

Výpočet licenčních plateb

Záleží na tom, zda předmětem smlouvy je vývojový vzorek, výrobek včetně kompletní technologické dokumentace nebo již provozně odzkoušená výroba chráněná minimálně jedním patentem. V posledním případě může poskytovatel získat až 30 % ze zisku nabyvatele. Výše licenčních poplatků závisí též na průmyslovém odvětví, kterého se předmět licence týká.

Podíl poskytovatele na čistých tržbách nabyvatele se pohybuje podle průmyslových odvětví následovně:

| | |
|-----------------------|---------------|
| elektroprůmysl | 0,5 až 5,0 % |
| elektronika | 0,5 až 10,0 % |
| strojírenství | 0,25 až 5,0% |
| jemná mechanika | 0,3 až 10,0 % |
| důlní průmysl | 0,5 až 4,0 % |
| farmacie | 2,0 až 15,0 % |
| chemie | 2,0 až 10,0 % |
| potravinářský průmysl | 0,5 až 2,0 % |
| spotřební průmysl | 0,5 až 2,0 % |

Při stanovení výše podílu se přihlíží k unikátním parametrům daného řešení. Kritériem jsou výhody, které toto řešení přinese nabyvateli, dále časová a finanční náročnost vytvoření vynálezu, náklady na jeho právní ochranu, síla patentové právní ochrany vzhledem ke kvalitě patentových nároků a závěry rešeršní zprávy ve vztahu k vynálezu. Mimo to se posuzuje, zda a jak snadno by bylo možné patent obejít, jak snadné by bylo patent porušovat, co by mohly stát případné spory, na jak širokém teritoriu je vynález chráněn a jaká je na tomto teritoriu vymahatelnost práv.

Při stanovení ceny a licenčních poplatků je třeba přihlídnout k postavení předmětu smlouvy na trhu a k rychlosti inovace obdobných výrobků.

Stanovení ceny a licenčních poplatků je komplexem těchto dílčích úvah a kompromisem mezi odhadem stanoveným poskytovatelem a nabyvatelem.

Poskytovatel při stanovení minimálních licenčních plateb v zásadě vychází z nákladů na vytvoření vynálezu a na jeho právní ochranu a ze srovnatelných cen v daném oboru.

Nabyvatel při stanovení maximálních licenčních plateb bude vycházet ze srovnatelných licenčních plateb v daném oboru a z úvahy, o co většího zisku by dosáhl zavedením nové technologie nebo výrobku ve srovnání se stávající nebo běžnou výrobou.

Pokud je maximální výše poplatku nabyvatele vyšší než minimální výše poplatků poskytovatele, mají oba šanci se dohodnout a smlouvu uzavřít.