

УДК 334.752:330.42

И. Д. Котляров

*Санкт-Петербургский филиал Национального исследовательского
университета Высшая школа экономики*

УЧЕТ ФАКТОРА РИСКА ПРИ РАСЧЕТЕ СТАВКИ РОЯЛТИ В СЛУЧАЕ ФРАНЧАЙЗИНГА

I. D. Kotliarov

TAKING RISK FACTOR INTO ACCOUNT FOR CALCULATION OF ROYALTY RATE IN CASE OF FRANCHISING

Для расчета ставки роялти применяется следующая модель [1]:

$$r = \frac{kP_{\text{sup}}}{P_{\text{us}}} \cdot 100\% = \frac{k(P_{\text{us}} - P_{\text{ind}})}{P_{\text{us}}} \cdot 100\% = \frac{kP_{\text{sup}}}{P_{\text{ind}} + P_{\text{sup}}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где k – доля владельца интеллектуальной собственности в сверхприбыли пользователя ИС; P_{sup} – сверхприбыль пользователя ИС, ден. ед.; P_{ind} – обычная прибыль независимого предпринимателя, занимающегося тем же видом бизнеса, что и пользователь ИС, ден. ед.; P_{us} – общая прибыль пользователя ИС, ден. ед. Определение величины k происходит на основе как договоренностей между владельцем и пользователем ИС, так и с учетом сложившихся в соответствующей отрасли традиций. Эта модель применяется для всех форм торговли интеллектуальной собственностью, включая франчайзинг [2, 3].

При франчайзинге франчайзи получает от франчайзера следующие преимущества:

- Возможность получать больший доход по сравнению с нефранчайзинговыми предприятиями, предлагающими аналогичный товар;
- Большая стабильность бизнеса и меньший риск неуспеха. Эта составляющая в формуле (1) не учитывается, что вызывает необходимость ее уточнения.

Введем параметры W_{sup} – прирост вероятности выживания франчайзи в течение срока действия договора франчайзинга и P_{sup} – прирост дохода франчайзи, полученного им в течение срока действия договора франчайзинга, ден. ед. Очевидно, что

$$W_{\text{sup}} = W_{\text{fr}} - W_{\text{ind}} \text{ и } P_{\text{sup}} = P_{\text{fr}} - P_{\text{ind}},$$

где W_{ind} – вероятность того, что независимый предприниматель просуществует в течение периода времени, равного стандартной продолжительности договора франчайзинга; W_{fr} – вероятность того, что франчайзи не прекратит свою деятельность в течение всего срока действия договора франчайзинга; P_{ind} – доход независимого предпринимателя (полученный за срок, равный сроку действия договора франчайзинга), ден. ед.;

Из вышесказанного следует, что ожидаемый средний доход франчайзи равен $V_{\text{fr}} = W_{\text{fr}}P_{\text{fr}}$. Очевидно, что

$$W_{\text{fr}}P_{\text{fr}} = (W_{\text{ind}} + W_{\text{sup}})(P_{\text{ind}} + P_{\text{sup}}).$$

Раскрывая скобки в выражении, получаем

$$W_{fr}P_{fr} = W_{ind}P_{ind} + W_{sup}P_{ind} + W_{ind}P_{sup} + W_{sup}P_{sup}. \quad (4)$$

Это означает, что ставка роялти должна рассчитываться по формуле

$$r = \frac{AW_{ind}P_{ind} + BW_{sup}P_{ind} + CW_{ind}P_{sup} + DW_{sup}P_{sup}}{W_{ind}P_{ind} + W_{sup}P_{ind} + W_{ind}P_{sup} + W_{sup}P_{sup}} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где A, D, C, D – доля франчайзера в соответствующей компоненте дохода франчайзи (в общем случае эти доли не равны).

Распределяться между участниками франчайзинговой сделки должны только те смешанные элементы дохода франчайзи, тогда как независимые компоненты должны целиком отходить той стороне франчайзинговой сделки, чьими усилиями они достигнуты. Это означает, что $A = 0$, а $D = 1$.

Найдем метод расчета значений B и C . Традиционно предполагается, что чистый доход франчайзи $P_{fr}^{real} = P_{fr} - R$ должен быть не ниже дохода независимого предпринимателя:

$$R_{fr}^{real} = \frac{W_{ind}P_{ind} + (1 - B)W_{sup}P_{ind} + (1 - C)W_{ind}P_{sup}}{W_{sup} + W_{ind}} \geq P_{ind}. \quad (6)$$

Из формулы (5) очевидно, что условие (6) будет выполняться, если $B = 0$:

$$R_{fr}^{real} = \frac{W_{ind}P_{ind} + W_{sup}P_{ind} + (1 - C)W_{ind}P_{sup}}{W_{sup} + W_{ind}} = P_{ind} + \frac{(1 - C)W_{ind}P_{sup}}{W_{sup} + W_{ind}} \geq P_{ind}.$$

Чтобы чистый доход франчайзи R_{fr}^{real} был выше P_{ind} , необходимо, чтобы

$C < 1$. Логично допустить, что $C = \frac{P_{sup}}{P_{ind} + P_{sup}}$ ($A = 0, B = 0, D = 1$). Тогда:

$$r = \frac{CW_{ind}P_{sup} + W_{sup}P_{sup}}{W_{ind}P_{ind} + W_{sup}P_{ind} + W_{ind}P_{sup} + W_{sup}P_{sup}} \cdot 100\%. \quad (7)$$

Предлагаемая модель расчета ставки роялти лучше отражает сущность франчайзинга как инструмента, позволяющего франчайзи не только повысить доход, но также и снизить риски своей деятельности.

Литература

1. Азгальдов Г. Г., Карпова Н. Н. Вознаграждение за использование интеллектуальной собственности. // Московский оценщик, 2007, № 7, С. 61-82.
2. Кабак М. Л. Экономический механизм установления величины ставки роялти во франчайзинговых отношениях. // Вестник Томского государственного университета, 2006, № 292, С. 131-135.
3. Стажкова М. М. Договор франчайзинга: правовые основы, учеты и налоги. М.: ООО ИИА «Налог Инфо», ООО «Статус Кво 97», 2007.