

Dr. Bíró Zoltán:
A royalty mint használati jog egyes gazdasági kérdései

I.1. A tanulmány tárgya

Ezen tanulmány egy társaság termékelőállítását segítő know-how felhasználási jogának (royalty¹) beszerzésével, és royalty díj mértékének a meghatározásával foglalkozik. Az adásvételi szerződéstől függően ilyen címen sor került innovációt, technológiai haladást szolgáló új gyártási eljárás, illetve ezen kívül piaci és marketing módszerek, értékesítési tanácsadás, valamint névhasználat átvételére is. Az innovatív eljárások alkalmazása eredménynövekedést és versenyelőnyt generálhat a felhasználónál, továbbá elősegítheti a találmányok terjedését. Egy royalty működési modell minden érdekeltet segíthet abban, hogy a rendelkezésükre álló információk alapján helyesen mérlegeljék magatartásukat, és kijelöljék követendő stratégiájukat.

I.2. Gazdaságtörténeti megalapozottság

Széchenyi István 1830 januárjában megjelent Hitel című dolgozatában nemcsak arról ír, hogy a gazdaság és ezzel együtt Magyarország fejlődéséhez hitelre (pénzre), bankokra, utakra, vasutakra, hidakra és képzésre van szükség, hanem arra is, hogy tanuljunk azoktól, akik az általunk is folytatott tevékenységekben élenjárók. Ehhez a magyar iparosnak, gazdának, kereskedőnek tudnia és ismernie kell, hogy melyik országban művelik jobban, nagyobb szakértelemmel az adott tevékenységet, hol érnek el magasabb eredményt, hol realizálnak nagyobb kereskedelmi hasznot.

„Sok számos intézet mért szerkeztetett hiányosan tökéletlenül ‘s rosszul, mert az alattvalók függésben lévén szólásnál tanácsosabbnak tartották a hallgatás. Hol a beszéd korlátos, ott rab a’ nyelv ‘s csak rabként szól. ‘S csak olly tanácskozás szül bölcsességet ‘s áraszt áldást az emberiségre, hol szabad, hidegvérű, tiszta át- ‘s belátás vezérli a vizsgálatot ‘s okoskodást. És ha egyszer az igazság előttünk nyíltan áll, a jó Rend, mely mindennek lelke, akkor magától foly. A ház ‘s a gazdaság körül - legyen a’ napi ‘s időszaki rend a ’természethez ‘s körülállásokhoz képest immár megállapítva - a’ legkisebb is jól ‘s akadás nélkül forog.” (1)

Ezek a gondolatok napjainkban is időszerűek, aktuálisak. A követelményeket illetően nincs új a nap alatt. Az új dolgok átvétele, azok alkalmazási feltételeinek megteremtése különös hangsúlyt kapnak akkor is, amikor modern IT technológia alkalmazásáról van szó.

I.3. Royalty mint ellenérték megállapításának szempontjai

A szellemi vagyon hasznosítása és annak birtoklása előnyöket és gazdasági növekedést eredményezhet a felhasználójánál. A technológiai transzfer piaci előnnyel járhat, amely nagyobb vevőkört, nagyobb bevételt, hatékonyabb eszközfelhasználást eredményezhet. Hozzájárulhat a fix költségek csökkenéséhez, az eredmény növekedéséhez. A lehetőségekhez mért maximális eredmény eléréséhez azonban szükség van arra, hogy a felhasználó az általa átvett eljárásokat adaptálva beépítse azokat a saját, addig működtetett termelési rendszerébe, termelés technológiai folyamatába.

A szellemi termék tulajdonosa azzal a céllal bocsátja az új felhasználó rendelkezésére, hogy annak hasznából, a termelt eredményből vagy a bevételekből részesedjen. A fő kérdés mindkét fél esetében az, hogy mennyit kérjen, illetve mennyit fizessen a royalty használatáért.

¹ Valamilyen szellemi termék felhasználása után a gyártók által a jogtulajdonosnak fizetett ellenérték, amely az egyszer fizetett díjat, esetleg a használat eredményéből származó díjazást, vagy az eredményből való részesedést alapján megállapított díjat foglalhatja magában. Sokszor használják a szerzői jogdíj, tiszteletdíj, honorárium, szabadalmi díj, esetleg licencdíj szinonimájaként is, de a royalty jellemzően olyan esetet jelöl, ahol a licencjogot a licencszelő nem saját felhasználásra, hanem az általa gyártott termékekbe építve, azok végfelhasználói részére történő továbbadás céljára szerzi meg.

A díj megállapításának módszere többek között attól is függ, hogy a tudástranszfer hasznosítása mikor kezdődik, mikor veszik alkalmazásba az adott eljárást. Az egyik lehetséges módszer a transzferálás, a royalty által generált hozamok diszkontált értékének meghatározása.

A másik lehetőség a jövőbeli árbevételből való részesedéshez kötött díj megállapítása, ami azzal magyarázható, hogy a royalty értékkel bíró szellemi termék, mérhető gazdasági hasznot hoz felhasználójának, és növeli a hozzá kapcsolódó eszközök és bevételek értékét, csökkenti a költségeket, s ezzel javítja a vállalkozás eredményét. A mérlegelés tárgyát tehát az képezi, hogy milyen mértékű az az eredmény többlet, amely egy időszak után a használati díj fizetésével számolva nyereséget indukál. Az átadó számára fontos kérdés, hogy a kapott használati díj mennyiben fedezi azokat a felmerülő költségeket, amelyek az átadott jogok karbantartásával, illetve az eljárás létrehozásával kapcsolatos múltban felmerültek.

Az átadónak és az átvevőnek megegyezésre kell jutniuk abban, hogy melyik módszer szerinti díjalap meghatározást választják, illetve ezek alapján mekkora lesz a royalty díj mértéke. Ez a használati díj részét képezi a felhasználási szerződésnek. Az innováció hatásaként kialakuló eredménytöbblet jó esetben fedezetet nyújt a használati díjra, amely többlet költséget jelent és kedvező esetben még többlet eredményt is generál.

A használati díj mértéke fix összeg is lehet, amely előnnyel jár az *átadó* számára, mert általa

- biztosan kalkulálható bevételhez jut,
- minden különösebb pótlólagos befektetés nélkül biztos a hozam,
- az átadott technológiai innováció fejlesztésére fordított költségek megtérülése kalkulálható,
- nem szükséges a felhasználásból származó gazdasági eredmény ellenőrzésére erőforrást lekötötnie,
- nem szükséges a díjtétel megállapításához gazdasági számításokat végezni a felhasználás várható hozamaival kapcsolatosan,
- a fizetendő díjtétel számítása megegyezés kérdése, nem alapul bonyolult gazdasági számítás, vagy elemzésen.

A fix összegű használati díj az *átvevő* számára is előnyt jelent, mert

- a felhasználással kapcsolatos hozamkövetelmény egyértelműen meghatározható: legalább akkora a többlet eredmény követelmény, mint amekkora a díj mértéke,
- kiszámítható a díj minden időszakban, vagyis kalkulálható költségnek számít,
- a hatékony felhasználás érdekében csak arra kell tekintettel lenni, hogy mérhető gazdasági hasznot generáljon a technológiai újdonság használata,
- a megállapított díj fizetése nem követel meg bonyolult gazdasági számítást.

Nemzetközi összehasonlításban a royalty díjak mértéke az árbevétel százalékában a következő nagyságrendeket eredményezi: az esetek 39%-ában 3%-nál kisebb, 46%-ában 4%-nál kisebb, 65%-ában 5%-nál kisebb, 71%-ában 6%-nál kisebb, 75%-ában 7%-nál kisebb, 79%-ában 8%-nál kisebb, 81%-ában 9%-nál kisebb, 90%-ában pedig 10%-nál kisebb. (2) Felhasználói szerződéseknél a royalty díj elérte a 20%-ot, amely különösen a technológiai és know-how átadások esetén volt jellemző.

A royalty díj meghatározásánál egyéb tényezőket is figyelembe kell/lehet venni. Ilyen például:

- a piac mérete,
- a verseny szintje,
- a kockázatok mértéke,
- a fejlesztési költség és a tőkebefektetés nagysága,
- más szabadalmak felhasználásának szükségessége,
- a fejlesztési fázis szintje,
- a kizárólagosság mértéke,
- a vállalkozás jövedelmezősége.

A piaci általános szabályainak érvényesítése a royalty vonatkozásába korlátba ütközhet, mert minden felhasználásra átadott és átvett alkalmazás egyedi, nincs igazán összehasonlítási lehetőség más

alkalmazásokkal. Kivételt képezhet az az eset, amikor a technológiai transzfer átadása több átvevő számára történik.

A fentiekben felsorolt tényezők abban az esetben képezhetik mérlegelés tárgyát, ha megfelelő információk szerezhetők be az egyes tényezők befolyásoló hatásaival kapcsolatban.

I.4. A royalty díj fizetés gazdasági racionalitása és az innováció

A royalty az innováció eredményes felhasználásából, folyamatos alkalmazásból származó, az adott tevékenység jövedelmezőségével kapcsolatba hozható használati díj. Megállapítására általában az átadott és az átvett szellemi termék felhasználásával elért bevétel vagy jövedelem után kerülhet sor, és fedeznie kell az átadónál azokat a költségeket, amelyek a rendszer működtetésével kapcsolatos fejlesztések során merültek fel.

A royalty üzletpolitikai eszköznek tekinthető. Javíthatja a szellemi jószág előállítási költségeinek megtérülését, és részben vagy egészben fedezheti a fenntartás költségeit. Az átadott technológiai eljárás felhasználásának eredményességét befolyásolja a folyamatos szervíz biztosítása, és a rendszeres tapasztalatcsere a fejlesztés irányainak meghatározása érdekében.

A royalty díj mértéke egyrészt a felhasználás eredményeként elérhető profit nagyságától függ, ami a nemzetközi piacon általában 3-10% között szóródik. Vetítési alapja az átadott technológia generálta többletbevételhez, illetve az alkalmazás nyereségességéhez kötődik. A royalty díj mértékére másrészt hatással van az is, hogy milyen ágazatban történik a felhasználás, illetve melyik ágazatot érinti a transzfer, mekkora jelentőséggel bír az érintett ágazatban az átadott technológia újdonsága, milyen hatással van az érintett vállalkozás tevékenységére és a piaci viszonyokra.

Hazánkban a royalty átlagos mértéke 5-6%, de ez csak becslhető, mert a technológiai transzfer szerződések titoktartási oltalommal védettek, így a kiegészítő mellékletekben sem kerülhet megemlíetésre. Mértéke az alacsonyabb jövedelmezőségű ágazatokban 3-5%, a szolgáltató szektorban 8-10%, míg a magasabb jövedelmezőségű ágazatokban 20%. Minél jelentősebb a technológiát átadó ellenőrző szerepe, annál magasabb a transzferhez kapcsolódó szolgáltatás nyújtása, vagyis a royalty díj. Ha alacsonyan határozták meg a royalty mértékét, akkor a transzfert átadó segítsége, támogatása törvényszerűen csökken, s így az átvett technológia hasznosításából származó eredmény elmarad a várakozásoktól. A díj mértéke ahhoz is igazodik, hogy mekkora újdonsággal bír a piacon a technológiai átadás, mekkora és milyen hosszú távú versenyelőnyt jelent az átvevő versenytársaival szemben.

A royalty díja tartalmazhatja az érintett eljárás fejlesztésével, korszerűsítésével, megújításával összefüggő, az átadónál megjelenő ráfordítások megtérítésének egy részét is. Ezzel hosszabb távon biztosítható a piaci részesedés megőrzése, sőt némely esetben a kereslet bővítése is. Főképpen akkor jelenthet gazdaságos és hatékony megoldást, ha a fejlesztés és korszerűsítés kutatással is összekapcsolódik. Bár a felhasználó jelentős fejlesztési erőforrásokat takaríthat meg egy royalty megvásárlása során, de neki is fel kell készülnie a modernizálásból eredő feladatok ellátására.

A folyamat döntő fontosságú eleme a vezetés innovációt befogadó készsége, a vállalászati kockázatok optimalizálása, és helyes stratégiai célok megfogalmazása. Az átvett szellemi újítás nemcsak a vállalkozás belső folyamatait változtatja meg, hanem hatással van gazdasági környezetre, a versenytársak piaci magatartására is.

A vezetés számára extra megterhelést jelent és nagy odafigyelést igényel az újítások alkalmazásából fakadó kockázatok mérséklése és a bevezetés többletköltségeinek optimalizálása. Erre hívta fel a figyelmet J.A. Schumpeter egyik alaplíművében. „Míg a megszokott körfolyamatban minden gazdasági alany saját biztos talaján állva és az összes többi gazdasági alanyhoz a körfolyamatra beállított magatartása által támogatva, továbbá mindazokkal együtt, akikkel dolga van, és akik ugyancsak a megszokott magatartást várják tőle, azonnal és észszerűen tud cselekedni, addig szokatlan feladat elé kerülve nem tudja minden további nélkül ugyanezt tenni. Míg a megszokott pályán az átlagos gazdasági alany beéri saját képességeivel és tapasztalataival, addig az újjal szembesülve másfajta stratégiára van szüksége.” (3)

Az esetek jelentős részében a royalty érintheti a tevékenységi körök és ágazatok teljes szféráját, a termelést, a kereskedelmet, a szolgáltatást és a kutatás-fejlesztést. Jó példa erre a gyógyszeripar.

A technológiai újítások használatának átadásával nemcsak termelési kapacitás korszerűsítése valósítható meg, hanem a hozzá kapcsoló piaci, marketing és reklámtevékenység is. Ezeknek a használata, a technológiai transzfer növelheti az eredményességet, hozzájárulhat versenyelőnyök megszerzéséhez, megtartásához, vagy annak növeléséhez.

2. Gyakorlati példa a royalty díj alakulására

Nézzünk meg egy társaságot, ahol az alábbiak szerint alakultak a felhasznált gyártási eljárásért kifizetett royalty díjak, a realizált árbevételek és az elért eredmények.

Év	Használati díj (e Ft)	Árbevétel (e Ft)	Adózott eredmény (e Ft)	Használati díj/árbevétel	Használati díj/adózott eredmény
1.	46 504	2 228 398	603 468	2,087	7,706
2.	53 243	2 603 973	668 015	2,045	7,970
3.	85 270	2 645 817	510 866	3,223	16,691
4.	78 613	2 817 900	500 000	2,790	15,723

A royalty mértékének meghatározásánál olyan vetítési alapot kell választani, amely közhiteles, közzétett nyilvántartásokból ellenőrizhető, nyomon követhető, és minden érintett számára azonosan értelmezett. Ha a royalty díj kiszámításának viszonyítási alapja az értékesítés nettó árbevétele, akkor a beszámoló elfogadása előtt megállapítható a royalty összege, és így mind a két fél nyilvántartásaiban még az érintett gazdasági évben elszámolható ez az összeg. A royalty-ról szóló megállapodásában rögzíteni kell a royalty elszámolására vonatkozó alkalmazandó eljárást. Mindenképpen ajánlott a legegyszerűbb, a legkönnyebben ellenőrizhető eljárások közül választani, és az elszámolást könyvvizsgálóval hitelesíteni. Az elképzelhető megoldási lehetőségek a következők.

- 1.) Az egész időszakot terhelő royalty-t egy összegben határozzák meg a beszámoló elfogadását követően. Ennek az eljárásnak az a hátránya, hogy a tárgyévi díj csak kalkulált, becsült értékelés alapján kerülhet elszámolásra.
- 2.) Év közben csak royalty díj előleget fizet a megrendelő, és az időszak végén, az ismertté vált adatok birtokában a díj korrigálásra kerül.
- 3.) Az előző üzleti év adatai alapján kerül megállapításra a royalty összege úgy, hogy az az adott gazdasági év royalty díjaként kerül elszámolásra.
Ebben az esetben a tárgyidőszaki adatok majd csak a következő évben szolgálnak alapul a royalty meghatározásához. A technológiai transzfert biztosító társaság ebben az esetben nem előleget számol el évközben, hanem szolgáltatási díjat a szerződésben meghatározott feltételekkel, időszakonként.

A royalty elszámolásában az addig alkalmazott eljárástól csak akkor lehet eltérni, ha az előzetesen a szerződésben is módosításra került.

2.1. A royalty díj összegének változtatására vonatkozó lehetőség

A két fél között megkötött hasznosítási szerződések általában keretjelleűek. Nem tartalmazzák a szolgáltatás konkrét leírását, az eljárások, a Otapaszlatok átadását, a piaci magatartás alakításának technikáját, hanem csak a fizetendő összeg megállapítását tartalmazó alapot, az így fizetendő összeget, illetve az átadott szolgáltatás használatával előállított termékek időszaki mennyiségeit.

A fix összegű royalty nem teremti meg az érdekeltséget a technológiai transzfer korszerűsítése tekintetében sem az átvevő, sem az átadó oldalán. Mindkét fél elveszítheti az innovációban való érdekeltségét, mert hiányzik az azt elősegítő piaci vagy gazdasági kényszer. Ha viszont megteremtődik az érdekeltség azzal, hogy szolgáltatás kapcsolódik a technológiai transzferhez, akkor megváltozik a használat feltételei, és mindkét fél oldalán emelkednek a teljesítési és teljesítménnyel kapcsolatos

elvárás követelményszintek. A szolgáltatásnyújtásból eredő versenyelőny realizálása többlet árbevételt generál, és a vállalkozás működésének eredményessége is növekszik.

Irodalmi hivatkozások

- (1) Gróf Széchenyi István: Hitel Pesten Petrózai Trattner J. M. és Károly István Könyvnyomtató-Intézetében 1830 KJK 1984 reprint kiadás; 37-39. oldal
- (2) Haraszi Mihály: A franchise pénzügyei Franchise megoldások (Minden szép és jó, de mit mondanak a számok - Franchisemegoldasok.hu Blog.pdf)
- (3) Joseph A. Schumpeter: A gazdasági fejlődés elmélete KJK 1980; 126. oldal.
- (4) Lantos Mihály: A royalty-ról másképp
- (5) A szabadalmi licencia szerződéseknél alkalmazott díjkulcs mértéke és az azt meghatározó tényezők a LES USA/Canada által végzett felmérés eredménye alapján