



## **A szabadalmi licencia szerződéseknél alkalmazott díjkulcs mértéke, és az azt meghatározó tényezők a LES USA/Canada által végzett felmérés eredménye alapján**

Rendezvény a Szellemi Tulajdon Világnapja tiszteletére

LES Magyarország

A szellemi tulajdon üzleti hasznosításáért KHE

Lantos Mihály  
szabadalmi ügyvivő  
Danubia Szabadalmi és Jogi Iroda Kft.  
[lantos@danubia.hu](mailto:lantos@danubia.hu)



- ❑ A licencia díjkulcs (royalty rate) jelentősége
- ❑ Meghatározó a szabadalom hasznosítása után járó bevétel szempontjából
- ❑ Kiemelkedő jelentőséggel bír egy szabadalom értékének meghatározásánál
- ❑ Szabadalombitorlás esetén a kártérítés számításának talán legfontosabb összetevője
- ❑ Kiindulási alap a feltalálóknak járó találmányi díj meghatározásánál



## Problémák:

- ❑ A legtöbb licencia szerződés bizalmas információ, nincs róla nyilvántartás
- ❑ Egyes források nagyon drágán hozzáférhetőek, kérdéses adataik megbízhatósága
- ❑ Mértéke az iparágtól, az adott szabadalom értékétől és számos egyéb körülménytől függ, nagy a tévedés veszélye
- ❑ A díjkulcs vetítési alapja és alkalmazásának egyéb juttatásokkal kombinálható volta



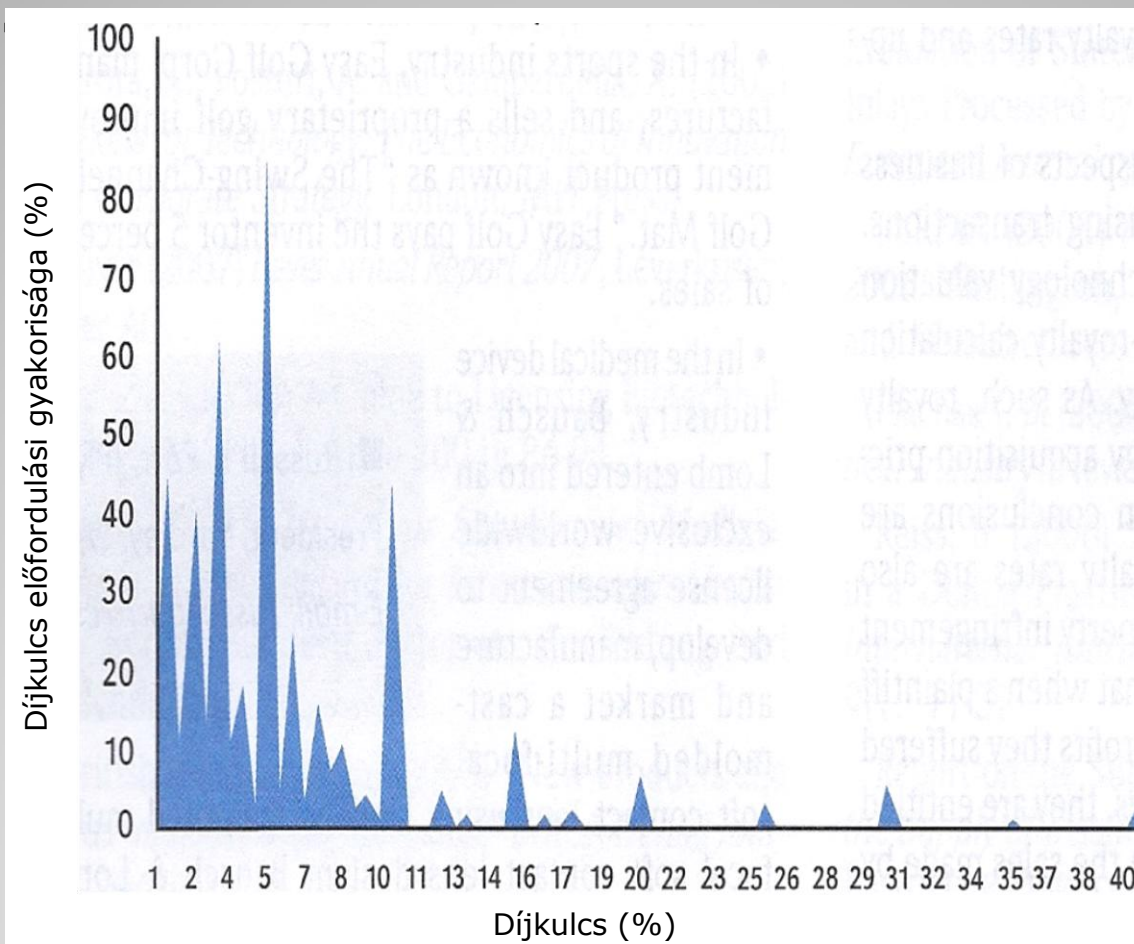
- ❑ Az előadás gerincét a LES Nouvelles 2009. márciusi számában megjelent hasonló című cikk képezi, mely 1990-2007 között az ipar egyes területeire terjedő kutatás eredménye.
- ❑ Megjegyzés:
- ❑ A Les Nouvelles 2009. júniusi száma a cikket kiegészítve sokkal részletesebb elemzést közöl a gyógyszeripar területén kialakult helyzetről, mely külön előadás tárgyát képezheti.
- ❑ A fix díj és a díjkulcs az adott termék kockázati pozíciójától alapvetően függ (preklinikai státusz, klinika I, II vagy III, illetve már bevezetett termék), ugyanakkor a kisebb díjkulcsok mögött óriási értékesítési volumen van.
- ❑ Elkészült egy újabb, alaposabb felmérés, melynek feldolgozása most van folyamatban, és LES tagok részére legkésőbb évvégéig hozzáférhető lesz.



## Vizsgált iparágak:

Repülőgép és védelmi ipar	Számítógép software	Franchise ügyletek	Orvosi alkalmazások
Mezőgazdaság	Építőipar	Üvegipar	Fényképezés
Járműipar	Villamos- és energiaipar	Félvezetők	Sport
Vegyipar	Elektronika	Háztartási termékek	Játékok
Hírközlés	Szórakoztatás	Internet	Hulladékkezelés
Számítógép hardware	Élelmiszerek és italok	Mechanikai termékek	

## A díjkulcs megoszlása a vizsgált iparágak összességében





A díjkulcsok 39 %-a 3% vagy kisebb  
A díjkulcsok 46 %-a 4% vagy kisebb  
A díjkulcsok 65 %-a 5% vagy kisebb  
A díjkulcsok 71 %-a 6% vagy kisebb  
A díjkulcsok 75 %-a 7% vagy kisebb  
A díjkulcsok 79 %-a 8% vagy kisebb  
A díjkulcsok 81 %-a 9% vagy kisebb  
A díjkulcsok 90 %-a 10% vagy kisebb  
A díjkulcsok 959 %-a 15% vagy kisebb



A vizsgált esetek 93%-ánál a vetítési alapot a gyártónál jelentkező nettó eladási árbevétel képezte.

Az esetek 7%-ánál a vetítési alap nem százalékos, hanem egységnyi értékesített termékre vonatkozott.

A termékegységre vonatkoztatott díj jellemzően pl. fák, folyadékok (üzemanyag, folyékony adalékanyagok), és újrahasznosítási technológiák esetén fordult elő.

Egységre vetített díj esetén a licencia adó nincs kitéve a termék áringadozásainak.

Az ügyletek túlnyomó többségénél a felek partnerként együtt érdekeltek az árak változásában.





A vizsgált esetek 20%-ában a százalékos díjat még egy kezdeti egyösszegű díj fizetése is kiegészítette.

Az egyösszegű díjak 82% -a készpénzes

Mintegy 9 % -ban az egyösszegű fizetés csak részvényátadás volt

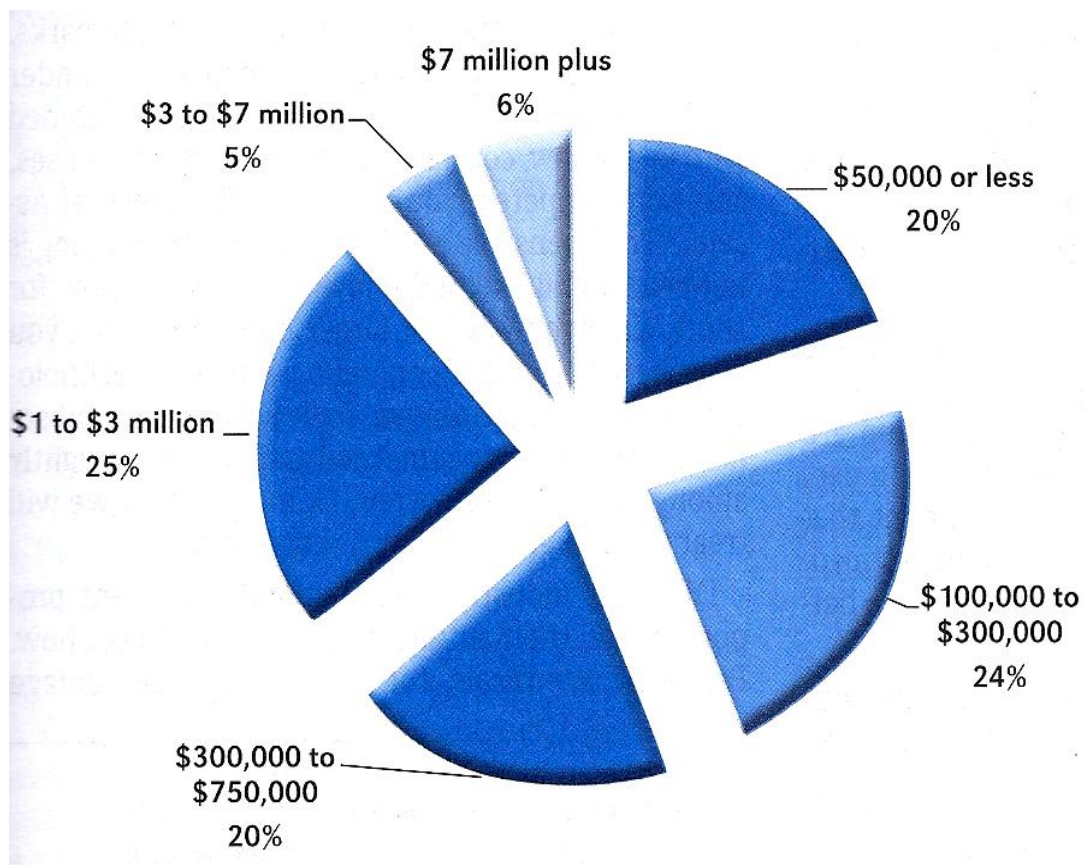
Az esetek kevesebb mint 7%-ban volt vegyes (kp + részvény) fizetés

Az egyösszegű díj fedezheti:

- a szabadalmaztatás költségeit
- a technológia és/vagy know how átadását



## Az egyösszegű licenciadíj mértékének százalékos megosztása





Az orvostechnikai iparban az esetek 27%-ában volt egyösszegű díjfizetés

A három legmagasabb összegű fizetés \$ 18 millió, \$ 38 millió és \$ 75 millió volt.

A három említett legmagasabb díjtól eltekintve az átlagos egyösszegű díj: \$ 987,225 volt

Az esetek 22%-ában történt 1 millió dollárt meghaladó egyösszegű díjfizetés

Összefoglalva:

Túlnyomórészt nincs egyösszegű fizetés, de ha van is, akkor az alapvetően készpénzes.

A díjfizetés alapja a nettó eladási ár



## A díjkulcs mértékét befolyásoló tényezők:

A technológia értéke, a szabadalom által nyújtott védelem, ennek biztonsága

A technológiai/üzleti kockázat mértéke

A licencia kizárólagossága

A területi kiterjedés

A várható értékesítési volumen

Az oltalmi idő lejártáig hátralévő idő

A know how értéke (elsősorban egyösszegű díjak esetén)

Érdekes, hogy a tanulmány nem említett változó (pl. értékesítési volumentől, eltelt időtől függő) díjkulcs alkalmazását, valószínűleg azt nem alkalmazták.



## Kérdés:

Összetett termékeknél, ahol a szabadalom csak egy részt képvisel a termékben mi a díjfizetés alapja?

Az USA CAFC döntései alapján alapvetően csak a szabadalmazott részegység értékesítési árbevétele tekintendő díjalapnak.

Kivétel: ha bizonyítható, hogy a fogyasztó vételi döntését éppen a szabadalmazott részegység sajátos tulajdonságai irányítják vagy határozzák meg, akkor alap a teljes termék árbevétele.



Összetettebb, fejlettebb technológiáknál, melyek több nagyvállalat nagyszámú szabadalmát valósítják meg, hogyan lehet licencia díjat meghatározni?

Példa: hírközlés, műholdas sugárzási szabványok, TV szabványok (MP3, MPEG), blue ray technológia, mobil szolgáltatások, DVD, stb.

Ilyen technológiáknál lehet-e szabadalommal védett megoldásokra szabványt alkotni?



Patent Pool-ok (szabadalmi szövetségek) kialakulása.

Kumulált szabadalmi díjak irreális piaci árakat eredményeznek (DVD).

Rögzített licenciadíj mérték, szövetség: FR&ND (Fair, Restrictive and Non-Discriminatory), azaz tisztességes, korlátozó és nem megkülönböztető.

Fix (pl. 10-15%) díj, ez oszlik meg a jogosultak között  
Független közvetítő/behajtó  
Bonyolult, de előre rögzített megosztási feltételek



Versenyjogi dilemmák: kartellek, ármegállapodások tilalma  
Patent Poolok előre viszik a fejlődést, csak díjkulcs mértéke rögzített, nem zárja ki a versenyt, praktikus kényszer:  
Versenyhivatalokat a helyzet meggyőzte, nem támasztanak akadályt.

Részletesebb információ: LES Pan Európai konferencia  
2010 június 6-8, Budapest, Marriott szálló





Köszönöm figyelmüket.

Lantos Mihály  
[lantos@danubia.hu](mailto:lantos@danubia.hu)