



СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“ - СВИЩОВ
КАТЕДРА „ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС“

ЦВЕТАН НИКОЛАЕВ МАРКОВ

ВЪЗМОЖНОСТИ
ЗА ПОВИШАВАНЕ ЕФЕКТИВНОСТТА
НА ЛИЦЕНЗИОННАТА ТЪРГОВИЯ

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

на дисертационен труд
за присъждане на образователна и научна степен „доктор“
по докторска програма „Икономика и управление (търговия)“

Научен ръководител:
Проф. д-р Марияна Божинова

Свищов
2019

Дисертационният труд е обсъден на заседание на катедра „Търговски бизнес“ при СА „Д. А. Ценов“ – Свищов и предложен за защита по реда на Закона за развитие на академичния състав в Република България, Правилника за неговото приложение и Правилника за развитието на академичния състав в СА „Д. А. Ценов“.

Основният текст на дисертационния труд е в общ обем от 160 стандартни страници и се състои от: въведение, три глави, заключение, използвана и цитирана литература. Библиографският списък включва 114 източника.

Изложението е онагледено с 8 бр. фигури и 32 бр. таблици. Приложена е Декларация за оригиналност и достоверност.

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 17 януари 2020 г. от 11.00 ч. в Заседателна зала „Ректорат“ на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

Материалите по защитата са на разположение на интересувалите се в отдел „Докторантура и академично развитие“ на СА „Д. А. Ценов“ – Свищов.

I. Обща характеристика на дисертационния труд

1. Актуалност на изследването

С формирането през новото хилядолетие на нова икономика, т.нар. икономика на знанието, все повече нараства значимостта на интелектуалната собственост, на търговията с нейни обекти за повишаване фирмената конкурентоспособност. В съвременната среда на пазарна икономика лицензионната търговия е най-вече форма на международна търговия на технологии, включваща сделки с „ноу-хау”, патенти и лицензии на различни изобретения. Експортът на технологии е значителен източник за конвертируеми валутни средства на много страни включително и у нас.

Научно-техническият потенциал на България се цени високо по цял свят. Техническите идеи, решения и разработки на нашите учени - изследователи получават изключително високи признания по света.

При съвременните динамични условия практическите изобретения и новите открития задължително се патентоват. Патентните лицензии играят значителна роля в лицензионната търговия. Външната и вътрешната търговия с лицензии на изобретения и „ноу- хау” са взаимно свързани.

През последната четвърт на XX век и в началото на XXI век лицензионната търговия демонстрира бързи и устойчиви темпове на растеж, като непрекъснато се подобряват нейните качествени характеристики. Във връзка с това са необходими сериозни комплексни изследвания на лицензионната търговия и нейната ефективност. Именно научно-практичната значимост и недостатъчно пълното разработване на въпросите, свързани с лицензионната търговия, предопределят избора на дадената тема на дисертационното изследване.

2. Обект и предмет на изследването

Изхождайки от гореизложената актуалност и проблемност за **обект** на изследването се определят предприятия, прилагащи лицензионна търговия.

Предмет на изследването са особеностите и закономерностите на инструментариума за формиране, използване, регулиране и оценка на

ефективността на лицензионната търговия в съвременните икономически условия.

3. Цел и задачи на дисертационния труд

Основна цел на дисертационната работа е изследване на теоретични съждения и практически опит в лицензионната търговия в търговски дружества и формулиране на методически препоръки относно подобряване ефективността на сделките с интелектуални продукти.

Реализацията на така формулираните цел, обект и предмет предполага решаването на следните конкретни **задачи**, определящи логиката на изследването:

1. Да се обобщи чуждестранната и националната теория и практика на лицензионна търговия и се установят основните тенденции в реализирането на лицензии от търговските дружества.
2. Да се определят принципите и подходите на формиране на лицензии на търговските дружества и се уточни съдържанието на понятията, характеризиращи интелектуалния продукт.
3. Да се извърши анализ на методологиите за оценка на ефективността на лицензионната търговия.
4. Да се конструира и адаптира модел за оценка на ефективността на лицензионната търговия.
5. Да се апробира моделът и да се определят основни насоки за повишаване ефективността на лицензионната търговия.

4. Изследователска теза

Водещата научна теза, която поддържахме, се основава на твърдението, че в съвременните икономически условия предприятията, сключващи сделки с интелектуални продукти, следва да разработят модел и постоянно да оценяват ефективността от лицензионната търговия.

5. *Методология на изследването*

В дисертационното изследване се прилагат **методите** на ретроспективния, системния, факторния и сравнителния анализ, статистическата обработка на емпирични данни, както и графическа интерпретация на разглежданите явления и процеси.

6. *Ограничителни условия на изследването*

От гледна точка на определянето на **ограничителен параметър** на изследването е необходимо да се уточни, че извън обхвата на дисертационния труд остават голяма част от проблемите за определяне на оценката на интелектуалната собственост и нейните особености, като вниманието е съсредоточено единствено върху възможностите за подобряване на ефективността на лицензионната търговия. Емпиричното изследване е проведено през призмата на лицензополучателя. „Амер Спортс България“ ЕООД е част от „Амер Груп“, Австрия и лицензополучател на техни интелектуални продукти.

7. *Апробация*

Дисертационният труд е обсъден и предложен за защита на заседание на катедра „Търговски бизнес“ при СА „Д. А. Ценов“ – Свищов. Части от изследването са представени на научни форуми в България и са публикувани в специализирани издания.

II. Структура и съдържание на дисертационния труд

ВЪВЕДЕНИЕ

I. ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА ЛИЦЕНЗИОННАТА ТЪРГОВИЯ

1. Същностна характеристика на обектите на интелектуална собственост
2. Роля на патентния монопол при лицензионните сделки
3. Концептуална рамка на лицензионната търговия
4. Ценообразуване на лицензиите

II. МЕТОДОЛОГИЧНИ ОСНОВИ НА ИЗСЛЕДВАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА ЛИЦЕНЗИОННАТА ТЪРГОВИЯ

1. Съдържателна характеристика на ефективността на лицензионната търговия
2. Генезис на съвременната теория за ефективността на лицензионната търговия
3. Обзор на методологиите за анализ и оценка на ефективността на търговията
4. Модел за оценка на ефективността на лицензионната търговия

III. ПРИЛОЖНИ АСПЕКТИ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА ЛИЦЕНЗИОННАТА ТЪРГОВИЯ В БЪЛГАРИЯ

1. Проблемни области на средата за развитие на лицензионната търговия в България
2. Прилагане на модел за оценка на ефективността на лицензионната търговия на „Амер спортс България“ ЕООД
3. Насоки за повишаване на ефективността на лицензионната търговия в България

Заклучение

Използвани съкращения

Използвана литература

Списък с таблици

Списък с фигури

Декларация за оригиналност и достоверност

III. Синтезирано изложение на дисертационния труд

Въведение

Във въведението се обосновава актуалността на дисертационната разработка. Дефинират се обектът, предметът и изследователската теза на дисертацията. Формулира се основната цел на проучването и се определят конкретни задачи за изпълнение. Очертава се теоретико-методическата рамка и се поставят ограничителните условия на изследването.

Глава I. ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА ЛИЦЕНЗИОННАТА ТЪРГОВИЯ

В параграф 1. *Същностна характеристика на обектите на интелектуална собственост* се обобщават мненията на редица изследователи за обектите на интелектуална собственост по отношение тяхната съдържателна природа, икономическо значение и възможности за нормативна закрила. Исторически са проследени предпоставките за възникване и правно регламентиране на интелектуалните продукти под формата на Конвенции, Закони и други нормативни актове. В световен мащаб с огромно значение в тази област са: *Парижка конвенция*, която въвежда официално понятието „индустриална собственост“, включващо следните обекти: патенти на изобретения, полезни модели, промишлен дизайн, фабрични търговски марки и марки за услуги, търговско име, наименования за място на изделията и техния произход, указания за произход, така също и преследване на недобросъвестна конкуренция; *Бернска конвенция* за закрила на произведенията на литературата и изкуството, общоприети термини в която са „авторско право“ (authors right) и „копирайт“ (copyright); *Стокхолмска конвенция* за създаване на Световна организация за интелектуална собственост (СОИС) със седалище в Женева, която става една от 16-те специализирани организации на ООН. Стокхолмската спогодба дава по-широк обхват на понятието „интелектуална собственост“ и включва следните три групи обекти: обекти на литературно-художествената собственост, обекти на индустриалната собственост и нови обекти на интелектуалната собственост, възникнали в резултат на информационните, дигиталните и комуникационните технологии, биотехнологиите и системата на традиционното човешко знание.

Законът за патентите и регистрацията на полезни модели не визира дефинитивно понятието „изобретение“. В него обаче са посочени признаците, които трябва да притежава едно изобретение, за да бъде признато за патентно способно. Патентоспособни са изобретенията във всички области на техниката които са нови, имат изобретаема стъпка и са промишлено приложими. Патентната статистика е подходящ обект за многоаспектни икономически изследвания и представлява уникален информационен ресурс със

стратегическо значение за съвременното социално-икономическо развитие, което се характеризира със силна конкуренция и динамично променяща се бизнес среда. Патентите са един от най-често използваните показатели за проучване динамиката на технологично развитие и за измерване резултата от научно-технологичната дейност на международно, регионално, национално, отраслово и институционално равнище.

Промисленият дизайн според *Закона за промисления дизайн* е видимият външен вид на продукт или част от него. Той се определя от особеността на формата, линиите, рисунъка, орнаментите, цветовото съчетание или комбинацията от тях. Под продукт се разбира всяко изделие, което е получено промишлено или по занаятчийски начин, включително части, които са предназначени за сглобяване на съставно изделие, комплект или композиция от изделия, опаковка, графични символи и печатни шрифтове.

Законът за авторското право и сродните му права, по подобие на Бернската конвенция, урежда отношенията, свързани със създаването и разпространението на произведенията на литературата, изкуството и науката. Обект на авторско право са литературни, музикални, сценични, фотографски произведения; графично оформление на печат; филми и други аудиовизуални произведения и др.

Търговската марка е знак, който е характерен и има способността да разграничава стоките или услугите, произведени или предоставени от едно лице от тези на други лица. Търговската марка може да има графично изображение. В ареала на интелектуалната собственост марките са обектът, който се развива най-бързо и динамично. Правната закрила върху марката у нас се осъществява съгласно разпоредбите на *Закона за марките и географските означения* – основен действащ нормативен акт, който установява правния режим на марките и регламентира условията и реда за регистрацията на марки; правата, които произтичат от това; така също и процедурите за защита на тези права.

Ноу-хау (от английски език: know-how - означава „знам как“) представлява специфично знание, което е необходимо за изпълнението на дадена задача. На базата на ноу-хау се създават цялостни производства,

различни видове вериги с имена, известни в целия свят. С ноу-хау се извършва търговия във всички точки на света. То е различно от другите видове знания, защото може директно да се прилага с цел постигане на определен резултат. В България много често в промишлеността терминът „ноу-хау“ се заменя с „технология“. *Търговският закон* от своя страна налага понятието „производствен опит“. В този закон договор, с който се отстъпва ноу-хау, се регламентира като лицензионен договор. Не съществува закон, изрично регламентиращ ноу-хау у нас.

Интелектуалните продукти притежават определена специфика. Те имат нематериален, но уникален характер. През XVIII век възниква концепцията за интелектуалната собственост като основен и най-важен инструмент за насърчаване на всеки бизнес, основан на иновации и предприемачески дух. Съгласно действащия Закон за счетоводството, обектите на интелектуална собственост са записани в счетоводния баланс като съставна част на нематериалните дълготрайни активи. В счетоводния баланс е необходимо да бъдат посочени само интелектуални активи, собственост на предприятието, носещи доходи. Нематериалните дълготрайни активи, заприходени в баланса на дружеството, подлежат на амортизация.

Вследствие на формализирането на интелектуалната собственост, като нов вид собственост, и законовото ѝ регламентиране, се създават условия за лицензионна търговия с нейните обекти.

Параграф 2. *Роля на патентния монопол при лицензионни сделки* проследява възможностите и трудностите пред патентоване на определени интелектуални продукти, като основа за сключване на сделки с тях. Основен обект на индустриалната собственост, който подлежи на патентна закрила и по повод на който може да се каже, че са създадени патентните закони и самата патентна система, е изобретението. Под изобретение най-често се разбира някаква новост, създадена в областта на науката и техниката. Но не всички интелектуални продукти се считат за изобретения и не всички изобретения могат да бъдат защитени с патент. За да бъде един интелектуален продукт определен като изобретение, задължително трябва да представлява техническо

решение на задача. Същественото тук е, че не самата задача, а нейното решение трябва да бъде с технически характер.

Второто обстоятелство, възпрепятстващо получаването на патент, е, че не всички интелектуални продукти, които се считат за изобретения, могат да бъдат патентно защитени, ако например не отговарят на критериите за патентоспособност или защото всеки национален патентен закон изрично упоменава кои изобретения не подлежат на патентоване. Обикновено това се прави с цел защита на определени национални интереси. В България не могат да бъдат получени патенти за: изобретения, чиято публикация или използване влиза в противоречие с обществения ред и добрите нрави; вещества, получени чрез вътрешноядрени превръщания, предназначени за военно ползване; сортове растения и породи животни, както и биологични методи за създаването им.

Изискванията, на които трябва да отговаря едно изобретение, за да получи патентна защита се наричат критерии за патентоспособност. Те са разписани в патентния закон и имат кумулативен характер: *новост, изобретателско равнище, промишлена приложимост*. Присъединяването на Р България към ЕС е невъзможно без повишаване на конкурентоспособността на българската икономика. За да бъде конкурентноспособна българската индустрия, са необходими иновации, нови технологии и внедряване на научните постижения. Страната ни трябва да осъществи преход към икономика, която се основа на знанието, да направи икономиката си иновативна. За постигането на тази цел най-вече трябва да се използва системата на индустриалната собственост с нейните функции и възможности за ефективно икономическо и технологично развитие.

Патентната система, като част от системата за индустриална собственост, създава сигурност, която гарантира на патентоприетелите и насърчава инвестирането на средства и усилия в изследователската и развойната дейност. Тя осигурява благоприятен климат за трансфер на технологии и умелото ѝ използване подпомага в различна степен технологичното развитие на предприятията. При осъществяване на трансфер на технологии използването на патентната система осигурява връзка между притежателите и получателите на

нови технологии. Патентните документи съдържат важна информация за патентоприитежателя, изобретателя, адреси, което позволява идентифицирането на притежателите на права върху дадена нова технология. Така прилагането на патентната система може да се представи като политика, която създава условия и възможност чуждите опит и умения да могат да се привличат в местната икономика чрез предоставяне на изключителни права.

В параграф 3. *Концептуална рамка на лицензионната търговия* се очертават базови понятия за настоящото изследване. Думата лиценз или лицензия е с латински произход и означава разрешение за извършване на определено действие. Юридическият термин „лиценз“ се отнася за документ или административен акт, с който се дава разрешение от административно лице, организация или от държавата. Лицензионното съглашение (лицензионният договор) представлява добре развита форма на трансфер на научни, технически и технологични знания и опит между предприятия, които са създатели и/или собственици на интелектуални продукти с производствено предназначение и предприятия, желаещи да използват тези продукти.

Детайлно е анализирано видовото разнообразие от лицензии, като например: *патентни лицензии* – лицензионни договори, които са защитени с документи за изключителни права; *безпатентни лицензии* – лицензии за обекти, които не се защитават с патент (предимно за ноу-хау, търговска марка, промишлен образец); *комбинирани лицензии* – договори за обект, защитен с документи за изключително право и ноу-хау договор за франчайзинг; *неизключителни (прости) лицензии* – тяхната основна характеристика е, че са свързани с най-големи ограничения за използване предмета на договора; *изключителни лицензии* – правото да се използва обекта се придобива от изключителен лицензополучател. Основното ограничение при нея е територията, предоставена на лицензополучателя, където той може да осъществява своето монополно положение спрямо използването на лицензионния обект; *пълна лицензия* – при нея на лицензополучателя са отстъпени всички права за използване обекта на договора по всички съществуващи начини; *сублицензии* – това са лицензии, които са предоставени от лицензополучателя на трети лица чрез изключителна или пълна лицензия;

крос лицензи (кръстосани лицензи) – при тях лицензополучателят предоставя като възнаграждение друг лиценз на лицензодателя като форма на заплащане на получения лиценз; *принудителна лицензия* - тя се предоставя от компетентен държавен орган по силата на даден административен акт.

Параграф 4. *Ценообразуване на лицензиите* е посветен на един от сложните проблеми на икономическата теория, по който се водят дискусии и се изказват многобройни становища. Сложността на анализа в условие на ценообразуване при реализация на научно-техническа продукция и комерсиализация на интелектуална собственост е свързана с отсъствие на детайлни теоретически изследвания в тази област. Важен етап от процедурата по ценообразуване на лицензиите се явява изборът на методи за оценка, в рамките на който и да е подход при осъществяване на разчетите. Възприемат се два възможни подхода при формиране на цената на нематериалните обекти при тяхното лицензиране: *първи подход* – разходният подход на ценообразуване се базира на постулатите на трудовата теория за стойността и пълната аналогия между ценообразуването на материален и нематериален обект. Това е една абсолютизация на трудовата теория, а не нейно потвърждение. Много икономисти възприемат постулатите на трудовата теория за универсални и ги пренасят механично от материалната към нематериалната сфера и търговията с нематериално обекти. По този начин принципът общественно-необходими разходи плюс средна печалба е равна на цена; *втори подход* разглежда цената като част от получените приходи на закупената лицензия. Този подход се реализира най-често с така наречения метод на лицензионните такси, при който цената се определя като конкретен размер процентни отчисления от нетните приходи на реализираните лицензионни продажби.

Ценообразуването за целите на лицензиране изисква цялостно разбиране на спецификата на нематериалните спрямо материалните продукти. Конкретизирането на тази специфика става в няколко пункта, както следва:

Първа специфика. При лицензионните сделки за нематериални продукти не е налице акт на отчуждаване на собствеността. Докато при материалните продукти актът покупко-продажба е еднократен, при който винаги има

отчуждаване на собствеността върху продукта, то при нематериалните продукти това не е така. Отчуждаването на собствеността е налице само при продажбата на патента, но не и при предоставянето на лицензия. С други думи лицензодателят и лицензополучателят едновременно могат да използват един и същ обект, което при материалните продукти е невъзможно.

Втора специфика. Нематериалният продукт почти винаги има уникален характер, като много трудно е възможно да се намерят негови аналози. Уникалността на продукта води до уникалност в цената. Такава цена става функция не на стойността по създаване на обекта, а на потребителската стойност на нематериалния обект, т.е. на ефекта от неговото ползване. По-голям ефект, по-голяма цена и обратно. В този смисъл разходите по създаване на един нематериален продукт са винаги индивидуални. Като база за определяне цената на нематериалния обект може да служи потребителската стойност на продукта или по-точно степента, в която един нематериален продукт може да задоволява една възникнала потребност.

Трета специфика. Докато всеки материален продукт може да се реализира еднократно, то повечето нематериални обекти могат да се реализират многократно. При това цената на лицензиите за интелектуални продукти, може да бъде реализирана (авансово). Типичен пример за това е паушалната форма на заплащане.

Четвърта специфика. Независимо, че нематериалният обект е един и същ, всяка отделна лицензия за него може да има различна цена. Този факт води до разбирането, че цената е формирана вследствие на два параметъра на лицензионната сделка: цената на самия обект, като се лицензират и условията, при които този обект се търгува.

Предлаганите в теорията и прилаганите на практика методи за определяне на цената при лицензионните сделки са два. Това са методът на квотата от свръхпечалба и методът на лицензионните отчисления (метод на лицензионните такси). Детайлното анализиране на съществуващите ценообразуващи методи води до извода, че икономическата логика изисква като основен метод за определяне цената на лицензията на нематериални обекти да се използва методът на квотата от свръх печалба, а методът на

процентните отчисления може да бъде спомагателен метод за сравнение на получените данни.

В практиката основните форми на изплащане на цената на лицензията са три: паушална, заплащане чрез отчисления и комбинирана. Същността на *паушалната форма* на заплащане се състои в фиксиране на разчетената цена на лицензията в договора като твърдо определена сума, която лицензополучателят е длъжен да изплати на лицензодателя наведнъж или на части. Размерът на цената при паушалната форма не е свързан пряко с реалната допълнителна печалба от лицензиара, а се изчислява на основата на предполагаемата печалба. *Заплащане чрез отчисления* е форма, изразяваща се в периодични отчисления (Royalty), изплащани от лицензополучателя на лицензодателя през времето на действие на лицензионния договор. Отчисленията се определят като процент от: реализираната печалба, сумата от приходи от продажба на лицензионна продукция, стойността на единица произвеждана продукция по лицензията. *Комбинирана форма на заплащане* е тази, при която продавачът непосредствено след сключването на съглашението получава част от разчетната цена на лицензията като паушална сума (първоначална вноска), а останалата част се изплаща под формата на отчисления, тогава когато се организира редовното производство. Въвеждането на комбинирания начин на заплащане избягва отрицателните страни на двете горепосочени форми.

Въз основа на извършените теоретични проучвания на научната литература по отношение на лицензионната търговия, могат да се формулират следните основни изводи и обобщения към първа глава:

Първо, лицензирането на интелектуални продукти е самостоятелна сфера на националната икономика, която се характеризира със своя специфика и редица особености. Като относително обособена част от възможностите за сключване на търговски сделки, тя е важно средство за влияние върху социално-икономическите и финансовите отношения в предприятията и стопанството като цяло.

Второ, разглеждането на ролята на патентния монопол при лицензионните сделки е необходим етап от всяко комплексно изследване на типичните за тази сфера икономически показатели и дейности. Той има

решаващо значение за приемането на оптимални управленчески решения. Триединната верига „информация - анализ на сведенията - вземане на управленческо решение” гарантира сигурност, безпристрастност и безпогрешност на решенията, свързани с лицензионната търговия.

Трето, видовете лицензии са въпрос на договаряне и юридическото им оформяне предопределя правата на едната и другата страна. Познаването на алтернативите за лицензионни сделки е важно условие за използване в максимална степен на възможните форми за лицензиране на интелектуални продукти.

Четвърто, обектите на индустриална собственост са предпоставка за развитието на лицензионната търговия. В този смисъл основните обекти на лицензионна търговия, които могат да повишат нейната ефективност са патентните изобретения, полезните модели, промишленият дизайн и търговските марки и свързаната с тях цена и ценообразуване. За да встъпят като обект на лицензиране те трябва да бъдат подложени на анализ по повод тяхното ценообразуване – извеждане на стойност като основа за сделка с тях.

ГЛАВА II. МЕТОДОЛОГИЧНИ ОСНОВИ НА ИЗСЛЕДВАНЕ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА ЛИЦЕНЗИОННАТА ТЪРГОВИЯ

В параграф 1. *Съдържателна характеристика на ефективността на лицензионната търговия* е представена рамката, очертаваща необходимостта и предпоставките, обуславящи измерването на целесъобразността и доходността от сделките с интелектуални продукти. Икономически отношения в сферата на лицензионната търговия съществуват и са неразривно свързани с реализация на икономическите цели, като зависят от условията на пазарните процеси, ефективността на търговията и стопанското използване на обекти на интелектуалната собственост, които са надеждно защитени. Пазарът на лицензии се отличава с това, че на него се предлага не продукт в традиционния смисъл, а правата върху този продукт. Без право на защита лицензията не може легитимно да постъпи на пазара, а лицензополучателят няма свободен достъп и не може да я използва без разрешение на лицензьора.

В специализираните икономически източници на развитите индустриално страни ролята на едрия и дребния бизнес и на различните видове предприятия (микро, малки, средни и големи) в икономиката и икономическото развитие се изследва най-вече значението на приноса им в технологичното обновление, посредством сравнение на съотношението между разходите за научноизследователска и развойна дейност и иновации с размера на предприятията. Решаването на въпроса за разширяване или ограничаване обема на показателите за определена икономическа ефективност при лицензиите е свързан със собственото производство, като се отчитат сроковете на действие на конкретните лицензионни договори. Съществено значение играе и обемът на капиталните вложения в собствени разработки или лицензионни договори.

Анализът на световния опит и икономико-правните регулации на отношенията в сферата на производство - обмен на интелектуална продукция и търговия с лицензии, позволява да се открият някои общи тенденции в процеса на развитие на търговията с лицензии, в частност: ръст на патентно-лицензионната активност; преобразуване на интелектуалната собственост като централна цел на глобалната стратегия на фирмите; увеличаване на пълномощията на университети и научни учреждения за разпореждане с права на интелектуална собственост; държавно-частно партньорство на доконкурентен стадий; съблюдаване баланса на интереси по разпределение на доходите.

Така например, в САЩ основополагащи нормативни документи за разпределение правата върху обектите на интелектуална собственост са законите на Бай-Доул и Стивънсон-Уайдлер. Законът на Бай-Доул (1980) регулира отношенията за относителните права на собственост на патентованите резултати от изследователските работи, които се осъществяват с разчети на правителствени финансираня в неправителствени организации. Представен е от университети, изследователски центрове, лаборатории, а така също и в малкия бизнес със право на собственост на изобретения, създадени със средства на федерални финансираня на изследователските работи. Държавата подпомага същите на входа на пазара за научно-технически разработки

ускорявайки процеса на привличане на интелектуална собственост в държавния оборот.

Законът на Стивънсън-Уайдлер (1980) създава благоприятни условия за плодотворно сътрудничество на правителствените изследователски лаборатории и частни промишлени предприятия. С цел ефективно използване на инвестициите в сферата на изследователските работи, федералното правителство направлява (чрез специално създадени лаборатории) търговско значимите технологии с последващо им предаване на муниципалитета в частния сектор.

В Германия действат няколко модела на търговия с резултати на научно-технологични изследвания и разработки: университетски модел, близък по механизъм с постулатите на закона на Бай-Доул в САЩ, но с няколко големи пълномощия на държавата в тази сфера; промишлен модел, който се прилага тогава когато частните промишлени предприятия получават субсидии за изпълнения на изследователска работа от държавата, размерът на които не превишава половината от стойността на проекта, а участието на държавата се ограничава в рамките на 40% от обема на финансиране; смесен модел, съчетаващ отделни елементи на горните два модела.

Развитието на механизма на търговия с интелектуална собственост във Франция е свързан с реализация на Програма, създадена от Националното Агентство за повишаване на иновационната привлекателност на научните изследвания – ANVAR (1979). Това агентство обезпечава финансирането и информационната поддръжка на иновационните компании и научно-изследователските лаборатории, а така също спомага за налагане на партньорски отношения между научноизследователските организации и малкия и среден бизнес.

Във Великобритания през 1948 година е създадена специална държавна структура - Британска технологична група, чийто приоритетно направление е дейността, която е станала широкомащабна търговия с научноизследователски разработки и регулиране отношенията в сферата на регистрация, охрана и защита правата на интелектуална собственост. През 70-те години на XX век Британската технологична група функционира като държавна корпорация и се

финансира от държавния бюджет. След 70-те години тя преминава на самофинансиране и към днешна дата е реорганизирана в частна компания.

Основната цел на ЕС е наличната към момента икономика да се превърне в икономика, основана на знанието, високо конкурентноспособна, да се развива динамично, да има възможности за устойчив икономически растеж, да осигурява повече и по-качествени работни места и повече стабилност. Изхождайки от казаното дотук може да заключим, че икономика на знанието, според най-известното и най-широко разпространено определение в икономическите среди е тази икономика, която създава, разпространява и практически прилага знанията и този принцип е основен и движещ във всички аспекти и отрасли. Това следва да се прилага и по отношение на лицензионната търговия.

Параграф 2. е наименован *Генезис на съвременната теория за ефективността на лицензионната търговия*. Посветен е на изясняване на основна икономическа категория, пречупена през призмата на лицензионната търговия. Количественото измерване на ефективността се осъществява чрез съпоставяне на ефекта (резултата), изразен чрез различни показатели, и извършените разходи или вложените ресурси. Основно различие между ефекта и ефективността е видът на тяхното изразяване. Ефективността се изразява в относителни стойности (проценти), докато ефектът се изразява в абсолютни стойности.

Лицензионните договори притежават търговски характер и са свързани със запазване правата на интелектуална собственост срещу парично възнаграждение. В международната практика цената на лицензията се определя като сума, която лицензополучателят трябва да плати на лицензодателя.

Икономическата целесъобразност на лицензионната търговия се определя от ефекта, получен от лицензополучателя и потребителя на лицензионна продукция. Когато се определя икономическата ефективност при лицензии, се използват парадигмите и правилата на определяне на общата икономическа ефективност, като не се отчитат загубите и икономическия им ефект, получени във връзка с по-ранното въвеждане в промишлена експлоатация на нова техника, изготвена по лицензии, употребата на

лицензионна продукция, а така също и загубите от свързани отрасли, технологично обвързани с отрасъла на лицензията.

Икономическият резултат е абсолютна характеристика на определен статистически показател. Ефектът е по-добър резултат в сравнение с друг и отговаря на определени изисквания. Всеки ефект е резултат, но не всеки резултат е ефект, т.е. „резултат“ е по-широко понятие. Показатели, характеризиращи ефекта от търговия с лицензии, могат да бъдат: обем на продажбите на лицензии; стойност на реализираните продажби на лицензии; брой лицензополучатели; среден стойностен размер на една лицензия; нетни приходи от продажба на лицензии. За разлика от ефекта, ефективността отчита условията, при които е постигнат съответния резултат. В много широк смисъл ефективността е ориентиране на действията на предприятията към постигане на определен очакван ефект.

Изследвани са съжденията за ефект и ефективност на редица водещи изследователи. Във всички тях се говори за съчетаването на двата носителя – постигане на заложените цели и съотношение между получения ефект и използваните ресурси. За по-пълното проследяване на съществуващото методологично знание, са извършени сравнителни анализи между понятието „ефективност“ и сходни на него. Изведени са значенията на „икономичност“, „результативност“, „доходност“, „целесъобразност“ и др.

Като се има предвид предмета на настоящото изследване, се преминава към особеностите на ефективността на лицензионната търговия, изразена в два разреза: икономическа и социална. На базата на така описаните аспекти и насоки се прави разграничение на видовете икономическа ефективност: абсолютна и сравнителна. *Абсолютна ефективност* отразява ефекта от използване на лицензията в дейността на предприятието, формираната печалба, рентабилността и други. По отношение на лицензията за измерване на ефективността се използват следните показатели за: рентабилност; ефективност на използване на величината на приходите и разходите; динамика; структура. Сравнителна ефективност е важен показател, който може да информира за предимствата на даден план, програма или решение за избор или използване на търговията с лицензии. Основната идея за използване на метода

на сравнителна ефективност е възможността да направим съпоставка на ефективността на дадена конкретна икономическа единица с тази на конкурентите ѝ. Това означава да съпоставим ефективността от използването на лицензии в дейността на функциониращи на българския пазар предприятия.

Параграф 3. *Обзор на методологиите за анализ и оценка на ефективността на търговията* обхваща въпросите, свързани със съществуващото знание за измерване на категорията в теорията и практиката. Съвременната практиката разполага с много голям брой показатели за анализ и оценка на ефективността. Тяхното умело и уместно прилагане помага при вземане на качествени оперативни и стратегически решения. Значителният брой на показателите от друга страна прави изключително труден избора на аналитични показатели, обслужващи процеса на вземане на решения. Неправилното решаване на такъв труден казус може да причини сериозни проблеми в предприятието или организацията. Не са изключени проблеми от типа на ниска платежоспособност, дефицит на парични потоци, намаляване или разрушаване на стойността и др. Пазарната стойност на капитала на компанията, както и създадената добавена стойност от този капитал, са пряк измерител за стойността на компанията, фирмата или предприятието. Тя е един много ефективен начин да се измерят резултатите на организацията.

В първата група са показателите, които измерват пазарната стойност на капитала (собствен или инвестиран) чрез дисконтираните парични потоци. Във втората група са включени иновативните метрики на добавената стойност, някои от които са следните: 1) икономическа печалба EP (Economic Profit); 2) икономическа добавена стойност EVA (Economic Value Added); 3) пазарна добавена стойност MVA (Market Value Added); 4) парична добавена стойност CVA (Cash Value Added); 5) акционерна добавена стойност SVA (Shareholder Value Added); 6) парична рентабилност на инвестициите CFROI (Cash Flow Return on Investment); 7) съвкупна възвращаемост за акционера TSR (Total Shareholder Return) и съвкупна възвращаемост на бизнеса TBR (Total Business Return); 8) коефициент на добавената от интелектуалния капитал стойност VAICTM (Value Added Intellectual Capital).

Добавената стойност е количествено изражение на разликата между пазарната и балансовата стойност на дадена организация. Тя може да се тълкува като проява на конкурентното предимство на компанията, което се постигна в резултат на едновременното действие на много различни фактори: индивидуални характеристики на компанията или организацията, история на организацията, стил на управление, рискови експозиции и др. За по-голямата част от българските компании и организации стандартна практика за оценка на ефективността от дейността им са анализът и планирането на чистата печалба и генерираният от организацията паричен поток. Показатели, които са свързани със създадената в организацията или компанията стойност в т.ч. и добавена стойност, все още нямат полагащото им се място в управлението на бизнеса. Много от тях дори не са познати на мениджърите в България, като основната причина за това е непопулярността в страната ни на концепцията за управление на стойността (VBM-Value Based Management), а посочените по-горе показатели са неин важен и основен инструмент.

В Таблица 1 са представени етапите в еволюцията на измерителите на стопанската ефективност и използваните показатели и модели за оценка на ефективността през съответните етапи. Важно е да се отбележи, че точно стойностният аналитичен модел е една добра основа за да се подготвят компаниите и организациите за въвеждане на интегриран отчет, чрез който да се внедри новият подход към отчетността, препоръчван от Международната федерация на счетоводителите (вж. табл. 1).

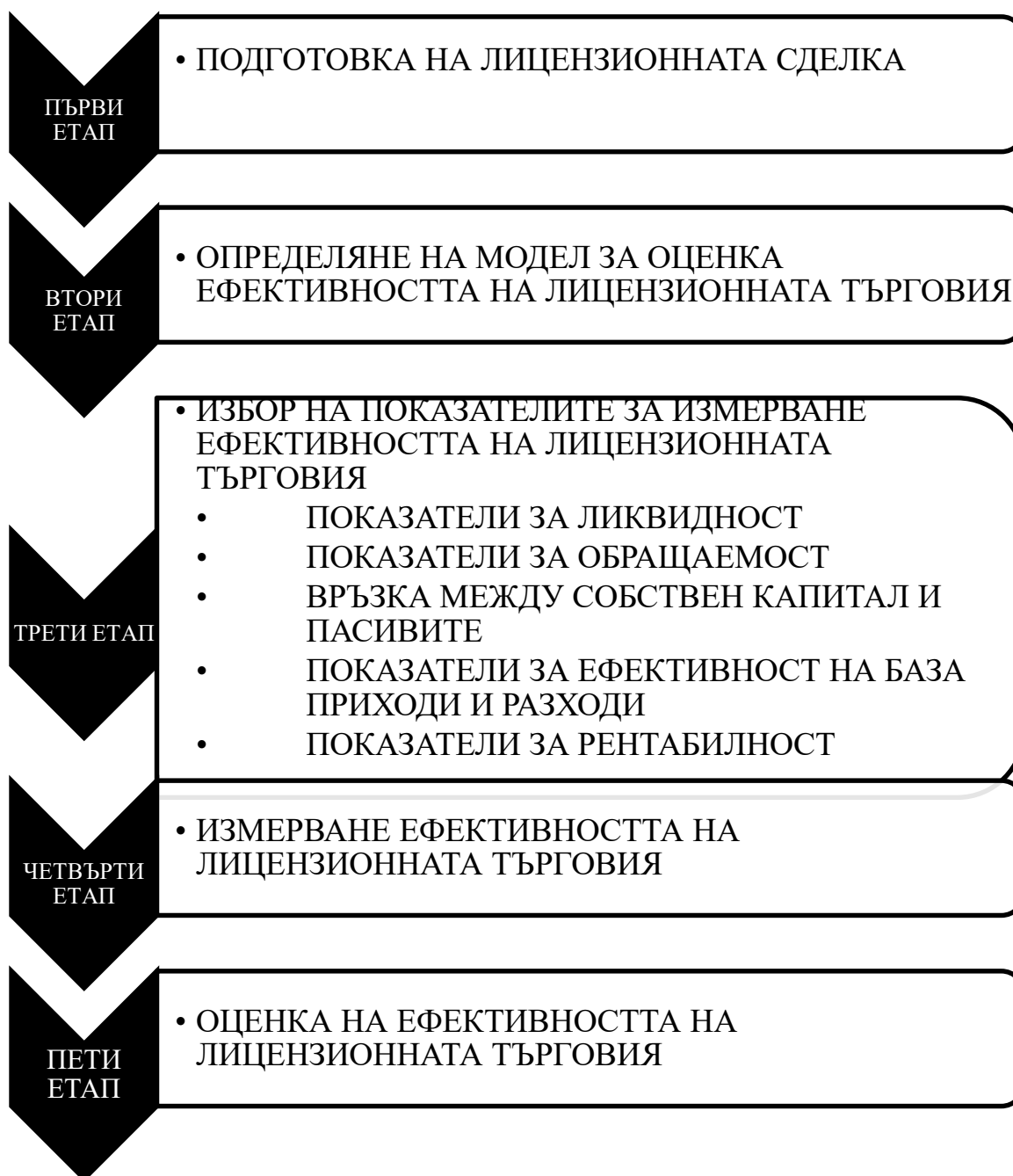
ТАБЛИЦА 1. ЕВОЛЮЦИЯ НА ПОКАЗАТЕЛИТЕ И МОДЕЛИТЕ ЗА ОЦЕНКА НА ЕФЕКТИВНОСТТА

Етапи в еволюцията на измерителите на ефективността	Показатели и модели за оценка на ефективността
20-те години на XX век	Рентабилност на собствения капитал (ROE по модела ДюПонт - DuPont analysis), Рентабилност на активите (ROA - Return On Assets) Единични финансови коефициенти
70-те години на XX век	Чиста печалба на акция (EPS - Earnings Per Share) Пазарен множител „Цена/Печалба“ (P/E ratio) Пазарен множител „Цена/Балансова стойност“ (P/BV ratio)

80-те години на XX век	Стойност на компанията (V - Value) Паричен поток (CF - Cash Flow) Пазарен множител „Пазарна към балансова стойност“ (M/B - Market To Book Ratio) Акционерна добавена стойност (SVA – Shareholder Value Added)
90-те години на XX век	Икономическа добавена стойност (EVA - Economic Value Added) Пазарна добавена стойност (MVA – Market Value Added) Парична добавена стойност (CVA - Cash Value Added) Парична възвращаемост на инвестициите (CFROI - Cash Flow Return on Investment) Обща възвращаемост на акционера (TSR - Total Shareholder Return) Печалба преди лихви, данъци, обезценяване и амортизация (EBITDA - Earnings before Interest, Tax, Depreciation and Amortization)
Последна декада на XX век	Балансирана система от показатели (BSc - Balanced Scorecard) Усилител на стойността на материалните активи (RAVE™ - Real Asset Value Enhancer) Коефициент на добавената от интелектуалния капитал стойност (VAIC™ - Value Added Intellectual Coefficient)

Източник: Доклад „EVA КАТО КРИТЕРИЙ ЗА СТОПАНСКА ЕФЕКТИВНОСТ“ с автори доц. д-р Виолета Стоянова Касърова, Ралица Димитрова Димитрова, Нов български университет

Върху базата на ретроспективния анализ на възникването и развитието на ефективността се разработва Параграф 4. *Модел за оценка на ефективността на лицензионната търговия.* На следващата фигура са представени взаимосвързаните етапи в процеса на оценка на ефективността на лицензионната търговия и тяхната препоръчителна последователност (вж. фиг. 1).



ФИГ. 1. МОДЕЛ ЗА ОЦЕНКА НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА ЛИЦЕНЗИОННАТА ТЪРГОВИЯ
Източник: Авторова разработка

На база анализиранияте теоретико-методически проблеми във връзка с оценка ефективността на лицензионната търговия могат да се открият следните изводи и заключения към втора глава от дисертационния труд:

Първо, при определяне на ефективността при търговия с лицензии е необходимо да се разчита не толкова на собствената методология и методи, а

да се има предвид спецификата на предприятието, прилагащо лицензионна търговия, и да се изучават добри практики и световни тенденции.

Второ, при определяне на ефективността от предполагаемата лицензионна сделка е необходимо да се установи както абсолютната, така и сравнителната икономическа ефективност при закупуване на лицензии и проведените собствени изследователски дейности с последващо усвояване на научно-техническите достижения.

Трето, всички използвани показатели за измерване на икономическата ефективност трябва да се съпоставят с аналогични, свързани с производството и търговията на нови технологии, разработени със собствени сили на базата на родни изобретения и ноу-хау. Разработването на адаптиран модел от всяко предприятие, прилагащо лицензионна търговия, е от съществено значение за ефективността от цялата дейност.

III. ПРИЛОЖНИ АСПЕКТИ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА ЛИЦЕНЗИОННАТА ТЪРГОВИЯ В БЪЛГАРИЯ

Параграф 1. *Проблемни области на средата за развитие на лицензионната търговия в България* проследява възможностите и бариерите за приложение лицензирането на интелектуални продукти. В България след 1989 г. извършените реформи в областта на научноизследователската и развойна дейност са без необходимата обективна оценка и анализ на достигнатото равнище. Страната ни имаше значителен научно-технически потенциал, който трябваше да се преустрои в новите условия на пазарна икономика и променената външнополитическа и икономическа ориентация, но вместо действително реформиране се проведе масово закриване на изследователски институти в отраслите и в развойните звена в предприятията.

През годините на прехода нашата страна значително изостава в иновативното и технологическото си развитие и в конкурентоспособността на икономиката. България повече от десет години е пълноправен член на ЕС, но по редица основни показатели страната ни е далеч от средните стойности в ЕС: брутен вътрешен продукт на глава от населението, производителност на труда,

разходи за научноизследователска и развойна дейност, размер на работните заплати, социално и здравно осигуряване. България е на твърде задни позиции и по много показатели, свързани с технологиите и иновациите.

През последните години в страната ни бяха предприети редица мерки и инициативи по линия на научната и иновационната политика: приети бяха Закон за насърчаване на научните изследвания; Национална иновационна стратегия и мерки за нейното изпълнение, създадени са и функционират фонд „Научни изследвания“ и Национален иновационен фонд; направени са изменения в някои закони, например в Закона за инвестициите – поощряват се инвестициите в научната и технологическата дейност; реализират се различни ваучерни схеми за подкрепа на трансфера на знания към предприятията; създадени са функциониращи центрове за предприемачество, центрове за компетентност, офиси за трансфер на технологии и т.н. на местно ниво, към университети и други организации. По програмите на ЕС във връзка с различни спечелени конкурси и проекти се разработват регионални иновационни стратегии за планиране, реализират се и редица други иновационни проекти и инициативи в рамките на регионите.

Независимо от извършеното в тази сфера, трябва да се отчете, че иновативното състояние на икономиката не е добро. Държавната политика в областта на иновациите и науката не отговаря на съвременните предизвикателства и на необходимостта от превръщане на науката и иновациите в ключов фактор за икономически растеж и конкурентоспособност. Независимо от декларациите и политическите обещания, че науката и иновациите са приоритет, в годините нямаше достатъчно политическа воля и поведение за конкретни и по-значими действия за решаването на проблемите в тази област. Липсва интегриране на научната и иновационната политика и стратегия, реформите в научноизследователските среди се бавят, средствата, които се отделят за наука и иновации, са в застой на най-ниско ниво, по-голямата част от бизнеса не отделя нужните средства за финансиране на научни и иновационни разработки и за внедряване на резултатите от тях.

Параграф 2. *Прилагане на модел за оценка на ефективността на лицензионната търговия в „Амер спортс България“ ЕООД стартира с*

представяне на изследваното предприятие (лицензополучател) и върху базата на акумулиран емпиричен ресурс продължава с приложение на адаптирания авторов модел в глава Втора. „Амер спортс България“ ЕООД е специализирано предприятие за производство на ски и зимни артикули, търговия и друга търговска дейност, която не е забранена от българските закони, при спазване на приложимите лицензионни разрешителни режими. „Амер Спортс България“ ЕООД се намира в гр. Чепеларе и е част от концерн „Амер Груп“, Австрия - водещ производител на ски в света. „Амер Груп“ е притежател на световноизвестни марки ски – „Атомик“ и „Саломон“.

Приложението на модела е извършено във вертикален и хоризонтален разрез съобразно финансовите отчети за дейността на лицензополучателя. Хоризонталният и вертикалният анализ позволяват да се анализира структурата и измененията на структурата по раздели, групи или отделни статии на финансовите отчети. В детайлен план е осъществено практическо проучване както следва:

- *Анализ на активите* – в дълготрайните активи рефлектира предметността на основния капитал и неговата производствена способност, докато в краткотрайните активи се отразява оборотният цикъл на производството. Изводът, който може да се направи за „Амер Спортс България“ ЕООД, е, че през 2016 г. сумата на активите намалява с 208 хил. лева или с 3,61% спрямо предходната година.

- *Анализ на пасивите* – вниманието е насочено към: размерите и сроковете на плащанията по краткосрочните задължения на кредитора; размера и вида на дългосрочните задължения на кредитора; дали дружеството има задбалансови задължения (например поръчителства); привлечените средства трябва да се анализират и от гл. точка на обезпечеността, цената и относителното тегло на банковите кредити, задлъжнялостта към персонала, бюджета, доставчици и др. През 2016 г. Собственият капитал намалява с 220 хил. лева или 3,91% спрямо предходната година. Това се дължи на намалението в размера на Финансовия резултат. През 2016 г. размерът му е 150 хил. лева, което е с 12 хил. лева или с 8,7% повече спрямо предходната година. Привлеченият капитал, както и Краткосрочните

(Текущите) пасиви имат малък дял в общата сума на пасива - през 2016 г. те заемат 2,7%, а през 2015 г.- 2,39%. Увеличението е 0,31%.

- *Анализ на нетния оборотен капитал* - Нетният оборотен капитал на „Амер Спортс България“ ЕООД е положителна величина и неговият размер през 2016 г. е 2 898 хил. лева. Дори и с 2 хил. лева увеличението на НОК през 2016 г. се дължи на увеличението в размера на паричните средства. Увеличението на краткосрочните задължения, обаче го приравняват до стойности, близки до тези от 2015 г.

- *Анализ на приходите* - приходите на „Амер Спортс България“ ЕООД намаляват. През 2015 г. общо приходите са 4 505 хил. лева, а през 2016 г.- 4 079 хил. лева, т.е. общите приходи на предприятието намаляват с 426 хил. лева или с 9,46%.

- *Анализ на разходите* - разходите на „Амер Спортс България“ ЕООД намаляват с 426 хил. лева или 9,46% за текущата 2016 г. в сравнение с 2015 г.

- *Анализ на финансовия резултат* - „Амер Спортс България“ ЕООД реализира печалба през 2016 г. в размер на 1 001 хил. лева, но тази сума е с 95 хил. лева по-малко от 2015 година.

- *Оценка на капиталовата структура* - от факторния анализ на коефициента на задлъжнялост на „Амер Спортс България“ ЕООД се вижда, че промяната в неговото значение е от 1,0245 пункта до 1,0277 пункта през 2016 г., което е с 0,0032 пункта повече. Може да се отчете, че зависимостта на дружеството от своите източници на средства расте. За 2015 г. и 2016 г. коефициентът на финансовата автономност на „Амер Спортс България“ ЕООД е малко под единица. Това показва, че обезпечеността на задълженията на „Амер Спортс България“ ЕООД с имуществото на фирмата намалява, а степента на зависимост от ползването на чужди средства нараства.

- *Анализ на показателите за ликвидност* – резултатите може да се проследят от таблица 2.

ТАБЛИЦА 2. КОЕФИЦИЕНТИ НА ЛИКВИДНОСТ НА „АМЕР СПОРТС БЪЛГАРИЯ” ЕООД
ЗА 2015 Г. И 2016 Г.

№ по ред	ПОКАЗАТЕЛИ	2016 г. хил. лева	2015 г. хил. лева	Изменение хил. лева
1.	Материални запаси	990	1 202	-212
2.	Краткосрочни вземания	421	486	-65
3.	Краткосрочни финансови активи			
4.	Парични средства	1 637	1 346	291
5.	Краткосрочни задължения	150	138	12
КОЕФИЦИЕНТИ				
1.	Обща ликвидност	20,32	21,99	-1,67
2.	Бърза ликвидност	13,7200	13,2754	0,4446
3.	Незабавна ликвидност	13,7200	13,2754	0,4446
4.	Абсолютна ликвидност	10,9133	9,7536	1,1597

Източник: Отчети за финансово състояние на „Амер Спортс България” ЕООД
за 2015 г. и 2016 г.

Изводът, който може да се направи от показателите на „Амер Спортс България” ЕООД, е, че предприятието поддържа добри нива на ликвидност.

- Анализ на показателите за обръщаемост на Краткотрайните материални активи – резултатите са показани в таблица 3.

ТАБЛИЦА 3. ОБРАЩАЕМОСТ НА КМА НА „АМЕР СПОРТС БЪЛГАРИЯ” ЕООД
ЗА 2015 Г. И 2016 Г.

№ по ред	НАИМЕНОВАНИЕ	2016г. хил. лева	2015г. хил. лева	Изменение (хил. лева)
1.	Средна наличност на КМА	990	1 202	-212
2.	Нетен размер на приходите от продажби	3 966	4 149	-183
3.	Дни в периода	360	360	
ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОБРАЩАЕМОСТ НА КРАТКОТРАЙНИТЕ МАТЕРИАЛНИ АКТИВИ				
1.	Времетраене на един оборот в дни	89,86	104,30	-14,44
2.	Брой обороти	4,00	3,45	0,55
3.	Заетост на краткотрайните активи	0,25	0,29	-0,04

Източник: Отчети за финансово състояние на „Амер Спортс България” ЕООД
за 2015 г. и 2016 г.

Изчислените показатели демонстрират, че „Амер Спортс България” ЕООД е осъществявал оборот на краткотрайни материални активи за 90 дни срещу 104

за 2015 год. и са направени повече обороти 0,55 в сравнение с предходния период, което от своя страна е довело до намаление на краткотрайните активи на 1 лв. оборот с 0,04.

- *Анализ на показателите за вземанията и задълженията* - за финансовия мениджмънт на „Амер Спортс България“ ЕООД при определяне равнището на платежоспособност и ликвидност вземанията са значителен фактор. Този показател ни разкрива каква е степента на извършените продажби, без да са получени плащания от контрагентите. Установява се, че периодът на събиране на вземания от клиенти е малко повече от един месец, което е нормално за условията в България. Намалението в периода на погасяване на задълженията към доставчиците на „Амер Спортс България“ ЕООД за 2016 г. е средно с 8 дни. Това показва своєвременното уреждане на задълженията към доставчиците, което оправдава доверието им към дружеството и е резултат от добра ликвидност и платежоспособност.

- *Анализ на рентабилността* – резултатите са представени в табл. 4.

ТАБЛИЦА 4. ФАКТОРЕН АНАЛИЗ НА КОЕФИЦИЕНТА НА РЕНТАБИЛНОСТ НА ПРИХОДИТЕ НА „АМЕР СПОРТС БЪЛГАРИЯ“ ЕООД ЗА 2015 Г. И 2016 Г.

ПОКАЗАТЕЛИ	№ на реда	Аналитичен разчет	Значение	
			Абсолютно	%
1. Нетен финансов резултат (хил. лева)				
а) от предходната година – 2015 г.	1		987	
б) от текущата година - 2016г.	2		900	
2. Нетен размер на приходите от продажби (хил. лева)				
а) от предходната година - 2015г.	3		4 149	
б) от текущата година - 2016 г.	4		3 966	
3. Коефициент на рентабилност на приходите от продажби				
а) от предходната година - 2015 г.	5	1p/3p	0,2379	23,79
б) условен коефициент	6	1p/4p	0,2488	24,88
в) от текущата година - 2016 г.	7	2p/4p	0,2269	22,69
4. Абсолютно изменение на P_{np}	8	7p—5p	-0,011	-1,1
5. Влияние на факторите върху абсолютното изменение на P_{np}				
а) промени в размера на нетните приходи	9	6p—5p	0,0109	1,09

б) промени във финансовия резултат	10	7p—6p	-0,0219	-2,19
в) комплексно влияние на факторите	11	9p+10p	-0,011	-1,1

Източник: Отчети за финансово състояние на „Амер Спортс България” ЕООД за 2015 г. и 2016 г.

Промяната във финансовия резултат влияние отрицателно върху коефициента на рентабилност на приходите от продажби.

По подобие на изчисления по-горе показател, се анализира рентабилността на собствения капитал и на пасивите. Резултатите са идентични, поради негативна тенденция по отношение на финансовия резултат.

- *Показатели, характеризиращи паричния поток* – резултатите от анализа са показани в таблица 5.

ТАБЛИЦА 5. ПАРИЧНИ ПОТОЦИ НА „АМЕР СПОРТС БЪЛГАРИЯ” ЕООД
ЗА 2015 Г. И 2016Г.

<i>№ по ред</i>	<i>ПАРИЧНИ ПОТОЦИ</i>	<i>2016 хил. лв.</i>	<i>2015 хил. лв.</i>	<i>Изменение хил. лева</i>
1	Паричен поток в началото на периода	1 346	1 001	345
2	Нетен паричен поток от оперативна дейност	1 475	433	1 042
3	Нетен паричен поток от инвестиционна дейност	(82)	(87)	5
4	Нетен паричен поток от финансова дейност	(1 102)	(1)	-1 101
5	Паричен поток в края на годината	1 637	1 346	291
6	Динамика на паричния поток	291	345	-54

Източник: Отчети за финансово състояние на „Амер Спортс България” ЕООД за 2015 г. и 2016 г.

Паричният поток към 31.12.2015 г. и към 31.12.2016 г. е съответно 1 346 хил. лева и 1 637 хил. лева, т. е. паричният поток нараства с 291 хил. лева, което се дължи на увеличението на НПП, както от оперативни дейности, така и от инвестиционни дейности на дружеството.

- *Анализ на ликвидността на оперативния паричен поток* – резултатите са приложени в таблица 6.

ТАБЛИЦА 6. ЛИКВИДНОСТ НА ОПЕРАТИВНИЯ ПАРИЧЕН ПОТОК НА „АМЕР СПОРТС БЪЛГАРИЯ” ЕООД ЗА 2015 Г. И 2016Г.

ПОКАЗАТЕЛИ	2016 г. хил. лв.	2015 г. хил. лв.	Изменение хил. лева
1. Парични средства	1 637	1 346	291
2. НПП от оперативна дейност	1 475	433	1 042
3. Краткосрочни пасиви	150	138	12
4. Ликвидност на ОПП	20,75	12,89	7,86

Източник: Отчети за финансово състояние на Амер Спортс България” ЕООД за 2015 г. и 2016 г.

Ликвидността на ОПП през 2016 г. е нараснала спрямо същата през 2015 г. с 7,86 пункта. Това се дължи предимно на нарасналата сума на паричните средства, както и на увеличението НПП за 2016 година. Това означава, че срещу 1 лев задължения стоят 20,75 лева парични средства.

- *Анализ на рентабилността на оперативния паричен поток – резултатите са показани в таблица 7.*

ТАБЛИЦА 7. РЕНТАБИЛНОСТ НА ОПЕРАТИВНИЯ ПАРИЧЕН ПОТОК НА „АМЕР СПОРТС БЪЛГАРИЯ” ЕООД ЗА 2015 Г. И 2016Г.

ПОКАЗАТЕЛИ	2016 г. хил. лв.	2015 г. хил. лв.	Изменение хил. лева
НПП от оперативна дейност	1 475	433	1 042
Нетни приходи от продажби	3 966	4 149	-183
Рентабилност на ОПП	0,3719	0,1044	0,2675

Източник: Отчети за финансово състояние на „Амер Спортс България” ЕООД за 2015 г. и 2016 г.

През 2016 г. рентабилността на ОПП нараства с 0,2675 пункта спрямо 2015 година. Това означава, че докато през 2015 г. парите получени от всеки лев продажби са 10,44 лева, то през 2016 г. от всеки лев продажби „Амер Спортс България” ЕООД получава 37,19 лева. Това е благоприятно за дружеството.

В резултат на получените резултати от приложените показатели и тяхната икономическа интерпретация, в Параграф 3. *Насоки за повишаване на ефективността на лицензионната търговия в България* се формулират основни изводи и препоръки. За да се открият и оценят възможностите за подобряване на рентабилността на собствения капитал на фирмата, трябва да се познават факторите, които ѝ влияят, и начинът, по-който оказват влияние. Основните пътища за подобряване на рентабилността на собствения капитал на „Амер Спортс България” ЕООД ще трябва да се търсят в посока оптимизиране на маркетинговата ефективност, както и на производствената ефективност.

Други аспекти на подобряване ефективността на лицензионната търговия предприятието трябва да потърси за постигане *увеличение на продажбите*. По-конкретно: повишаване ефективността на производството; намаляване на себестойността на продукта; стимулиране на продажбите; развитие на дистрибуционните канали; въвеждане на иновационни технологии; комуникационна и рекламна политика. *Комуникационни решения могат се предложат:* изготвяне на гъвкави ценови оферти към настоящи и потенциални клиенти; сключване на договори с по-големите търговски вериги в страната; участие в национални и международни изложения и панаири; изготвяне на актуален рекламен каталог, съдържащ информация за всички предлагани продукти на „Амер Спортс България” ЕООД. *Дистрибуционни решения могат да бъдат:* водене на преговори с чуждестранни предприятия, с цел намиране на пазар извън страната и осъществяване на износ.

Върху основата на практико-приложната рамка на ефективността на лицензионната търговия могат да се формулират следните изводи и заключения към трета глава от дисертационния труд:

Първо, моделът за оценка на ефективността представлява подбор, анализ и оценка на отчетна и друга информация в процеса на управлението, като основна цел е да се изследват важните съотношения и тенденции, да се определят насоките на развитие и изменение влиянието на факторите, които ги обуславят и да се реализират оптимални управленски решения.

Второ, конструирането на модел за оценка на ефективността на лицензионната търговия трябва да бъде съобразен със спецификата на

дейността. Мениджмънтът на лицензополучателя следва да наблюдава показатели, важни за сектора и за конкурентното позициониране на съответния пазар.

Трето, въз основа на оценка на ефективността на „Амер Спортс България” ЕООД, се установява, че като цяло дружеството е влошило финансовото си състояние през 2016 г. спрямо 2015 година, което се дължи на свитото производство. Търсенето на решения по повод продуктова, пласментна, ценова и рекламна политика би допринесло за подобряване дейността на лицензополучателя.

Заключение

Разработените теоретико-практически проблеми за оценка на ефективността на лицензионната търговия дават основание да се констатира изводи и заключения. Интелектуалните продукти са обект на търговия и все повече нараства делът им в световния стокообмен. С увеличаване на тяхното значение следва да се обръща и значително внимание на защитата им. В съвременните пазарни условия чрез продуктите на интелектуална собственост може да се навлезе на нови пазари, да се защитят и развият съществуващи такива. Това предполага осигуряване защитата им и оценка на ефективността на търговията с тези продукти.

Значителният дял на лицензионни сделки поставя проблема за оценка на ефективността им. Все повече търговци се сблъскват с необходимостта от създаване на система за поддържане и повишаване на ефективността на лицензионната търговия. Извършваните до момента дейности – изграждане на система за контрол върху ефективността, разпределение на отговорностите, оценка на резултатите от работата на персонала, не дават желания ефект.

Успехът от внедряването на система за оценка на ефективността на лицензионната търговия зависи пряко от перманентни, комплексни и последователно провеждани мероприятия. При това трябва да се има предвид, че оценката на ефективността на лицензионната търговия допуска използването на различни подходи. Основна задачата на мениджмънта е да

избере този подход, който в най-голяма степен да съответства на общата система за управление.

Три са основните показатели за отразяване на ефекта от осъществяването на бизнес дейности: печалба, обем продажби, приходи от продажби. Ефектът, изразен чрез тези показатели, е абсолютна величина. Това ги прави неудобни за икономически сравнения и оценки. За да се избегнат недостатъците на абсолютното изразяване на ефекта, той трябва да се обвърже с обема на извършените разходи. В този случай се изразява ефективността на дадена дейност.

Обобщавайки казаното дотук стигаме до извода, че ефективността на лицензионната търговия е относително сложна икономическа категория, която разкрива степента на резултатност от осъществяваната дейност. Тя отразява степента на постигане на поставените цели при определено равнище на разходите по дейността.

Оценката на ефективността може да се извършва по различни начини, при приложение на различни подходи. Оценката по даден подход при определени условия, в които функционира конкретен търговец, може да покаже, че дейността е ефективна, а на практика да се окаже, че е неефективна.

Предприемачите, инвестирани в интелектуални продукти и осъществяващи търговия с тях, трябва да знаят каква възвращаемост и степен на доходност могат да очакват от тази инвестиция. А това на практика означава да се измерят икономическият ефект и ефективност от лицензионните сделки. Икономическата целесъобразност от подобни търговски операции може да се докаже само върху основата на измерване и оценяване на реализираните икономически резултати.

Важно значение при измерване на икономическия ефект от лицензионните сделки има въпросът за критерия и показателите за оценка на реализираните резултати. Без да се впускаме в дискусии ще отбележим, че критерият е признак, който изразява същностните черти на явлението, обобщава крайната цел, а показателите са инструментариумът, който трябва да се използва при оценката на резултатите. Ефектът, който се реализира от лицензионната търговия, е многостранна, многоаспектна категория. Ето защо

използването на система от взаимосвързани показатели, като конкретни количествени и качествени характеристики на неговото съдържание, осигурява възможност по-пълно и по-точно да се обхване и анализира тази сложна категория. Всеки показател, измерващ ефекта, разкрива отделни страни на икономическия ефект.

С емпиричната част на дисертационния труд се доказва, че оценката на ефективността на лицензионната търговия е многоаспектен процес, през който всеки предприемач в тази сфера на дейност трябва да премине. Това налага съсредоточено познаване на етапите, както и на инструментите и подходите за оценка на ефективността на лицензионната търговия.

IV. Справка за приносите в дисертационния труд

Теоретичното и емпиричното изследване имат за резултат обособяването на следните по-важни приноси в дисертационния труд:

1. Въз основа на теоретични проучвания, обобщения и заключения за същностната характеристика на обектите на интелектуална собственост, тяхното икономическо значение и възможностите за нормативна закрила е очертана основната концептуална рамка на лицензионната търговия.
2. Върху базата на критико-позитивен анализ на съществуващи методи за оценка на ефективността е конструиран модел, приложим за предприятия, прилагащи лицензионна търговия.
3. Като резултат от фрагментарно емпирично проучване е приложен адаптираният модел за оценка ефективността на лицензионната търговия и са изведени препоръки за нейното повишаване.

V. Списък с публикациите на автора по темата на дисертационния труд

Статии

1. **Марков, Ц.** Проучване на заявителската активност в областта на интелектуалната собственост. Годишен алманах „Научни изследвания на докторанти“, АИ „Ценов“, Свищов, 2015, с. 507-518, ISSN 1313-6542
2. **Markov, T.** State of the Industrial Property Objects and Applicant Activities in Bulgaria. *Journal of Mountain Agriculture on the Balkans*. Vol. 22, Number 2, Research Institute of Mountain Stockbreeding and Agriculture, Troyan, 2019, pp. 251-267, ISSN 1311-0489 (Print), ISSN 2367-8364 (Online)

Научни доклади

1. **Марков, Ц.** Сравнителен анализ между лицензии за патенти и търговски марки в Република България, ЕС и други индустриално развити страни. Сборник с доклади от кръгла маса „Правни и икономически проблеми на бизнес средата в Република България“, АИ „Ценов“, Свищов, 2015 г., с. 407-413, ISBN 978-954-23-1086-0
2. **Марков, Ц.** Оценка на ефективността на лицензионната търговия. Сборник с доклади от кръгла маса с международно участие „Търговският и туристическият бизнес в условия на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж“, том II, АИ „Ценов“, 2016, с. 228-233, ISBN 978-954-23-1151-5
3. **Марков, Ц.** Анализ на състоянието на обектите на индустриална собственост в България. Сборник с доклади от международна научнопрактическа конференция „Състояние и проблеми при управлението и развитието на селското стопанство“, АИ „Ценов“, Свищов, 2019, с. 548-553, ISBN 978-954-23-1762-3

VI. Декларация за оригиналност и достоверност

Във връзка с провеждането на процедура за придобиване на образователна и научна степен „доктор“ по докторска програма „Икономика и управление (търговия)“ декларирам, че:

1. Резултатите и приносите в дисертационния труд на тема „Възможности за повишаване ефективността на лицензионната търговия“ са оригинални и не са заимствани от изследвания и публикации, в които авторът няма участия.

2. Представената от автора информация във вид на таблици, фигури, справки и други съответства на обективната истина.

3. Резултатите, които са получени, описани и/или публикувани от други автори, са надлежно и подробно описани в библиографията.

м. октомври, 2019 г.

гр. Свищов

Декларатор: (п)

докт. Цветан Николаев Марков