

Ю.М. Капіца, Н.І. Аралова

Центр інтелектуальної власності та передачі технологій НАН України, Київ

ВИЗНАЧЕННЯ СТАВОК РОЯЛТІ У МІЖНАРОДНИХ ДОГОВОРАХ ПРО ПЕРЕДАЧУ ТЕХНОЛОГІЙ



Розглянуто та узагальнено існуючі підходи, що застосовуються до визначення ставок роялті при укладанні договорів про трансфер технологій на основі досвіду організацій НАН України, наукових установ та університетів ряду європейських країн та США. Проведено аналіз застосування існуючих ставок та наведено рекомендації щодо порядку визначення ставок роялті при укладанні договорів про трансфер технологій між науковими установами України та зарубіжними партнерами.

Ключові слова: ставки роялті, ліцензійний договір, договір про трансфер технологій, ліцензіат, ліцензіар.

Визначення ставок роялті за використання винаходів та інших об'єктів права інтелектуальної власності є одним з найбільш складних питань укладання договорів про трансфер технологій. Практика укладання договорів про трансфер технологій наукових установ НАН України з фірмами США, Франції, Канади, Китаю, Кореї та інших країн свідчить про різні підходи та складнощі визначення початкових ставок для проведення переговорів.

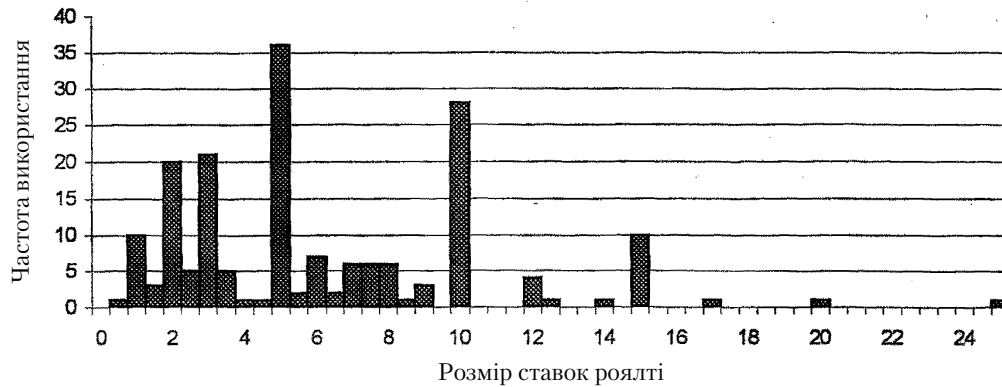
Центром інтелектуальної власності та передачі технологій НАН України узагальнено підходи щодо визначення ставок роялті, які застосовуються науковими установами та університетами США та ряду європейських країн, а також установами НАН України. Мета даної статті — розглянути існуючі підходи визначення ставок роялті, надати аналітичні узагальнення ставок та виробити рекомендації щодо порядку визначення ставок роялті при укладанні договорів науковими установами з фірмами іноземних країн та України.

Роялті за законодавством України визначається як «*будь-який платіж, отриманий як ви-*

нагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським та суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, передачі (програми) організацій мовлення будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торговельною маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау)». [1]

В міжнародній практиці застосовують такі підходи до визначення ставок роялті [2– 7]:

- 1) застосування стандартних ставок роялті, узагальнених для певних сфер промисловості;
- 2) визначення ставок роялті як частини прибутку ліцензіата (правило 25 %);
- 3) визначення ставок роялті на підставі показників економічної діяльності підприємства;
- 4) визначення ставок роялті на підставі аналізу конкретних угод (порівняльний метод);
- 5) застосування даних судової практики визначення ставок роялті.



Частота використання ставок роялті в угодах про трансфер технологій [8]

Узагальнення ставок роялті у більш ніж 600 міжнародних та внутрішніх договорів про передачу технологій, укладених у 1990–2000 рр. компаніями США (переважно для винаходів різних напрямків техніки) [8], свідчить про такі межі ставок роялті:

- ✦ 33 % ставок роялті менші або дорівнюють 3 %;
- ✦ 36 % ставок роялті менші або дорівнюють 4 %;
- ✦ 56 % ставок роялті менші або дорівнюють 5 %;
- ✦ 61 % ставок роялті менші або дорівнюють 6 %;
- ✦ 66 % ставок роялті менші або дорівнюють 7 %;
- ✦ 72 % ставок роялті менші або дорівнюють 8 %;
- ✦ 74 % ставок роялті менші або дорівнюють 9 %;
- ✦ 90 % ставок роялті менші або дорівнюють 10 %.

Аналіз здійснювався на підставі інформації про договори, що уклалися у таких галузях: автомобілебудування, хімічна промисловість, електроніка, електротехніка, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво комп'ютерів та програмне забезпечення, медична промисловість тощо. Також наводиться (див. рисунок) графічна інтерпретація аналізу частоти застосування ставок роялті у міжнародних угодах про трансфер технологій.

Наведена статистика дозволяє зробити висновок про переважне застосування ставок роялті до 10 % (90 відсотків ставок роялті). Проте, як показано нижче, у конкретних випадках (особливо якщо це не стосується серійного випуску продукції) ставки роялті можуть бути більшими.

1. ВИДИ СТАВОК РОЯЛТІ

У сучасній практиці укладання договорів про трансфер технологій застосовуються такі види роялті, як *паушальний платіж*, *періодичні роялті*, *мінімальні роялті*, *роялті зі змінною ставкою* [9].

1.1. Паушальний платіж

Паушальний платіж є фіксованою сумою та може сплачуватися як одноразово, так і частинами, але звичайно на початковій стадії дії ліцензійного договору.

Зазвичай у договорах про передачу технологій платежі можуть визначатися лише у вигляді паушального платежу, або лише у вигляді періодичного роялті (роялті зі змінною ставкою, мінімального роялті) або разом у вигляді паушального платежу та періодичного роялті (інших видів роялті).

Дослідження *S. Degnan* та *C. Horton* [10] свідчать, що біля 60 % ліцензійних договорів передбачають виплату паушальних платежів. Сплату лише паушального платежу застосовують у випадках, коли ліцензіатом є фірма, невідома на ринку, і є сумніви, чи вдасться їй налагодити успішний випуск та комерційну реалізацію ліцензійної продукції, а також у випадках, коли вкрай складно проконтролювати обсяг випуску ліцензійної продукції (наприклад, є ризик неотримання ліцензіаром даних щодо випуску продукції).

Сплата разом паушального платежу та періодичного (інших видів роялті) є найбільш відомим підходом. При цьому розмір паушального платежу за даними *Jay P. Friedenson* [11] становить 5 тис.—1 млн. дол. США з найбільш розповсюдженою величиною 100 тис. — 300 тис. дол. та сплачується звичайно до або після (частками — до та після) передачі документації, зразків приладів, налагодження обладнання тощо.

Для розрахунку обґрунтованого розміру виплат роялті у вигляді лише паушального платежу може використовуватися така формула:

$$P = V \times R, \quad (1)$$

де P — розмір паушального платежу, V — вартість (об'єм, кількість тощо) продукції, що потенційно може бути вироблена ліцензіатом, R — стандартна ставка роялті. Таким чином, грошовий потік роялті перераховується у суму фіксованого платежу. У вказаному випадку відсутнє врахування зміни вартості грошей у часі, що розраховується з застосуванням спеціальних методів оцінки (дохідного, звільнення від роялті тощо [12]), та отримується завищений розмір паушального платежу. Проте ця досить проста оцінка може визначити певні початкові цифри для подальших переговорів.

У випадку комбінування сплати паушального платежу та періодичних роялті сума паушального платежу зменшується з урахуванням потоку роялті, що передбачається отримати.

Звичайно, якщо за ліцензійним договором передбачається виготовлення прототипу, придбання обладнання, вказані витрати враховуються окремо.

1.2. Періодичні роялті

Найбільш розповсюджений вид платежу, що визначається як відсоток від:

- ✦ ціни продажу продукції або чистої ціни продукції, що визначається як ціна продажу продукції без вартості податків, перевезення, страхування та інсталяції;
- ✦ прибутку до оподаткування або чистого прибутку;

- ✦ числа виробів, вироблених за ліцензією;
- ✦ загального обсягу продукції, що вироблена ліцензіатом (кілограми вироблених матеріалів, літри красителів, кілометри оптоволоконна тощо);
- ✦ вартості виробів, виготовлених за ліцензією.

У випадку ліцензування процесу для бази роялті найчастіше застосовується обсяг виробництва, що наводиться через вагу, об'єм, квадратні метри, погонні метри тощо [13].

1.3. Мінімальні роялті

Нижня межа ставки роялті, що відповідає мінімальній розрахунковій ціні ліцензії, на яку може погодитися ліцензіар, щоб покрити витрати, пов'язані з розробкою об'єктів інтелектуальної власності (далі ОІВ) та продажем ліцензії, в тому числі витрати на проведення маркетингових досліджень, виплату винагороди авторам ОІВ, ноу-хау, право використання яких надається ліцензіату.

Мінімальні роялті застосовуються звичайно як застереження при неосвоєнні предмету ліцензії ліцензіатом у строк та невипуску продукції з застосуванням ОІВ. При цьому як альтернатива розірванню договору на певний строк може встановлюватися можливість сплати ліцензіатом мінімальних роялті.

1.4. Роялті зі змінною ставкою

Роялті зі змінною ставкою використовуються для різних обсягів виробництва продукції з застосування ОІВ [12]. При збільшенні обсягів виробництва, як правило, ставка роялті зменшується. Також ставка роялті може зменшуватися при збільшенні обсягів продажів.

2. ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВИЗНАЧЕННЯ СТАВКИ РОЯЛТІ

Найбільш високі ставки роялті застосовуються, якщо предмет ліцензії надійно захищений пакетом охоронних документів у різних країнах світу. Продаж незапатентованої розробки, як правило, знижує ставку роялті, адже зберегти в таємниці незахищену інфор-

мацію, враховуючи реінжиніринг, досить важко. У зв'язку з цим ліцензія на «ноу-хау» у світовій практиці найчастіше лише доповнює ліцензію на використання винаходу, іншого ОІВ, для якого отримано охоронний документ.

На визначення ставки роялті впливають вид та строк дії ліцензійного договору. Більш високі ставки роялті (більше на 1–2 %) застосовують для виключної ліцензії у порівнянні з невиключною ліцензією. При цьому відсоток відрахувань тим менше, чим більше строк дії ліцензійного договору.

Також існують об'єктивні межі змін роялті, в яких угода є взаємовигідною. Конкретні розміри роялті коригують, аналізуючи такі фактори [14]:

- ✦ територія дії угоди;
- ✦ обсяг правової охорони (відсутність патенту знижує величину роялті);
- ✦ умови угоди про взаємний обмін (платний чи безоплатний) удосконаленнями;
- ✦ ступінь залежності ліцензіата від ліцензіара;
- ✦ наявність конкуруючих пропозицій;
- ✦ обсяг технічної документації, що передається (при передачі лише технічної документації розмір роялті може зменшуватися на 30 %);
- ✦ розмір необхідних капіталовкладень;
- ✦ можливі витрати ліцензіата на власні альтернативні НДДКР;
- ✦ технологічні можливості ліцензіата отримати прибуток від використання ОІВ;
- ✦ репутаційні можливості ліцензіата отримати прибуток від використання ОІВ;
- ✦ обсяг випуску ліцензійної продукції у ліцензіата;
- ✦ частка доходу, що створюється у ліцензіата завдяки використанню ОІВ тощо.

3. ВИЗНАЧЕННЯ СТАВОК РОЯЛТІ ЯК ЧАСТИНИ ПРИБУТКУ ЛІЦЕНЗІАТУ

3.1. Правило 25 %

При визначенні ставок роялті у випадку, коли є можливість оцінити прибуток ліцензіата, широко використовується (в тому числі й у судовій практиці іноземних країн) «правило 25 %» [15, 16].

Розподіл прибутку між ліцензіаром та ліцензіатом вважається справедливим, коли виплата прибутку ліцензіару становить 25 %, а ліцензіату залишається 75 % прибутку, тобто вважається, що використання ОІВ генерує 25 % прибутку ліцензіата.

Розвиток «правила 25 %» досліджувався у роботі R. Goldscheider та J. Jarosz [15]. Застосування вказаного підходу пов'язується з практикою укладання міжнародних ліцензійних угод та угод між компаніями США, коли при ставці роялті 5 % та прибутку від обсягу продаж 20 % частка прибутку, що відповідає зазначеній 5%-й ставці, обчислювалася у 25 %. Проте вказаний підхід існував і раніше.

Так, у 1938 р. в справі визначення справедливої ставки роялті, що розглядалася Шостим окружним апеляційним судом США, зазначалося, що, звичайно, право на роялті має становити право на певну частку прибутку, отриманого виробником. Така частка дорівнює від 10 до 30 % чистого прибутку, що визначається у кожному конкретному випадку.

Вказаний розподіл прибутку пояснюється витратами, що зазвичай здійснюються ліцензіатом, а саме на:

- ✦ доведення технології до рівня застосування на виробництві;
- ✦ купівлю, установку та перевірку обладнання;
- ✦ виготовлення дослідних партій продукції або виготовлення дослідного зразка;
- ✦ виробництво та підтримання запасу готових виробів;
- ✦ створення спеціалізованих виробів під конкретні вимоги клієнтів;
- ✦ маркетинг продукції;
- ✦ продаж продукту;
- ✦ постачання та розподіл продукту (склади);
- ✦ обробка повернень та компенсацію;
- ✦ підготовку та надання звітності, виплату роялті тощо.

Наведений підхід відображає погляд на те, що розробка технології є одним з чотирьох кроків до виведення продукції на ринок (інші кроки — пристосування технології до серій-

ного виробництва, вироблення продукції, її продаж).

Таким чином, якщо прибуток, наприклад, складає від 10 до 40 % вартості продукції, то, застосовуючи правило 25 %, отримаємо такі розрахунки розміру роялті (табл. 1).

Існує також «правило 33 %» [16] для випадку, коли технологія вже готова для стадії виробництва. Тоді вважається, що з трьох кроків (розробка технології, виробництво, продаж) розробці технології відповідає одна третина прибутку, отримувана від продажу продукції. Тобто об'єкти права інтелектуальної власності, в яких втілено технологію, генерують одну третину прибутку. Отже, якщо прибуток становить 20 % від вартості реалізації продукції, а частка ліцензіара становить 33 %, то вказане дорівнює ставці роялті 6,6 %.

Емпіричні дослідження ставок роялті та прибутку компаній, здійснені в [15], наведені в табл. 2. Для аналізу ставок роялті використовувалися дані за 1533 ліцензійними угодами, укладеними у 1980–2000 рр. за даними бази даних Royalty—Source.com.

Крім того за даними бази даних Bloomberg було узагальнено інформацію про розмір прибутку компаній США та вибрано 347 компаній, що уклали вказані угоди. Порівняння середніх ставок роялті, середнього прибутку та розміру роялті як відсотку від прибутку наведено у табл. 3.

Таким чином, дані емпіричних досліджень свідчать, що середній ставці роялті за всіма галузями промисловості в 4,3 % відповідає при середньому прибутку 15,9 % — частка роялті у прибутку компаній — 26,7 %.

Проте є певні галузі, де вказана частка становить 79,7 % прибутку (автомобільна промисловість), 52,9 % (енергетика та навколишнє середовище), 51,3 % (електроніка) тощо.

3.2. Визначення доли ліцензіара в прибутку, що генерується технологією

Інший підхід передбачає визначення доли ліцензіара в прибутку, що генерується техноло-

гією, як добуток трьох коефіцієнтів [17]:

$$D = K_1 \times K_2 \times K_3, \quad (1)$$

де K_1 — коефіцієнт досягнутого результату; K_2 — коефіцієнт складності розв'язаної технічної задачі; K_3 — коефіцієнт новизни. Значення коефіцієнтів наведено у Додатку 8.

Слід зауважити, що авторами, які наводять вказаний підхід, не зазначено співвідношення ставок роялті, отримуваними за таким підходом, з емпіричними даними стосовно ставок роялті.

4. СТАНДАРТНІ СТАВКИ РОЯЛТІ

Іншим підходом до визначення ставок роялті є використання середніх табличних даних ставок роялті для різних сфер промисловості [3,12,18]. Існує значна кількість оглядів ставок роялті у ліцензійних угодах щодо передачі технологій [19]. Проте вони містять дані, що стосуються деякої обмеженої галузі або сегменту ринку та звичайно використовують інформацію про ліцензійні угоди, укладені в певний період часу.

Насправді, в структурі ліцензійної угоди міститься значна кількість змінних параметрів, що впливають на ставку роялті.

Сторони можуть домовитись про різні варіанти оплати, в тому числі про різні ставки роялті в різні періоди дії ліцензійної угоди, різну послідовність розрахунків, попередні виплати, чи, навпаки, про відстрочку виплат. Можуть укладатися перехресні ліцензії (обидві сторони надають одна одній ліцензії на використан-

Таблиця 1

Розрахунок розміру роялті за правилом 25 %

Частка прибутку від обсягу продаж, %	Частка ліцензіара у прибутку за правилом 25 %	Розрахований відсоток роялті від вартості продукції, %
10	25	2,5
20	25	5
30	25	7,5
40	25	10

Таблиця 2

Ставки роялті ліцензійних угод компаній США (1980–2000 рр.)

Промисловість	Кількість ліцензій, шт.	Мінімальна ставка роялті, %	Максимальна ставка роялті, %	Середня ставка роялті, %
Автомобільна	35	1,0	15,0	4,0
Хімічна	72	0,5	25,0	3,6
Комп'ютери	68	0,2	15,0	4,0
Товари споживання	90	0	17,0	5,0
Електроніка	132	0,5	15,0	4,0
Енергія та оточення	86	0,5	20,0	5,0
Їжа	32	0,3	7,0	2,8
Товари для охорони здоров'я	280	0,1	77,0	4,8
Інтернет	47	0,3	40,0	7,5
Машини/Інструменти	84	0,5	25,0	4,5
Медіа/розваги	19	2,0	50,0	8,0
Фармація та біотехнології	328	0,1	40,0	5,1
Напівпровідники	78	0,0	30,0	3,2
Програмне забезпечення	119	0	70,0	6,8
Телекомунікації	63	0,4	25,0	4,7
<i>Разом</i>	1,533	0,0	77,0	

Таблиця 3

Ставки роялті та прибуток компаній США (1980–2000 рр.)

Промисловість	Середня ставка роялті, %	Середній розмір прибутку, %	Роялті як відсоток від прибутку, %
Автомобільна	5,0	6,3	79,7
Хімічна	3,0	11,6	25,9
Комп'ютери	2,8	8,0	34,4
Товари споживання	5,0	16,2	30,8
Електроніка	4,5	8,8	51,3
Енергія та оточення	3,5	6,6	52,9
Їжа	2,3	7,9	28,7
Товари для охорони здоров'я	4,0	17,8	22,4
Інтернет	5,0	1,0	492,6
Машини/Інструменти	3,4	9,4	35,8
Медіа/	9,0	–304,5	–3,0
Фармація та біотехнології	4,5	24,5	17,7
Напівпровідники	2,5	29,3	8,5
Програмне забезпечення	7,5	33,2	22,6
Телекомунікації	5,0	14,1	35,5
<i>Разом</i>	4,3	15,9	26,7

ня ОІВ, права на які їм належать), які передбачають знижені ставки роялті. Можуть існувати інші аспекти угоди, (наприклад, щодо поставки обладнання, яке має суттєве значення для ліцензіара). Зазвичай вони гарантують низькі ставки роялті або їх повну відсутність. При цьому відсутність роялті можливе, як у випадку, коли ліцензіат виробляє і постачає ліцензійні товари ліцензіару, так і у випадку, коли ліцензіат продає товари ліцензіара під іменем ліцензіара. І в тому, і в іншому випадку відсутність роялті компенсується змінами в ціні товару.

Крім того низькі ставки роялті у певних галузях пов'язані з ліцензуванням ОІВ всередині транснаціональних корпорацій — «сім'я» корпорації — та рідко з ліцензуванням для третіх сторін. Це стосується, зокрема, хімікатів для сільського господарства.

Тому розгляд ставки роялті як такої окремо від інших умов ліцензійної угоди має умовне значення, проте широко використовується як початкова інформація для переговорів. Так, зокрема, за даними *Martin S. Landis* [13] найбільш загальна ставка роялті для всіх галузей промисловості США становить 5%. Проте при виключній ліцензії, яка звичайно включає право на судовий захист прав, ставки роялті збільшуються. Те ж саме стосується одиночної ліцензії, коли ліцензіар залишає право виробляти продукцію також у себе, проте погоджується не надавати ліцензії іншим фірмам.

4. 1. Середні ставки роялті для ліцензійних угод в іноземних країнах Ліцензування винаходів

Авторами *D. McGavock* [20] та *S. Degnan* [10] було підготовлено огляди сучасних ліцензійних угод з точки зору факторів, які впливають на вартість в ліцензійних угодах, а також отримані відомості про ставки роялті. Інформацію було отримано на підставі розсилки запитань фахівцям, що займаються ліцензійною практикою, переважно у США. *D. McGavock* [20] було отримано та узагаль-

нено 118 повідомлень, а *S. Degnan* [10] — 428. Отримані узагальнені ставки роялті (1992 р.) наведені у *Додатку 1*.

В огляді *S. Degnan, C. Horton* [10] (1992 р.) на підставі вивчення ліцензійних договорів фірм, що купують ліцензії, та фірм, що їх продають, було досліджено зв'язок ставок роялті з творчим рівнем отриманого результату інтелектуальної діяльності. Автори огляду розробили таку трирівневу «шкалу творчості»:

- ✦ *революційний рівень*: задовольняє давно відчутну потребу чи створює цілком нову галузь промисловості;
- ✦ *головне удосконалення*: дає значну перевагу у виробництві існуючого продукту чи в обслуговуванні;
- ✦ *незначне удосконалення*: створює деякі переваги у виробництві існуючого продукту чи в обслуговуванні.

Кожному рівню творчості відповідає діапазон значень середньої ставки роялті і діапазон значень медіани роялті. Узагальнені ставки роялті наведено у *Додатку 2*.

Ставки роялті для медичних препаратів

Автором *Tom Kiley* [21] були узагальнені ставки роялті та запропоновані стандартні ставки для певних фармацевтичних галузей США (1990 р.) (для rDNA designates recombinant DNA та MAб monoclonal antibody) (*Додаток 3*).

У аналізі *Harold A. Meyer III* [22] ставок роялті фармацевтичної галузі США 2001 р. звертається увага на збільшення ставок роялті з наближенням виробу до стадії виробництва (в %):

- ✦ подана заявка на патент та сильний бізнес план ~1;
- ✦ виданий патент більше 1—2;
- ✦ лікарські засоби з доклінічними дослідженнями 2—3;
- ✦ з клінічними дослідженнями 3—4;
- ✦ сертифікований лікарський засіб з дозволом US FDA 5—7;
- ✦ лікарський засіб з часткою на ринку 8—10.

Середні ставки роялті для ліцензій, що надаються університетами США у медичній сфе-

рі для технологій ранньої стадії розробки (1991 р.) [23], наведено у *Додатку 3 (1)*.

Автором *Lita Nelsen* [6] (Офіс трансферу технологій Массачусетського інституту технологій) для Асоціації менеджерів з питань технологій університетів США було представлено аналіз ставок роялті, які готові заплатити фірми, що купують технології у інституту (1989 р.).

Ставки роялті для матеріалів, медичного обладнання, напівпровідників, біотехнологій тощо наведені у *Додатку 4*. Ставки роялті для різних видів технологій, США (2005 р.) [25] наведено у *Додатку 5*. Зведені середні ставки роялті для різних видів продукції наведені у *Додатку 6*.

Ліцензування торговельних марок

Компанією Marty Brockstein та редакцією The Licensing Letter, EPM Communications of the New York City були узагальнені [25] ставки роялті при ліцензуванні торговельних марок для різних галузей промисловості США за 2002–2003 рр., що наведені у *Додатку 7*.

4.2. Ставки роялті для ліцензійних угод, які укладаються українськими організаціями та підприємствами

Відповідно до статті 22 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» Кабінетом Міністрів Укра-

їни постановою від 4 червня 2008 р. № 520 були затверджені такі мінімальні ставки винагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер, що сплачуються підприємствами та організаціями за надання ліцензій на використання технології та їх складових (табл. 4) [26].

Відповідно до вказаної постанови, мінімальна ставка винагороди визначається у відсотках доходу, одержаного від реалізації продукції, в тій частині, одержання якої обумовлене застосуванням нової технології або її складових згідно з умовами договору про трансфер цієї технології. У випадку, коли технологія містить складові (які у процесі виготовлення продукції використовуватимуться лише частково (зокрема, під час освоєння технології, для виконання налагоджувальних робіт, здійснення контрольних випробувань та визначення характеристик продукції), тобто такі складові можуть тимчасово не використовуватися, але необхідні для здійснення процесу виготовлення товарів і надання послуг) порядок та умови виплати винагороди за їх використання встановлюються у договорі про трансфер технології.

Зазначимо, що згідно з наведеним вище Законом та постановою Кабінету Міністрів України обов'язок сплачувати винагороду за використання технологій та їх складових розповсюджується на установи, організації та підприємства незалежно від форми власності, в

Таблиця 4

Мінімальні ставки винагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер

Продукція (товари, що виготовляються, і послуги, що надаються з використанням нової технології)	Мінімальна ставка винагороди, відсотків доходу, одержаного від реалізації продукції
1. Продукція масового виробництва	0,5
2. Продукція індивідуального виробництва (спеціального призначення для обмеженого кола споживачів)	1
3. Продукція з унікальними ознаками та властивостями (товари, що виготовляються, та послуги, що надаються, виходячи з нагальних потреб економіки або для невідкладного забезпечення безпеки держави та охорони життя і здоров'я людей; обсяги такої продукції обмежені, її споживачі визначені в установленому порядку, а освоєння технології потребує безпосередньої участі її автора (авторів)	3

тому числі на іноземні організації, з якими українські організації укладають договори про трансфер технологій.

Визначені ставки таким чином є мінімальні, та, якщо сторони не домовились про застосування більш високих ставок, мають бути передбачені у договорах, які стосуються ліцензування об'єктів права інтелектуальної власності, що є технологією або складовою технології. Аналіз ставок, що застосовуються у практиці укладання ліцензійних договорів з іноземними організаціями та національними компаніями, свідчить, що такі ставки роялті є, зазвичай, вище наведених ставок (див. *Додатки 1–6*).

Автором *Зайцевим Ю.С.* (2001 р.) рекомендується [27] використовувати поправку на відмінність економічних умов в країнах СНД та в країнах, де було отримані стандартні ставки роялті при застосуванні ставок роялті, які застосовуються організаціями в іноземних країнах, для приведення вказаних ставок до умов країн СНД. У такому випадку стандартна ставка роялті множиться на коефіцієнт, що характеризує співвідношення рівня рентабельності продукції в даній галузі до рівня рентабельності у розвинених західних країнах:

$$R = R_c \times \frac{K}{K_c}, \quad (2)$$

де R — ставка роялті що розраховується для даної ліцензійної угоди; R_c — ставка роялті, що сформована на основі аналізу міжнародної практики укладання ліцензійних угод; K — рівень рентабельності в даній галузі в країні СНД, K_c — рівень рентабельності в даній галузі в розвинених західних країнах.

Авторами видання «Управління інтелектуальною власністю» (2005 р.) [28] наведено інформацію про розміри ставок роялті від обсягу продаж в залежності від рівня технології обсягів продажу виробів (в %):

- ✦ революційна технологія 7–13;
- ✦ якісне значне поліпшення 4–8;
- ✦ невелике поліпшення старого продукту від обсягу продажів 2–5;

- ✦ обсяг продажів, мільйонів на рік 1;
- ✦ продаж сотень тисяч одиниць на рік 2–3;
- ✦ продаж десятків тисяч одиниць на рік 3–7;
- ✦ продаж спеціалізованого товару 8–10.

5. ВИЗНАЧЕННЯ СТАВОК РОЯЛТІ НА ПІДСТАВІ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Якщо стандартна ставка роялті для окремого виду продукції відсутня, то можливим є використання методики її розрахунку на підставі показників економічної діяльності підприємства, зокрема рентабельності [29]. Вказаний підхід близький до правила 25 % (див. розд. 3.1).

При цьому ставка роялті визначається як

$$R = \frac{\text{рент.} \times D}{(1 + \text{рент.})}, \quad (3)$$

де R — ставка роялті, що розраховується, визначається як відношення добутку рентабельності (*рент.*) та частки ліцензіара D в прибутку від виробництва та реалізації продукції до $(1 + \text{рент.})$ — суми одиниці та значення рентабельності (*рент.*) виробництва та реалізації продукції (послуг) по договору.

Виходячи з цієї формули, можна стверджувати, що, чим більшим буде внесок ліцензіара у розробку нововведення та забезпечення ефективного функціонування бізнесу ліцензіата, тим більшою має бути його частка (D) у прибутку від виробництва та реалізації продукції (послуг) за договором.

6. ВИЗНАЧЕННЯ СТАВОК РОЯЛТІ НА ПІДСТАВІ АНАЛІЗУ КОНКРЕТНИХ УГОД (ПОРІВНЯЛЬНИЙ МЕТОД)

Компанії, що спеціалізуються на консалтингу з ліцензування, та фірми, які здійснюють ліцензування, постійно збирають інформацію щодо конкретних умов ліцензійних договорів у відповідних сферах промисловості. Їх джерелом є відкрита інформація про певні типи угод в США, зокрема про угоди у сфері фармакології та біотехнології [16, 30]. Крім того, існують платні бази ставок роялті та ліцензій-

них договорів [31–33], комерційні видання [35], журнали [34] та інші інформаційні джерела щодо таких договорів.

Огляд джерел інформації щодо ліцензійних договорів та ставок роялті зокрема наведено автором *Razgaitis R.C. (2009)* [3, 16]. Джерелами інформації слугують журнали, бази даних ліцензійних договорів та ставок роялті, звіти; опубліковані ліцензійні угоди; інформація з офісів ліцензування університетів США, Великобританії та інших країн; умови придбання/продажу ліцензій та їх вартість, що пропонуються різними установами та організаціями; узагальнення фахівців з виробництва ліків та методів діагностики; судові рішення тощо.

Приклади опису фінансових умов ліцензійних угод для окремих сфер промисловості наведено в [4] (2010 р.) *Intellectual Property Research Associates (IPRA, Inc.)*, США та стосуються пластикових матеріалів, технології виробництва елементів живлення; медичної сфери: системи тестування алергії, протибактеріальної технології, тестування наявності згустків у крові тощо; переробки відходів (переробка відходів з алюмінію, переробка нафтопродуктів, відновлення компонентів з нафтошламів; переробка шин) тощо.

Видається доцільним поступове накопичення підрозділами з питань трансферу технологій інноваційної діяльності та інтелектуальної власності наукових установ відповідної інформації щодо ставок роялті та інших умов ліцензійних договорів за профілем установи, що отримується з різних джерел.

7. ЗАСТОСУВАННЯ ДАНИХ СУДОВОЇ ПРАКТИКИ ВИЗНАЧЕННЯ СТАВОК РОЯЛТІ

Відомим є узагальнення практики щодо визначення ставок роялті судів США.

Автором *Russell L. Parr* [2] проаналізовані судові рішення місцевих судів США 1990–2004 рр. Аналіз 107-и судових рішень дозволив зробити висновок щодо переважно більших ставок роялті, які визначаються судами у порівнянні з середніми фактичними ставка-

ми роялті. Відповідні середні ставки, визначені судами, становлять для всіх галузей 11 %, зокрема для хімічної галузі – 9,9 %, комп'ютерної та електронної індустрії – 10,2 %, електротехніки – 12,9 %, виробництва машин та механізмів – 12,3 %, обладнання для транспорту – 11,7 % тощо.

ВИСНОВКИ

Аналіз підходів до визначення ставок роялті при укладанні ліцензійних угод та інших угод про трансфер технологій свідчить про такі можливі кроки щодо визначення ставки роялті:

Для угод, що укладаються з іноземними фірмами:

1. Визначення прибутку ліцензіата від виробництва продукції за ліцензією з розрахунком частки, що припадає на ліцензіара, та визначення, відповідно, ставки роялті, за наявності інформації щодо можливих цін продажу та собівартості продукції.

2. Визначення стандартних ставок роялті, що застосовуються у відповідній галузі або для відповідних виробів і процесів з врахуванням всіх джерел інформації.

3. Врахування положень Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження мінімальних ставок нагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер» від 4 червня 2008 р. № 520.

4. Збір інформації щодо ліцензійних угод відповідної галузі промисловості (застосування об'єкту ліцензії).

5. Врахування досвіду сплати паушальних платежів, а також мінімальних ставок роялті, що сплачуються при неосвоєнні об'єкта ліцензії у визначений термін. Укладання ліцензійних угод на термін до 3–10 років з можливістю продовження дії разом з переглядом фінансових умов сплати роялті.

Для угод, що укладаються з вітчизняними компаніями:

1. Врахування положень постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження мінімальних ставок нагороди авторам технологій і

особам, які здійснюють їх трансфер» від 4 червня 2008 р., № 520.

2. Здійснення кроків, визначених вищезгаданими пунктами 1–6, а також оцінка (за наявності інформації) можливих ставок роялті

на підставі показників економічної діяльності підприємств (див. розд. 5) та приведення ставок роялті, що застосовуються в іноземних країнах, до умов ринку країн СНД (див. розд. 4).

Додаток 1

Ставки роялті у промисловості США (1992) [20]

Галузі	Ставки роялті, %						
	0–2	2–5	5–10	10–15	15–20	20–25	Більше
Аерокосмічна		40	55	5			
Автоматика	35	45	20				
Хімія	18	57,4	23,9	0,5			0,1
Комп'ютери	42,5	57,5					
Електроніка		50	45	5			
Енергетика		50	15	10		25	
Споживчі товари	12,5	62,5	25				
Обробна промисловість	21,3	51,5	20,3	2,6	0,8	0,8	2,6
Державні університети	7,9	38,9	36,4	16,2	0,4	0,6	
Медичне устаткування	10	10	80				
Фармацевтика	1,3	20,7	67	8,7	1,3	0,7	0,3
Телекомунікації				100 %			
<i>Інше</i>	11,2	41,2	28,7	16,2	0,9	0,9	0,9

Додаток 2

Зв'язок ставок роялті з творчим рівнем отриманого результату інтелектуальної діяльності [10]

Для ліцензійних угод, що укладені фірмами, які купують ліцензії

	Революційний рівень, %	Головне удосконалення, %	Незначне удосконалення, %
Середнє значення	7–13	4–8	2–5
Медіана	5–10	3–7	1–4

Для ліцензійних угод, що укладені фірмами, що продають ліцензії

	Революційний рівень, %	Головне удосконалення, %	Незначне удосконалення, %
Середнє значення	7–14	5–9	3–6
Медіана	5–10	4–8	2–5

Стандартні ставки, що пропонуються для певних фармацевтичних галузей [21]
(*rDNA designates recombinant DNA та MAb monoclonal antibody*)

Стандартна ставка роялті	Виключна ліцензія, %	Невиключна ліцензія, %
Розвиваючий препарат	7–10	3–4
Підтримуючий препарат	12–15	5–8
Терапевтичний препарат	5–7	3–4
Діагностичний препарат	3–4	1–2
Компонент поставки препарату	2–3	0,5–2

Додаток 3(1)

**Середні ставки роялті для ліцензій,
що надаються університетами США у медичній сфері,
для технологій ранньої стадії розробки [23]**

Технології/промисловість	Роялті, %
Реагенти/Процес	1–3
Реагенти /Набори	2–10
Діагностика/In vitro	2–6
Діагностика /In vivo	3–8
Терапія	4–12
Медичний інструментарій	4–10

Додаток 4

Ставки роялті, за якими купуються технології Массачусетського інституту технологій [24]

Продукт	Роялті, %	Коментар
Матеріали	0,1–1	0,1 –1% для товарів
Процеси	1–4	0,2 –2% для процесів
Медичне обладнання	3–5	
Програмне забезпечення	5–15	
Напівпровідники	1–2	Розробка мікросхем
Фармацевтика	8–10	Композиція
	12–20	З клінічним випробуванням
Діагностика	4–5	Новий зразок
	2–4	Новий метод/Старе обладнання
Біотехнології	0,25–1,5	Процес/Невиключна ліцензія
	1–2	Процес/Виключна ліцензія

Ставки роялті для різних видів технологій, США, 2005 р. [25]

Промисловість	Діапазон, %
Аерокосмічна	2–15
Хімічна	1–10
Обладнання для охорони здоров'я	5–10
Електроніка	3–12
Медичне обладнання	3–5
Програмне забезпечення	5–15
Напівпровідники	1–12
Фармацевтика	8–20
Діагностика	2–5

Середні ставки роялті для різних видів продукції¹

№ пор.	Галузь чи вид продукції	Ставка роялті, %
1	Підйомно-транспортне устаткування	4,0–6,0
2	Ливарне устаткування	1,5–2
3	Устаткування для цементних заводів	3–5
4	Устаткування для металургійної промисловості	4–6
5	Устаткування для хімічної промисловості	3–5
6	Устаткування для харчової промисловості	1
7	Устаткування для очищення води	5
8	Холодильне устаткування	1–4
9	Нагрівальні системи	4–6
10	Печі	4–6
11	Казани	5
12	Повітряні кондиціонери	3–4
13	Клапани, вентилятори	3–6
14	Котельне устаткування	3–5
15	Компресори насоси	5–7
16	Мотри промислового призначення	4–5
17	Устаткування для текстильної промисловості	6–7
18	Металеві конструкції	2–4
19	Устаткування для текстильної промисловості	3–5
20	Поліграфічне устаткування	4
21	Електротехнічне устаткування	4–7
22	Реле-апаратура	4–6
23	Сигнальне устаткування	1–1,5
24	Електричні контрольно-вимірювальні прилади	3–5
25	Електронне устаткування	4–8

¹ Максимальні значення ставки роялті доцільно приймати для ліцензійної продукції, виробництво якої носить мало-серійний та індивідуальний характер, мінімальні — для продукції масового виробництва. Дані взяті з джерел [5, 12].

№ пор.	Галузь чи вид продукції	Ставка роялті, %
26	Напівпровідники	1–2
27	Радіолампи	3–4
28	Акумулятори	3–4
29	Електрокабелі	2–4
30	Ліфти	4–5
31	Верстати металообробні	4–6
32	Інструменти, оснастка	5–7
33	Зварювальне устаткування	3,5–5
34	Приводи	5
35	Фото, кінотовари	3–5
36	Медичне устаткування та прилади	4–7
37	Вимірювальні прилади	5–7
38	Канцелярське устаткування	3
39	Автомотори та їх складові	2–4
40	Автозапчастини	2–3
41	Буксири	1–2
42	Велосипеди	3–5
43	Залізничне устаткування	3–5
44	Сільськогосподарські машини	2–5
45	Скобяні вироби	2–3
46	Ручний інструмент	3
47	Бритви, ніжі	1–2
48	Металеві меблі	3
49	Напівфабрикати	1,5–2
50	Лиття	3–5
51	Будівельні машини	3–5
52	Добрива	1,5–2
53	Добрива-хімікати	1
54	Барвники	3
55	Ароматичні речовини	3
56	Продукти органічної хімії	3
57	Фармацевтичні товари	2–4
58	Вироби з каучуку	2–4
59	Вироби зі скла	3–3,5
60	Фарби	2–4
61	Клеї	2–3
62	Фототовари, хімреактиви	1–3
63	Мінеральні олії	2–3
64	Текстильні волокна	2–3
65	Тканини для пошиття одягу	3
66	Тканини для промислових цілей	3–4
67	Трикотаж, білизна	2–4
68	Взуття	1–2,5

№ пор.	Галузь чи вид продукції	Ставка роялті, %
69	Шкіри	3
70	Дерев'яні меблі	2–3
71	Папір	1–2
72	Пакування паперове та з картону	2–3
73	Копіювальний папір	1–2
74	Книги, друкарські видання, ігри (без авторських прав)	3–6
75	Спорттовари	1–3
76	Парфуми	2–5
77	Платівки	2–5
78	Вироби з пластмаси	3
79	Судна, суднове устаткування	3–5
80	Будматеріали	1–2
81	Літаки, озброєння	6–10
82	Продовольчі товари	1–2
83	Корм для худоби	2–3
84	Напої	2–5
85	Холодильне устаткування для промислових цілей	4–6
86	Верстатобудівна промисловість	4,5–7,5
87	Автомобільна промисловість	1–3
88	Хімічне машинобудування	4–7
89	Радіоелектроніка: – промислова, – побутова	1,5–5 0,5–3,0
90	Хімічна промисловість	1–3,5
91	Фармацевтична промисловість	4–7
92	Конвеєри	3,5–6
93	Матеріали, способи	4–8
94	Інженерні розробки	8–15
95	Матеріальне забезпечення	20–25
96	Паперова, текстильна промисловість	1–2
97	Споживчі товари тривалого користування	0,5–5,0
98	Ставки ліцензій на знак для товарів з ціни, якою маркірується товар	1–10
99	Реагенти для дослідницьких цілей	1–6
100	Діагностична продукція	5–8
101	Терапевтична продукція	5–10
102	Вакцини	5–10
103	Продукти на основі тваринної сировини	3–6
104	Продукція рослин	3–5

Середні ставки роялті при ліцензуванні торговельних марок у США за категоріями виробів, 2002–2003 рр. [20] Категорія продукту	Середні роялті 2002 р., %	Середні роялті 2003 р., %	Діапазон, %
Аksesуари	8,9	8,6	5–13
Одяг	8,8	7,1	5–14
Послуги	7,3	5,0	3–12
Електроніка	5,0	6,5	2,5–9
Продукти харчування/напої	5,7	6,9	4–8
Взуття	10,0	5,3	7–12
Меблі/все для дому	7,0	6,6	2,5–14
Подарунки/новинки	8,3	8,7	5–15
Здоров'я/краса	7,4	8,7	5–12
Товари для дому	7,0	6,6	3–14
Товари для немовлят	N/A	N/A	N/A
Музика/відео	7,0	N/A	3–10
Публікації	10,6	10,2	5–18
Спортивні товари	8,8	N/A	7–15
Канцтовари/папір	10,0	7,8	5–15
Іграшки/ігри	8,4	9,3	3–12
Відеоігри/програмне забезпечення	4,2	8,2	3–6
<i>В середньому</i>	8,4	8,3	2,5–18

Коефіцієнти для розрахунку ставки роялті (2002) [17]

Таблиця 1. Коефіцієнт досягнутого результату

№ пор.	Досягнутий результат	Значення K_1
1	Досягнення заданих другорядних характеристик, що не є визначальними для конкретної продукції (технологічного процесу)	0,2
2	Досягнення технічних характеристик, підтверджених документально в актах, технічних умовах, паспортах, кресленнях	0,3
3	Досягнення основних технічних характеристик, що є визначальними для конкретної продукції (технологічного процесу), підтверджених документально	0,4
4	Досягнення якісно нових основних технічних характеристик продукції (технологічного процесу), підтверджених документально	0,6
5	Отримання нової продукції (технологічного процесу), що має високі основні технологічні характеристики серед відомих аналогічних видів	0,8
6	Отримання нової продукції (технологічного процесу), вперше освоєної у виробництві та такої, що містить якісно нові технічні характеристики	1

Таблиця 2. Коефіцієнт складності розв'язаної технічної задачі

№ пор.	Складність розв'язаної технічної задачі	Значення K_2
1	Задача розв'язана за допомогою конструктивного виконання однієї простої деталі, зміни одного параметра простого процесу, однієї операції процесу, одного інгредієнта рецептури.	0,2
2	Задача розв'язана за допомогою конструктивного виконання складної чи збірної деталі, неосновного вузла, механізму, зміни двох або більше неосновних параметрів нескладних процесів, зміни двох або більше неосновних операцій технологічного процесу, зміни двох або більше неосновних інгредієнтів рецептури.	0,3
3	Задача розв'язана за допомогою конструктивного виконання одного основного чи декількох неосновних вузлів, механізмів, частини (неосновної) процесів, частини (неосновної) рецептури	0,4
4	Задача розв'язана за допомогою конструктивного виконання кількох основних вузлів, основних технологічних процесів, частини (основної) рецептури	0,5
5	Задача розв'язана за допомогою конструктивного виконання машини, станка, приладу, апарату, споруди, технологічних процесів, рецептури тощо	0,7
6	Задача розв'язана за допомогою конструктивного виконання машини, станка, приладу, апарату, споруди зі складною кінематикою, апаратурою контролю, з радіоелектронною схемою, силових машин, двигунів, агрегатів, комплексних технологічних процесів, складних рецептур тощо	0,9
7	Задача розв'язана за допомогою конструктивного виконання машини, станка, приладу, апарату, споруди зі складною системою контролю автоматичних поточних ліній, що складаються з нових видів обладнання, системи управління і регулювання, складних, комплексних технологічних процесів, рецептур особливої складності тощо.	1,1
8	Задача розв'язана за допомогою конструктивного виконання технологічних процесів та рецептур особливої складності, які головним чином відносяться до нових розділів науки і техніки	1,25

Таблиця 3. Коефіцієнт новизни

№ пор.	Новизна	Значення K_3
1	Задача розв'язана за допомогою винаходу, що полягає у використанні відомих засобів за новим призначенням	0,25
2	Задача розв'язана за допомогою винаходу, що полягає у сукупності відомих рішень, що забезпечують заданий технічний результат	0,3
3	Задача розв'язана за допомогою винаходу, що має прототип, що співпадає з новим рішенням по більшості основних ознак	0,4
4	Задача розв'язана за допомогою винаходу, що має прототип, що співпадає половиною основних ознак з новим рішенням	0,5
5	Задача розв'язана за допомогою винаходу, що має прототип, що співпадає з новим рішенням по меншому числу основних ознак	0,6
6	Задача розв'язана за допомогою винаходу, що характеризується сукупністю суттєвих відмінностей, що не мають прототипу	0,8

ЛІТЕРАТУРА

1. *Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР).* — 2011, №13–14.
2. *Parr R. Royalty Rates for Licensing Intellectual Property.* John Wiley & Sons, Inc., 1 edition. — April 6, 2007. — 240 p.
3. *Razgaitis R.C. Valuation and Dealmaking of Technology—Based Intellectual Property: Principles, Methods and Tools, 2nd Edition: Wiley.* — 2009. — P. 81–125.
4. *Royalty Rates for Technology. Second Edition.* Published by Intellectual Property Research Associates. — 2001. — 187 p.
5. *Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н.* Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. — М.: Институт профессиональной оценки, 2006. — 400 с.
6. *Козырев А.Н., Макаров В.Л.* Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. — М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. — 368 с.
7. *Smith G.V. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets.* — New York: John Wiley & Sons, Inc., 2000. — 688 p.
8. *Royalty Rates for Technology. Second Edition.* Intellectual Property Research Associates (IPRA). — 2000. — 187 p.
9. *Lee W.M. Determining Reasonable Royalty // Les Nouvelles.* — September, 1992. — P. 124–128.
10. *Degnan S., Horton C. A survey of licensed royalties // Les Nouvelles.* — June, 1997. — P. 91–96.
11. *Friedenson Jay P. Reason to license and not to license technology and patents // Practicing Law Institute Patents, Copyrights, Trademarks, and Literary Property Course Handbook.* — January–February, 1991.
12. *Капица Ю.М., Мальчевський І.А., Федченко Л.Ю., Арапова Н.І.* Рекомендації з оцінки вартості інтелектуальної власності // — К.: Либідь, 2001. — 40 с.
13. *Landis M.S. Buy low, sell high: a practical guide on the pricing and presentation of patents and technical information // J. of Proprietary Rights.* — 1996. — 10 p.
14. *Пузыня Н.Ю.* Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. — СПб.: Питер, 2005. — 352 с.
15. *Goldscheider J., Jarosch J., Mulhern C. Use of the 25 Percent Rule in the Valuing IP // Les Nouvelles.* — December 2002. — P. 123–133.
16. *Razgaitis R.C. Early — Stage Technologies: Valuation and Pricing.* N-Y: John Wiley & Sons, Inc., 1999. — 320 p.
17. *Цыбулев П.Н., Денисюк В.А.* Оценка интеллектуальной собственности. К.: УкрИНТЭИ, 2002. — 216 с.
18. *Крайнев П.П.* Интеллектуальна економіка: управління промисловою власністю. — К.: Видавничий дім «Ін Юре», 2004. — 448 с.
19. *Licensing Economics Review.* New Jersey, AUS Consultants // Режим доступу <http://www.ausinc.com/publications.html>.
20. *McGavock D., Haas D., Patin M. Factors Affecting Royalty Rates // Les Nouvelles.* — June 1992. — P. 107.
21. *Kiley T. IPH Newsbrief, April 1990, published in Licensing Economics Review.* — September 1990. — P. 4.
22. *Royalties on patents for health care inventions.* Harold A. Meyer III, from Novelint. — March 2001. — Режим доступу // <http://www.cptech.org/ip/health/royalties/>.
23. *Corey D.G., Kahn E. Biomedical Royalty Rates: Some Approaches, Genetic Engineering News.* — July–August 1991. — P. 4.
24. *Lita Nelsen.* Paper for the Association of University Technology Managers (AUTM). Massachusetts Institute of Technology. — 1989. — P. 12.
25. *Fundamentals of intellectual property valuation. A Primer for Identifying and Determining Value.* The American Bar Association, Chicago. — 2005. — P. 154.
26. *Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження мінімальних ставок нагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер» від 4 червня 2008 р. N 520.*
27. *Зайцев Ю.С.* Поправка к стандартным ставкам роялти на различие уровней рентабельности продукции лицензиатов и производителей в странах-источниках этих ставок // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. — 2001, № 5. — С. 50–51.
28. *Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суніні Ю.* Управління інтелектуальною власністю / За ред. П.М. Цибульова. — К.: «К.І.С.», 2005. — 448 с.
29. *Новосельцев О.* Оценка интеллектуальной собственности. Методы расчета цены лицензии / 8-я международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы интеллектуальной собственности». — К.: УкрЦИПИП, 2004. — С. 92–110.
30. *Royalty Rates for Pharmaceuticals & Biotechnology. 7th Edition.* Published by IPRA, Inc., Yardley, Pennsylvania, 2010. — 360 p.
31. *Royalty Range.* European Royalty Database. — Режим доступу // <http://www.royaltyrange.com>.
32. *ktMINE database of License Agreements, Royalty & Market Rates, Patents & Assignments etc. //* — Режим доступу <http://www.ktmine.com/company/>
33. *Royalty Source //* — Режим доступу <http://www.royaltysource.com/>.
34. *Licensing Economics Review.* New Jersey, AUS Consultants. U.S. // Режим доступу <http://www.ausinc.com/publications.html>
35. *Royalty Rates for Technology. 4th Edition. Sample report.* Published by Intellectual Property Research Associates. — March 2010. — 21 p. // — Режим доступу <http://gmsy.com/uploads/3/1/4/3/3143302/royalty-rates-for-technology-4th-edition-sample-report.pdf>.

REFERENCES

- Podatkovyj kodeks Ukrainy. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 2011, №13–14 [in Ukrainian].
- Parr R. *Royalty Rates for Licensing Intellectual Property*. John Wiley & Sons, Inc., April 6, 2007, 240 p. [in English].
- Razgaitis R.C. *Valuation and Dealmaking of Technology-Based Intellectual Property*. Principles, Methods and Tools: Wiley, 2009, pp. 81–125 [in English].
- Royalty Rates for Technology*. Published by Intellectual Property Research Associates, 2001, 187 p. [in English].
- Azghal'dov H.H., Karpova N.N. *Otsenka stoymosti yntellektual'noj sobstvennosti y nematerial'nykh aktyvov*. Moskva, Ynstytut professyonal'noj otsenky, 2006, [in Russian].
- Kozyrev A.N., Makarov V.L. *Otsenka stoymosti nematerial'nykh aktyvov y yntellektual'noj sobstvennosti*. Moskva: RYTs HSh VS RF, 2003, [in Russian].
- Smith G.V. *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2000 [in English].
- Royalty Rates for Technology*. Intellectual Property Research Associates (IPRA), 2000, [in English].
- Lee W.M. Determining Reasonable Royalty. *Les Nouvelles*, September 1992, pp. 124–128 [in English].
- Degnan S., Horton C. A survey of licensed royalties. *Les Nouvelles*, June 1997, pp. 91–96 [in English].
- Friedenson Jay P. Reason to license and not to license technology and patents. *Practicing Law Institute Patents, Copyrights, Trademarks, and Literary Property Course Handbook*, January–February 1991 [in English].
- Kapitsa Yu.M., Mal'chevs'kyj I.A., Fedchenko L.Yu., Aralova N.I. *Rekomendatsii z otsinky vartosti intelektual'noi vlasnosti*. Kyiv: Lybid', 2001, [in Ukrainian].
- Landis M.S. Buy law, sell high: a practical guide on the pricing and presentation of patents and technical information. *J. of Proprietary Rights*, 1996, 10 p. [in English].
- Puzynia N.Yu. *Otsenka yntellektual'noj sobstvennosti y nematerial'nykh aktyvov*. SPb.: Pyter, 2005, [in Russian].
- Goldscheider J., Jarosch J., Mulhern C. Use of the 25 Percent Rule in the Valuating IP. *Les Nouvelles*, December 2002, pp. 123–133 [in English].
- Razgaitis R.C. *Early – Stage Technologies: Valuation and Pricing*. N-Y: John Wiley & Sons, Inc., 1999, [in English].
- Tsybulev P.N., Denysiuk V.A. *Otsenka yntellektual'noj sobstvennosti*. Kyiv: UkrYNTEY, 2002, [in Russian].
- Krajniev P.P. *Intelektual'na ekonomika: upravlinnia promyslovoiu vlasnistiu*. Kyiv: Vydavnychyj dim «In Yure», 2004, 448 p. [in Ukrainian].
- Licensing Economics Review*. New Jersey, AUS Consultants, from <http://www.ausinc.com/publications.html> [in English].
- McGavock D., Haas D., Patin M. Factors Affecting Royalty Rates. *Les Nouvelles*, June 1992, p. 107 [in English].
- Kiley T. *IPH Newsbrief*, April 1990, published in *Licensing Economics Review*, September 1990, p. 4 [in English].
- Royalties on patents for health care inventions*. Harold A. Meyer III, from Novelint, March 2001, from <http://www.cptech.org/ip/health/royalties> [in English].
- Corey D.G., Kahn E. *Biomedical Royalty Rates: Some Approaches*, *Genetic Engineering News*, July-August 1991, p. 4 [in English].
- Lita Nelsen. *Paper for the Association of University Technology Managers (AUTM)*. Massachusetts Institute of Technology, 1989, [in English].
- Fundamentals of intellectual property valuation. A Primer for Identifying and Determining Value*. The American Bar Association, Chicago, 2005, [in English].
- Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro zatverdzhennia minimal'nykh stavok nahorody avtoram tekhnolohij i osobam, iaki zdijsniuut' ikh transfer» vid 4 chervnia 2008, N 520* [in Ukrainian].
- Zajtsev Yu.S. Popravka k standartnym stavkam roialty na razlychye urovnej rentabel'nosti produktsyy lytsenzyatov y proyzvodytelej v stranakh-ystochnykh etykh stavok. *Yntellektual'naia sobstvennost'. Promyshlennaia sobstvennost'*, 2001, № 5, pp. 50–51 [in Russian].
- Tsybul'ov P.M., Chebotar'ov V.P., Zinov V.H., Suini Yu. *Upravlinnia intelektual'noi vlasnistiu*. Za red. P.M. Tsybul'ova. Kyiv: K.I.S., 2005, [in Ukrainian].
- Novosel'tsev O. *Otsenka yntellektual'noj sobstvennosti. Metody rascheta tseny lytsenzyy*. 8-ia mezhdunarodnaia nauchno-praktycheskaia konferentsiya «Aktual'nye problemy yntellektual'noj sobstvennosti». Kyiv: UkrTsYPYP, 2004, pp. 92–110 [in Russian].
- Royalty Rates for Pharmaceuticals & Biotechnology*. 7th Edition. Published by IPRA, Inc., Yardley, Pennsylvania, 2010, 360 p. [in English].
- Royalty Range. European Royalty Database*, from <http://www.royaltyrange.com> [in English].
- ktMINE database of License Agreements, Royalty & Market Rates, Patents & Assignments etc.*, from <http://www.ktmine.com/company> [in English].
- Royalty Source*, from <http://www.royaltysource.com> [in English].
- Licensing Economics Review. New Jersey, AUS Consultants. U.S.*, from <http://www.ausinc.com/publications.html> [in English].
- Royalty Rates for Technology. 4th Edition. Sample report. Published by Intellectual Property Research Associates*, March 2010, 21 p., from <http://gmsystems.com/uploads/3/1/4/3/3143302/royalty-rates-for-technology-4th-edition-sample-report.pdf> [in English].

Ю.М. Капица, Н.І. Аралова

Центр интеллектуальной собственности
и передачи технологий НАН Украины, Киев

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАВОК РОЯЛТИ
В МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРАХ
О ПЕРЕДАЧЕ ТЕХНОЛОГИЙ

Рассмотрены и обобщены подходы, которые применяются для определения ставок роялти при заключении договоров про трансфер технологий на основании опыта заключения контрактов организациями Национальной академии наук Украины, научных учреждений и университетов Европы и США. Приведены рекомендации об определении ставок роялти при заключении договоров о трансфере технологий между научными учреждениями Украины и зарубежными партнерами.

Ключевые слова: ставки роялти, лицензионный договор, договор о трансфере технологий, лицензиат, лицензиар.

Yu. Kapitsa, N. Aralova

Centre of Intellectual Property and Technology Transfer,
NAS of Ukraine, Kyiv

DETERMINATION OF ROYALTY RATES
IN THE INTERNATIONAL
TECHNOLOGY TRANSFER CONTRACTS

The existing approaches used in determination of the royalty rates for technology transfer contracts and based on the experience of research institutions of the National Academy of Sciences of Ukraine, research organizations and universities in Europe and USA were reviewed. The analysis of the existing rates has been made as well as recommendations on determination of the royalty rates for technology transfer contracts between research institutions and foreign and domestic partners have been worked out.

Key words: royalty rates, license agreement, agreement on technology transfer, licensee, licensor.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2014