

УДК 339.166.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-17>**Чугрій Г.А.**

науковий співробітник сектору маркетингу
та економічних досліджень
Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України

Чугрій Н.А.

завідувач сектору маркетингу та економічних досліджень
Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ СТАВКИ РОЯЛТІ У ДОГОВОРАХ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті досліджено категорії «роялті», «паушальний платіж». Визначено переваги та недоліки механізму ліцензування інноваційної продукції. Проаналізовано досвід європейських країн у сфері використання об'єктів права інтелектуальної власності. Надано оцінку можливого потенціалу залучення роялті вітчизняними науковими установами. Проаналізовано міжнародну та вітчизняну практику визначення ставок роялті у ліцензійних договорах у процесі комерціалізації інноваційної продукції. Окреслено спектр факторів, які впливають на ставку роялті. Досліджено механізм залучення роялті вітчизняними науковими установами та вдосконалено методику контролю збору роялті з боку ліцензіара. Розроблено методику визначення ставки роялті на інноваційну продукцію, яка передається ліцензіаром на умовах ліцензійного договору, та наведено її практичне застосування.

Ключові слова: інноваційна продукція, ліцензія, ліцензійний договір, роялті, паушальний платіж, ставка роялті.

В статье исследованы категории «роялти», «паушальный платеж». Определены преимущества и недостатки механизма лицензирования инновационной продукции. Проанализирован опыт европейских стран в сфере использования объектов права интеллектуальной собственности. Дана оценка возможного потенциала привлечения роялти отечественными научными учреждениями. Проанализирована международная и отечественная практика определения ставок роялти в лицензионных договорах в процессе коммерциализации инновационной продукции. Определен спектр факторов, влияющих на ставку роялти. Исследован механизм привлечения роялти отечественными научными учреждениями и усовершенствована методика контроля сбора роялти со стороны лицензиара. Разработана методика определения ставки роялти на инновационную продукцию, которая передается лицензиаром на условиях лицензионного договора, и приведено ее практическое применение.

Ключевые слова: инновационная продукция, лицензия, лицензионный договор, роялти, паушальный платеж, ставка роялти.

The competitiveness of Ukraine's economy is now impossible without creating a real basis for stimulating intellectual and innovative activities. The reproduction of an equitable remuneration system for the authors of intellectual work products is an urgent task. The research results showed that there is a problem in using a common methodology for determining royalty rates under technology transfer agreements. The practice of concluding such agreements demonstrates a variety of approaches when

determining royalty rates. Therefore, this issue is one of the most difficult when determining the price of a license and needs further resolution. International license trading is the main economic mechanism of international technological exchange, which has become widely and rapidly spread. By selling a license, we mean giving permission to the buyer to use the object of intellectual property rights (technology or technical decision, trademark). When purchasing innovative products under a technology transfer agreement, the licensee (buyer of the license) pursues the economic and other benefits that he intends to gain in the competition: to lower the production cost, start production of a new product, get rid of extra expenses for own research, use cheaper raw materials or materials. The results of the study found that there is currently a problem in using a common methodology for determining royalty rates under license agreements. The practice of concluding such agreements shows the diversity of approaches in determining the initial royalty rates. Therefore, this issue is one of the most difficult in determining the license price and needs further resolution. The article investigates the categories of "royalty", "lump payment". Studies have shown that the lump payments are usually convenient for the licensor since it is not necessary to control the activity of the licensee and once receive quite large amounts. But sometimes the licensor may lose it because he does not profit from the significant expansion of the licensee's volume of production of licensed products. Advantages and disadvantages of the mechanism of licensing of innovative products are explored. The spectrum of factors influencing the royalty rate is outlined. The international and domestic practice of determination of royalty rates in licensing agreements in the process of commercialization of innovative products is analysed. It is established that the definition of the price of a license for today is one of the most difficult stages of the transfer of technology because the commercial price of the intellectual property transferred under the license can be determined only during the process of its use by the buyer. An urgent solution requires the development and improvement of a methodology for calculating royalties for the use of intellectual property rights in the conclusion of contracts for the transfer of technologies.

Keywords: innovative products, license, license agreement, royalty, lump payment, royalty rate.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність економіки України нині неможлива без створення реальної основи стимулювання інтелектуальної та інноваційної діяльності. Відтворення системи справедливої винагороди авторам продуктів інтелектуальної праці постає актуальним завданням. Результати дослідження показали, що є проблема у використанні єдиної методики щодо визначення ставок роялті за договорами про трансфер технологій. Практика укладання таких договорів свідчить про розмаїття підходів під час визначення ставок роялті. Тому це питання є одним із найбільш складних під час визначення ціни ліцензії та потребує подальшого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем інтелектуальних ресурсів завжди були в центрі уваги економічної науки, оскільки успіх діяльності господарюючих суб'єктів усе більше визначається наявністю таких активів. Проблемою визначення економічної суті, класифікації інтелектуальних об'єктів та вивчення проблем контролю роялті займалися видатні українські вчені: Н. Аралова, О. Захарчук, М. Капінос, Ю. Капіца, І. Луценко, О. Пічкур та інші. Серед зарубіжних учених у галузі вивчення проблем інтелектуальної власності слід відмітити М. Балістера, Е. Дедмена, Е. Дженкінса, Б. Лева.

Мета статті полягає в розгляді наявних підходів до визначення ставок роялті, розробленні рекомендацій щодо порядку визначення ставок роялті під час укладання договорів трансферу технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Міжнародна торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну, що набув широкого та швидкого поширення. Під продажем ліцензії ми розуміємо надання дозволу покупцеві скористатися об'єктом права інтелектуальної власності (технологією або технічним рішенням, торговельною маркою). Під час купівлі інноваційної продукції за договором трансферу технологій ліцензіат (покупець ліцензії) переслідує економічні та інші вигоди, які планує одержати в конкурентній боротьбі: знизити собівартість продукції, почати випуск нового товару, позбавитися зайвих витрат на власні дослідження, використовувати більш дешевшу сировину чи матеріали [1].

Більшість ліцензійних договорів є комерційними угодами, тому за дозвіл використовувати об'єкт права інтелектуальної власності передбачається сплата певної винагороди, яку називають «ціною ліцензії».

Ціна ліцензії нами визначена як сума коштів, яку виплачує ліцензіат (покупець ліцензії) продавцю ліцензії – ліцензіару. На відміну від звичайних товарів, комерційна ціна ліцензії на нововведення встановлюється лише в процесі виробництва та реалізації ліцензійної продукції.

Сьогодні нагальною потребою проблема визначення ціни ліцензії під час передачі технологій, що тягне за собою розроблення методичного інструментарію щодо визначення ставки роялті.

Зазвичай ціну ліцензії встановлює ліцензіар (власник патенту), але при цьому він повинен орієнтуватися на інтереси та потреби покупця, а встановлена ціна має бути заснована на реальній оцінці того економічного ефекту, який отримає покупець від покупки інноваційної продукції [2].

Спираючись на дослідження М.М. Капіноса, визначимо ціноутворюючі фактори, які впливають на розмір ліцензії (табл. 1).

Світова практика підтверджує вигідність як продажу, так і купівлі ліцензій на використання майнових прав інтелектуальної власності з метою впровадження інновацій (табл. 2).

Незважаючи на те, що механізм ліцензування надає підприємствам широкий спектр можливостей для покращення своєї ринкової позиції, у нього є свої ризики. Тому погляду бізнесу важливо оцінити переваги ліцензування проти його недоліків порівняно з іншими альтернативами комерціалізації продуктів і послуг. Ризики механізму ліцензування інтелектуальної власності можуть проявлятися в такому.

Ліцензіат, використовуючи запатентовану технологію чи інноваційний продукт за ліцензійним договором, може стати конкурентом ліцензіара. Діяльність ліцензіата на ринку може привести до зменшення обсягів продажу інноваційного продукту ліцензіаром. Наочно цю проблему демонструє ситуація, яка склалася в наукових селекційних центрах. Наукова установа надає ліцензію на використання та поширення сортів рослин ліцензіатам – комерційним фірмам на певний період, частіше на рік. Зазвичай такі фірми мають значні капітальні інвестиції, новітнє оснащення матеріально-технічної бази, що впливає на якість посівного матеріалу. Сучасні агрохолдинги можуть також надавати послуги з доставки, послуги з вимірювальної лабораторії, які наукова установа за її мінімального державного фінансування не може собі дозволити. Це все впливає на те, що, продаючи насіння третім особам, ліцензіат захоплює значну частку ринку, зазвичай переманюючи всіх клієнтів наукової установи, забезпечуючи ліцензіара грошовими надходженнями у

Таблиця 1

Фактори, які впливають на розмір ліцензійної винагороди

ЦІНОУТВОРЮЮЧІ ФАКТОРИ		
Технічні	Економічні	Правові
Ступінь готовності до впровадження у виробництво (ідея, технічне рішення або промислове використання)	Розмір очікуваного прибутку ліцензіата від використання об'єкта ліцензії	Вид ліцензії й обсяг переданих прав
Технічна цінність винаходу або ноу-хау й можливість їх упровадження	Очікуваний обсяг випуску ліцензійної продукції протягом терміну дії ліцензійної угоди	Територія дії ліцензії
Можливий ризик розкриття ноу-хау конкурентами	Розмір капітальних вкладень, необхідних для організації виробництва ліцензійної продукції й можливих джерел їхнього одержання	Строк дії ліцензії
Обсяги технічної допомоги ліцензіара в процесі впровадження об'єкта ліцензії у виробництво ліцензіата	Результати маркетингових досліджень щодо ємності ринків збуту ліцензійної продукції в період дії ліцензії	Державне регулювання ліцензійної торгівлі (розмір роялті, оподаткування)

Джерело: [1]

Таблиця 2

Переваги торгівлі ліцензіями для суб'єктів ліцензійного договору

Переваги для ліцензіара <i>вирішити проблеми під час:</i>	Переваги для ліцензіата <i>дає змогу:</i>
раптового погіршення кон'юнктури ринку	освоїти виробництво продукції, що користується попитом при істотній економії матеріальних і трудових ресурсів
виникнення ускладнень в експорті товарів через протекціоністську політику уряду країни-покупця	підвищити продуктивність праці та конкурентоспроможність товарів на зовнішньому ринку
значного перевищення попиту над обсягом власного виробництва продукції	одержати переваги над конкурентами

Джерело: [3, с. 180]

вигляді роялті, але зменшуючи обсяги продажу насіннєвого матеріалу ліцензіаром.

Дослідженнями встановлено, що цінність об'єкта ліцензії значно підвищується, якщо він уже успішно освоєний ліцензіаром, що дає можливість гарантувати ліцензіату досягнення визначених техніко-економічних показників.

Спеціалістами рекомендована така формула для розрахунку ціни ліцензії:

$$C_p = B_p \times \frac{R}{100}, \text{ де} \quad (1)$$

C_p – розрахункова ціна ліцензії у вигляді роялті;

B_p – база роялті;

R – ставка роялті, %.

Роялті як елемент розрахунку розміру винагороди має глибоку економічну сутність, стимулюючи власника права на продукт інтелектуальної праці підтримувати його реалізацію, постійно адаптувати до умов виробництва та ринкової кон'юнктури.

Як зазначає О.В. Захарчук, роялті – це інструмент та додаткове джерело фінансування селекційних центрів та установ, за допомогою якого створюються нові високоврожайні сорти рослин. Порівнюючи стан українських та іноземних селекційних центрів, можна побачити колосальну різницю. Наприклад, у компанії Monsanto щорічно на селекцію виділяють 600 млн. дол., у компанії Limagrain бюджет на розроблення нових сортів становить 250 млн. євро. У вітчизняних інститутах такого фінансування ніколи не було, і єдиним способом підтримки селекції є отримання роялті – своєрідної винагороди за використання сортів, виведених селекціонерами наукової установи [4, с. 111]. Започатковуючи ефективний механізм роялті, виплата винагороди за право виробництва наукоємної продукції з використанням ОПІВ в повному обсязі дала би змогу науковим

установам щороку одержувати до 2,5 млрд. грн. О.В. Захарчук зазначає, що нині цей збір становить від 30,0 до 100,0 млн. грн. щорічно, або від 1,2% до 4,0% [4, с. 110].

Аналізуючи погляди вчених-економістів, можемо відмітити, що за базу роялті можуть прийматися: дохід від реалізації продукції з використанням об'єкта ліцензії, ціна одиниці продукції, собівартість продукції, додатковий прибуток ліцензіата від реалізації продукції за ліцензією.

Слід відзначити, що на етапі підписання ліцензійного договору ліцензіару і ліцензіату доволі важко оцінити вартість матеріалів, енерговитрат, адміністративні та інші витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції по ліцензії. Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція під час укладення ліцензійних угод із ліцензіатами на право вирощування та реалізацію сортів рослин використовує ставки роялті від ціни продажу насіння ліцензіатом за ліцензійною угодою. Ставки роялті у вигляді відсотків до виручки від реалізації встановлюються на кожен культуру та відповідну репродукцію. Наприклад, за право вирощування та реалізації насіння ячменю ярого Аверс репродукції еліта ліцензіат повинен сплатити ліцензіару 7% від загальної виручки від реалізації без урахування податків.

Розглянемо практику визначення ставок роялті в деяких зарубіжних країнах у сфері використання інтелектуальних продуктів за ліцензійними договорами (табл. 3).

Результати дослідження показали, що ставки у вигляді відсоткових відрахувань від загальної суми виручки від реалізації насіння з використанням об'єктів інтелектуальної власності є найбільш ефективним механізмом. Такий підхід вигідний як селекціонерам, так і сільськогосподарським виробникам. Для фермерів і сільськогосподарських підприємств подібна форма виконання зобов'язань за домовле-

Таблиця 3

Порівняльний аналіз ставок роялті та грошових надходжень зарубіжними селекційними центрами в розрізі країн

Країна	Вид ліцензійного платежу	База	Ставка роялті	Сплачено роялті, млн. дол.	Отримано роялті, млн. дол.
Австралія	роялті	вартість реалізованого насіння	3,0–7,5%	1688,0	1365,0
Китай	роялті паушальний платіж	вартість вирощеного насіння	4,0–11,0%	3104,0	807,0
США	роялті	вартість вирощеного та реалізованого насіння	1,5–15,0%	8965,0	3146,0
Казахстан	роялті паушальний платіж	вартість вирощеного та реалізованого насіння	2,7–9,0%	1798,0	1512,0

Джерело: складено авторами на основі [5, 6]

ностями має вагомі позитивні риси. Відсоткові відрахування від загальної виручки дають змогу позбутися цінової залежності і загальної кон'юнктури ринку. Навіть в умовах різкого падіння цін на продукцію сільського господарства в них буде можливість розрахуватися за зобов'язаннями, адже розмір платежів скорочуватиметься пропорційно до зменшення ціни на ринку [7, с. 12–13].

У сучасних економічних умовах перед науковцями постає головне питання: як обрати ставку роялті? З огляду на досвід міжнародної торгівлі ліцензіями ставки роялті визначаються як на основі встановлених ставок для різних галузей промисловості, так і розрахунковим шляхом.

У міжнародній практиці застосовують відповідні підходи до визначення ставок роялті, а саме: застосування узагальнених стандартних ставок роялті: визначення ставок роялті як частини прибутку ліцензіата, визначення ставок роялті на підставі показників економічної діяльності підприємства, визначення ставок роялті на підставі аналізу конкретних угод (порівняльний метод), застосування даних судової практики визначення ставок роялті [2, с. 55].

Узагальнюючи інформацію, наведемо графічну інтерпретацію (рис. 1) аналізу частоти застосування ставок роялті у міжнародних угодах про трансфер технологій.

Посилаючись на звіт провідної аудиторської компанії KPMG "Profitability and royalty rates across industries: Some preliminary evidence", відмітимо, що в середньому ставки роялті за укладеними договорами про трансфер інновацій в компаніях США коливаються в межах від 2 до 10% [5].

Дослідження доводять, що під час передачі технології на розмір ставки роялті впливають багато факторів, які приводять до збільшення таких ставок, а іноді, навпаки, до зменшення (рис. 2).

Наявність патентної охорони має вагу під час визначення ставки роялті, бо вона дає змогу забезпечити правову охорону, знизити ризик порушення прав. Максимальні ставки роялті застосовуються саме тоді, коли об'єкт ліцензійного договору надійно захищений цілим пакетом охоронних документів. Передача незапатентованої технології автоматично знижує ставку роялті. За спостереженнями фахівців, відсутність патенту знижує розмір роялті на 10–30% порівняно з аналогічним об'єктом, який забезпечено патентною охороною. Саме тому в світовій практиці безпатентна ліцензія на «ноу-хау» найчастіше лише доповнює патентну.

Крім того, на визначення розміру ставки роялті впливають вид ліцензії та термін дії ліцензійного договору. Найвищі ставки характерні для виняткової ліцензії. Під час продажу таких ліцензій ставка роялті (у відсотках до обсягу реалізованої продукції) порівнянні з невинятковою ліцензією, як правило, підвищується на 1–2% [2, с. 57–58]. Слід зауважити, що відсоток відрахувань тим менший, чим більш тривалий термін дії ліцензійного договору.

Під час визначення ставок роялті необхідно враховувати також обсяги виробництва і реалізації ліцензійної продукції і можливість контролю за її випуском. Наприклад, якщо ємність ринку для ліцензіата становить 20 тис. одиниць наукоємної продукції, а можливості виробництва – 50 тис. од., тобто можливості виробництва перевищують попит. Виходячи з цього, ліцензіату недоцільно працювати в повному обсязі, а також він не має перспектив для розширення виробництва. У такому разі ставки роялті будуть набагато нижчі.

Але на практиці є специфічні об'єкти інтелектуальної власності, щодо яких неможливо застосувати затвердженні ставки роялті. Для таких об'єктів науковцями Донецької дослід-

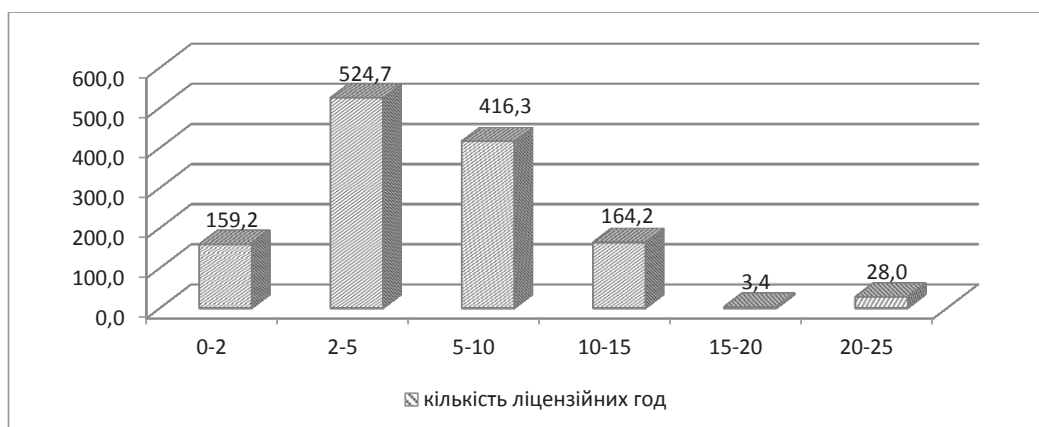


Рис. 1. Частота використання ставок роялті в угодах трансферу технологій на прикладі компаній США

Джерело: складено авторами за [2, с. 56]

ної станції Національної академії аграрних наук України рекомендовано формулу для розрахунку ставки роялті для інноваційної продукції, яка передається ліцензіату на умовах ліцензійного договору:

$$R = \frac{(r_{\text{факт}} - r_{\text{баз}}) \times \alpha}{1 + r_{\text{факт}}}, \quad (2)$$

де $r_{\text{факт}}$; $r_{\text{баз}}$ – базова та фактична рентабельність ліцензіата від використання запатентованої продукції;

α – частка ліцензіара в прибутку ліцензіата.

У разі складності отримання інформації про рентабельність ліцензіата можливе використання показника рентабельності відповідної галузі. Стосовно показника частки ліцензіара в прибутку ліцензіата нами рекомендовано використовувати: для виняткової патентної ліцензії – від 40 до 25%, для невиняткової ліцензії – від 25 до 10% залежно від ступеня цінності, освоєння наукоємної продукції, впровадження її у виробництво, економічного результату комерціалізації (табл. 4).

Для ліцензіара одержання платежів у вигляді роялті вигідне у разі успішного освоєння процесу виготовлення та реалізації товарної продукції ліцензіатом, але у разі зриву процесу виробництва продукції за ліцензією, різкого погіршення кон'юнктури ринку ліцензіар ризикує одержати роялті, що значно менші від розрахованих під час укладення ліцензійного договору, або взагалі не одержати ніяких платежів.

Іншим способом обґрунтування платежів за надання прав інтелектуальної власності на практиці є паушальний платіж. Дослідження S. Degnan та C. Horton [6] свідчать, що понад 60% ліцензійних договорів передбачають виплату паушальних платежів. Можемо виділити основні причини його застосування:

- відсутність промислового освоєння предмета ліцензії;
- укладення договору з маловідомим ліцензіатом;
- складнощі контролю з боку ліцензіара за діяльністю ліцензіата;
- продаж повної ліцензії [2, с. 56].

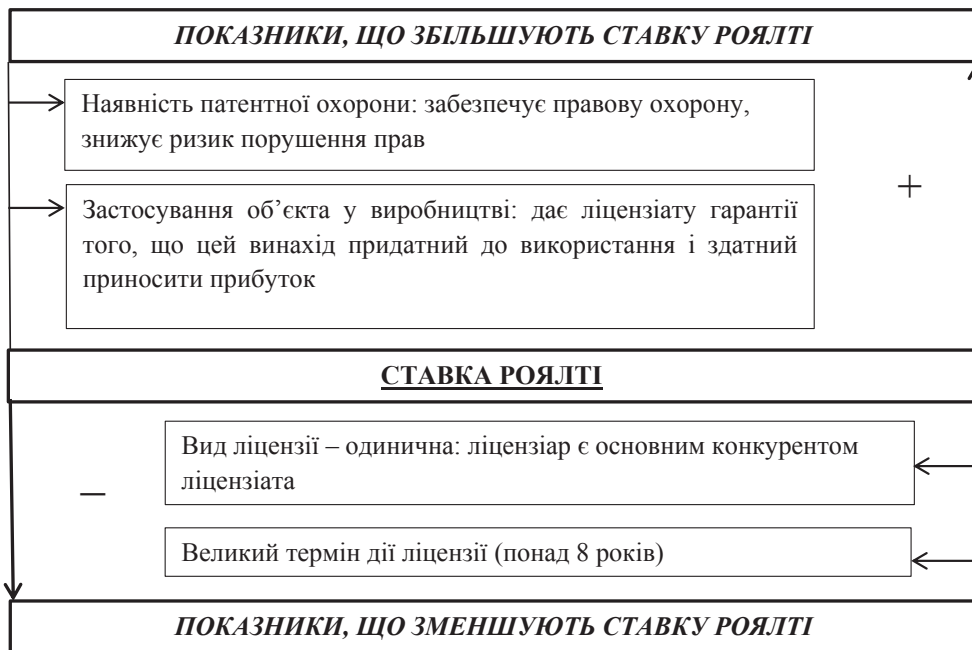


Рис. 2. Вплив показників на визначення ставки роялті

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4

Рекомендації щодо встановлення частки ліцензіара в прибутку ліцензіата, %

Ступінь цінності	Ліцензія			
	виняткова		невиключна	
	патентна	безпатентна	патентна	безпатентна
особливо цінна	40–50	30–40	30–35	20–25
середньої цінності	30–40	25–30	25–30	15–20
малоцінна	20–25	15–20	15–20	5–10

Джерело: розроблено авторами

Метод визначення ціни ліцензії на основі паушального платежу

Ліцензіар	Заплановані грошові надходження від використання ОПІВ, грн.	$r_{\text{факт}}$ %	$r_{\text{баз}}$ %	α	R	Заплановані роялті, грн.	Ціна ліцензії, грн.
АФ «Світанок»	540 000,00	48,2	27,8	0,15	0,021	11 340,00	10 206,00

Джерело: розраховано авторами

Паушальні платежі зазвичай зручні для ліцензіара, бо не треба контролювати діяльність ліцензіата, одноразово надходять досить великі суми. Але іноді ліцензіар може втратити на цьому, оскільки не отримує прибутку від значного розширення ліцензіатом обсягів виробництва ліцензійної продукції.

Слід мати на увазі, що інколи ліцензійна винагорода у вигляді паушальних платежів або роялті може виявитися неприйнятною для одного чи обох партнерів водночас. У таких ситуаціях вдаються до комбінованих (змішаних) платежів. При цьому первинні (паушальні) платежі перераховуються на першому етапі дії ліцензійного договору (після його підписання), до початку комерційного використання об'єкта ліцензії. Решта ліцензійної винагороди виплачується у вигляді роялті в процесі комерційного використання об'єкта ліцензії після закінчення кожного звітного періоду.

Економісти акцентують увагу на тому, що паушальний платіж може бути виплачений ліцензіарові одноразово, а може бути пролонгований для мінімізації ризиків, пов'язаних з освоєнням придбаних прав інтелектуальної власності та поділених на частини.

Науковці Донецької дослідної станції під час укладання ліцензійних договорів на основі паушального платежу застосовують таку методику, яка виливається у формулу:

$$C_n = C_p \times k_d, \quad (3)$$

де C_n – розрахункова ціна ліцензії у вигляді паушального платежу;

k_d – коефіцієнт дисконтування.

Для наочного подання розрахунку ставки роялті наведемо практичний приклад. Допустимо, Донецька станція надає Агрофірмі «Світанок» за ліцензійною угодою на один рік невиняткове право на використання інтелектуальної власності на корисну модель «Спосіб вирощування зернових культур», яка охороняється Патентом № 103811 від 25.12.2015 р.

Подамо розрахунок у вигляді табл. 5

За базу роялті нами рекомендовано прийняти дохід від використання об'єкта ліцензії, а саме майбутню розраховану вартість реалізації насіння озимої пшениці, в технології

вирощування якої будуть впроваджені основні елементи корисної моделі. Згідно з формулою корисної моделі, вона може забезпечувати рентабельність на рівні 20,4%. Оскільки об'єкт права інтелектуальної власності має правову охорону, але розробка ще недостатньо розповсюджена та впроваджена у виробництво товаровиробників, приймаємо значення частки прибутку ліцензіата як 0,15. У зв'язку з відсутністю контролю з боку ліцензіата за діяльністю ліцензіара стосовно виробництва продукції з використанням ОПІВ нами рекомендовано визначити ціну ліцензії на основі паушального платежу, який зменшуватиме заплановані грошові надходження роялті на коефіцієнт дисконтування (0,90).

Ставка роялті в цьому разі розраховується згідно з формулою (2) і дорівнює 0,021, або 2,1%.

$$R = \frac{(0,482 - 0,278) \times 0,15}{1 + 0,482} = 0,021.$$

Таким чином, грошовий потік роялті перераховується в суму фіксованого платежу і дорівнює 10 206,00 грн.

Створення інфраструктури впровадження науково-технічних досягнень у виробництво сприятиме прискоренню комерціалізації інновацій. При цьому важливе місце має встановлення гідних ліцензійних платежів за використання об'єктів права інтелектуальної власності. Комерціалізація інтелектуальної власності – це та рушійна сила, завдяки якій можна активно використати інтелектуальний потенціал України для прискореного інноваційного розвитку економіки.

Висновки. Встановлено, що визначення ціни ліцензії сьогодні є одним із найбільш складних етапів передачі технології, тому що комерційна ціна переданого за ліцензією об'єкта інтелектуальної власності може бути визначена лише в процесі його використання у покупця. Нагального вирішення потребує питання розроблення та удосконалення методики розрахунку ставок роялті за використання об'єктів права інтелектуальної власності під час укладання договорів про трансфер технологій.

Список використаних джерел:

1. Солощук М.М., Капінос М.М., Лерантович Е.Т. Визначення ціни ліцензії. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/13566/1/2009_1_Soloshchuk_Vyznachennia_T_10_ch_2.pdf.
2. Капіца Ю.М., Аралова Н.І. Визначення ставок роялті у міжнародних договорах про передачу технологій. Інноваційна наука. 2015. № 11 (2). С. 55-74.
3. Ксенофонтова В.П. Інтелектуальна власність: у схемах і таблицях. Суми: СумДПУ імені А.С.Макаренка, 2014. 292 с.
4. Захарчук О.В. Насіння і садивний матеріал як інтелектуальний товар в Україні. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. 2013. № 2 (2). С. 106–116.
5. Profitability and royalty rates across industries: Some preliminary evidence URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/09/gvi-profitability.pdf>
6. Degnan S., Horton C. A Survey of licensed royalties. Les Nouvelles. 1997. P. 91–96.
7. Луценко І. Роялті для селекціонерів. АгроБізнес сьогодні. 2013. № 5 (252). С. 11–16.