечественных достижений и получить валютную выручку, по нашему мнению, более необходимым является широкое привлечение достижений иностранного научно-технического опыта и его освоения в отечественной промышленности на основе заключения и реализации лицензионных соглашений. Это будет способствовать существенному повышению конкурентоспособности национальной продукции, предлагаемой на внешние рынки.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Harrington J.H. Quality management in corporate America: Abbr. per. from English. / Auto. introd. Art. and scientific. Ed. LA Konareva. - Moscow: Economics, 1990. – 272p. ; <http://www.harrington-institute.com>

² Адлер Ю.П., Стасова Г.В. Сравнение результатов построения обобщенного параметра оптимизации процесса с помощью функций Харрингтона и Тагути. 17-й Ежегодный международный семинар «Непрерывное совершенствование деятельности организаций» <http://www.mc.misis.ru/>

³ Практика расчета размера вознаграждения при продаже в Италию лицензии на строительный материал силикальцит. Научно-исследовательский конъюнктурный институт. Министерство внешней торговли СССР. – М., 1962. – 29 с.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Безбородова Т.И. Построение кризис – прогнозных моделей несостоятельности организаций с помощью функции Харрингтона // <https://e-koncept.ru/2014/54621.htm>
2. Булгакова И. Н., Морозов А. Н. Использование «функции желательности» для формализации комплексного показателя конкурентоспособности промышленного предприятия // Вестник Воронежского государственного университета. 2009. №2. С. 1 – 4.
3. Вольнец-Руссет Э.Я. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау (на внешних и внутренних рынках). Учебник. – М.: Экономист, 2004. – 326 с.
4. Вольнец-Руссет Э.Я. Лицензии и их отличия от других внешнеторговых сделок. Москва, ВАВТ, 2013. – 43 С.
5. Госьков Е.С. Расчет стоимости лицензионных договоров на основе лицензионных платежей // <https://refdb.ru/look/23154.html>
6. Королева С.В. Практические аспекты использования функции желательности в медико-биологическом эксперименте // <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5270>
7. Мухопад В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. – 512 с.
8. Пичкалев А. В. Применение кривой желательности Харрингтона для сравнительного анализа автоматизированных систем контроля // Вестник КГТУ. Красноярск: КГТУ, 1997. С. 128–132.
9. Сигида А. Как наука в деньгах потонула.// Мир новостей, № 9(1052) от 18.02.2014г. WWW mirnov.ru
10. Форстман В. А. Ставки роялти для высокорентабельных лицензий // <http://troy.ru/article.php?article=723>
11. Harrington J.H. Quality management in corporate America: Abbr. per. from English. / Auto. introd. Art. and scientific. Ed. LA Konareva. - Moscow: Economics, 1990. – 272p. ; <http://www.harrington-institute.com>

BIBLIOGRAFIYA:

1. Bezborodova T.I. Postroenie krizis –prognoznykh modeley nesostoyatel'nosti organizatsiy s pomoshchyu funktsii Harringtona // <https://e-koncept.ru/2014/54621.htm>
2. Bulgakova I. N., Morozov A. N. Ispolzovanie «funktsii zhelatel'nosti» dlya formalizatsii kompleksnogo pokazatelya konkurentosposobnosti promyshlennogo predpriyatiya // Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. 2009. № 2. S. 1 – 4.
3. Volyinets-Russet E.Ya. Kommercheskaya realizatsiya izobreteniy i nou-hau (na vneshnih i vnutrennih ryinkah). Uchebnyk. - M.: Ekonomist, 2004. - 326 s.
4. Volyinets-Russet. E.Ya. Litsenzii i ih otlichiya ot drugih vneshnetorgovykh sdelok. Moskva, VAVT, 2013.- 43 S.
5. Goskov E. S., Raschet stoimosti litsenzyonnykh dogovorov na osnove litsenzyonnykh platezhey // <https://refdb.ru/look/23154.html>
6. Koroleva S.V. Prakticheskie aspekty ispolzovaniya funktsii zhelatel'nosti v mediko-biologicheskom eksperimente // <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5270>



7. Muhopad V. I. Kommertsializatsiya intellektualnoy sobstvennosti / M. : Magistr : INFRA=M, 2010. - 512 s.
8. Pichkalev A. V. Primenenie krivoy zhelatelnosti Harringtona dlya sravnitel'nogo analiza avtomatizirovannykh sistem kontrolya // Vestnik KGTU. Krasnoyarsk: KGTU, 1997. S. 128
9. Sigida A. Kak nauka v dengah potonula.// Mir novostey, # 9(1052) ot 18.02.2014g. WWW mirnov.ru
10. Forstman V. A. Stavki royalti dlya vyisokorentabelnykh litsenziy // <http://troy.ru/article.php?article=723>
11. Harrington J.H. Quality management in corporate America: Abbr. per. from English. / Auto. introd. Art. and scientific. Ed. LA Konareva. - Moscow: Economics, 1990. – 272p. ; <http://www.harrington-institute.com>

