

**КАПИТАЛИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
ЧЕРЕЗ РОЯЛТИ: ПРАВОВЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ**
**Intellectual property capitalization through royalty payments:
legal challenges and solutions**

А. А. Подъячева, студент
Тульский государственный университет
(Тула, пр. Ленина, 92)

Аннотация

Статья посвящена исследованию правовых аспектов капитализации интеллектуальной собственности (ИС) через механизм роялти в современных экономических условиях. Автор анализирует ключевые проблемы, связанные с несовершенством законодательного регулирования, налоговыми рисками, сложностями трансграничных платежей и защитой прав правообладателей. Особое внимание уделено роли роялти как стабильного источника дохода для технологических компаний, стартапов и креативных индустрий. В работе предлагаются практические решения по оптимизации лицензионных договоров, налоговому планированию, внедрению цифровых инструментов управления правами и развитию системы страхования ИС.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, роялти, капитализация, лицензионный договор, налоговое регулирование, трансграничные платежи, цифровая экономика, оценка активов.

Summary

The article examines the legal aspects of intellectual property (IP) capitalization through royalty mechanisms in modern economic conditions. The author analyzes key challenges related to imperfect legislative regulation, tax risks, cross-border payment complexities, and protection of rights holders' interests. Special attention is paid to the role of royalties as a stable income source for technology companies, startups, and creative industries. The study offers practical solutions for optimizing licensing agreements, tax planning, implementing digital rights management tools, and developing IP insurance systems.

Keywords: intellectual property, royalties, capitalization, licensing agreement, tax regulation, cross-border payments, digital economy, IP protection, asset valuation.

В эпоху цифровой экономики интеллектуальная собственность (далее -ИС) превратилась в один из ключевых активов, способных генерировать устойчивые финансовые потоки. Одним из наиболее эффективных механизмов монетизации ИС являются роялти – регулярные платежи за использование патентов, авторских прав, товарных знаков и других нематериальных активов.

Однако процесс капитализации ИС через роялти сталкивается с комплексом правовых вызовов: от несовершенства законодательства до сложностей трансграничного регулирования, обусловленных стремительным ростом значимости нематериальных активов в современной цифровой экономике, где доля ИС в стоимости компаний технологического сектора достигает 80-90%, при этом существующее правовое регулирование в России не успевает адаптироваться к новым экономическим реалиям, что проявляется в пробелах законодательства, неоднозначности налогового администрирования роялти-платежей и необходимости развития импортозамещения требует разработки новых правовых подходов к эффективной монетизации результатов интеллектуальной деятельности, обеспечивающих баланс интересов.

Современные компании, особенно в сфере высоких технологий, креативных индустрий и фармацевтики, все чаще сталкиваются с проблемами при заключении лицензионных соглашений, защите своих прав в международных юрисдикциях и оптимизации налоговых обязательств. Неопределенность в трактовке условий выплат, риски двойного налогообложения и отсутствие единых стандартов учета роялти создают значительные барьеры для бизнеса и ведут к недооценке финансовых потоков в части распределения капитала компании на расходы или доходы.

Понятие «роялти» означает периодические отчисления за использование исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности (ИС), природные ресурсы или франшизу. В предпринимательской деятельности роялти чаще всего связаны с интеллектуальной собственностью (товарные знаки, патенты, авторские права, ноу-хау), франчайзингом (платежи за использование бизнес-модели и бренда), добывающими отраслями (платежи за использование недр).

Анализируя состав любых правоотношений в обществе, в них всегда присутствует содержание, состоящее из комплекса прав и обязанностей его субъектов. В сфере предпринимательской деятельности данные отношения возникают зачастую по поводу производства благ и увеличения благосостояния их участников. Роялти как вид платежа представляет собой элемент двусторонней сделки между двумя сторонами посредством его уплаты одной стороной и получения его в доход другой стороной.

Правовое регулирование роялти в РФ основано на положениях Гражданского кодекса Российской Федерации [1], однако термин в самом ГК РФ «роялти» отсутствует. Вместо него используется понятие «лицензионный договор», определяющее условия лицензионных договоров и вознаграждение за использование интеллектуальной собственности (ст. 1235, 1367, 1469, 1489 ГК РФ). Также к роялти применяются положения Налогового кодекса Российской Федерации [2] (ст. 250, 309, 310 НК РФ), устанавливающего налогообложение роялти (налог на прибыль, НДС), а также специальных законов, таких как ФЗ «О коммерческой тайне» (для ноу-хау) [3] и ст. 43 ФЗ «О недрах» (для природно-ресурсных платежей) [4]. В случае франчайзинга применяется глава 54 ГК РФ (договор коммерческой концессии), а международные платежи регулируются налоговыми соглашениями о двойном налогообложении. Ключевыми аспектами являются договорная фиксация условий выплат, соблюдение налоговых обязательств и защита прав правообладателей.

Роялти при использовании интеллектуальной собственности в предпринимательской деятельности представляет собой периодические платежи, выплачиваемые правообладателю (лицензиару) за разрешение на использование объектов ИС — патентов, товарных знаков, авторских прав, программ для ЭВМ или ноу-хау.

Размер роялти определяется либо на основе фактического экономического эффекта от использования объекта, либо исходя из предполагаемой прибыли лицензиата, не обязательно связанной с конкретным моментом использования и определяется соглашением сторон. В первом случае роялти рассчитываются как фиксированные ставки в процентах от стоимости чистых продаж лицензируемой продукции, её себестоимости, валовой прибыли либо устанавливаются на единицу произведённой продукции. Во втором случае речь идёт о фиксированных роялти — твёрдо оговоренных суммах, которые выплачиваются согласно условиям лицензионного договора. На ставку роялти также могут влиять популярность бренда, уникальность объекта, спрос на товар или услугу, сроки и территория использования, конкуренция на рынке.

Обычно он определяется самим лицензионным договором и может устанавливаться в виде процента от выручки (5–15%), фиксированной суммы или комбинированной схемы (в виде

процента от закупочной стоимости товара). Налоговые последствия для такого соглашения следует из НК РФ, где роялти облагаются НДС (20%) и налогом на прибыль (20%), а при выплате нерезидентам — удерживается налог у источника (15–20%, если иное не предусмотрено международным соглашением) [5, 377].

Некоторые виды роялти:

- Авторские — гонорары авторам за проданные копии произведений или за их использование.
- Патентные — вознаграждения изобретателям за то, что их технологии и разработки используются.
- Лицензионные — выплаты за использование торговой марки по лицензионному соглашению.
- Технологические – отчисления за то, что используются авторские технологии.

Например, в сфере авторского права роялти часто именуется авторским гонораром, при этом правообладатель получает выплаты за каждое использование его интеллектуальной собственности в коммерческой деятельности, например, за каждое воспроизведение музыкального произведения или публикацию текста, воспроизведение его картины.

В отличие от разовой, единовременной продажи интеллектуальной собственности, получение роялти представляет собой механизм формирования регулярного и стабильного денежного потока для правообладателя. Это особенно важно для стартапов, технологических компаний и предприятий креативных индустрий по нескольким ключевым причинам.

Во-первых, выплаты по роялти основаны на фактическом использовании или коммерческом успехе объекта интеллектуальной собственности, что обеспечивает правообладателю возможность получать доход пропорционально масштабам реализации продукта или услуги. Таким образом, при успешном развитии бизнеса доход от роялти может значительно превысить сумму первоначальной единовременной продажи [6, с. 101].

Во-вторых, для стартапов и инновационных компаний, которые часто сталкиваются с ограниченными финансовыми ресурсами на ранних стадиях, роялти служат важным источником капитализации и поддержания операционной деятельности без необходимости значительного привлечения внешнего финансирования или уступки полного владения интеллектуальными активами. Это способствует устойчивому развитию бизнеса, позволяя сохранять контроль над интеллектуальной собственностью и одновременно наращивать денежные потоки.

Как в случае с технологическими компаниями («Яндекс» и «Касперский» лицензируют ПО за рубежом), фармацевтикой (роялти, которым выплачиваются за патенты на лекарства, как у «Фармстандарта»), медиа и креативные индустрии (музыкальные лейблы, киностудии), развитие открытых лицензий - Open Source с монетизацией через сервисные роялти. Многообразие таких каналов расширяет возможности и открывает новые площадки использования роялти в целях создания стабильных финансовых потоков.

В-третьих, в контексте креативных индустрий (галерея, кино, издательское дело и др.) роялти обеспечивают правообладателям постоянный доход от многократного использования их произведений, что стимулирует дальнейшее творческое производство и повышает общую экономическую эффективность отрасли. Более того, регулярные роялти облегчают прогнозирование финансовых показателей и управленческий контроль компании.

Правовые сложности при работе с роялти и интеллектуальной собственностью обусловлены рядом факторов, включая неоднозначность формулировок в лицензионных договорах,

что нередко приводит к спорам о размере и порядке выплат, а также к рискам переквалификации платежей налоговыми органами. Правовые сложности при работе с роялти и интеллектуальной собственностью обусловлены рядом факторов:

- Нечёткость формулировок лицензионных договоров часто вызывает споры о размере и порядке платежей. Примером служит практика «Роспатента» в борьбе с недобросовестными лицензиатами, когда неясные условия приводят к судебным разбирательствам при попытках взыскания роялти или корректировки платежей.

- Налоговые риски возникают из-за возможности переквалификации роялти в дивиденды или услуги налоговыми органами, что может повлечь за собой доначисления и штрафы со стороны Федеральной налоговой службы (ФНС). Кроме того, значимой проблемой остаётся защита интеллектуальной собственности от пиратства и незаконного использования, включая кражу ноу-хау, что требует эффективных правоприменительных механизмов.

Экономические и рыночные барьеры также существенно влияют на оборот ИС. В России отмечается низкая стоимость интеллектуальной собственности из-за нехватки квалифицированных экспертов по её патентной оценке, что снижает её рыночную привлекательность. Валютные ограничения, вызванные санкционными режимами, создают трудности с выплатами роялти нерезидентам, затрудняя трансграничное сотрудничество. Дополнительно рынок IP-залога остаётся слабо развитым: банки редко принимают права на ИС в качестве обеспечения кредитов, что ограничивает возможности финансирования на основе интеллектуальных активов [7, с. 62].

В международной плоскости сложностями выступают риски двойного налогообложения, возникающие при отсутствии соглашений об уклонении от двойного налогообложения между страной правообладателя и страной лицензиата, что увеличивает налоговую нагрузку на выплаты роялти. Также значительную угрозу представляют санкционные ограничения со стороны юрисдикций Европейского Союза и США, которые могут привести к блокировке или заморозке платежей, что усложняет исполнение международных лицензионных договоров и снижает инвестиционную привлекательность активов интеллектуальной собственности как перспективного средства капитализации для генерации культурных новшеств и прочной экономической инвестиции для любого сегмента бизнеса.

Для эффективной капитализации интеллектуальной собственности (ИС) через механизм роялти необходим комплексный и продуманный подход, включающий несколько ключевых аспектов.

1. Чёткая структура лицензионных договоров. В договорах следует однозначно фиксировать формулы расчёта роялти — например, процент от выручки, фиксированные суммы за единицу товара или комбинированные схемы. Важно предусмотреть порядок проведения аудита использования ИС лицензиатом для контроля корректности начисления платежей. Прозрачность и детализация договорных условий минимизируют риски споров и повышают уровень защиты интересов правообладателя, а также застраховывают лицензиата от переплат или путаниц сумм начислений.

2. Налоговая оптимизация через использование специализированных инвестиционных фондов (СПИФов). Многие российские компании применяют структуры на Кипре, в Швейцарии, Люксембурге и других странах с благоприятным налоговым режимом для минимизации налоговой нагрузки на выплаты роялти и защиту активов. При этом важно соблюдать требования российского законодательства, включая правила по трансфертному ценообразованию (§ 3 гл. 14 Налогового кодекса РФ) и контроль за иностранными контролируемыми компаниями

(ст. 25.14 НК РФ), чтобы избежать рисков доначислений и штрафов. Использование СПИФов способствует привлечению инвестиций, структурированию активов и снижению налоговых обязательств благодаря особенностям правового статуса фондов.

3. Развитие системы страхования интеллектуальной собственности. Страхование ИС покрывает риски судебных споров, защиты прав и возможных убытков от неправомерного использования или утраты активов особенно для крупных участников экономики. В России этот рынок находится в стадии становления, поэтому активное внедрение страховых продуктов повысит инвестиционную привлекательность ИС и повысит уверенность правообладателей в сохранности своих активов. Страховые компании могут предлагать такие услуги на основании договора страхования имущественных интересов.

4. Привлечение независимых и квалифицированных оценщиков для определения стоимости ИС. Оценка ИС требует особых компетенций, учитывающих рыночные, технологические и юридические параметры объекта. Использование международных и российских экспертных организаций повышает доверие инвесторов и финансовых институтов, облегчает привлечение инвестиций, так как точное и документально подтверждённое определение стоимости способствует снижению правовых и экономических конфликтов [8, с. 68].

5. Внедрение современных цифровых технологий для мониторинга и управления лицензионными правами (Rights Management Systems). Использование специализированного программного обеспечения обеспечивает прозрачность, автоматизацию учёта роялти, своевременный контроль использования ИС и аналитическую поддержку принятия решений, а также использование различных методов для защиты цифрового контента, чтобы он использовался в соответствии с лицензионными соглашениями.

Капитализация интеллектуальной собственности через роялти в современных экономических условиях представляет собой перспективный, но сложный с правовой точки зрения механизм, требующий комплексного совершенствования законодательной базы, судебной практики и договорных конструкций. Разработка четких критериев оценки ИС, создание эффективных механизмов защиты прав правообладателей, адаптация налогового регулирования к цифровой реальности и развитие системы страхования интеллектуальных активов позволят сформировать благоприятную среду для монетизации нематериальных активов. Особую значимость приобретает поиск баланса между интересами бизнеса и государства в условиях санкционного давления и трансформации глобальных экономических отношений. Реализация предложенных решений будет способствовать не только защите прав создателей инноваций, но и развитию инвестиционной привлекательности российской экономики знаний и творчества, производственных новаций.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая: Федеральный закон от 18 дек. 2006 г. № 230-ФЗ // Парламентская газета. 2006. 22 декабря; Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 52. Ч. 1. Ст. 5496.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.11.2024, с изм. от 21.01.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.02.2025). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/#dst0 (дата обращения: 20.05.2025).

3. Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 № 98-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/ (дата обращения: 20.05.2025).

4. Закон РФ «О недрах» от 21.02.1992 № 2395-1. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_343/ (дата обращения: 20.05.2025).
5. Право интеллектуальной собственности: учебник для вузов / под общ. ред. Е. А. Поздняковой. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2025. 377 с.
6. *Иванова А. П.* 2019. 04. 026. Гарсия К. Секьюритизация роялти. Garcia K. Royalty securitization: Commentary // Harvard: J. of law & Technology. Harvard, 2017. № 23. P. 1-8. URL: <https://jolt.law.harvard.edu/digest/royalty-securitization> // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 4: Государство и право: Реферативный журнал. 2019. № 4. С. 100-103.
7. *Котенева О. Е.* Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности с помощью договоров распоряжения: учебно-методическое пособие / О. Е. Котенева, А. С. Николаев. СПб.: Университет ИТМО, 2021. 62 с.
8. Оценка стоимости прав интеллектуальной собственности: учеб. пособие / Х. А. Мамаджанов, В. Р. Смирнова ; под общ. ред. А. О. Аракеловой. М.: ФГБОУ ВО РГАИС, 2024. 68 с.