

Котляров И. Д.
Санкт-Петербург, НИУ ВШЭ

ОТБОР ЛИЦЕНЗИАРА НА ОСНОВЕ СРАВНЕНИЯ ЦЕН НА ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ПРОДУКТ И ПРОДУКТ-АНАЛОГ

Рассматривается ситуация, при которой лицензиар предоставляет лицензиату право производить и продавать продукт по технологии и под торговой маркой лицензиара. Сформулирована и решена оптимизационная задача: при каком соотношении значений цен на лицензионный продукт и продукт аналог экономический эффект для лицензиата и лицензиара максимален. Предложена зависимость величины прироста производственных издержек лицензиата при переходе на выпуск лицензионного продукта.

Показано, что максимизация разницы цен не ведет к максимизации чистой совокупной прибыли лицензиата. Сделан вывод о том, что такой вид лицензирования не служит инструментом трансфера производственных технологий (так как в этом случае издержки лицензиата и риски лицензиара будут слишком велики). Его целесообразно применять для частичного трансфера организационных и маркетинговых технологий.

Ключевые слова: лицензия, лицензиат, лицензиар

Ivan Kotliarov
St. Petersburg, HSE

PRICE DIFFERENCE BETWEEN NO-NAME AND BRAND-NAME PRODUCT AS A BASIS FOR LICENSOR SELECTION

Let us study the situation where the licensee is authorized to produce and to sell a product according to licensor's technology and under licensor's brand name. For this situation an optimization problem is formulated and solved: what price difference between licensed and no-name products ensures maximal income for licensee. A function describing the increase of licensee's production cost caused by switching to licensed product is proposed.

I show that maximization of this price difference does not necessarily lead to maximization of licensee's gross net income. I conclude that his type of licensing cannot be used for transfer of technology (as in this case licensee's cost and licensor's risk will be too high). It should be used for partial transfer of marketing and organization technologies.

Keywords: license, licensee, licensor