

go from here / Kale, P. and Singh, H. // Academy of Management Perspectives. – 2009. – Vol. 23 No. 3. – P. 45–62

3. Zaheer, A. Strategic networks/ Zaheer, A., Gulati, R., Nohria, N. // Strategic Management Journal. – 2000. – Vol. 21 No. 3. – P. 203–215.

УДК 347.7

ЛИЦЕНЗИОННЫЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ И АВТОРСКОЕ ПРАВО

*В. В. Волейко, студент группы 10507122 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель А. В. Смёткина*

Резюме – данная статья нацелена на освещение темы лицензионных вознаграждений и авторского права.

Resume – this article describes licensing fees and copyright.

Введение. Современный мир полон талантливых и умных людей, способных изменить его результатом своей деятельности. С течением времени появляется всё больше и больше изобретений, музыкальных произведений, произведений искусства, инфопродуктов и других благ, которые приносят пользу либо эстетическое удовлетворение. В целях того, чтобы у авторов благ была мотивация работать, существовало бы исключительное право на владение их изобретениями и возможность получать денежные вознаграждения за использование их продуктов был предпринят ряд мер, направленных на урегулирование этих вопросов. Актуальность исследования заключается в том, что владение информацией о понятии, видах и функциях лицензионных вознаграждений и авторских прав поможет начинающим предпринимателям избежать незаконного использования чужих запатентованных трудов и уберезет их от лишних затрат.

Основная часть. Лицензионное вознаграждение представляет собой выплату некоторой заранее установленной суммы покупателем продавцу за использование лицензионного продукта [1]. Также введем новые термины лицензиат – покупатель и лицензиар – продавец. Сумма лицензионного вознаграждения определяется с помощью расчета предполагаемого дохода, которых может получить лицензиат, также в зависимости от вида договора между продавцом и покупателем и видом отрасли.

Далее определим виды лицензионных вознаграждений.

Первый вид – роялти [2]. Это денежная сумма, которую выплачивает покупатель лицензии продавцу за использование его технологий, имени, бренда, опыта или репутации.

К примеру, человек с подходящим стартовым капиталом решит открыть магазин под определенным, уже существующим брендом. Для этого он заключает договор с компанией-владельцем бренда и договаривается о выплачиваемой сумме. Затем бизнесмен сам открывает магазин, выводит

его на рынок и рекламирует, нанимает рабочих и так далее. Средний размер такой выплаты составляет 5 %.

Следующий вид предполагает непосредственное право на долю прибыли в размере от 10 до 30 процентов. Кроме того, существует паушальный платеж – это конкретная, заранее определенная сумма выплаты лицензиару. Также владелец лицензии может иметь право получения 5–20 процентов акций или облигаций покупателя.

Существует несколько вариантов соглашения между лицензиатом и лицензиаром. Первый вид – это простая лицензия. При таком виде договора может быть несколько покупателей права на продукт и при таком виде соглашения, как правило, процент выплаты меньше.

Второй вид – исключительная лицензия, которая не позволяет продавцу предоставлять лицензионное право кому-либо кроме одного покупателя. Это гарантирует то, что у фирмы, приобретшей лицензию, не будет конкурентов данного бренда.

И, наконец, полная лицензия, которая передаёт все права на продукт или бренд. Лицензиат не имеет права даже сам пользоваться своей разработкой на протяжении всего договора, также передавать его третьим лицам. Такая лицензия стоит наибольшей суммы денег.

Далее разберем понятие авторского права. Авторское право [3] закрепляет за создателем продукта полное владение им. Создатель может решать, публиковать ли свое творение в открытый доступ, указывать свое имя или псевдоним и требовать признания своего вклада. Изменения в труде без разрешения автора или его близких родственников (в случае смерти) запрещены.

Существуют следующие типы авторских прав: моральное и исключительное. Моральное право не имеет никаких документальных подкреплений. К примеру, стихотворение «Осень» написал А. С. Пушкин и как бы мы не хотели, автора произведения поменять на С. А. Есенина невозможно.

Исключительное [4] право даёт возможность автору, к примеру музыкального произведения, требовать денежное вознаграждение за использование его песни в фильме или видеоролике. Такое право можно продать либо передать другой компании. Для закрепления исключительного права заключаются специальные договоры.

Заключение. Подводя итоги, могу сказать, что авторское право и лицензии имеют большое значение в жизни авторов, владельцев брендов и патентов и др. Данные инструменты позволяют получать прибыль с использования запатентованных продуктов и регулировать количество одинаковых брендов на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лицензионное вознаграждение: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://answr.pro/articles/2249-litsenzionnoe-voznagrazhdenie/>. – Дата доступа: 9.04.2023.
2. Что такое роялти: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://secretmag.ru/enciklopediya/chto-takoe-royalti-obyasnyаем-prostymi-slovami>. – Дата доступа: 9.04.2023.
3. Что такое авторское право?: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sojuzpatent.com/ru/Izobreteniya/Detail/>. – Дата доступа: 9.04.2023.
4. Судариков С. А. Авторское право. Учебник для бакалавров / С. А. Судариков// – Москва: Проспект, 2016. – 462 с.

УДК 659.4

ВЗАИМНОЕ (P2P) КРЕДИТОВАНИЕ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ

*П. А. Воложина, студент группы 10507120 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Л. В. Гринцевич*

Резюме – в статье рассмотрена одна из наиболее перспективных и активно развивающихся форм взаимного кредитования (P2P), представлен принцип работы, определены ее преимущества и недостатки.

Resume – the article considers one of the most promising and actively developing forms of mutual lending (P2P lending), presents the principle of operation, identifies its advantages and disadvantages.

Введение. Благодаря интенсивному созданию и внедрению информационных технологий в экономическую отрасль возникла динамично растущая форма инвестирования без участия кредитных компаний. Такая форма стала развиваться на относительно не так давно возникших P2P-платформах и в определенных государствах составила хорошую конкуренцию общепринятым кредитным организациям.

Основная часть. P2P-кредитование (P2P от англ. «peer-to-peer» person-to-person lending, т. е. «заём от человека к человеку») – это неограниченное количества кредитов, которые P2P-кредиторы предлагают юридическим или физическим лицам, без традиционных финансовых институтов – банков [1]. Такой вид инвестиций также называют краунд-лендинг или краундкредитование. Данная услуга реализуются через специальные интернет-сервисы, обеспечивающие прямую связь заёмщиков с потенциальными инвесторами. В качестве примера P2P-платформ могут выступать Lending Club, Prosper (США), Zopa, Funding Circle, Ratesetter (Великобритания), Mintos (Латвия), Loanberry, «Vdolg.ru», Fingooro (Россия) [2]. Данные онлайн-площадки являются относительно дешевыми по сравнению с банками, что позволяет увеличивать доход от вкладов.