

**Чугрій Н. А.**

*науковий співробітник сектору інноваційного  
провайдингу та інтелектуальної власності  
Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції  
Національної академії аграрних наук України*

**Chugriy N. A.**

*Researcher of the sector of innovation providing and intellectual property  
Donetsk state agricultural science station  
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine*

## РОЯЛТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

### ROYALTIES AS THE TOOL OF ATTRACTION INVESTMENTS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

**Анотація.** У статті розглянуто основні підходи до визначення поняття «роялті». Проаналізовано досвід європейських країн у сфері використання об'єктів права інтелектуальної власності. Надано оцінку селекційній галузі України, виділено можливий потенціал залучення роялті науковими установами. Наведено динаміку грошових надходжень у вигляді роялті по системі наукових установ НААН України. Вдосконалено методіку контролю збору роялті з боку ліцензіара.

**Ключові слова:** інтелектуальна власність, сорт рослин, ліцензійний договір, роялті, паушальний платіж.

**Вступ та постановка проблеми.** Конкурентоспроможність аграрного сектору економіки України нині неможлива без створення реальної основи стимулювання інтелектуальної та інноваційної діяльності в сільському господарстві. Відтворення системи справедливої винагороди авторам нових відкриттів, винаходів і селекційних досягнень, знань і продуктів інтелектуальної праці постає актуальним завданням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем інтелектуальних ресурсів завжди були у 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: І. Луценко, О.В. Захарчук, І.М. Міщенко, О.В. Пічкур, М.М. Гаврилюк, І.А. Микитенко, Т.Т. Різник, В.П. Ситник, М.Ф. Бойко та ін. Серед зарубіжних учених у галузі вивчення проблем інтелектуальної власності Б. Лев, М. Балістер, Е. Дедмен, Е. Дженкінс [1–5; 7; 8].

**Метою** даної роботи є розгляд особливостей механізму залучення роялті аграрними підприємствами, визначення проблемних аспектів та пошук шляхів їх вирішення.

#### **Результати дослідження.**

На нинішньому етапі розвитку аграрної економіки першочергового значення набуває прискорення науково-технічного прогресу, визначальна роль у якому належить інноваційній діяльності, створенню об'єктів інтелектуальної власності та їх реалізації в аграрному виробництві. Це зумовлено тим, що вони здатні створювати їхньому власнику нову вартість. До об'єктів інтелектуальної власності в сільському господарстві належать: сорти рослин, породи тварин, культура клітин рослин і тварин, штами мікроорганізмів, речовина (лікарські засоби для худоби), технології вирощування культур або утримання тварин, організаційно-економічні проекти, моделі, методики, науково-технічна та економічна інформація, проектна документація тощо [1, с. 11]. Створювані або придбані госпо-

дарючими суб'єктами такі нематеріальні об'єкти можна використовувати безпосередньо у власній діяльності або надавати для використання іншим суб'єктам господарювання. Зазвичай право на використання таких активів іншим суб'єктам надається на платній основі. В економічній та правовій літературі (у тому числі нормативній) одним із найпоширеніших термінів для означення таких платежів є термін «роялті».

На думку багатьох учених, у тому числі І. Луценко, О.В. Захарчук, І.М. Міщенко, роялті розглядається як певний вид платежів, що сплачується власнику інтелектуальної власності (власнику сорту) користувачем прав на використання інтелектуальної власності у вигляді відсотків від суми обсягів продажів або від суми прибутку.

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, й єдиним способом підтримки селекції є отримання роялті – своєрідної винагороди за використання сортів, виведених селекціонерами наукової установи [4, с. 111].

У світовій практиці роялті (англ. royalties) – це плата за право використання інтелектуальної власності або патенту іншої особи для отримання прибутку, тобто плата за використання сортів рослин. Виходячи з норм податкового законодавства, роялті можна представити як певний вид платежів, які сплачуються власнику інтелектуальної власності (ліцензіару) покупцем прав на використання таких об'єктів (ліцензіатом) протягом дії ліцензійної угоди у вигляді відсотків від суми обсягів продажу чи від суми прибутку. Отже, отримання роялті повинно бути оформлено ліцензійним договором, відповідаючи нормам чинного цивільного законодавства. Часто сорти рослин

продають без використання ліцензійних договорів, що у цілому є однією з перешкод щодо прискорення процесів розповсюдження та залучення у виробництво високопродуктивних сортів сільськогосподарських культур [1, с. 12].

Започатковуючи ефективний механізм роялті, виплата винагороди за право виробництва елітного та репродукційного насіння й садивного матеріалу в повному обсязі дала б змогу селекціонерам та селекційним 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].

Законодавством України передбачено, що від загальної суми грошових надходжень у вигляді роялті, які отримує наукова установа, вона виплачує авторську винагороду селекціонерам. Існує протиріччя в тому, що всі надходження у вигляді роялті від використання сортів рослин товаровиробниками повинні виплачуватися тільки авторам сортів, але, з іншого боку, варто зауважити, що саме на базі наукової установи було створено новий гібрид чи інший інтелектуальний продукт за допомогою матеріалів тієї установи, де працює селекціонер.

Схема механізму впровадження у виробництво нового сорту рослин та подальша його комерціалізація з отриманням грошових надходжень у вигляді роялті та паушального платежу представлена на рис. 1.

О.В. Пічкур наголошує на тому, що однією з форм правовідносин, яка застосовується в практиці обміну науково-технічними досягненнями, є ліцензійний договір. В останні роки торгівля ліцензіями набула найбільшого поширення. Захист прав селекціонера має здійснюватися в ринкових умовах через законодавче введення системи збору роялті. За законодавством жодна юридична чи фізична особа не має права без ліцензійної угоди власника об'єкта інтелектуальної власності виробляти для отримання прибутку насіння певного сорту, а селекціонер платить державі в установленому порядку податок від одержаної суми роялті [5, с. 423].

Згідно з чинним законодавством та практикою застосування, передавання права на використання об'єкта інтелектуальної власності оформляється ліцензійним договором. і роялті є найбільш розповсюдженим способом

оплати за цими ліцензійними договорами. Згідно з положеннями Цивільного кодексу України, істотною умовою за ліцензійним договором є визначення платежу. Як правило, під час укладання такого виду договору спрацьовує ринковий механізм: усе залежить від потенціалу, пластичності сорту, яку нішу він займатиме в сільському виробництві, наскільки буде затребуваний, а також наскільки прийнятний для споживача розмір винагороди поставить власник нового сорту рослин.

У результаті дослідження виявлена основна проблема, яка полягає у тому, що українським селекціонерам не вистачає коштів для проведення наукових досліджень. Частково це може бути вирішено ефективним механізмом залучення роялті за використання сортів рослин. Тобто вітчизняні наукові установи будуть мати додаткові грошові надходження, що будуть виступати значним фінансовим джерелом для фінансування досліджень та розробок селекційних досягнень, і це буде значним стимулом для діяльності селекціонерів.

Визначення ставок роялті за використання винаходів та інших об'єктів права інтелектуальної власності є одним із найбільш складних питань укладання договорів про трансфер технологій. У міжнародній практиці застосовують такі підходи до визначення ставок роялті:

- застосування стандартних ставок роялті, узагальнених для певних сфер промисловості;
- визначення ставок роялті як частини прибутку ліцензіата (правило 25%);
- 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 [6; 7].

Розглянемо практику визначення ставок роялті в деяких зарубіжних країнах у сфері використання інтелектуальних продуктів за ліцензійними договорами (табл. 1).

Розмір визначеної винагороди (компенсації) за використання інтелектуальної продукції, як правило, розраховується виходячи із застосовуваної у практиці таких розрахунків бази роялті, за яку може бути прийнято:

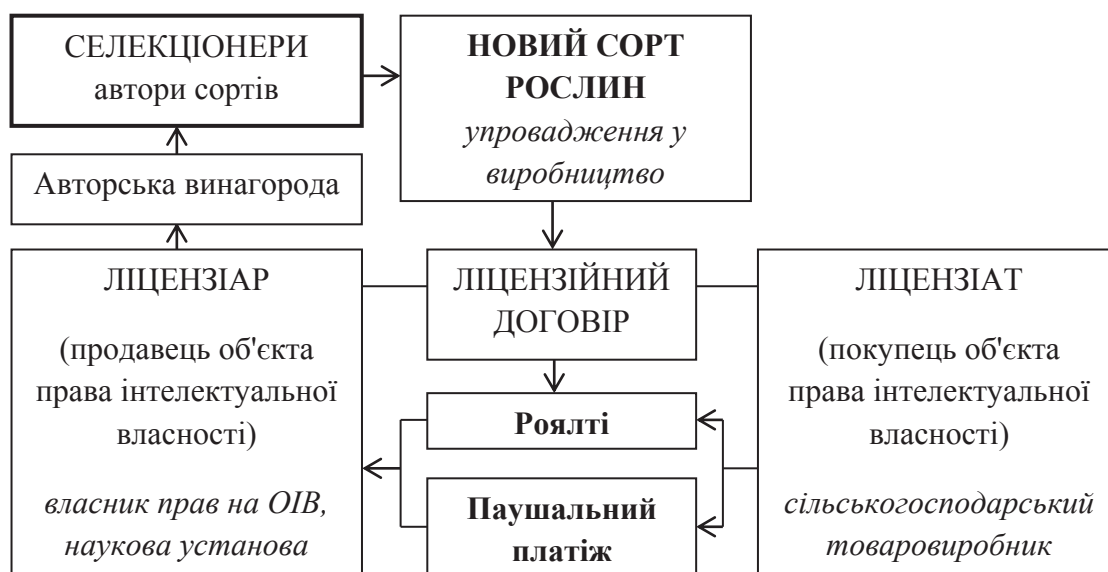


Рис. 1. Механізм упровадження у виробництво нового сорту рослин та його комерціалізація

Джерело: складено автором

Таблиця 1

Порівняльний аналіз ставок роялті та грошових надходжень від використання селекційних об'єктів інтелектуальної власності

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
Індія	роялті	вартість вирощеного насіння	2,5-10,0%	2438,0	122,0
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 автором на основі [1; 8; 9]

- обсяг доходів, одержаних у результаті продажу продукції за ліцензією;
- прибуток ліцензіата, одержаний унаслідок застосування в практичній діяльності об'єкта ліцензії;
- сума на одиницю виготовленої за ліцензією продукції виходячи з її реальної вартості.

Започатковуючи механізм роялті, слід мати на увазі, що ця проблема має два аспекти: економічний та технічний. Перший полягає в обґрунтуванні розмірів роялті та їх диференціації. Другий аспект проблеми пов'язується з технічними можливостями збору інформації про обсяги використання даного сорту в Україні та за її межами, механізмом сплати таких платежів [2, с. 86].

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. Ставка роялті зазвичай є такою, щоб сплати для виробника не були надто відчутні, а власникові права на ліцензований продукт періодично нараховувалася відносно велика сума, тому ставки роялті визначено як стихійно сформований і прийнятий на практиці компроміс між інтересами виробника та винахідника, власника та користувача.

Ставки у вигляді процентних відрахувань від загальної суми виручки від реалізації насіння з використанням об'єктів інтелектуальної власності є найбільш ефективним механізмом вилучення роялті. Такий підхід вигідний як селекціонерам, так і сільськогосподарським виробникам. Для фермерів і сільськогосподарських підприємств подібна форма виконання зобов'язань за домовленостями має вагомий 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 зменшенню ціни на ринку [1, с. 12–13].

Як показує досвід Європейського Союзу, в більшості європейських країн фермери, які засівають понад 20 га власним насінням, платять роялті в розмірі 50% від вартості вирощеного або реалізованого насіння. Розмір роялті лежить у певному діапазоні, але кожен власник патенту має право встановлювати його згідно зі своїми уявленнями. По зернових культурах розмір роялті коливається між 8 і 17 євро за 100 кг насіння, по бобових – 8-12 євро за 100 кг насіння, а по картоплі – 4–9 євро за 100 кг посадкового матеріалу. Аналізуючи ставки роялті в наукових установах Національної академії аграрних наук, можна стверджувати, що вони теж формуються дифе-

ренційно, відповідно до культури, репродукції насіння. Наприклад, ставки роялті за ліцензійними договорами на використання озимої пшениці, ячменю ярого Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції такі: 7–9% – супереліта, 5–7% – еліта, 5% – сертифіковане насіння [9].

Нині існує реальна проблема контролю надходження роялті з боку ліцензіара (власника майнових прав) за використання об'єкта інтелектуальної власності у вигляді сортів рослин, винаходів, корисних моделей ліцензіатом. Розглянемо приклад використання сортів рослин за ліцензійним договором. Згідно із цим договором, ліцензіат надає ліцензіару звіт про кількість вирощеного та реалізованого насіння, вказавши суми виручки від реалізації продукції, ставку роялті та суму роялті. Але проконтролювати точність розрахунків та їх правильність із боку ліцензіара неможливо, тому є нагальна потреба у створенні окремої незалежної структури в системі Національної академії аграрних наук України, яка б займалася контролем та збором роялті за використання сортів рослин, оригінаторами яких є мережа наукових установ академії.

Негативним явищем для селекційної галузі є той факт, що відстежити використання насіння для власних потреб в Україні дуже складно і сільськогосподарські товаровиробники, які використовують насіння для власних потреб не платять роялті. Це завдає економічних збитків усім селекціонерам і є упущеною вигодою. В результаті коштів, які могли бути використані і сприяли б формуванню умов для стимулювання створення конкурентоспроможних високоякісних сортів та цивілізованого внутрішнього ринку сільськогосподарських культур, відсутні.

Аналізуючи досвід контролю роялті європейських країн, слід відзначити Німеччину, де для контролю над правильністю виконання договорів селекціонери створили спеціальне некомерційне підприємство із забезпечення чесної торгівлі насінням – STV, до завдань якого належать контроль і забезпечення дотримання ліцензійних договорів, стягування (у тому числі примусове) ліцензійних платежів. У Німеччині, як і в інших розвинених країнах світу, селекція рослин фінансується за рахунок селекційної винагороди – роялті. Цей платіж може бути зібрано на будь-якому етапі циклу виробництва продукції рослинництва, але власники інтелектуальної власності роблять це, як правило, на перших етапах реалізації насіння. Зокрема, у Франції діє асоціація з насінництва Gniss, яка об'єднує близько 90 селекційних компаній та контролює 330 тис. га. У деяких країнах ЄС (наприклад, Чехії, Угорщині, Франції) збором роялті займаються незалежні недержавні переважно неприбуткові організації, створені компаніями-селекціонерами. На утримання таких ком-

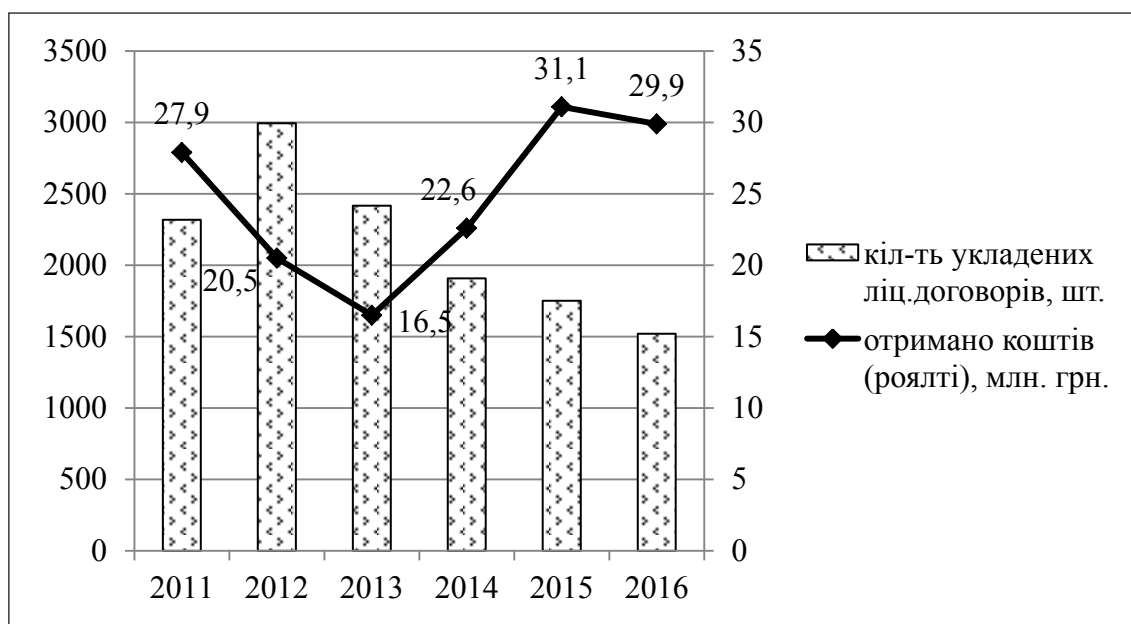


Рис. 2. Результати комерціалізації наукової продукції за 2011–2016 рр. науковими установами НААН України

Джерело: складено автором на основі [8]

паній іде в середньому близько 10% від суми отриманих роялті. Наприклад, у Чехії грошові надходження у вигляді роялті становлять від 11 до 13 млн. євро. У даній країні 1 т насіння коштує 180 євро, і на роялті припадає десь 2 євро з тонни. Як показує досвід ЄС, у більшості європейських країн фермери, які засівають понад 20 га власним насінням, платять роялті в розмірі 50%. В Україні збором роялті займаються безпосередньо селекціонери, що значно ускладнює це завдання [4, с. 111].

Для ліцензіара одержання платежів типу 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 значно менші від розрахованих під час укладення ліцензійного договору або взагалі не одержати ніяких платежів.

Практичне значення для розуміння усєї картини стосовно грошових надходжень у вигляді роялті та кількості укладених ліцензійних угод науковими установами Національної академії аграрних наук України набувають дані, наведені на рис. 2.

Необхідна умова досягнення високих результатів у селекційній діяльності – інвестування значних коштів у науково-технічні розробки і матеріальну базу селекційних установ.

На нашу думку, чіткий та прозорий підхід до сплати роялті суттєво міг би змінити відносини між селекціонерами та виробниками насіння для забезпечення справедливих фінансових розрахунків, надав би новий кардинальний поштовх для розвитку селекції. Але необхідно на першому етапі облік сортових посівів у господарствах усіх форм господарювання вести через систему обов'язкової звітності Державної служби статистики України, яку необхідно збирати щороку після закінчення посівної кампанії.

**Висновки.** Таким чином, механізм збору роялті – це не тільки справедлива винагорода авторам селекційних досягнень за довголітню та плідну працю, а й новий інструмент залучення в селекційну сферу грошових інвестицій, що також буде основою для стимулювання впровадження в сільське господарство кращих селекційних досягнень світової науки. У результаті дослідження доведено, що для ефективного механізму вилучення роялті від користувачів сортів рослин необхідна тісна взаємодія вчених-селекціонерів і сільськогосподарських товаровиробників. При цьому особлива роль для реалізації впровадження механізму роялті відводиться державі, яка через певне відомство у сфері регулювання агропромислового комплексу країни визначає політику щодо розвитку та продуктивності сільськогосподарських культур.

#### Список використаних джерел:

1. Луценко І. Роялті для селекціонерів / І. Луценко // Агробізнес сьогодні. – 2013. – № 5(252). – С. 11–16.
2. Захарчук О.В. Оцінка вартості сорту рослин як об'єкта інтелектуальної власності / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 86–93.
3. Міщенко І.М. Роялті у системі стимулювання інноваційної діяльності наукових установ / І.М. Міщенко // Економіка АПК. – 2003. – № 10. – С. 77–82.
4. Захарчук О.В. Насіння і садивний матеріал як інтелектуальний товар в Україні / О.В. Захарчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(2). – С. 106–116.
5. Пічкур О.В. Правова охорона селекційних досягнень у рослинництві: [монографія] / О.В. Пічкур. – К.: Ін Юре, 2006. – 697 с.
6. Методика оцінки вартості сорту як об'єкта інтелектуальної власності, розміру сплати роялті та винагороди авторам сорту (концептуальні положення) / М.М. Гаврилюк [та ін.]. – К.: ІАЕ, 2002. – 32 с.

7. Методичні рекомендації щодо трансформації наукової продукції в об'єкти права інтелектуальної власності та їх капіталізація / В.П. Ситник, М.Ф. Бойко, А.Ф. Гойчук [та ін.]. – К. : ІАЕ, 2006. – 69 с.
8. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук за 2016 рік / А.С. Заришняк, А.П. Минка, В.В. Кузьмінський. – К. : Аграрна наука, 2017. – 548 с.
9. Інформаційний звіт про діяльність Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції НААН України за 2016 рік / О.О. Вінюков, О.Б. Бондарева, С.М. Удовиченко. – Д., 2016. – 71 с.

**Анотація.** В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия «роялти». Проанализирован опыт европейских стран в сфере использования объектов права интеллектуальной собственности. Дана оценка селекционной отрасли Украины, выделен возможный потенциал привлечения роялти научными учреждениями. Приведена динамика денежных поступлений в виде роялти по системе научных учреждений НААН Украины. Усовершенствована методика контроля сбора роялти со стороны лицензиара.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, сорт растений, лицензионный договор, роялти, паушальный платеж.

**Summary.** The article deals with the main approaches to the definition of the concept of "royalty". The experience of European countries in the field of the use of intellectual property rights objects is analyzed. The estimation of the breeding industry of Ukraine is given, indicators of the attraction of royalties are given and the potential attraction of such funds by the scientific institutions is highlighted. The dynamics of cash receipts in the form of royalties in the system of scientific institutions of the National Academy of Sciences of Ukraine is presented. The method of monitoring the collection of royalties by the licensor has been improved.

**Key words:** intellectual property, plant variety, license agreement, royalty, lump payment.