

Международная академия оценки и консалтинга

Г. Г. Азгальдов, Н. Н. Карпова

Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов

*Допущено Министерством образования
Российской Федерации в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений, обучающихся
по специальности 351000 «Антикризисное управление»*

**Москва
2006**

Введение

Содержание	18
Глава I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности	21
1. Интеллектуальная собственность в современном мире.....	22
1.1. Роль интеллектуальной собственности и нематериальных активов в современной экономике	22
1.1.1. Важность нематериальных активов и интеллектуальной собственности в мировой экономике	22
1.1.2. Необходимость оценки и учета нематериальных активов и интеллектуальной собственности.....	25
1.1.2.1. Изменение формы и субъекта собственности.....	25
1.1.2.1.1. Продажа предприятия с аукциона или в конкурсном порядке (в том числе при исполнении решений арбитражных или судебных органов).....	25
1.1.2.1.2. Покупка или продажа прав на объекты ИС.....	25
1.1.2.1.3. Реорганизация (в том числе приватизация), ликвидация, банкротство и раздел предприятия.....	25
1.1.2.1.4. Приватизация объектов научно-технической сферы.....	26
1.1.2.1.5. Залог ИС	26
1.1.2.1.6. Использование ИС в качестве составной части франчайзинга или лизинга	26
1.1.2.1.7. Определение размера налога на имущество (в виде ИС), в том числе при его наследовании или дарении.....	27
1.1.2.2. Увеличения прибыли от использования ИС.....	27
1.1.2.2.1. Определение размеров налогооблагаемой базы.....	27
1.1.2.2.2. Финансовое обеспечение обновления производственных фондов.....	27
1.1.2.2.3. Выбор оптимального варианта использования объекта ИС	27
1.1.2.2.4. Уменьшение потерь от незаконного использования и вывоза ИС из страны.....	27

1.1.2.3. Необходимость информации о стоимости ИС для ее учета и (или) анализа	28
1.1.2.3.1. Анализ влияния ИС на эффективность работы предприятия.....	28
1.1.2.3.2. Оценка инвестиционных проектов.....	28
1.1.2.3.3. Определение прибыли от использования объекта ИС в собственном производстве.....	28
1.1.2.3.4. Учет ИС в балансе предприятия.....	28
1.1.2.3.5. Установление цены на производимые товары и услуги	28
1.1.2.3.6. Страхование ИС.....	29
1.1.2.3.7. Расчет авторского вознаграждения	29
1.1.2.4. Учет стоимости ИС в уставном капитале.....	29
1.1.2.4.1. Правильный учет вклада учредителей.....	29
1.1.2.4.2. Выпуск акций действующего предприятия и их котировка на бирже.....	30
1.1.2.4.3. Увеличение уставного капитала с целью получения кредитов.....	30
1.1.2.4.4. Переоценка размера и структуры уставного капитала	30
1.1.2.5. Решение организационно-правовых вопросов, связанных с ИС.....	30
1.1.2.5.1. Обоснование стоимости ИС при судебных спорах, связанных с незаконным использованием ИС	30
1.1.2.5.2. Обоснование стоимости ИС при судебно-арбитражных спорах, связанных с выплатой авторского вознаграждения.....	30
1.1.2.5.3. Обоснование стоимости ИС при реализации прав наследования	30
1.1.3. Основные проблемы оценки и управления интеллектуальной собственностью	31
1.1.3.1. Проблемы идентификации ИС.....	31
1.1.3.2. Проблема охраны прав на ИС	31
1.1.3.3. Проблемы сбора необходимой информации.....	32
1.1.3.4. Проблемы сложности оценки ИС.....	32
Глава 2. Введение в теорию оценки интеллектуальной собственности	35
2.1. Основы терминологии и классификация	35
2.1.1. Нематериальные активы.....	35
2.1.2. Интеллектуальная собственность и ее классификация	35
2.1.2.1. Основные понятия.....	35
2.1.2.2. Промышленная собственность.....	35
2.1.2.3. Авторское право и смежные права.....	35
2.1.2.4. Коммерческая тайна.....	35
2.2. Стоимость интеллектуальной собственности	35
2.2.1. Основные термины и определения	35

28	2.2.2. Количественное выражение стоимости интеллектуальной собственности	45
28	2.3. Основы правовой охраны интеллектуальной собственности в России	46
28	2.3.1. Объекты промышленной собственности	47
28	2.3.1.1. Правовая охрана и защита	47
28	2.3.1.2. Регистрация объектов промышленной собственности	49
28	2.3.2. Некоторые объекты авторского права	51
28	2.3.2.1. Правовая охрана и защита	51
29	2.3.2.2. Особенности регистрации объектов авторского права	54
29	Глава 3. История развития патентной системы	56
29	3.1. Правовая охрана изобретений	56
29	3.1.1. Основные периоды развития правовой охраны изобретений	56
30	3.1.2. Привилегии	56
30	3.1.3. Переход от привилегий к патентам	60
30	3.1.4. Национальные патенты	62
30	3.1.5. Охрана изобретений с помощью зарубежных патентов	63
30	3.1.6. Некоторые сведения о патентах на изобретения	64
30	3.2. Правовая охрана полезных моделей	66
30	3.3. Правовая охрана промышленных образцов	67
30	3.4. Правовая охрана товарных знаков	71
30	3.4.1. Предшественники современных товарных знаков	71
30	3.4.2. Краткая история развития законодательства и практики применения товарных знаков	72
30	3.4.3. Товарные знаки в России	74
31	4. Общие сведения о подходах к оценке интеллектуальной собственности	76
31	4.1. Принципы оценки интеллектуальной собственности	76
31	4.1.1. Позиция, отражающая особенности представлений продавца	76
32	4.1.2. Позиция, отражающая особенности представлений покупателя	77
32	4.1.3. Позиция, отражающая особенности оцениваемой ИС	78
35	4.1.4. Позиция, отражающая особенности конкретного сегмента рынка	78
35	4.2. Факторы, влияющие на рыночную стоимость интеллектуальной собственности	79
35	4.3. Систематизация подходов и методов оценки интеллектуальной собственности	80
36	4.3.1. Возможные технологии, которые могут быть использованы для оценки интеллектуальной собственности	80
37	4.3.2. Подходы к оценке интеллектуальной собственности	80
39	4.3.3. Классификация подходов и методов оценки интеллектуальной собственности	83
42	4.3.3.1. Доходный подход: группа методов «Преимущество в прибыли»	84

4.3.3.2. Доходный подход: группа методов «Преимущество в расходах»	85
4.3.3.3. Затратный подход	86
4.3.3.4. Сравнительный подход	86
4.3.3.5. Группа методов, применяемых для оценки гудвилла	86
4.4. Сравнительная характеристика подходов к оценке интеллектуальной собственности	87
Глава 5. Частные сведения о подходах к оценке интеллектуальной собственности	88
5.1. Затратный подход	88
5.1.1. Характеристики затратного подхода	88
5.1.1.1. Основные термины	88
5.1.1.2. Сущность затратного подхода	88
5.1.1.3. Преимущества затратного подхода	89
5.1.1.4. Недостатки затратного подхода	89
5.1.1.5. Условия применения затратного подхода	89
5.1.2. Проблема учета неравнозначности денег во времени	90
5.1.3. Проблема учета неравновеликости творческих способностей	95
5.1.4. Проблема учета различий в уровне заработной платы	96
5.1.5. Пример применения затратного подхода	98
5.2. Сравнительный подход	98
5.2.1. Характеристики сравнительного подхода	98
5.2.1.1. Основные термины	99
5.2.1.2. Сущность сравнительного подхода	100
5.2.1.3. Преимущества сравнительного подхода	100
5.2.1.4. Недостатки сравнительного подхода	100
5.2.1.5. Условия применения сравнительного подхода	100
5.2.2. Поправки к цене ОИС-аналогов	100
5.2.2.1. Виды поправок	100
5.2.2.2. Способы расчета и внесения поправок	101
5.3. Доходный подход	102
5.3.1. Характеристики доходного подхода	102
5.3.1.1. Основные термины	102
5.3.1.2. Сущность доходного подхода	105
5.3.1.3. Выбор коэффициента приведения и метода капитализации	105
5.3.1.4. Сравнение двух разновидностей доходного подхода	108
5.3.2. Алгоритм методов «Преимущество в прибыли»	109
5.3.3. Проблемы применения доходного подхода и их возможные решения	111
5.3.3.1. Проблема определения доли чистого дохода	111
5.3.3.2. Проблема определения коэффициента приведения	114

85	Глава 6. Учет рисков и определение ставки дисконта	115
86	6.1. Основные принципы учета риска	115
86	6.2. Методы учета риска, основанные на увеличении ставки дисконта	116
86	6.2.1. Пофакторные (кумулятивные) методы	116
87	6.2.1.1. Безрисковая ставка	116
	6.2.1.1.1. Базовая безрисковая ставка ($СД_0$)	116
	6.2.1.1.2. Анализ различных активов на предмет использования доходов от них как безрисковых	117
88	6.2.1.2. Премия за риск предприятия ($СД_p$)	119
88	6.2.1.2.1. Экспертный метод определения премии за риск предприятия ($СД_{p1}$)	119
88	6.2.1.2.2. Аналитический метод определения премии за риск предприятия ($СД_{p1}$)	121
88	6.2.1.2.2.1. Надбавка за размер компании ($СД_{p11}$)	121
89	6.2.1.2.2.2. Надбавка за финансовое положение компании ($СД_{p12}$)	123
89	6.2.1.2.2.3. Надбавка за диверсификацию клиентуры ($СД_{p13}$)	123
90	6.2.1.2.2.4. Надбавка за производственную и территориальную диверсификацию ($СД_{p14}$)	125
95	6.2.1.2.2.5. Надбавка за доходы — рентабельность и прогнозируемость ($СД_{p15}$)	127
98	6.2.1.2.2.6. Надбавка за уровень рентабельности ($СД_{5yr}$)	127
98	6.2.1.2.2.7. Надбавка за стабильность рентабельности ($СД_{5cr}$)	127
99	6.2.1.2.2.8. Надбавка за прогнозируемость рентабельности ($СД_{5np}$)	128
100	6.2.1.2.2.9. Надбавка за качество управления компанией ($СД_{p16}$)	128
100	6.2.1.2.2.10. Надбавка за возможное существование прочих рисков ($СД_{p17}$)	129
100	6.2.1.3. Премия за риск страны	130
100	6.2.1.4. Методы базовой ставки	131
101	6.2.1.4.1. Метод Российского института интеллектуальной собственности	131
102	6.2.1.4.2. Метод, предложенный С. С. Половинкиной	131
02	6.2.2. Агрегированные методы	131
02	6.2.2.1. Метод САРМ	131
05	6.2.2.1.1. Статистические методы определения коэффициента β	134
105	6.2.2.1.2. «Эвристические» (фундаментальные) методы определения коэффициента β	135
108	6.2.2.1.3. Основные допущения, положенные в основу метода САРМ	137
109	6.2.2.1.4. Учет несистематических рисков	137
11	6.2.2.1.5. Критика метода САРМ	137
11		
14		

Оглавление

6.2.2.2. Метод анализа рыночных продаж.....	138
6.2.2.3. Метод средневзвешенной стоимости капитала.....	139
6.3. Методы учета риска, основанные на уменьшении величины дохода.....	139
6.4. Некоторые проблемы методики учета риска.....	140
Глава 7. Согласование результатов оценки.....	142
7.1. Сущность проблемы согласования.....	142
7.1.1. Игнорирование факта существования проблемы согласования оценок.....	143
7.1.2. Неконкретные рекомендации по решению проблемы.....	144
7.1.3. Конкретные рекомендации по решению проблемы.....	145
7.1.3.1. Конкретные, но неконструктивные предложения.....	145
7.1.3.2. Конкретные и конструктивные предложения.....	146
7.1.3.2.1. Алгоритм согласования результатов оценки.....	147
7.1.3.2.2. Некоторые дополнительные замечания.....	149
Глава 8. Основные принципы оценки нематериальных активов.....	152
8.1. Общие положения.....	152
8.2. Понятие и виды нематериальных активов.....	153
8.3. Учет поступления нематериальных активов на предприятие и формирование их стоимости.....	154
8.3.1. Критерии отнесения к НМА.....	154
8.3.2. Перечень форм поступления НМА и их стоимостная оценка.....	156
8.3.3. Приобретение со стороны путем покупки.....	157
8.3.4. Создание НМА самой организацией.....	158
8.3.5. Вклад в уставный капитал.....	158
8.3.6. Безвозмездное получение (дарение).....	159
8.3.7. Приобретение по договору мены.....	159
8.4. Амортизация нематериальных активов.....	160
8.5. Нематериальные активы в финансовой деятельности предприятия.....	163
8.6. Управление нематериальными активами.....	165
8.7. Нематериальные активы и интеллектуальный капитал.....	167
8.7.1. Интеллектуальный капитал и его элементы.....	167
8.7.2. Оценка человеческого капитала.....	170
8.7.3. Оценка покупательского капитала.....	171
Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности.....	173
Глава 9. Особенности расчета стоимости отдельных объектов промышленной собственности.....	174
9.1. Общие замечания, касающиеся глав 9 и 10.....	174
9.1.1. Обоснование выбора иллюстрирующих примеров.....	174
9.1.2. Условия учета коэффициента морального износа ($K_{\text{ми}}$).....	175
9.1.3. Условия учета коэффициента инфляции ($K_{\text{ин}}$).....	176

..... 138	9.1.4. Условия учета коэффициента наращеня ($1 + СД : 100$) ¹	176
..... 139	9.1.5. Особенности включенного в главу материала.....	176
..... 139	9.2. Оценка изобретений	177
..... 140	9.2.1. Изобретения как объект правовой охраны.....	177
..... 142	9.2.1.1. Основные термины и определения.....	177
..... 142	9.2.1.2. Правовая охрана изобретения.....	177
..... 143	9.2.1.3. Новизна изобретения.....	181
..... 144	9.2.1.4. Промышленная применимость изобретения.....	182
..... 145	9.2.1.5. Изобретательский уровень.....	183
..... 145	9.2.1.6. Условия, препятствующие патентоспособности изобретения.....	183
..... 146	9.2.2. Определение стоимости изобретения.....	183
..... 147	9.2.2.1. Определение стоимости изобретения с использованием доходного подхода (метода освобождения от роялти).....	183
..... 149	9.2.2.1.1. Ограничивающие условия и допущения.....	184
..... 149	9.2.2.1.2. Расчетная формула.....	184
..... 152	9.2.2.2. Определение стоимости изобретения с использованием затратного подхода (метода затрат на восстановление).....	184
..... 152	9.2.2.2.1. Ограничивающие условия и допущения.....	184
..... 153	9.2.2.2.2. Расчетная формула.....	184
..... 154	9.3. Оценка полезных моделей	189
..... 154	9.3.1. Полезная модель как объект правовой охраны.....	189
..... 156	9.3.1.1. Основной термин и его определение.....	189
..... 157	9.3.1.2. Отличие от некоторых других объектов промышленной собственности.....	190
..... 158	9.3.1.3. Условия, препятствующие патентоспособности полезной модели.....	190
..... 159	9.3.2. Определение стоимости полезной модели.....	191
..... 160	9.3.2.1. Определение стоимости полезной модели с использованием доходного подхода (метода нормы прибыли).....	191
..... 163	9.3.2.1.1. Ограничивающие условия и допущения.....	191
..... 165	9.3.2.1.2. Расчетная формула.....	191
..... 167	9.3.2.2. Определение стоимости полезной модели с использованием затратного подхода (метода затрат на восстановление).....	192
..... 170	9.3.2.2.1. Ограничивающие условия и допущения.....	192
..... 171	9.3.2.2.2. Расчетная формула.....	192
..... 173	9.4. Оценка промышленных образцов	194
..... 174	9.4.1. Промышленный образец как объект правовой охраны.....	194
..... 174	9.4.1.1. Основной термин и его определение.....	194
..... 174	9.4.1.2. Существенные признаки художественно-конструкторского решения.....	195
..... 175	9.4.1.3. Новизна художественно-конструкторского решения.....	198
..... 176	9.4.1.4. Оригинальность художественно-конструкторского решения.....	198

9.4.1.5. Промышленная применимость художественно-конструкторского решения.....	
9.4.1.6. Сходство промышленного образца с предметом декоративно-прикладного искусства.....	1
9.4.1.7. Условия, препятствующие патентоспособности промышленного образца.....	
9.4.2. Определение стоимости промышленного образца.....	
9.4.2.1. Определение стоимости промышленного образца с использованием доходного подхода (метода нормы прибыли).....	2
9.4.2.1.1. Ограничивающие условия и допущения.....	2
9.4.2.1.2. Расчетная формула.....	2
9.4.2.2. Определение стоимости промышленного образца с использованием затратного подхода (метода затрат на восстановление).....	20
9.4.2.2.1. Ограничивающие условия и допущения.....	20
9.4.2.2.2. Расчетные формулы.....	20
9.5. Оценка товарных знаков.....	20
9.5.1. Общие сведения о товарных знаках.....	20
9.5.1.1. Основные термины и определения.....	20
9.5.1.2. Сущность товарного знака.....	210
9.5.1.3. Предупредительная маркировка товарного знака.....	211
9.5.1.4. Классификация товарных знаков.....	212
9.5.1.5. Словесные товарные знаки.....	215
9.5.1.6. Условия, препятствующие регистрации товарного знака.....	217
9.5.1.6.1. Ввиду неспособности выполнять функции товарного знака.....	217
9.5.1.6.2. Ввиду противоречия интересам охраны публичного порядка и общественным интересам.....	218
9.5.1.6.3. Ввиду нарушения прав и законных интересов третьих лиц.....	219
9.5.1.7. Расширение роли товарных знаков в международной торговле.....	220
9.5.1.8. Коммерциализация товарных знаков.....	220
9.5.1.9. Противозаконные действия и конфликты, связанные с товарными знаками.....	223
9.5.1.9.1. «Подделки» (контрафакция) под товарные знаки известных фирм.....	223
9.5.1.9.2. Регистрация «чужого» товарного знака.....	226
9.5.1.9.3. Споры из-за товарного знака.....	226
9.5.2. Определение стоимости товарного знака.....	229
9.5.2.1. Принципиально возможные подходы к оценке товарного знака.....	229
9.5.2.2. Некоторые открытые эмпирические методы оценки товарных знаков.....	229

..... 199	9.5.2.3. Некоторые открытые теоретически обоснованные методы оценки товарных знаков	230
..... 199	9.5.2.3.1. Общие положения оценки товарного знака с использованием доходного подхода	230
го	9.5.2.3.2. Метод определения ставки дисконта для оценки товарного знака с использованием доходного подхода, разработанного компанией «Бренд Файненс» («Brand Finance»)	231
..... 201	9.5.2.3.3. Определение стоимости товарного знака с использованием доходного подхода (метода нормы прибыли)	232
..... 201	9.5.2.3.3.1. Ограничивающие условия и допущения	232
..... 201	9.5.2.3.3.2. Расчетная формула для ситуации «За»	232
..... 201	9.5.2.3.3.3. Расчетная формула для ситуации «Зб»	233
..... 201	9.5.2.3.3.4. Расчетная формула для ситуации «Зв»	234
..... 203	9.5.2.3.4. Определение стоимости товарного знака с использованием затратного подхода (метода затрат на восстановление)	235
..... 203	9.5.2.3.4.1. Ограничивающие условия и допущения	235
..... 203	9.5.2.3.4.2. Расчетная формула	235
..... 206	9.5.2.4. Некоторые закрытые теоретически обоснованные методы оценки товарных знаков	236
..... 206	9.5.2.4.1. Методика американского журнала «Файненшл Уорлд»	237
..... 206	9.5.2.4.2. Методика оценки фирмы «Московское патентное бюро»	237
..... 210	9.5.2.4.3. Методика оценки фирмы «Промышленная собственность»	238
..... 211	9.5.2.4.4. Экспертная система для оценки стоимости товарного знака	238
..... 212		
..... 215		
..... 217		
..... 217	Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права	240
..... 218	10.1. О некоторых особенностях охраны объектов авторского права (кроме программ для ЭВМ и баз данных)	240
..... 219	10.1.1. Сущность авторского права	240
..... 220	10.1.2. Основные термины и понятия	243
..... 220	10.2. Правовая охрана программ для ЭВМ и баз данных	248
..... 223	10.2.1. Сущность прав на программы для ЭВМ и базы данных	248
..... 223	10.2.2. Терминология при рассмотрении вопросов ЭВМ/БД	248
..... 223	10.2.3. Специфика правовой охраны программ для ЭВМ и баз данных	250
..... 226	10.3. О некоторых особенностях оценки программ для ЭВМ и баз данных	251
..... 226	10.3.1. Основные проблемы оценки программ для ЭВМ и баз данных	251
..... 229	10.3.2. Предмет оценки и виды стоимости	252
..... 229	10.3.3. Методы оценки	254
..... 229	10.3.4. Алгоритм оценки	258
..... 229	10.4. Примеры использования различных методов оценки программ для ЭВМ и баз данных	260

10.4.1. Затратный подход.....	261
10.4.1.1. Метод I А. Расчет стоимости программы автоматизации проектно-сметного расчета «Багира» по методу стоимости воспроизводства	261
10.4.1.2. Метод II А. Расчет стоимости программного продукта «FIRST» по методу индексированной первоначальной стоимости.....	261
10.4.1.3. Метод III А. Расчет стоимости создания и функционирования базы данных «Операторы сотовой связи третьего поколения» по методу укрупненных нормативов затрат	265
10.4.2. Доходный подход	268
10.4.2.1. Метод I Б. Расчет стоимости программного продукта «Система диагностики утечек из нефтепроводов» по методу дисконтированного чистого потока.....	268
10.4.2.2. Метод II Б. Расчет стоимости программного продукта «SECOND» по методу освобождения от роялти	272
10.4.2.3. Метод III Б. Расчет стоимости базы данных «Операторы сотовой связи третьего поколения» по методу преимущества в прибыли и в расходах	273
10.4.3. Сравнительный подход.....	277
10.4.3.1. Метод I В. Расчет рыночной стоимости базы данных для бюро технической инвентаризации (БТИ) по методу усредненной цены аналогов.....	277
10.4.3.2. Метод II В. Расчет рыночной стоимости программного продукта для управляющих компьютерных систем по методу цены аналогов, скорректированной с помощью квалиметрии.....	280
10.4.3.3. Метод III В. Расчет стоимости программы для ЭВМ и БД с использованием сравнительного подхода (статистического метода).....	283
10.4.3.3.1. Принципиальные основания методов группы III В.....	283
10.4.3.3.2. Метод расчета стоимости программного продукта с помощью множественной линейной регрессии	284
10.4.3.3.3. Метод расчета стоимости программного продукта с помощью аппроксимации параметров объектов-аналогов.....	285
Глава 11. Лицензирование интеллектуальной собственности	286
11.1. Возникновение и развитие торговли лицензиями.....	286
11.2. Понятие, предмет и виды лицензий	288
11.3. Особенности расчета лицензионного вознаграждения	298
11.3.1. Лицензионное вознаграждение в виде роялти	298
11.3.1.1. Стандартные ставки роялти.....	299
11.3.1.2. Некоторые сведения о выборе ставок роялти для объектов авторского права.....	305

.....261	11.3.1.3. Определении приемлемого диапазона возможных ставок роялти.....	307
.....261	11.3.1.4. Определение промежуточных значений ставок роялти	308
Т»	11.3.1.5. Согласование ставок роялти, полученных различными методами.....	309
.....264	11.3.1.6. Определение ставок роялти расчетными методами	309
я	11.3.1.6.1. Метод расчета, основанный на учете величины дополнительной прибыли лицензиата (метод «пределного роялти»)	309
.....265	11.3.1.6.2. Метод расчета, основанный на учете доли лицензиара в валовой прибыли лицензиата	316
.....268	11.3.1.6.3. Метод расчета, основанный на учете рентабельности (удельных затрат) производства у лицензиата.....	319
.....268	11.3.2. Лицензионное вознаграждение в виде паушальных платежей	319
.....272	11.3.3. Лицензионное вознаграждение в виде комбинированных платежей.....	320
.....273	Глава 12. Квалиметрия и ее применение в оценке интеллектуальной собственности.....	322
.....277	12.1. Необходимость применения квалиметрии в оценке интеллектуальной собственности	322
.....277	12.2. Краткие сведения о зарождении и развитии квалиметрии	323
.....277	12.3. Сущность квалиметрического подхода к анализу качества	324
.....280	12.4. Главные недостатки в использовании потенциала квалиметрии.....	328
.....283	12.5. Проблематика оценки качества	329
.....283	12.5.1. Проблема терминологии	329
.....284	12.5.2. Проблема игнорирования ситуации оценивания	329
.....285	12.5.3. Проблема построения дерева свойств	330
.....286	12.5.4. Проблема определения коэффициентов важности.....	332
.....288	12.5.5. Проблема определения эталонных и браковочных значений показателей свойств	333
.....298	12.5.6. Проблема определения значений абсолютных показателей свойств	333
.....298	12.5.7. Проблема определения значений относительных показателей свойств	334
.....299	12.5.8. Проблема учета свойств надежности	335
.....05	12.5.9. Проблема определения значения комплексного показателя качества	335
	12.6. Некоторые альтернативные подходы к оценке качества.....	336
	12.7. Некоторые основные направления использования квалиметрии с целью уточнения результатов, получаемых при оценке собственности	337
	Приложение. Рекомендации по составлению отчета «Оценка стоимости интеллектуальной собственности»	339
	П 1. Общие положения	340
	П 1.1. Этапы жизненного цикла отчета	340

П 1.2. Применяемая терминология	340
П 1.3. Система требований к отчету	341
П 1.4. Ограничения на использование отчета	341
П 1.5. Хранение отчета.....	342
П 2. Классификация видов отчетов об оценке	342
П 2.1. Признаки классификации и виды отчетов	342
П 2.2. Краткий устный повествовательный отчет (сокращенно – устный отчет).....	343
П 2.3. Краткий письменный повествовательный отчет (сокращенно – краткий отчет, отчет в форме письма)	346
П 2.4. Укрупненный письменный табличный отчет (сокращенно – табличный отчет)	347
П 2.5. Полный письменный повествовательный отчет (сокращенно – отчет).....	347
П 3. Структура и содержание отчета	347
П 3.1. Титульная страница	347
П 3.2. Сопроводительное письмо.....	348
П 3.3. Оглавление	348
П 3.4. Общие сведения об отчете	349
П 3.4.1. Назначение общих сведений.....	349
П 3.4.2. Заявление оценщика.....	349
П 3.4.3. Краткое изложение исходных положений и важнейших заключений.....	349
П 3.4.4. Перечень субъектов оценки	350
П 3.4.5. Пункт о секретности (конфиденциальности) содержания отчета.....	350
П 3.4.6. Перечень этапов работы по оценке.....	350
П 3.5. Анализ оцениваемого и конкурирующих объектов интеллектуальной собственности. Анализ рынка	351
П 3.6. Анализ возможных подходов к оценке интеллектуальной собственности.....	351
П 3.7. Оценка стоимости интеллектуальной собственности	351
П 3.8. Согласование результатов расчетов	352
П 3.9. Литература	352
П 3.10. Приложения к отчету	352
П 3.10.1. Данные, характеризующие оценщика	352
П 3.10.2. Данные, характеризующие предмет оценки	353
П 3.10.3. Другие приложения.....	353
П 4. Требования к оформлению отчета	353
П 4.1. Требования полноты информации в отчете.....	353
П 4.1.1. Идентификация основных характеристик отчета.....	353
П 4.1.1.1. Субъекты оценки	353
П 4.1.1.2. Цель (назначение) оценки.....	354

.....340	П 4.1.1.3. Объект оценки	354
.....341	П 4.1.1.4. Предмет оценки (вид объекта).....	354
.....341	П 4.1.1.5. Отчет об оценке	355
.....342	П 4.1.2. Соответствие рубрик отчета нормативным документам	355
.....342	П 4.1.3. Полнота информации об участниках подготовки отчета	355
.....342	П 4.1.3.1. Информация об оценщике, помещаемая в основной текст отчета	355
.....343	П 4.1.3.2. Информация об оценщике, помещаемая в приложении к отчету	356
.....346	П 4.1.4. Полнота информации о правовых и технико-экономических показателях объекта интеллектуальной собственности	356
.....347	П 4.1.5. Полнота информации о внешней для предмета оценки среде.....	357
.....347	П 4.1.5.1. Общие положения	357
.....347	П 4.1.5.2. Данные о национальной и международной экономике.....	357
.....347	П 4.1.5.3. Данные о регионе и территории	357
.....348	П 4.1.5.4. Данные об отрасли.....	357
.....348	П 4.1.5.5. Данные о предприятии.....	358
.....349	П 4.2. Обеспечение достоверности информации	358
.....349	П 4.2.1. Логическая упорядоченность	358
.....349	П 4.2.1.1. Логическая упорядоченность между отдельными частями отчета	358
.....349	П 4.2.1.2. Логическая упорядоченность внутри отдельных частей отчета	358
.....350	П 4.2.2. Достоверность расчетных обоснований.....	358
.....350	П 4.2.2.1. Достоверность расчетов при реализации отдельных подходов	358
.....351	П 4.2.2.2. Достоверность расчетов при согласовании результатов	359
.....351	П 4.2.3. Повторимость расчетов	360
.....351	П 4.2.4. Объективность расчетов.....	360
.....351	П 4.2.5. Указание вида отчета	360
.....352	П 4.2.6. Свойства личности оценщика, влияющие на достоверность расчетов	360
.....352	П 4.2.6.1. Компетентность оценщика	360
.....352	П 4.2.6.2. Независимость оценщика	361
.....352	П 4.2.6.3. Беспристрастность оценщика.....	361
.....353	П 4.2.7. Свойства исходной информации, влияющие на достоверность расчетов	361
.....353	П 4.2.7.1. Ссылки на стандарты.....	361
.....353	П 4.2.7.2. Ссылки на источники числовых данных	361
.....353	П 4.2.7.3. Ссылки на источники нечисловых данных	361
.....353	П 4.2.7.4. Предотвращение фальсификации содержащейся в отчете информации	362

П 4.3. Доступность (понятность) восприятия информации	362
П 4.3.1. Отсутствие излишней информации	361
П 4.3.1.1. Исключение информации, излишней для отчета вообще	361
П 4.3.1.2. Исключение информации, излишней для основного текста отчета	361
П 4.3.2. Смысловая доступность с точки зрения стиля	361
П 4.3.2.1. Правильность построения фраз	361
П 4.3.2.2. Присмеляемая длина фраз	361
П 4.3.2.3. Исключение разночтений	361
П 4.3.2.4. Понятность для непрофессионалов	361
П 4.3.2.5. Наличие нумерации элементов отчета	361
П 4.3.3. Смысловая доступность с точки зрения правописания	361
П 4.3.3.1. Соблюдение норм орфографии	364
П 4.3.3.2. Соблюдение норм пунктуации	361
П 4.3.4. Смысловая доступность с точки зрения терминологии	361
П 4.3.4.1. Общепринятая форма терминов	361
П 4.3.4.2. Пояснение новых терминов	364
П 4.3.5. Визуальная доступность текстового материала	365
П 4.3.5.1. Отсутствие лишних элементов в текстовом материале	365
П 4.3.5.2. Использование подходящей формы шрифта	365
П 4.3.5.3. Использование подходящего размера шрифта	365
П 4.3.5.4. Обеспечение четкости шрифта	365
П 4.3.6. Визуальная доступность иллюстративного материала	365
П 4.3.6.1. Обеспечение хорошей цветопередачи	365
П 4.3.6.2. Обеспечение четкости	365
П 4.3.6.3. Обеспечение контрастности	365
П 4.4. Сохранение секретности (конфиденциальности) информации	365
П 4.5. Требования к эстетичности обложки отчета	366
П 4.5.1. Требования эстетичности материала обложки	366
П 4.5.1.1. Привлекательность внешнего вида материала обложки	366
П 4.5.1.2. Сохраняемость привлекательности внешнего вида материала обложки	366
П 4.5.2. Требования к эстетичности шрифта обложки	366
П 4.5.2.1. Использование подходящей формы шрифта на обложке	366
П 4.5.2.2. Использование подходящего размера шрифта на обложке	366
П 4.5.2.3. Обеспечение четкости печати шрифта на обложке	366
П 4.6. Требование эстетичности текста отчета	367
П 4.6.1. Требование эстетичности бумаги	367
П 4.6.1.1. Использование бумаги предпочтительных размеров	367
П 4.6.1.2. Использование бумаги хорошего качества	367

ПРЕДИСЛОВИЕ

На современном этапе развития всемирного хозяйства результаты интеллектуальной деятельности, знания и опыт приобретают особое значение.

Достижения науки и техники, литературные, художественные, музыкальные произведения и другие продукты творческой деятельности представляют собой интеллектуальный капитал любой страны и являются одним из главных ресурсов ее развития. Недаром интересы ведущих стран мира лежат в области ускоренного роста знания. Наступил период нового осознания ценности интеллектуальной собственности (ИС).

Большинство индустриальных стран рассматривают интеллектуальную собственность как одну из главных составляющих национального богатства страны. По мере продвижения экономики к более наукоемкой модели развития интеллектуальная собственность становится одним из основных активов действующих предприятий, а обмен различными объектами интеллектуальной собственности (ОИС) в настоящее время превратился в самостоятельную сферу экономических отношений.

Переход России к рыночной экономике резко изменил ситуацию в нашей стране. Одним из первых был принят Закон «О собственности», согласно которому объекты частной собственности признавались результатами интеллектуального труда. Позднее был принят блок законов, касающихся сферы интеллектуальной деятельности. Все это обеспечило процесс становления российского рынка интеллектуальной собственности, который динамично развивается, включая в коммерческий оборот все новые объекты.

Круг коммерческих операций, связанных с ИС, постоянно расширяется. К ним относятся:

- внесение ИС в уставный капитал предприятия;
- покупка или продажа предприятия (бизнеса);
- приватизация, акционирование;
- слияние или поглощение фирм;
- реструктуризация действующего предприятия;
- купля-продажа патентов, лицензий;
- оценка и учет нематериальных активов предприятия;
- управление интеллектуальной собственностью;
- минимизация налогов, выплачиваемых предприятием;
- определение доли ИС в инвестиционных и других проектах;
- кредитование под залог имущества;

страхование имущества, содержащего ИС;
 дарение и наследование прав на ОИС;
 оценка ущерба от нарушения прав владельца ИС;
 определение размера компенсации в случае принудительного лицензирования или использования изобретений в период временной правовой охраны;
 повышение эффективности использования активов предприятия;
 определение размера вознаграждения авторам ОИС и лицам, содействующим использованию изобретений и т. д.

В любом из перечисленных случаев требуется оценка стоимости интеллектуальной собственности.

Процесс определения действительной ценности интеллектуальной собственности чрезвычайно сложен и обуславливается целым рядом факторов. Прежде всего к ним относятся специфика объекта и предмета оценки.

В отличие от традиционных объектов оценки, таких как машины, оборудование, недвижимость и другие, в процессе оценки ИС определяется стоимость объема прав на результаты интеллектуального труда. Таким образом, объектом оценки являются права на ОИС, причем эти права имеют как территориальный, так и временной (срочный) характер. Должны быть действительны, т. е. владелец прав может их реализовать, не нарушая прав третьих лиц.

Предметом оценки являются непосредственные результаты творческой деятельности человека — это научно-технические достижения, дизайнерские разработки, литературные и художественные произведения, деловые и производственные секреты, профессиональные знания и опыт и т. д. Все перечисленные объекты имеют нематериальный характер, различаются содержанием и форме представления, что по сравнению с материальными объектами чрезвычайно усложняет идентификацию предмета оценки.

Оценка интеллектуальной собственности — это процесс определения стоимости объема прав на конкретные результаты интеллектуальной деятельности, владение которыми обеспечивает их владельцу определенную выгоду.

Процесс стоимостной оценки ИС требует изучения и комплексного учета всех правовых, экономических, технических, эргономических и художественных аспектов. Например, невозможно определить цену технологии без проведения анализа ее технической осуществимости, правовой охраны, стадии жизненного цикла, состояния и динамики рынка, особенностей ценообразования, а также возможности нарушения прав третьих лиц.

При этом необходимо учитывать особенности отдельных ОИС. Изобретения, дизайнерские разработки, товарные знаки, литературные и художественные произведения, программные продукты, базы данных, интегральные микросхемы, деловые и производственные секреты, профессиональные знания и опыт и т. д. — все это является результатами интеллектуальной деятельности и по-своему уникально, что исключает использование единой методики расчета.

В каждом случае требуется индивидуальный, конкретный подход.

Следует также отметить, что оценка действительной стоимости ИС чрезвычайно важна для позиций разработки общей стратегии развития предприятия. В современных условиях ИС является основной составляющей интеллектуального капитала, который представляет собой совокупность знаний, обладающих потенциальной ценностью для конкретного предприятия.

Предисловие

Стратегия, направленная на эффективное управление знаниями, приводит к повышению рыночной стоимости предприятия и обеспечивает его конкурентоспособность.

Все перечисленные факторы обуславливают предъявление особых требований к уровню подготовки лиц, проводящих стоимостную оценку ИС. Оценщик, желающий специализироваться в области оценки нематериальных активов (НМА) и интеллектуальной собственности, должен обладать знаниями в области конкретных технических или гуманитарных дисциплин, базовыми знаниями в области экономики, права, маркетинга, менеджмента, бухгалтерского учета, а также иметь практические навыки по выявлению и защите объектов ИС.

Наличие таких знаний позволит проводить оценку на высоком профессиональном уровне, результаты которой могут быть эффективно использованы во всех сферах деятельности.

На светло-сером фоне размещен материал, имеющий вспомогательный характер (справочный, иллюстративный, разъяснительный).

Учебное пособие подготовлено:

Г.Г. Азгальдов — главы 6, 7, 10, 12, Приложение; главы 1–5 и 9 — совместно с *Н.Н. Карповой* или с использованием материалов соавтора.

Н.И. Карпова — Предисловие, раздел 2.3 главы 2, глава 8, глава 10 с использованием материалов *Г.Г. Азгальдова*.

Авторы выражают искреннюю признательность редактору Елене Александровне Кураковой, техническому редактору Галине Николаевне Силуяновой и ведущему специалисту кафедры «Внешняя экономическая деятельность» Высшей школы международного бизнеса Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации Ольге Борисовне Чубаровой за большую помощь в подготовке материала книги.

нению ры-

к уровню

ализиро-

бственно-

ных дис-

а, бухгал-

в ИС.

м уровне.

эсти.

справоч-

. Карпо-

ем мате-

Курако-

афедры

академии

баровой

РАЗДЕЛ I

Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

ГЛАВА 1

Интеллектуальная собственность в современном мире

1.1. Роль интеллектуальной собственности и нематериальных активов в современной экономике

1.1.1. Важность нематериальных активов и интеллектуальной собственности в мировой экономике

В современном мире проявляется тенденция, ранее отчетливо не наблюдавшаяся. Суть ее в том, что среди двух секторов активов промышленного предприятия — материальных и нематериальных — возрастает значимость последних (особенно главной их составляющей — интеллектуальной собственности).

Многие исследователи считают это следствием того обстоятельства, что в мировой экономике возрастает роль инноватики по сравнению с ролью производства, а информация, воплощенная в интеллектуальной собственности, становится важнейшим фактором производства наряду с землей, трудом и капиталом.

Отмеченное повышение значимости нематериальных активов (НМА) и интеллектуальной собственности (ИС) проявляется в двух формах — **абсолютной** и **относительной**.

Что касается **абсолютных** размеров ИС, то прежде всего отметим, что ее увеличение проявляется в увеличении рыночной стоимости ИС различных видов и росте убытков, связанных с нарушением прав ее владельцев.

Так, например, общая стоимость лицензий, дающих право использования объектов промышленной собственности и технологий¹ (в промышленности составляющих основную часть ИС), достигает приблизительно 50 миллиардов долларов в год (из них на США приходится около 20 миллиардов долларов). Не лишним будет также упомянуть, что, по оценкам отечественных экспертов, объем реализуемой на международном рынке наукоемкой продукции, которая создана на основе использования ИС, доходит до 2,3 триллиона долларов в год. (Из этого количества около 700 миллиардов долларов приходится на США, 530 миллиардов — на Германию и 400 миллиардов — на Японию. Что касается России, то на ее долю приходится только 0,3 процента от этого рынка.)

¹ Как известно, к группе объектов ИС — так называемой «промышленной собственности» — относятся изобретения, промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки, знаки обслуживания и селекционные достижения. Как правило, технологии представляются на мировом рынке в виде научно-технической документации, ноу-хау и запатентованных технических решений.

Глава 1. Интеллектуальная собственность в современном мире

Эта тенденция роста абсолютных размеров стоимости ИС может быть продемонстрирована на примерах деятельности отдельных фирм. Например, знаменитая фирма «Дженерал Электрик» получает от продажи побочных патентов (т. е. тех, которые она сама не использует) до 11 процентов прибыли.

Что касается товарного знака, или знака обслуживания (в развитых странах используется более 8 миллионов этих знаков), то, например, при слиянии или продаже фирм от его стоимости в значительной мере зависят размеры сделки. Так, когда продавалась автомобильная фирма «Додж», то из 146 миллионов долларов цены продажи 74 миллиона долларов приходилось на стоимость товарного знака, т. е. по 15 миллионов долларов за букву. По мнению некоторых специалистов (например Ю. Конова), за рубежом при продаже предприятий с учетом товарного знака их рыночная цена может превышать балансовую стоимость в 4–5 раз.

Разумеется, большая роль товарного знака при купле-продаже компаний прежде всего определяется тем, что сам товарный знак может иметь высокую, иногда просто фантастическую стоимость. Так, товарный знак таких известных компаний, как «Кока-Кола» и «Майкрософт», по состоянию на 2000 год оценивался в сумму, превышающую 70 миллиардов долларов (по данным фирмы «Интербренд»).

Высокую стоимость имеют товарные знаки и некоторых российских компаний. Например, в течение 10-летнего объема реализации продукции за рубежом товарный знак водки «Столетняя» в свое время был оценен в 400 миллионов долларов.

Возрастание абсолютной значимости ИС также подтверждает рост убытков от нарушения прав ее владельцев. Например, по данным Международной организации по борьбе с компьютерным пиратством (БСА), производящие программное обеспечение для ЭВМ компании теряют до 13–15 миллиардов долларов в год вследствие нелегального тиражирования принадлежащих им программ. А ежегодная продажа продукции с фальшивыми товарными знаками наносит владельцам этих знаков убытки на сумму 80–100 миллиардов долларов (данные Международной торговой палаты и Германской торгово-промышленной палаты).

Что касается отдельных стран, то, например, в конце 90-х годов XX века в Китае стоимость пиратской (нелицензионной) аудиовизуальной продукции составляла около миллиарда долларов в год. В 1994 году в США владельцам этого вида ИС был нанесен ущерб в размере миллиардов долларов. Если оценивать ущерб от промышленного и торгового шпионажа начальной степени связанного с кражей объектов ИС) в целом, то Управление по национальной технике администрации Президента США определяет его в 100 миллиардов долларов в год. Еще более крупную цифру называет Американское общество промышленной безопасности. По его данным, ущерб вследствие нарушения прав интеллектуальной собственности, нанесенный промышленным шпионажем американским компаниям, в 1997 году превысил 300 миллиардов долларов.

Приведенные факты свидетельствуют о том, что специальный закон об экономическом шпионаже был принят в США не случайно. По этому закону экономический шпионаж в пользу иностранных государств и фирм может караться лишением свободы до 25 лет и штрафом до 250 тысяч долларов (а для организаций, подстрекающих к такому шпионажу — до 10 миллионов долларов). Для американских компаний, замешанных в промышленном шпионаже, наказание не является столь суровым: 5-миллионный штраф для нанимателя шпиона и 15 лет тюрьмы для самого шпиона.

Подобные законы приняты и в некоторых других странах. Например, сравнительно недавно в Китае за нарушение соответствующего закона был арестован компьютерный взломщик («хакер»), который за два года нанес владельцам ИС экономический ущерб на сумму 20 миллионов долларов. А по закону об охране ИС Тайваня (в части, касающейся аудиовизуальной продукции) запрещается ввозить на территорию страны более одной видео- или аудиокассеты для личного пользования. Этот закон предусматривает два года лишения свободы за его нарушение лицами, не имеющими полномочий дистрибьюторов.

В России правовые основы преследования за получение информации незаконными методами изложены в положениях законов «О коммерческой тайне» и «О государственной тайне». Нарушения патентного права и авторских прав преследуются на основании положений Гражданского кодекса Российской Федерации, Патентного закона и других законов Российской Федерации. Исполнение этих законов крайне необходимо, поскольку Россия несет огромные убытки как вследствие иностранного промышленного шпионажа, так и вследствие активизации пиратской деятельности. По оценкам экс-министра по делам науки и технической политики Б. Салтыкова, в конце 90-х годов прошлого века ущерб от незаконного использования российских технологий составил несколько миллиардов долларов, в том числе от передачи технологий США — 600–700 миллионов долларов. Эксперты Министерства внутренних дел Российской Федерации оценивают ущерб, нанесенный России пиратской деятельностью, в один миллиард долларов в год. Только в 2002 году на российском рынке нелегально было продано 50 процентов видеокассет, 65 процентов аудиокассет и 90 процентов DVD от имеющейся на рынке продукции.

Значимость ИС проявляется в росте не только ее **абсолютных**, но и **относительных** размеров. Так, если проследить динамику международной торговли, то оказывается, что темпы роста торговли ИС значительно превышают темпы роста торговли другими видами собственности. **Относительная** значимость ИС проявляется и в увеличении доли НМА в составе активов предприятий.

По зарубежным экспертным оценкам, в индустриально развитых странах доля НМА в целом составляет около 35 процентов от всех активов промышленных компаний. Что касается наукоемких компаний, то в их балансе НМА составляют от 50 до 70 процентов всех активов. Нередко бывает так, что рыночная стоимость таких компаний в несколько раз превышает балансовую стоимость их материальных активов.

К сожалению, в нашей стране складывается иное положение. Зачастую НМА, и прежде всего ИС, не находят отражения в балансе предприятий. Приведем примеры. Несколько лет назад одна международная аудиторская фирма проводила стоимостную оценку имущества всемирно известной российской авиастроительной компании «Сухой». По результатам оценки было установлено, что на НМА этой компании должны составлять не менее 70 процентов от общей стоимости ее имущества. Однако на момент оценки НМА, в состав которых в основном входила ИС, практически не были учтены в балансе, что значительно снижало как общую стоимость компании, так и стоимость ее акций. Аналогичная ситуация наблюдается и в компании, конструирующей и производящей автоматы Калашникова, хотя, по оценкам экспертов, доля НМА этой компании должна быть еще выше.

В целом из-за плохо поставленного в России учета НМА их доля в составе активов предприятия обычно не превышает одного процента. При этом многие руководители не знают, что на введенных им предприятиях величина НМА может быть сопоставима со всеми остальными активами.

Подводя итог сказанному, можно сделать следующие выводы:

в современных условиях ИС становится одним из важнейших инструментов управления предприятием;

руководители отечественных предприятий зачастую недооценивают значение ИС в деятельности предприятия, что в результате приводит к ухудшению его финансового состояния. Подобная недооценка вызвана субъективными факторами, к которым можно отнести незнание руководителями предприятий преимуществ эффективного использования ИС;

1.2. Необходимость оценки и учета нематериальных активов интеллектуальной собственности

1.2.1. Изменение формы и субъекта собственности

1.2.1.1. Продажа предприятия с аукциона или в конкурсном порядке

(в том числе при исполнении решений арбитражных или судебных органов)

В некоторых случаях рыночная стоимость предприятия по сравнению с балансовой стоимостью его материальных активов может быть значительно повышена (при условии учета стоимости НМА). Конечно, это касается не только товарных знаков, но и других объектов ИС, например изобретений. А их количество (и, соответственно, ценность) на некоторых предприятиях может быть весьма велико. Например, к 1992 году патентный фонд автомобильного завода имени Лихачева насчитывал более 3 000 авторских свидетельств на изобретения работников этого завода.

При выполнении определенных условий и в случае целесообразности дальнейшего использования изобретений часть авторских свидетельств можно было бы перевести в патент и учесть в составе активов завода.

В ряде случаев приходится прогнозировать изменение стоимости предприятия к определенному моменту в будущем (например с целью его продажи). Понятно, что и в этой ситуации нельзя обойтись без оценки ИС.

1.2.1.2. Покупка или продажа прав на объекты ИС

При заключении лицензионных договоров на использование ИС, переуступке патентов, заключении договоров на создание научно-технической продукции и в ряде других случаев требуется осуществлять оценку стоимости прав на соответствующие объекты ИС. (Кстати, можно отметить, что в мире ежегодно осуществляется около 200 тысяч патентно-лицензионных операций, почти половина которых приходится на соглашения по передаче ноу-хау).

Неправильный учет (или неучет) стоимости ИС приводит к тому, что некоторые зарубежные фирмы, а также отечественные посреднические фирмы скупают российские патенты на новейшие технологии по смешотворной цене — 800–1 000 долларов за один патент. К сожалению, это явление имеет массовый характер.

1.2.1.3. Реорганизация (в том числе приватизация), ликвидация, банкротство и раздел предприятия

Известно, что в начале 1996 года 261 оборонное предприятие России было объявлено банкротом. Реальная рыночная стоимость ИС, которой владели эти предприятия, не была принята во внимание, хотя при расчете рыночной стоимости она значительно превышала суммы,

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

полученные Госкомимуществом России при распродаже материальных активов предприятий. Вообще говоря, достаточно полная информация о финансовом состоянии предприятия не может быть получена без учета стоимости НМА и ИС. В связи с этим при реорганизации предприятия составной частью любой инвентаризации его активов должен быть учет стоимости НМА, в том числе ИС. (Кстати, по подсчетам некоторых специалистов, при проведении в России приватизации не были учтены НМА стоимостью 2–3 триллиона долларов.)

Надо сказать, что в России в этом отношении существовала и существует неблагоприятная ситуация. По данным, приведенным ответственным работником Генеральной прокуратуры Российской Федерации, при приватизации, проводившейся в 90-х годах прошлого века, НМА составили от 2 до 5 процентов от стоимости приватизированных предприятий, в то время как в развитых странах, о чем уже упоминалось, нематериальная составляющая может превращать 50–70 процентов от имущества предприятия, причем основную долю НМА составляет ИС. Таким образом, сумма незаконно приватизированных активов, за которые государство и общество должны получить плату, может быть увеличена в десять раз. В принципе от приватизации ИС общество может получить не меньше, чем от приватизации материальной собственности. Правда, для этого, во-первых, необходимо провести инвентаризацию всех существующих активов, во-вторых, произвести их оценку, а в-третьих, отразить эти активы в балансе предприятия. Только после этого новому владельцу можно предъявить требование возместить недостающую сумму, неучтенную при приватизации. Это — нормальный механизм для пополнения бюджета и восстановления участия государства в отдельных стратегических отраслях экономики.

Оценка НМА и ИС является совершенно необходимым элементом также и при реорганизации предприятия, связанной с разделом имущества между его владельцами или выделением из крупного предприятия наиболее жизнеспособной фирмы, или поглощением одного предприятия другим, или изменением правового положения предприятия — например переход от общества с ограниченной ответственностью (ООО) к закрытому акционерному обществу (ЗАО) (в некоторых странах, в частности в США, с этой причиной связано около 30 процентов заказов на оценку имущества).

1.1.2.1.4. Приватизация объектов научно-технической сферы

При приватизации таких объектов обязательно требуется переоформление авторских свидетельств, принадлежащих государству, на патенты, принадлежащие конкретному физическому или юридическому лицу. Понятно, что при этом требуется оценка и учет стоимости прав на ИС.

1.1.2.1.5. Залог ИС

Как известно, такие залоговые объекты могут иметь ординарный (т. е. состоять только из НМА, например ИС) или смешанный характер (т. е. включать как материальные, так и нематериальные активы). В обоих случаях необходимым условием является знание величины стоимости ИС, предлагаемой в качестве залога.

В России практика использования ИС в качестве залога постепенно развивается (например при выдаче инвестиционных кредитов государственными учреждениями, коммерческими банками, трастовыми компаниями под залог прав на изобретения, товарный знак и т. д.)

1.1.2.1.6. Использование ИС в качестве составной части франчайзинга или лизинга

Оценка стоимости ИС необходима и при осуществлении франчайзинговых или лизинговых операций, предусматривающих передачу прав на ИС. (В настоящее время в мире набл.

предприятия (особенно в связи с тем, что ожидается значительный рост операций этого типа.) Без такой оценки соответствующие соглашения не могут быть подготовлены правильно.

1.2.1.7. Определение размера налога на имущество (в виде ИС),

в том числе при его наследовании или дарении

Здесь вряд ли необходимы пояснения.

1.2.2. Увеличения прибыли от использования ИС

1.2.2.1. Определение размеров налогооблагаемой базы

Как известно, если предприятие владеет зарегистрированными объектами ИС, то в соответствии с отечественным законодательством для такого предприятия предусмотрены некоторые налоговые льготы при осуществлении хозяйственных операций с ИС. Поэтому уточнение размера налогооблагаемой базы прежде всего выгодно самому предприятию, т. к. учет ранее не принимавшихся во внимание объектов ИС позволяет минимизировать налоговые платежи, в частности налог на прибыль. В основе подобной минимизации лежит уменьшение налогооблагаемой базы за счет амортизации НМА.

Однако, как отмечалось на третьей ежегодной Международной конференции Российского общества оценщиков «Проблемы оценки имущества в экономике переходного периода», проходившей в 1996 году, предприятия (особенно выпускающие наукоемкую продукцию) фактически грабят сами себя, отдавая в качестве налогов ту часть своих средств, которую должны были бы оставлять у себя на амортизацию НМА.

1.2.2.2. Финансовое обеспечение обновления

производственных фондов

Известно, что для увеличения финансовой базы с целью замены устаревших оборудования и технологий новыми необходимо начислять амортизацию на основные фонды. Сказанное относится и к объектам ИС. Понятно, что в этом случае начислению амортизации должна предшествовать оценка прав на объекты ИС.

1.2.2.3. Выбор оптимального варианта использования объекта ИС

Существует три возможных варианта использования объектов ИС, а именно:

при производстве собственной продукции;

путем передачи права на использование ОИС другим лицам (на основе лицензионных соглашений);

комбинация двух первых вариантов.

Какой из этих вариантов является предпочтительным в конкретных экономических и технологических условиях, можно определить, только произведя оценку объекта ИС.

1.2.2.4. Уменьшение потерь от незаконного использования

и вывоза ИС из страны

Одним из элементов системы предотвращения незаконного вывоза из страны ИС является применение комплекса наказаний (штрафов). Понятно, что при наложении штрафных санкций за такие противоправные действия необходимо определить:

стоимость прав на незаконно перемещаемый объект ИС;

зависимость размера штрафа от стоимости ИС.

1.1.2.3. Необходимость информации о стоимости ИС для ее учета и (или) анализа

1.1.2.3.1. Анализ влияния ИС на эффективность работы предприятия

Учет стоимости всех активов (как материальных, так и нематериальных) является необходимым условием для того, чтобы точно определить эффективность деятельности предприятия. Учет стоимости ИС также дает возможность определить эффективность вложения капитала в НМА предприятия.

1.1.2.3.2. Оценка инвестиционных проектов

При достаточно точном определении эффективности инвестиционных проектов, в которых предполагается использование объектов ИС, необходимо определить абсолютную и относительную доли эффективности, приходящиеся на ИС (что, естественно, требует предварительной оценки ИС). Такая оценка совершенно необходима и при составлении бизнес-плана инвестиционного проекта, и при проведении тендерных конкурсов (грантов) на их реализацию.

1.1.2.3.3. Определение прибыли от использования объекта ИС в собственном производстве

Иногда при использовании объекта ИС в собственном производстве появляется необходимость определить величину возникающей в связи с этим прибыли (например при планировании создания объектов ИС на предприятии). Такое определение прибыли требует учета стоимости ИС.

1.1.2.3.4. Учет ИС в балансе предприятия

Существуют пять источников появления объектов интеллектуальной собственности на предприятии. ОИС могут быть:

- 1) приобретены за плату;
- 2) созданы самой организацией;
- 3) получены в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации;
- 4) получены организацией по договору дарения (безвозмездно);
- 5) получены по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами.

Во всех этих случаях для постановки на баланс в составе НМА предприятия необходима оценка прав на ИС.

Кроме этого, такая оценка необходима при составлении плановых стартового и последующего балансов вновь создаваемого предприятия, при составлении бизнес-плана его деятельности, а также при проведении внутрифирменного анализа и при отчете перед акционерами.

Если же такой учет осуществляется неполно, то искажается не только баланс предприятия, но и статистика национального богатства всей страны. Так, по расчетам А. Гохштанда, стоимость ИС, находящейся на предприятиях нашей страны, составляет около 55 миллиардов долларов. В то же время на балансах этих предприятий числится не более 10 процентов от этой суммы. Что же касается общей стоимости российской ИС, то, по данным, представленным в середине 1990-х годов В. Булгаком (бывшим вице-премьером Правительства Российской Федерации), она оценивалась в 400 миллиардов долларов США.

1.1.2.3.5. Установление цены на производимые товары и услуги

При составлении калькуляции затрат (в том числе себестоимости) на выпускаемую продукцию и установлении на этой основе нижнего предела цены на продукцию, содержащую

ИС, необходима оценка ИС (т. к. создание или приобретение ИС связано с определенными затратами). При этом предоставляется возможность определить не только нижний предел цены, но и допустимую границу повышения цены продукции. Ведь повышение цены товара возможно при условии, когда предприятие, например:

- использует привлекательный и запоминающийся товарный знак;
- применяет современный дизайн, воплощающийся в эстетический по форме промышленный образец;
- имеет прочную деловую репутацию.

Так, торговая статистика показывает, что продукция с товарным знаком известных фирм продается на 15–30 процентов дороже, чем аналогичная продукция других фирм абсолютно такого же качества. Естественно, что установление зависимости возможной степени повышения рыночной цены товара от стоимости соответствующей ИС (например товарного знака, промышленного образца), а также гудвилла прежде всего требует проведения оценки этих видов ИС и НМА.

1.1.2.3.6. Страхование ИС

При страховании имущества, содержащего ИС, необходимо знать стоимость прав на объекты ИС, поскольку в этом случае ее величина увязывается со стоимостью страхуемого имущества. Кроме того, стоимость ИС учитывается при страховании профессиональной ответственности работников (включая тех, кто производит оценку ИС).

1.1.2.3.7. Расчет авторского вознаграждения

Совершенно естественным представляется учет стоимости созданной на предприятии ИС (изобретения, промышленного образца, программного продукта и т. д.) при выплате вознаграждения авторам (или лицам, содействовавшим им).

Кроме того, при продаже сложной (в том числе наукоемкой) продукции приходится решать проблему отчисления справедливой доли получаемой прибыли тем, кто обеспечил проектно-конструкторскую или научную основу создания этой продукции. Например, в западных странах доля конструкторских бюро никогда не опускается ниже 12 процентов от объема торговой сделки на продукцию, созданную по их чертежам. Но чтобы рассчитать эту долю более точно, нужно располагать данными о стоимости ИС, положенной в основу продукции.

1.1.2.4. Учет стоимости ИС в уставном капитале

1.1.2.4.1. Правильный учет вклада учредителей

Интересы учредителей могут быть существенно нарушены вследствие неадекватной оценки ИС, вносимый в качестве вклада в уставный капитал.

Особого внимания заслуживает создание совместных предприятий (СП) с участием иностранного капитала. Так, результаты анализа действовавших в конце 1990-х годов на территории России СП показали, что:

- тщательная оценка российской стороной реальной стоимости вносимых иностранными партнерами прав на ИС практически не осуществлялась (соответственно, и их доли в уставном капитале). Чаще всего применялось не самое выгодное для наших предприятий соотношение: 50:50 процентов;

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

- договоры на уступку патента, позволяющие документально оформить передаваемые права на ИС, не подписывались: в результате предприятие фактически не имело никаких прав на вносимую иностранным партнером ИС;
- в большинстве случаев иностранные участники, поставляя оборудование, практически бесплатно использовали опыт, секреты производства и технологию российской стороны.

Таким образом, недостаточно тщательный анализ фактической стоимости вклада, вносимого иностранным участником в уставный капитал в виде нематериальных активов, неоднократно приводил к завышению доли иностранных участников СП.

1.1.2.4.2. Выпуск акций действующего предприятия и их котировка на бирже

Своевременная и правильно проведенная оценка стоимости НМА дает возможность увеличить активы предприятия и их биржевую капитализацию, что впоследствии может привести к росту стоимости акций последующих эмиссий.

1.1.2.4.3. Увеличение уставного капитала с целью получения кредитов

Учет стоимости ИС при образовании или изменении уставного капитала (в том числе при слиянии и разъединении организаций) имеет большое значение, т. к. позволяет увеличивать его размер, повышая шансы на получение кредитов, поскольку кредиторы в первую очередь обращают внимание на величину уставного капитала.

1.1.2.4.4. Переоценка размера и структуры уставного капитала

Функционирование предприятия предопределяет возникновение ситуаций, связанных с необходимостью изменения уставного капитала. Например, если в уставный капитал включаются новые активы в виде ИС, то осуществляются:

- переоценка уставного капитала;
- перераспределение долей учредителей предприятия.

1.1.2.5. Решение организационно-правовых вопросов, связанных с ИС

1.1.2.5.1. Обоснование стоимости ИС при судебных спорах, связанных с незаконным использованием ИС

При рассмотрении исков, связанных с незаконным использованием ИС, все чаще требуется стоимостное обоснование величины иска, который предъявляется в суд правообладателем ИС.

Такое обоснование представляет собой достаточно серьезную проблему, до настоящего времени не имеющую единого общепризнанного решения, хотя и существуют различные методики определения размеров ущерба, причиненного нарушением прав на ИС.

1.1.2.5.2. Обоснование стоимости ИС при судебно-арбитражных спорах, связанных с выплатой авторского вознаграждения

Понятно, что при судебном разрешении таких споров необходимо знать величину стоимости искомой ИС.

1.1.2.5.3. Обоснование стоимости ИС при реализации прав наследования

В случаях, когда в составе полученного по наследству имущества находятся объекты ИС естественно, требуется определить стоимость прав на эти объекты.

1.1.3. Основные проблемы оценки и управления интеллектуальной собственностью

Наряду с субъективными причинами существуют и объективные причины, способствующие недооценке значимости роли ИС руководителями предприятий. Эти причины заключаются в следующем.

Одно из значительных отличий ИС от других видов собственности состоит в том, что для многих видов ИС не существует общепринятых методов решения ряда проблем, возникающих при использовании этой категории собственности. Более того, для некоторых видов ИС не существует не только общепринятых, но и вообще каких-либо аналитических способов решения проблем (если не говорить о всегда существующей «палочке-выручалочке» в виде плохих вариантов экспертного метода).

Поясним сказанное. Как известно, проблему ИС можно разделить на следующие подпроблемы:

- идентификация ИС, ее владельца и объема его прав на ИС;
- защита прав владельца ИС;
- оценка стоимости (точнее, различных видов стоимости) ИС.

Каждую из этих подпроблем можно рассматривать как самостоятельную проблему, в свою очередь, подлежащую декомпозиции на менее общие подпроблемы. (Таким образом, может быть синтезировано дерево проблем ИС.)

Учитывая объем книги, первые две группы проблем и некоторые способы их решения будут рассмотрены кратко. Более подробно мы рассмотрим проблемы, касающиеся оценки ИС.

1.1.3.1. Проблемы идентификации ИС

Для того чтобы эффективно использовать ИС предприятия, на первоначальном этапе работы нужно провести идентификацию ИС.

Для получения необходимой информации надо ответить на следующие основные вопросы: действительно ли рассматриваемый объект относится к объектам ИС;

если да, то к какому ее виду относится объект ИС (авторское право, промышленная собственность);

кто является собственником искомой ИС на момент оценки;

какую долю уставного капитала предполагается покрыть стоимостью прав собственности на объект ИС (в случае, если оценка ИС будет производиться с целью определения величины вклада ИС в уставный капитал).

1.1.3.2. Проблема охраны прав на ИС

На втором этапе работы нужно четко определить степень правовой охраны ИС. Для получения нужной информации необходимо ответить на следующие основные вопросы:

представлялась ли информация об оцениваемой ИС на выставках, конкурсах, ярмарках, в рекламных изданиях и открытой печати. Если представлялась, то какая;

какие права оцениваются (неисключительные или исключительные права, право собственности, право оперативного управления ИС и т. д.);

- какие документы подтверждают наличие прав на ИС;
- каков оставшийся срок службы охранного документа на ИС;
- уплачены ли (и если уплачены, то за какой период) пошлины за сохранение в силе охранного документа на ИС.

1.1.3.3. Проблемы сбора необходимой информации

На третьем этапе работы нужно выявить дополнительную информацию, необходимую для стоимостной оценки ИС. Для получения этой информации необходимо ответить на следующие основные вопросы:

- каков характер (тип или назначение) продукции или услуг, в которых может быть использована оцениваемая ИС;
- кто выпускает продукцию (или оказывает услуги), в которой используется оцениваемая ИС (объемы и сроки выпуска продукции или оказания услуг);
- имеются ли акты, подтверждающие факт использования оцениваемых ИС;
- осуществлялся ли экспорт товаров и (или) услуг, в которых использовалась оцениваемая ИС. Если осуществлялся, то имеются ли поясняющие и подтверждающие данные;
- имеются ли данные о других (в том числе конкурирующих) организациях, использующих аналогичные по назначению объекты ИС;
- имеются ли документальные данные о количественных характеристиках эффектов (надёжность, быстрдействие, точность, экономичность, информативность, эстетичность и т. д.) достигаемых при применении оцениваемых ИС по сравнению с ОИС-аналогами;
- имеются ли бухгалтерские документы, подтверждающие объемы затрат на создание, приобретение и оформление правовых документов на оцениваемый ОИС;
- имеются ли данные о себестоимости (объемах затрат) изготовления устройств, в которых реализованы конкретные ОИС.

Следует отметить, что приведенный перечень вопросов может быть дополнен специальными вопросами, которые определяются спецификой объекта ИС.

1.1.3.4. Проблемы сложности оценки ИС

Для оценщиков ИС относительно большая сложность оценки обусловлена следующими факторами.

Во-первых, оценщику ИС наряду с задачей собственно оценки (т. е. нахождения денежного эквивалента различных видов стоимости — рыночной, залоговой, инвестиционной, страховой и т. д.) приходится решать не менее сложные и важные задачи, изыскивая ответы на комплексе вопросов, связанных с идентификацией и правовой охраной ИС (эти вопросы были изложены ранее).

Безусловно, эти вопросы возникают в отношении и других видов собственности, например недвижимости, машин и оборудования. И все же вопросы, с которыми сталкивается оценщик ИС, гораздо сложнее, а их количество — значительно больше. В этом и проявляется первый фактор, усложняющий работу оценщика ИС.

Второй фактор, усложняющий деятельность оценщика ИС, заключается в следующем. Анализ показывает, что в отличие от оценки недвижимости или машин и оборудования при оценке ИС в гораздо большей степени проявляется специфика отдельных видов ИС.

Например, при использовании затратного подхода к оценке недвижимости структура затрат будет практически идентичной для совершенно разных по типу объектов недвижимости (допустим, автозаправочной станции и жилого дома). Совершенно иная ситуация складывается при применении затратного подхода к оценке ИС. Ведь структура затрат, например при выведении новой породы животных, будет сильно отличаться от структуры затрат при создании новой конструкции или разработке технической документации на технологический процесс. Влияние специфики оцениваемого объекта проявляется и при использовании других подходов к оценке.

Третий фактор, затрудняющий работу оценщика ИС, обусловлен тем, что количество методов оценки ИС (они будут описаны далее) значительно превышает число разновидностей подходов оценки недвижимости (хотя и несколько меньше количества методов оценки бизнеса). Это и понятно, поскольку в число методов, используемых только для оценки ИС (и совершенно не предназначенных для использования при оценке недвижимости), входят такие подходы, как, например «освобождение от роялти», многочисленные разновидности методов «преимущество в прибыли» и «преимущество в расходах». К этой же группе специфических ИС методов можно отнести и различные методы оценки такого, не имеющего аналогов других видов собственности (и характерного только для нематериальных активов), объекта, как гудвилл.

Отмеченное разнообразие методов оценки ИС конечно же имеет положительный характер, т. к. позволяет более точно оценивать ИС. Но от оценщика подобное разнообразие методов оценки ИС, разумеется, требует дополнительных знаний и затрат труда.

Четвертый фактор определяется более сложной структурой расчетных формул, используемых при оценке ИС (по сравнению с формулами, используемыми для оценки недвижимости, машин и т. д.). Например, при применении доходного подхода для оценки ИС довольно часто приходится включать в расчетную формулу дополнительные компоненты, не учитываемые при оценке материальных активов. К ним относятся:

- ставка роялти, определение величины которой представляет собой самостоятельную и отнюдь не тривиальную задачу;
- величина (Δ), отражающая ту долю общего дохода, которая получается при производстве продукции с применением оцениваемой ИС (причем определение этой доли представляет собой достаточно сложную задачу, до настоящего времени не имеющую общепринятого алгоритма решения);
- коэффициент научно-технического риска (K_p), отражающий степень освоенности лицензиаром передаваемой по лицензии ИС;
- период (T_o) освоения в производстве ИС, передаваемой по лицензии;
- срок действия лицензионного соглашения (T_l).

Дополнительные компоненты расчетной формулы появляются и при оценке ИС с использованием затратного подхода. К ним относятся:

- коэффициент научной значимости ($K_{ин}$) (хотя его точное определение представляет собой еще далеко не полностью решенную задачу);
- коэффициент приведения к мировому уровню величины затрат на заработную плату отечественных создателей ИС (для определения величины этого коэффициента оценщику иногда приходится проводить весьма трудоемкие дополнительные исследования).

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Наконец, пятый фактор, усложняющий работу оценщика ИС, определяется следующим обстоятельством. В России изданы десятки книг отечественных и зарубежных авторов по оценке недвижимости, машин и бизнеса. По оценке же ИС и НМА к настоящему времени издано лишь несколько книг.

Резюмируя изложенное, следует отметить, что сложность оценки ИС является повсеместно признаваемой. Об этом свидетельствует тот факт, что в 1994 году Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций отметил данное обстоятельство в специальном докладе. Кроме того, многие руководители предприятий считают принципиально невозможным ее аналитическое решение (т. е. решение, не основанное на экспертном методе).

Учитывая особую сложность этой проблемы (и ограничений на объем излагаемого материала) в дальнейшем методология оценки ИС будет рассматриваться только на уровне изложения принципиальных подходов. В связи с этим сначала будет проанализирован вопрос об общих принципах оценки ИС, затем дана классификация существующих подходов к оценке ИС. И, наконец, очень кратко будет изложена сущность каждого подхода и его методов. Методология оценки отдельных объектов ИС будет подробно изложена в Разделе II учебного пособия «Практика оценки интеллектуальной собственности».

ЧАСТЬ 2

Введение в теорию оценки интеллектуальной собственности

1. Основы терминологии и классификация

1.1. Нематериальные активы

Имущество — то, что принадлежит кому-нибудь или чему-нибудь.

Слово произошло от общеславянского (имеющего индоевропейское происхождение) термина «иметь» — брать, брать, брать.

Важно обратить внимание, на то, что имущество не обязательно имеет только материальную форму.

Например, в Большой Советской Энциклопедии (3-е изд.) приводится наиболее часто употреблявшаяся в законодательных актах недавнего прошлого трактовка термина «имущество» — совокупность вещей и материальных ценностей, состоящих во владении какого-либо лица (*подчеркнуто авторами*).

Однако в настоящее время в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (ст. 128 ч. 1) к имуществу относятся и «... результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность)». Вместе с тем в пунктах 4 и 5 статьи 8 и пунктах 1 и 2 статьи 130 Гражданского кодекса Российской Федерации содержатся несколько иные трактовки, позволяющие интерпретировать термины «имущество» и «интеллектуальная собственность» не как родовое и видовое понятия, а как равнозначные видовые понятия (при этом рассматривая «имущество» как имеющее только вещное выражение). Несмотря на это, в дальнейшем изложении материала мы считаем целесообразным придерживаться трактовки, данной в статье 128 Гражданского кодекса Российской Федерации (как более четкой и однозначной).

Иначе говоря, корректно утверждать, что имущество может иметь как материальную, так и нематериальную (идеальную) форму.

Собственность — является синонимом понятия и термина «имущество». (Хотя этот термин может употребляться и в несколько ином значении, например в словосочетании «право собственности».)

О том, что указанные термины являются синонимами, свидетельствует следующее:

- 1) в Словаре русского языка С. И. Ожегова (а также в академическом Словаре синонимов русского языка) термин «имущество» определяется через термин «собственность», а термин «собственность» — через термин «имущество»;
- 2) в Гражданском кодексе Российской Федерации не дается специальная дефиниция для термина «собственность». Но рассмотрев все случаи употребления термина «имущества», легко заметить, что этот термин может быть заменен термином «собственность» без потери однозначности понимания текста;
- 3) в Большой Советской Энциклопедии (3-е изд.) в статье «Собственность» прямо говорится: «... объект собственности или имущество соответствующего лица...».

Активы (от латинского *activus* — действительный) — совокупность имущества предприятия (организации). В бухгалтерском деле активы являются частью бухгалтерского баланса и выражаются в денежной форме.

Нематериальные активы (НМА) — совокупность элементов имущества (собственности) юридического или физического лица:

- имеющих полезность (ценность) для их владельца;
- не имеющих материального содержания (оценивается не сам объект, а права на него);
- используемых в хозяйственной деятельности достаточно долго (обычно более одного года);
- имеющих способность приносить доход.

Приведенное определение базируется на мировой практике. Более подробно вопрос об НМА будет рассмотрен в главе 8.

Основную часть (по стоимости и значимости) НМА составляет ИС. Поэтому в последующем изложении главное внимание будет в основном посвящено именно ИС.

2.1.2. Интеллектуальная собственность и ее классификация

2.1.2.1. Основные понятия

Интеллектуальная собственность (ИС) представляет собой совокупность прав на результаты интеллектуального труда и устанавливает режим охраны нематериальных объектов. Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), принятая в Стокгольме 14 июля 1967 года, определяет интеллектуальную собственность как права, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям исполнительской деятельности, изобретениям, научным открытиям, промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям, защите против недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественных областях.

В российском законодательстве, в частности в статье 138 Гражданского кодекса Российской Федерации, понятие ИС имеет более узкий смысл и касается исключительных прав юридического или физического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации.

В данном пособии понятие ИС будет рассматриваться в более широком смысле, принятом в ИС.

В научной литературе встречаются различные подходы к классификации ИС, однако авторы считают целесообразным придерживаться именно этой классификации.

Исключительные имущественные права — право владельца собственности по своему усмотрению и в течение срока, установленного законом, самостоятельно использовать эту собственность, а также разрешать и запрещать любому лицу ее использование в любой форме любым способом, кроме случаев, когда законом установлено иное.

Исключительные имущественные права (иногда называемые просто «права») — те же полномочия, что и в случае «исключительных имущественных прав», но без права «запрещать любому лицу...».

Объекты интеллектуальной собственности (ОИС) — это охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации.

В мировой международной практике ИС обычно подразделяется на промышленную собственность, авторское право и смежные права, коммерческую тайну.

Некоторые авторы относят коммерческую тайну к объектам авторского права, что с нашей точки зрения не соответствует признаку классификации по форме охраны ИС, т. к. вторая (авторские и смежные права) группа (коммерческая тайна) группы имеют разные формы охраны: для второй группы действуют нормы авторского права, а объекты третьей группы охраняются администрацией предприятия (организации) посредством введения режима коммерческой тайны.

Сматривая перспективы увеличения номенклатуры объектов ИС, необходимо отметить, что их число постоянно растет. Так, с начала 1990-х годов в число объектов, охраняемых российским законодательством, соответственно были включены полезные модели, наименования мест происхождения товаров, топологии интегральных микросхем, программы для ЭВМ, базы данных и другие объекты.

В некоторых зарубежных странах, например в США, в число охраняемых объектов также входят торговые марки, организационно-управленческие секреты и т. д. Исследователи считают, что, возможно, со временем эти объекты станут повсеместно признаваемыми, и предполагают появление новых ОИС.

В России термин «интеллектуальная собственность» впервые был законодательно оформлен в 1990 году Законом СССР «О собственности в СССР». Окончательно этот термин был узаконен Конституцией Российской Федерации от 12 декабря 1993 года и Гражданским кодексом Российской Федерации (статьи 138–139). Хотя некоторые исходные идеи, на которых базируется современный подход к ИС, были заложены в российское законодательство значительно раньше, например в тексте закона от 1812 года «О привилегии на разные изобретения и открытия в художествах и ремеслах». (Термин «привилегия», использовавшийся в России до 1919 года, практически эквивалентен термину «патент».)

1.2.2. Промышленная собственность

Промышленная собственность — это право владельца, подтвержденное охраняемым документом в виде патента или свидетельства, на исключительное использование объектов промышленной собственности.

К объектам промышленной собственности (ОПС) относятся:

- изобретения;
- полезные модели;

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

- промышленные образцы;
- товарные знаки, знаки обслуживания;
- наименования места происхождения товаров;
- фирменные наименования;
- селекционные достижения;
- права на защиту от недобросовестной конкуренции.

Отношения, связанные с созданием, охраной и использованием объектов промышленной собственности, регулируются нормами Патентного права.

Права практически по всем ОИС (за исключением прав на защиту от недобросовестной конкуренции) возникают с даты приоритета, указанной при выдаче охранного документа – патента или свидетельства.

По поводу самого названия «промышленная собственность» представляется целесообразным сделать два замечания.

Первое. Напомним, что термин «промышленная собственность» был принят к международному употреблению в 1883 году в рамках Парижской конвенции по охране промышленной собственности, участниками которой сегодня являются более 120 стран, включая Российскую Федерацию. В то время под промышленной собственностью понимали весьма ограниченный состав ОИС – патенты на изобретения и промышленные образцы, а также свидетельства на товарные знаки. Действительно, все эти объекты были связаны с промышленностью, поэтому название группы «промышленная собственность» было вполне оправданным.

В дальнейшем в эту же группу по признаку наличия единого охранного документа – патента стали включать и другие объекты, имевшие к промышленности весьма отдаленное отношение: свидетельства на наименование места происхождения товаров, свидетельства на знаки обслуживания, патенты на новые сорта растений или новые породы животных. В результате возникла коллизия: название «промышленная собственность» не совсем соответствует характеру входящих в эту группу объектов.

Второе. Как уже было отмечено, в состав «промышленной собственности» входит такой объект, как «право на противодействие недобросовестной конкуренции». Нужно отметить, что этот объект значительно отличается от других ОПС, а именно:

- его не нужно регистрировать;
- на него не выдается охранный документ;
- право на противодействие возникает не после регистрации (которая в этом случае не осуществляется), а после появления факта недобросовестной конкуренции.

В соответствии с рекомендациями ВОИС (изложенными в Типовом законе по товарным знакам, наименованиям фирм и недобросовестной конкуренции для развивающихся стран) к недобросовестной конкуренции относятся:

- 1) подкуп покупателей конкурента с целью привлечения их на свою сторону в качестве покупателей;
- 2) промышленный шпионаж или подкуп служащих конкурента с целью разведывания деловой или коммерческой тайны;
- 3) использование или раскрытие технического ноу-хау конкурента без его разрешения;
- 4) побуждение служащих конкурента к нарушению договоров о найме или уходе с работы;
- 5) угроза в адрес конкурентов предъявить иск за нарушение патента или товарного знака, если такая угроза делается с целью сокращения товарного оборота конкурента и препятствия конкуренции;
- 6) бойкотирование торговли с целью воспрепятствования конкуренции или ее предотвращения;

- демпинг, т. е. продажа товара ниже себестоимости с целью воспрепятствовать справедливой конкуренции;
- создание видимости необычно благоприятных условий покупки;
- прямое копирование товаров, услуг, рекламы и иных характеристик коммерческой деятельности конкурента;
- поощрение конкурента к невыполнению контракта или использование такового в своих целях;
- реклама, содержащая сравнение с товарами или услугами конкурента;
- нарушение положений законов, не имеющих прямого отношения к конкуренции, с целью получения недобросовестного преимущества над другими конкурентами.

В этом документе (отредактированной в 1967 году Парижской конвенции) недобросовестная конкуренция интерпретируется более кратко: «Актом недобросовестной конкуренции считается всякий акт конкуренции, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах».

Такие действия, подлежащие запрету:

- все действия, способные каким бы то ни было способом вызвать сомнения в отношении предприятия, продуктов или промышленной, или торговой деятельности конкурента;
- ложные утверждения при осуществлении коммерческой деятельности, способные дискредитировать предприятие, продукты или промышленную или торговую деятельность конкурента;
- указания или утверждения, использование которых при осуществлении коммерческой деятельности может ввести общество в заблуждение относительно характера, способа изготовления, свойств, пригодности к применению или количества товара».

В законе право на противодействие недобросовестной конкуренции реализуется путем подачи исков с целью возмещения ущерба, причиненного фактом недобросовестной конкуренции со стороны конкретного юридического или физического лица.

Таким образом, все изложенное дает возможность констатировать, что право на противодействие недобросовестной конкуренции является особым объектом, отличающимся от всех объектов, входящих в группу «Промышленная собственность».

1.2.3. Авторское право и смежные права

Творческая деятельность (творческий труд) — это мыслительный процесс создания нового, ранее неизвестного, оригинального результата — произведения.

На практике этот термин применяется как синоним термина «интеллектуальная деятельность».

Произведение — это результат творческой деятельности.

Произведение трактуется как нематериальный, идеальный объект, поскольку творческая деятельность — это деятельность человеческого мозга, который способен создавать только идеальные образы, а не предметы материального мира.

Материальный объект не охраняется авторским правом и представляет собой предмет, в котором выражено конкретное произведение.

Автор — это физическое лицо, творческим трудом которого создано произведение.

Исполнитель — это актер, певец, музыкант, танцор или иное лицо, которое тем или иным образом исполняет произведение литературы или искусства, а также режиссер-постановщик спектакля и дирижер.

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Авторское право — это совокупность личных (неимущественных) и имущественных прав на произведение, принадлежащее автору.

Авторское право распространяется как на обнародованные, так и на не обнародованные произведения, существующие в какой-либо объективной форме, в том числе устной (например публичное произнесение или исполнение).

Авторское право не распространяется на идеи, методы, процессы, системы, способы, концепции, принципы, открытия, факты.

Авторское право на произведение не связано с правом собственности на материальный объект, в котором произведение выражено.

Авторское право на произведение возникает в силу факта его создания. Для его возникновения и осуществления не требуется регистрации или специального оформления произведения. Владелец авторских прав для оповещения о своих правах вправе (но не обязан) использовать знак охраны авторского права, который помещается на каждом экземпляре произведения и состоит из следующих трех элементов:

- латинской буквы «С» в окружности © (этот знак часто именуется как «знак копирайт» или просто «копирайт» — от английского слова «copyright», что в переводе означает «авторское право»);
- имени (наименования) владельца исключительных авторских прав;
- года первого опубликования произведения.

Если же автор намерен заранее обеспечить доказательство своего авторства, то чаще всего это делают путем добровольной регистрации своего произведения в Российском авторском обществе (РАО) и других аналогичных учреждениях.

Авторское имущественное право действует в течение всей жизни автора и 70 лет после его смерти. Авторское право переходит по наследству. Не переходит по наследству право авторства, право на имя и право на защиту репутации автора произведения. Наследники автора вправе осуществлять защиту указанных прав. Эти правомочия наследников сроком не ограничиваются.

Смежные права — это права, связанные с исполнением или обнародованием произведений. Они включают:

- права исполнителей на исполнение и постановку произведений (исполнительские права);
- права производителей фонограмм на изготовление фонограммы (фонограммные права);
- права организаций эфирного вещания на передачи произведений в эфир;
- права организаций кабельного вещания на передачи произведений для всеобщего сведения.

Субъектами смежных прав являются:

- исполнители,
- производители фонограмм,
- организации эфирного или кабельного вещания.

Для оповещения о смежных правах применяется знак ®.

Как правило, смежные права действуют в течение 70 лет после первого исполнения (постановки) или первого опубликования, или передачи.

Личные (неимущественные) права автора — это права автора в отношении его произведения, включающие:

право авторства (сохраняется бессрочно право признаваться автором произведения. Оно является неотчуждаемым и любая сделка по передаче или переходу авторства является ничтожной);

право на имя (сохраняемое бессрочно право использовать или разрешать использовать произведение под подлинным именем автора, псевдонимом или анонимно);

право на обнародование (право обнародовать или разрешать обнародовать произведение в любой форме, включая право на отзыв);

право на защиту репутации автора (сохраняемое бессрочно право на защиту произведения, включая его название, от всякого искажения или иного посягательства, способного нанести ущерб чести и достоинству автора).

Неимущественные права не могут быть переданы другим лицам или перейти по закону. Они не имеют экономического содержания и принадлежат автору независимо от его имущественных прав. Эти права сохраняются за автором и в случае уступки им исключительных прав на использование произведения.

Имущественные права автора — это исключительное право автора на использование его произведения.

Это право включает следующие правомочия:

воспроизведение,

распространение,

экспорт,

публичный показ,

публичное исполнение,

передачу в эфир,

общение для всеобщего сведения по кабелю,

перевод,

переработку.

Для некоторых видов ИС отдельные правомочия могут не применяться ввиду их очевидного несоответствия характеру ИС.

Имущественные права, как правило, могут передаваться по авторскому договору о передаче исключительных или неисключительных прав.

Объект авторского права — это охраняемое с момента создания произведение, которое может существовать в какой-либо объективной форме.

Пример:

письменной (рукопись, машинопись, нотная запись и т. д.);

устной (публичное произнесение, публичное исполнение и т. д.);

звукозаписи и видеозаписи (механической, магнитной, цифровой, оптической и т. д.);

изображения (рисунок, эскиз, картина, план, чертеж, кино-, теле-, видео- или фотокадр и т. д.);

объемно-пространственной (скульптура, модель, макет, сооружение и т. д.) и в других формах.

Объектами авторского права являются:

литературные произведения (включая программы для ЭВМ);

драматические и музыкально-драматические произведения, сценарные произведения;

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

- хореографические произведения и пантомимы;
- музыкальные произведения с текстом или без текста;
- аудиовизуальные произведения (кино-, теле- и видеофильмы, слайд-фильмы, диафильмы и другие кино- и телепроизведения);
- произведения живописи, скульптуры, графики, дизайна, графические рассказы, комиксы и другие произведения изобразительного искусства;
- произведения декоративно-прикладного и сценографического искусства;
- произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства;
- фотографические произведения и произведения, полученные способами, аналогичными фотографии;
- географические, геологические и другие карты, планы, эскизы и пластические произведения, относящиеся к географии, топографии и другим наукам;
- производные произведения, также называемые переработками (переводы, обработки, аннотации, рефераты, резюме, обзоры, инсценировки, аранжировки и другие переработки произведений науки, литературы и искусства, творческие, а не технические по своему характеру);
- сборники (энциклопедии, антологии, базы данных) и другие составные произведения, представляющие собой по подбору или расположению материала результаты творческого труда;
- топологии микросхем.
Объектами авторского права не являются:
- официальные документы (законы или иные тексты законодательного, административного или судебного характера), а также их официальные переводы;
- государственные символы и знаки (флаги, гербы, ордена, денежные знаки и т. д.);
- произведения народного творчества (поскольку невозможно определить их авторов);
- сообщения о событиях и фактах, имеющих информационный характер.

2.1.2.4. Коммерческая тайна

Коммерческая тайна — это информация, являющаяся конфиденциальной или секретной при выполнении следующих условий:

- она может приносить некоторую экономическую (или иную) пользу лицу, владеющему ею;
- она не является общеизвестной (общедоступной) третьим лицам, т. е. к ней нет доступа на общих основаниях;
- лицо, владеющее информацией, приняло все меры по ее закрытию для третьих лиц (например издало приказ по предприятию о придании этой информации статуса конфиденциальной или секретной).

Следует обратить особое внимание на последнее условие. Владелец такой информации лишь тогда имеет преимущество перед конкурентами, когда, закладывая в свой товар новые идеи, он предпринимает все меры по сохранению своих прав на эти интеллектуальные достижения.

Для этого следует предотвратить:

- публикацию или демонстрацию сути соответствующего объекта;
- несанкционированный доступ к производству;
- несанкционированный доступ к технической документации.

Владельцу закрытой информации следует быть особенно осторожным на выставках, конференциях и совещаниях. Иногда в пылу обсуждений наши разработчики подробнейшим образом объясняют конкурентам суть технического решения, принципы действия, а также подробно описывают идею в пристендовых листках. Подобная неосторожность приводит к тому, что зарубежным фирмам нет смысла покупать лицензии у российских разработчиков, поскольку они уже владеют (с нашей же помощью) секретами производства.

К объектам коммерческой тайны относятся:

- сведения коммерческого характера (сведения о конъюнктуре рынка, банковские отношения, кредиты, ссуды, долги, объемы коммерческой деятельности, сведения о заключенных договорах, списки клиентов, деловая переписка, формы и виды расчетов и т. д.);
- секреты производства — ноу-хау (не защищенные патентами изобретения, различные методы, способы, навыки, знания и т. д.);
- сведения об организационно-управленческой деятельности предприятия, включающие системы организации производства, управления (качеством, кадрами), а также информацию о производственном опыте и обучении персонала.

2.2. Стоимость интеллектуальной собственности

2.2.1. Основные термины и определения

Для более глубокого понимания предмета введем несколько основных терминов.

Агенты рынка — продавцы, покупатели и посредники, помогающие продавцам и (или) покупателям, т. е. брокеры, оценщики, страховщики, адвокаты и другие участники рынка.

Рынок ИС (рынок) — совокупность ОИС, агентов рынка, средств платежа, правовых механизмов и информационных средств, с помощью которых формируется уровень цен на ОИС и осуществляются акты их купли-продажи.

Сегмент рынка — это часть рынка, отличающаяся от других его частей своей спецификой, влияющей на стоимость ОИС. Эта специфика может определяться по разным параметрам, например:

- по характеру использования ОИС: для личного (например видеокассета) или общественного (например кинофильм), коммерческого (например ноу-хау) или некоммерческого (например парковая скульптура) и т. д. использования;
- по географическому фактору: в разных регионах страны один и тот же ОИС может иметь разную стоимость (например патент на солнцезащитное устройство на юге и севере России), то же относится ко многим странам мира;
- по уровню доходов покупателей: например покупатели, имеющие доход в 1 тысячу рублей и в 300 тысяч рублей на одного человека в месяц, относятся к совершенно разным сегментам рынка;
- по возрастной характеристике покупателя: например, аудиокассеты с записью поп-музыки и записью классической музыки, как правило, покупают люди разного возраста.

В подавляющем числе случаев, говоря о рынке, на самом деле имеют в виду именно соответствующий сегмент рынка. В учебном пособии термин «рынок» будет использоваться именно по этому принципу.

Стоимость — это денежная мера того, сколько физическое или юридическое лицо готово заплатить за те или иные имущественные или неимущественные права на ОИС.

Существует много видов стоимости (более 20), например заемная, страховая, рыночная, балансовая, арендная, ликвидационная, инвестиционная, договорная, первоначальная, остаточная, в потреблении, и другие виды стоимости. (Определения важнейших из них смотрите далее.)

Чистая сделка (синоним — условия честной конкуренции) — это ситуация купли-продажи, при которой участники сделки (продавец и покупатель):

- имеют типичную мотивацию (в том числе не связанную с каким-либо принуждением);
- хорошо информированы о рыночных ценах на аналогичные ОИС и всех возможных способах его использования;
- полагают, что действуют в своих наилучших экономических интересах;
- используют общепринятые средства платежа и типичные средства финансирования (при отсутствии дополнительных, нетипичных уступок друг другу);
- не препятствуют возможности других потенциальных покупателей ознакомиться с продаваемой ОИС (в том числе путем обеспечения достаточного времени экспозиции на рынке продаваемого ОИС).

Рыночная стоимость — это наиболее вероятная цена, за которую ОИС может быть продан на определенном сегменте рынка, в определенный период времени, в условиях чистой сделки.

Рыночная стоимость всегда обезличена, т. е. не персонифицируется с каким-то конкретным покупателем.

Цена продажи — это фактическая цена продажи ОИС.

Рыночная стоимость и цена продажи могут различаться, в частности, если отсутствует хотя бы одно условие чистой сделки. (Например, продавец по какой-то причине хочет максимально быстро продать ОИС. С этой целью он может предложить нетипично выгодные для покупателя условия финансирования, к примеру кредитование.)

Инвестор — это покупатель (лицо, вкладывающее свои средства в) ОИС, у которого единственным или главным мотивом его действий является получение дохода.

Инвестиционная стоимость — это наиболее вероятная цена, за которую инвестор согласится купить ОИС (с учетом предполагаемого им эффекта от использования ОИС в рамках конкретного инвестиционного проекта).

Инвестиционная стоимость всегда имеет личностный характер, т. е. персонифицируется с каким-то конкретным лицом (физическим или юридическим).

Стоимость замещения — это затраты по воссозданию ОИС, имеющего полезность, сравнимую (равноценную) по количеству и качеству с оцениваемой ОИС (но не идентичную ей).

Залоговая стоимость — это стоимость ОИС (составляющая определенный процент от рыночной стоимости), которую определяет кредитор, оценивая ОИС, используемый в качестве залога под выдаваемый кредит.

Стоимость в потреблении (иногда неправильно называемая «потребительная стоимость») — это стоимость ОИС (не имеющего рыночной стоимости по причинам ограничен-

польности, узкого спроса или нарушения функционирования рынка), определяемая в сфере экономической продуктивности ОИС в заданных условиях его использования (потребления).

По стоимости в потреблении могут оцениваться, например, некоторые виды технической документации предприятия, которые, вероятно, не будут представлять интереса для покупателей на рынке, но имеющие существенное значение для обеспечения технологического (иного) процесса на предприятии.

Стоимость в потреблении всегда имеет личностный характер, т. е. персонифицируется с каким-то конкретным лицом (физическим или юридическим).

Каждому виду стоимости соответствует специфическая форма использования информации об оценке ОИС. Например, при продаже (покупке) ОИС — рыночная стоимость (обезличенная); при инвентаризации, балансовом учете ОИС — балансовая стоимость; при ликвидации предприятия — ликвидационная стоимость; при инвестировании средств — инвестиционная стоимость (персонифицированная для инвестора); при страховании ОИС — страховая стоимость и т. д.

Из всех перечисленных видов стоимости ОИС самой важной в экономическом отношении является рыночная стоимость. Поэтому, говоря о стоимости, в большинстве случаев имеют в виду именно рыночную стоимость. Такой же подход (если иное не будет специально оговорено) принят и в учебном пособии.

Кроме изложенных ранее видов стоимости ОИС, различающихся по сфере их применения, на практике оценки ОИС используются еще два вида стоимости, выделяемые по признаку времени.

Поток денежных средств, денежный поток (ПДС) — это движение, поступление, поток денег (обычно наличных или в виде банковских чеков). Чаще всего — это сальдо всех доходов и расходов за определенный период (как правило, за один год).

Понятно, что ценность любой завтрашней денежной единицы (например рубля) меньше, чем ценность аналогичной сегодняшней денежной единицы (известное явление неравноценности денег во времени).

Это позволяет считать, что у любой денежной суммы в будущем (дохода, затрат, денежного потока) есть некоторый сегодняшний эквивалент, называемый «текущая (настоящая) стоимость».

Текущая стоимость (ТС) — это приведенная к сегодняшнему дню с учетом предпочтений инвестора стоимость любой касающейся ОИС денежной суммы. Эта сумма может рассматриваться как сама по себе, так и относиться к ОИС (например в виде дохода, затрат, денежного потока и т. д.). По аналогии с текущей стоимостью можно говорить и о будущей стоимости.

Будущая стоимость — это приведенная к некоторому моменту в будущем с учетом предпочтений инвестора стоимость любой сегодняшней касающейся ОИС денежной суммы. Эта сумма может рассматриваться как сама по себе, так и относиться к ОИС (например в виде инвестиций, дохода, налога, денежного потока и т. д.).

2.2.2. Количественное выражение стоимости интеллектуальной собственности

Данное учебное пособие называется «Оценка стоимости интеллектуальной собственности нематериальных активов». По этому поводу целесообразно сделать следующее замечание.

В русском языке термин «оценка» является полисемичным, т. е. многозначным. Применительно к материальным и нематериальным активам этим термином чаще всего обозначают процесс количественного определения стоимости актива в денежных единицах. Кроме того, этим термином обозначают и результат этого процесса, т. е. саму величину стоимости актива.

Но применительно к любой научной терминологии подобная неоднозначность (полисемичность) является нежелательным явлением, поэтому в некоторых научных дисциплинах, в которых также применяется термин «оценка» (например в квалиметрии), для нейтрализации явления полисемичности вместо одного применяют два термина: «оценивание» — для обозначения процесса, и «оценка» — для обозначения результата этого процесса. С учетом этого обстоятельства здесь и в дальнейшем мы будем трактовать термин «оценка» в основном так, как в следующем определении.

Оценка НМА и ИС — это процесс количественного определения стоимости (в денежных единицах) НМА вообще и ИС — в частности.

Таким образом, введенные здесь понятия позволяют рассмотреть вопросы стоимостной оценки НМА и ИС.

2.3. Основы правовой охраны интеллектуальной собственности в России

В России правовая охрана интеллектуальной собственности регулируется гражданским законодательством. В качестве основ гражданского законодательства в этой сфере в первую очередь следует назвать Патентный закон Российской Федерации, а также законы Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных», «О правовой охране топологий интегральных микросхем» и «Об авторском праве и смежных правах».

В настоящее время в эти законы внесены изменения и дополнения, учитывающие современное состояние международной системы интеллектуальной собственности. Регулирование правоотношений по поводу ИС осуществляется смежными правовыми институтами: институтом авторского права и институтом патентного права. Охрана результатов интеллектуальной деятельности, не подпадающих ни под действие авторского, ни под действие патентного права, осуществляется нормами специального законодательства.

Кратко рассмотрим основные положения Патентного закона Российской Федерации, регулирующих отношения, связанные с созданием, охраной и использованием объектов промышленной собственности.

В рамках авторского права рассмотрим только отношения, связанные с созданием, охраной и использованием программных продуктов, баз данных и топологий интегральных микросхем. Все, что касается других объектов авторского права, а также товарных знаков и знаков обслуживания, будет рассмотрено в разделах 3.4, 9.5 и в главе 10.

Для простоты и удобства изучения предлагаемая в настоящей главе информация представлена в виде схем.

3.1. Объекты промышленной собственности

3.1.1. Правовая охрана и защита

Схема 2.1

Правовая охрана изобретения, полезной модели, промышленного образца

ВИДЫ ОБЪЕКТОВ СОБСТВЕННОСТИ		
ИЗОБРЕТЕНИЕ	ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОБРАЗЕЦ	ПОЛЕЗНАЯ МОДЕЛЬ
Каждо на соответствующий объект промышленной собственности охраняется законом. Авторство и исключительное право подтверждается документами		
<p>ПАТЕНТ</p> <p>действует в течение 20 лет.</p> <p>Срок действия патента на изобретение, относящееся к лекарственному средству, пестициду или агрохимикату, для применения которых требуется получение разрешения, продлевается Роспатентом по ходатайству патентообладателя на срок, исчисляемый до даты подачи заявки на изобретение до даты получения первого такого разрешения на применение за вычетом 5 лет. При этом срок, на который продлевается действие патента на изобретение, может превышать 5 лет</p>	<p>ПАТЕНТ</p> <p>действует в течение 10 лет (продлевается не более чем на 5 лет)</p>	<p>ПАТЕНТ</p> <p>действует в течение 5 лет (продлевается не более чем на 3 года)</p>
УСЛОВИЯ ПАТЕНТОСПОСОБНОСТИ		
<p>(ст. 4)²</p> <ul style="list-style-type: none"> новизна; изобретательский уровень; промышленная применимость. <p>Объектами изобретений могут быть:</p> <ul style="list-style-type: none"> устройство; вещество; способ; штамм микроорганизма, культура клеток растений и животных; применение указанных объектов по новому назначению <p>качестве изобретения охраняется техническое решение в любой области, относящееся к продукту в частности к устройству, веществу, штамму микроорганизма, культуре клеток растений и животных) или способу (процессу осуществления действий над материальным объектом с помощью материальных средств)</p>	<p>(ст. 6)</p> <ul style="list-style-type: none"> новизна; оригинальность. <p>В качестве промышленного образца охраняется художественно-конструкторское решение изделия промышленного или кустарно-ремесленного производства, определяющее его внешний вид</p>	<p>(ст. 5)</p> <ul style="list-style-type: none"> новизна; промышленная применимость. <p>В качестве полезной модели охраняется техническое решение, относящееся к устройству</p>

² В схемах 2.1–2.5 указаны статьи Патентного закона Российской Федерации.

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Схема 2.1 (продолжение)

ВИДЫ ОБЪЕКТОВ СОБСТВЕННОСТИ		
ИЗОБРЕТЕНИЕ	ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОБРАЗЕЦ	ПОЛЕЗНАЯ МОДЕЛЬ
НЕ ПРИЗНАЮТСЯ ПАТЕНТОСПОСОБНЫМИ		
<ul style="list-style-type: none"> • открытия, а также научные теории и математические методы; • решения, касающиеся только внешнего вида изделий и направленные на удовлетворение эстетических потребностей; • решения, заключающиеся только в представлении информации; • правила и методы игр, интеллектуальной или хозяйственной деятельности; • программы для ЭВМ; • топологии интегральных микросхем; • сорта растений и породы животных; • решения, противоречащие общественным интересам, принципам гуманности и морали 	<ul style="list-style-type: none"> • решения, обусловленные исключительно технической функцией изделия; • решения объектов архитектуры (кроме малых архитектурных форм), промышленных, гидротехнических и других стационарных сооружений; • решения объектов неустойчивой формы из жидких, газообразных, сыпучих или им подобных веществ; • решения изделий, противоречащих общественным интересам, принципам гуманности и морали 	<ul style="list-style-type: none"> • решения, касающиеся только внешнего вида изделий и направленные на удовлетворение эстетических потребностей; • топологии интегральных микросхем; • решения, противоречащие общественным интересам, принципам гуманности и морали
<p>Если автор, заявитель или любое лицо раскрыли (сделали общедоступной) информацию об объекте, то это не препятствует признанию патентоспособности объекта (если заявка в Патентное ведомство подана не позднее 6 месяцев с даты раскрытия информации)</p>		

Схема 2.2

Права патентообладателя. Их нарушение и защита

- Патентообладателю принадлежит исключительное право на использование охраняемых патентом изобретения, полезной модели или промышленного образца по своему усмотрению.
- Если патентообладатель не может использовать изобретение, полезную модель, промышленный образец, не нарушая при этом прав другого патентообладателя, он вправе требовать от последнего заключения лицензионного договора.
- Патентообладатель может уступить полученный патент другому лицу по договору, который регистрируется в Патентном ведомстве.
- Патент и право на его получение переходит по наследству.

НАРУШЕНИЕМ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОГО ПРАВА ПАТЕНТООБЛАДАТЕЛЯ

Признается (п. 3 ст. 10)

- несанкционированное изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажа, иное введение в хозяйственный оборот или хранение продукта*, содержащего запатентованное изобретение, полезную модель, промышленный образец;
- применение способа*, охраняемого патентом на изобретение, или введение в хозяйственный оборот либо хранение с этой целью продукта, изготовленного непосредственно способом, охраняемым патентом на изобретение

Не признается (ст. 11)

- применение средств, содержащих изобретения, полезные модели, промышленные образцы, защищенные патентами, в конструкции или при эксплуатации транспортных средств других стран при условии, что эти средства временно или случайно находятся на территории России и используются для нужд транспортного средства, если эти страны предоставляют такие же права владельцам транспортных средств России;
- проведение научного исследования средств, содержащих объект промышленной собственности, защищенной патентом;
- применение указанных средств при чрезвычайных обстоятельствах;

Глава 2. Введение в теорию оценки интеллектуальной собственности

ЦЕЛЬ

- применение указанных средств в личных целях без получения дохода, а также в хообороте, если они введены в него законным путем;
- разовое изготовление лекарств в аптеках по рецептам врача

Продукт (изделие) признается изготовленным с использованием запатентованного изобретения, полезной модели (промобразца), а способ, охраняемый патентом на изобретение, — применяемым, если в нем использован каждый признак изобретения, полезной модели, включенный в независимый пункт формулы или эквивалентный ему признак (если содержит все его существенные признаки)



ПРАВО ПРЕЖДЕПОЛЬЗОВАНИЯ (ст. 12)

- любое лицо, которое до даты приоритета объекта промышленной собственности добросовестно использовало созданное независимо от его автора тождественное решение, сохраняет право на дальнейшее безвозмездное использование без расширения объема такого использования;
- может быть передано другому лицу, но только совместно с производством



ЗАЩИТА ПРАВ ПАТЕНТООБЛАДАТЕЛЕЙ И АВТОРОВ (Раздел VII)

- споры, связанные с авторством, охраной и передачей прав, удостоверяемых патентом, рассматриваются в судебном порядке;
- нарушение закона предусмотрена гражданско-правовая, административная или уголовная ответственность

3.1.2. Регистрация объектов промышленной собственности

Схема 2.3

Получение патента. Формальная экспертиза

Схема 2.2

ПРОЦЕДУРА ПОЛУЧЕНИЯ

Патента на изобретение	Патента на полезную модель	Патента на промобразец
Подача заявки в патентное ведомство непосредственно или через патентного поверенного автором или работодателем (заявителем)		
Заявка должна относиться к одному объекту промышленной собственности или группе с соблюдением принципа единства.		
Содержание заявки:		
• заявление (на русском языке) о выдаче с указанием автора и лица, на чье имя испрашивается патент, место жительства и местонахождение;		
• документ, подтверждающий уплату пошлины;		
• описание объекта, достаточное для его осуществления;		
• формулу объекта, выражающую его сущность;		
• чертежи и реферат		
• комплект фотографий;		
• чертеж общего вида;		
• описание промышленного образца		
На дату поступления заявки устанавливается приоритет объекта промышленной собственности		
Приоритет может быть установлен:		
• на дату подачи первой заявки в государстве — участнике Парижской конвенции по охране промышленной собственности (конвенционный приоритет), если заявка поступила в Патентное ведомство в течение 12 месяцев (6 месяцев — для промобразца) с указанной даты;		
• на дату поступления дополнительных материалов, если их признали изменившими сущность заявленного решения;		
• на дату поступления более ранней заявки того же заявителя		
В течение 2-х месяцев с даты поступления заявки заявитель имеет право внести в нее материалы исправлений и уточнения без изменения сущности заявленного объекта собственности		



Схема 2.3 (продолжение)

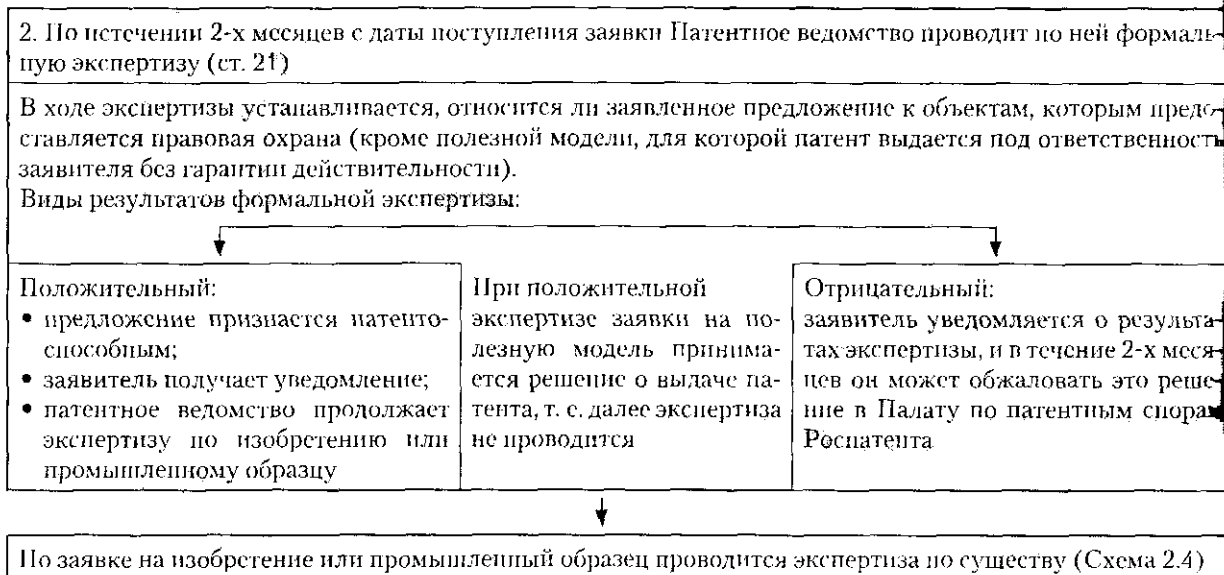
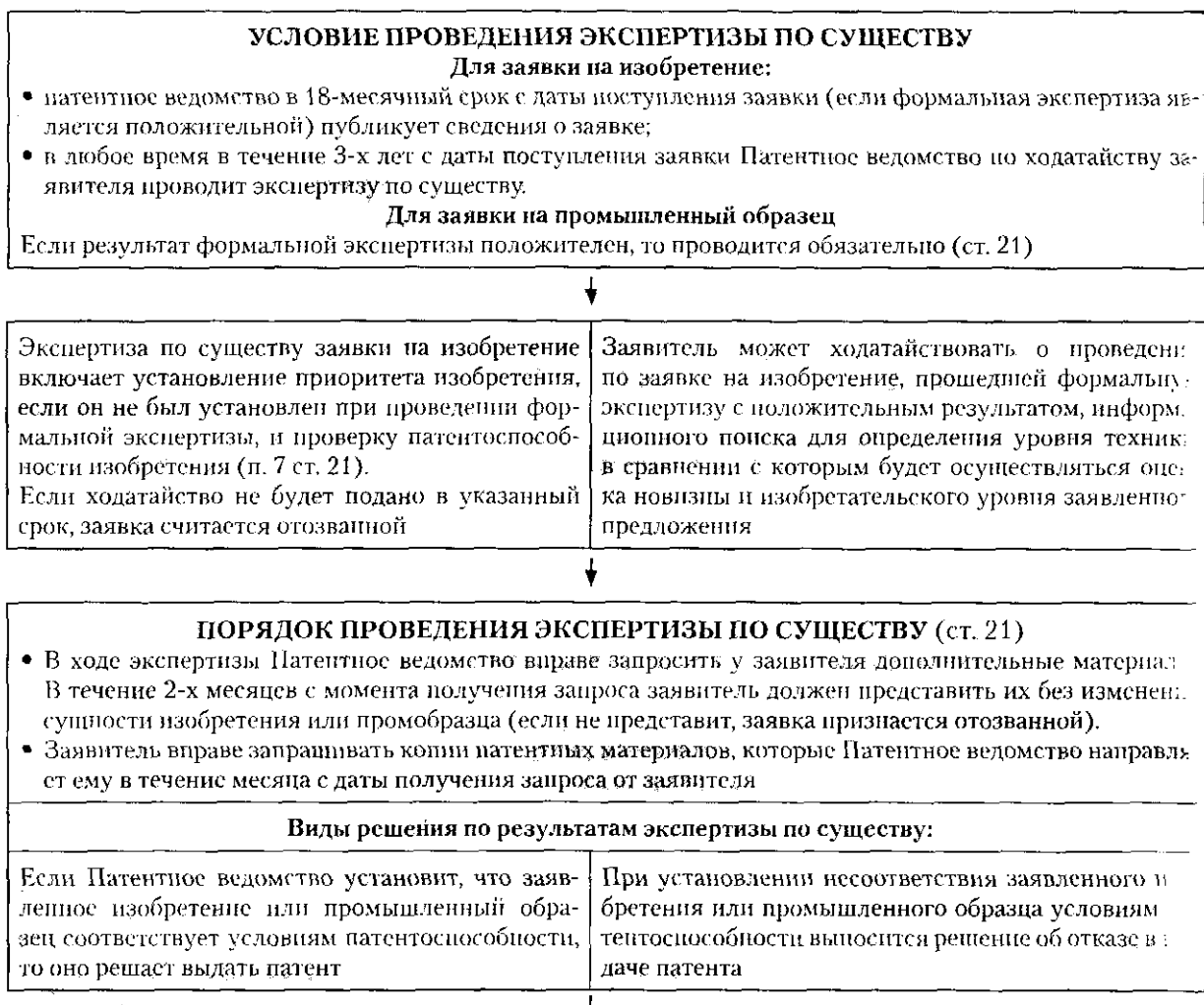


Схема 2.

Экспертиза по существу заявки на изобретение или промышленный образец



Глава 2. Введение в теорию оценки интеллектуальной собственности

ПОСЛЕДСТВИЯ РЕШЕНИЙ

- | | | |
|--|--|---|
| <p>формаль-
м предо-
звенность</p> | <ul style="list-style-type: none"> Сведения о выдаче патента публикуются в официальном бюллетене Патентного ведомства после уплаты заявителем пошлины. Одновременно с публикацией Патентное ведомство регистрирует и выдает патент лицу, на имя которого он испрашивался (Схема 2.5) | <ul style="list-style-type: none"> В течение 6 месяцев заявитель может подать в Палату по патентным спорам возражение на решение об отказе в выдаче патента. Если заявитель не согласен с решением Палаты по патентным спорам, то он может обжаловать его в суд |
|--|--|---|

Схема 2.5

Регистрация объекта промышленной собственности. Прекращение действия патента досрочно

ПАТЕНТНОЕ ВЕДОМСТВО ВНОСИТ:

- изобретение в Государственный реестр изобретений Российской Федерации;
- полезную модель в Государственный реестр полезных моделей Российской Федерации;
- промышленный образец в Государственный реестр промышленных образцов Российской Федерации

За одну заявку на объект промышленной собственности выдается один патент (в том числе в случае, когда он испрашивался на несколько объектов) (ст. 26)

Заявитель вправе до даты регистрации объекта промышленной собственности отозвать заявку, а до выдачи патента на полезную модель — преобразовать заявку на полезную модель в заявку на изобретение

ОСПАРИВАНИЕ ПАТЕНТА (ст. 29)

- Патент в течение всего срока действия может быть оспорен и признан недействительным полностью или частично в случаях:
 - несоответствия охраняемого объекта промышленной собственности условиям патентоспособности;
 - наличия в формуле изобретения, полезной модели или в совокупности существенных признаков промышленного образца признаков, отсутствовавших в первоначальных материалах заявки;
 - неправильного указания в патенте автора (авторов) или патентообладателя (патентообладателей).
- Возражения по указанным основаниям должны быть рассмотрены Палатой по патентным спорам Роспатента*.
- Решение Палаты по патентным спорам утверждается руководителем Роспатента, вступает в силу с даты утверждения и может быть обжаловано в суд

ДОСРОЧНОЕ ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЙСТВИЯ ПАТЕНТА (ст. 30):

- при признании патента полностью недействительным при его оспаривании;
 - по заявлению патентообладателя в Патентное ведомство;
 - при неуплате в установленный срок пошлин за поддержание патента в силе
- Патентное ведомство публикует в официальном бюллетене сведения о досрочном прекращении действия патента

* Роспатент — Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.

3.2. Некоторые объекты авторского права

3.2.1. Правовая охрана и защита

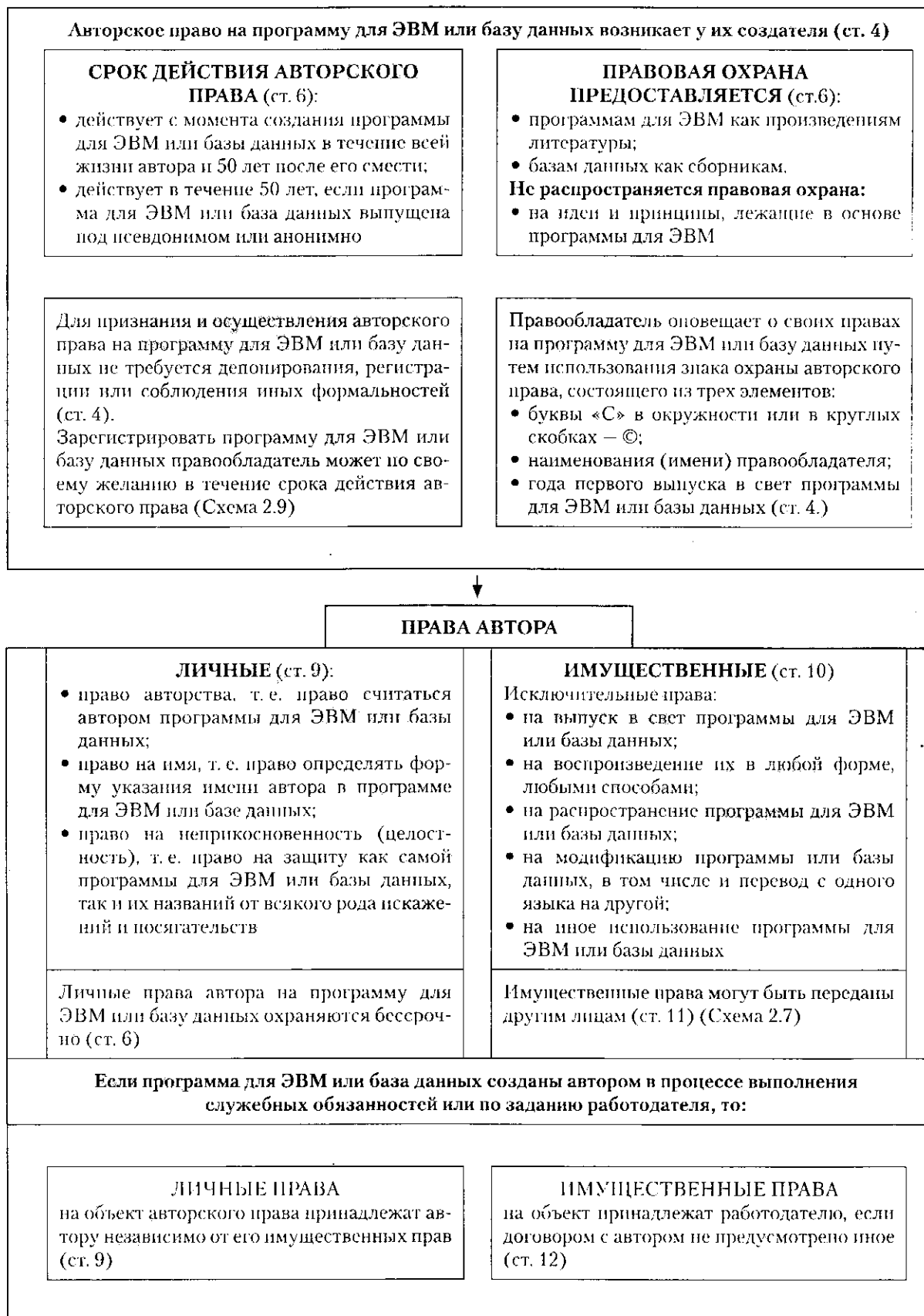
Схема 2.6

Авторское право на программу для ЭВМ или базу данных

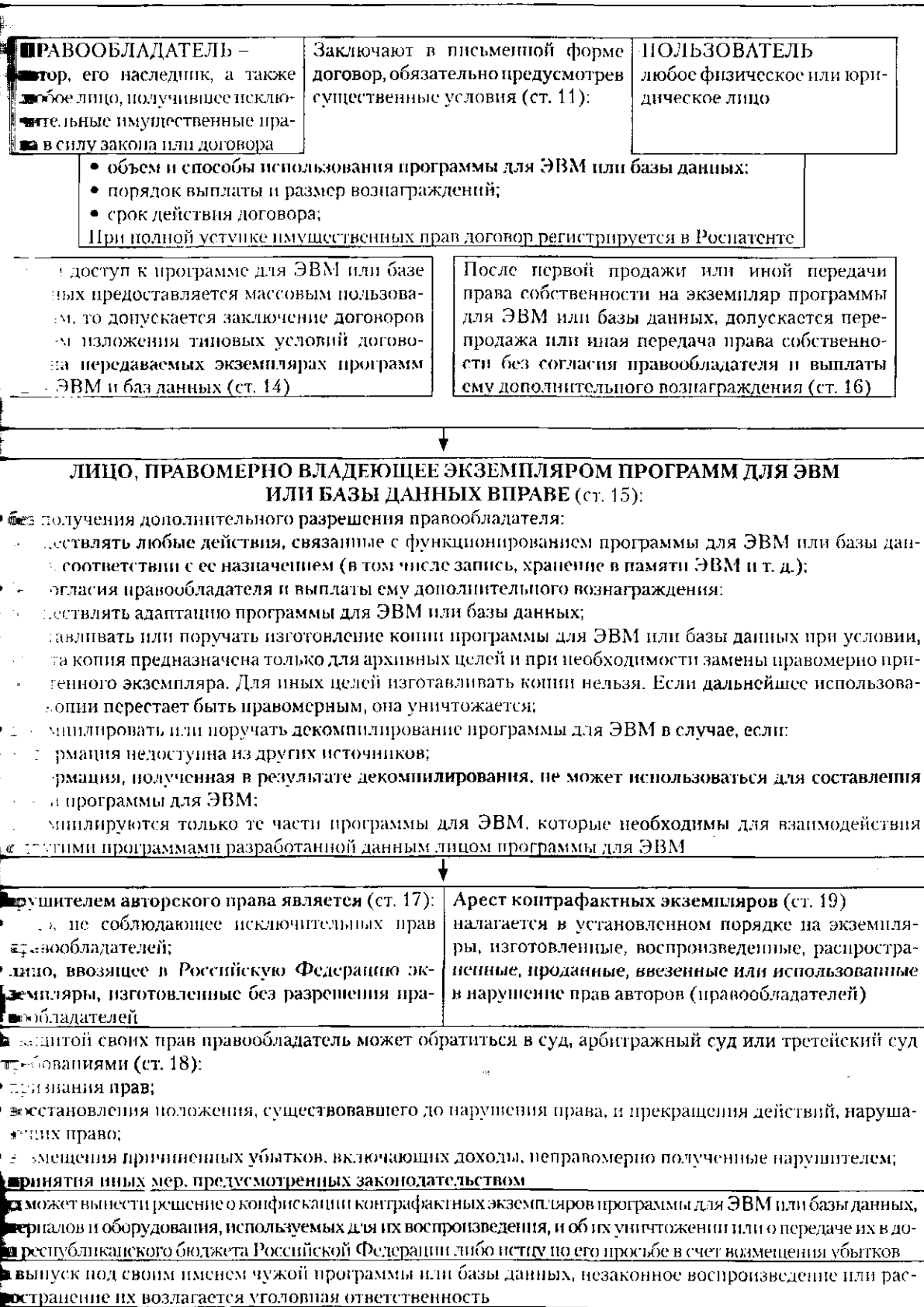
Физическое лицо (автор) создает в результате творческой деятельности программу для ЭВМ или базу данных (ст. 3).³
 Творческий характер деятельности автора предполагается до тех пор, пока не доказано обратное (ст. 3)

³ п. 1 ст. 2.6, 2.7, 2.9 указаны статьи Закона Российской Федерации «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных».

Схема 2.6 (продолжение)



Использование программ для ЭВМ и баз данных третьими лицами



Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Схема 2.

Правовая охрана топологий интегральных микросхем (ИМС)

Физическое лицо в результате творческой деятельности создает оригинальную топологию (статьи 3 и 4) ⁴ . Топология признается оригинальной до тех пор, пока не доказано обратное	
АВТОР ТОПОЛОГИИ	
имеет исключительное право использовать эту топологию по своему усмотрению	
СРОК ДЕЙСТВИЯ	
исключительного права на использование топологии составляет 10 лет	
<p>Признается нарушением исключительного права:</p> <ul style="list-style-type: none"> • копирование топологии или ее части путем включения в ИМС без разрешения правообладателя; • любое введение топологии или ИМС с этой топологией в хозяйственный оборот без разрешения правообладателя (ст. 5) 	<p>Не признается нарушением исключительного права (ст. 3):</p> <ul style="list-style-type: none"> • использование законно приобретенных ИМС лицом, которое не знало, что они распространяются с нарушением исключительного права; • использование в личных целях без извлечения прибыли; • введение ИМС в хозяйственный оборот законным путем
Имущественные права на топологию, созданную в порядке выполнения служебных обязанностей и по договору с заказчиком (ст. 7) принадлежат работодателю, если договором между ним и автором не предусмотрено иное	
↓	
Имущественные права на топологию могут быть переданы автором другим лицам по договору полностью или частично (ст. 6). Договор о полной уступке подлежит регистрации в агентстве, а о передаче прав регистрируется по соглашению сторон (п. 5 ст. 9)	ДОГОВОР (ст. 6) заключается в письменной форме и содержит: <ul style="list-style-type: none"> • объем и способы использования топологии; • срок; • порядок выплаты и размер вознаграждения

2.3.2.2. Особенности регистрации объектов авторского права

Схема 2

Регистрация программы для ЭВМ или базы данных

ПРОЦЕДУРА РЕГИСТРАЦИИ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ЭВМ ИЛИ БАЗЫ ДАННЫХ	
Правообладатель (или его представитель) подает в агентство заявку на официальную регистрацию (статьи 13 и 15):	
	заявление на официальную регистрацию с указанием правообладателя, автора и их место нахождения
+	
	депонируемые материалы, идентифицирующие программу для ЭВМ или базу данных, включая реферат
+	
	документ, подтверждающий уплату регистрационного сбора или основания для освобождения от уплаты
Агентство проверяет документы и регистрирует программу для ЭВМ или базу данных либо отказывает в регистрации	
	При положительном результате проверки Роспатент:
	вносит программу для ЭВМ или базу данных в соответствующий реестр
+	
	выдает заявителю свидетельство об официальной регистрации
+	
	публикует сведения о зарегистрированных программах для ЭВМ и базах данных

⁴ В схемах 2.8, 2.10 указаны статьи Закона Российской Федерации «О правовой охране топологий интегральных микросхем».

Глава 2. Введение в теорию оценки интеллектуальной собственности

Схема 2.8

Схема 2.10

Регистрация топологий микросхем

РЕГИСТРАЦИЯ ТОПОЛОГИИ (ст. 9) производится по желанию правообладателя не позднее 2-х лет с момента первого использования топологии.

Заявление подается заявка, относящаяся к одной топологии и содержащая:

- описание;
- репродуцируемые материалы, включая реферат;
- документ об уплате регистрационного сбора.

По положительному решению Агентство вносит топологию в реестр.

Заявитель несет ответственность за достоверность представленных сведений.

ЗАЩИТА ПРАВ НА ТОПОЛОГИЮ (ст. 11) осуществляется судом, арбитражным или третейским судом.

Автор вправе требовать:

- признания прав восстановления нарушенного права;
- возмещения причиненных убытков, в размер которых также включаются суммы, неправомерно полученные нарушителем;
- принятия иных законных мер.

Суд может:

конфисковать незаконные экземпляры ИМС и уничтожить их либо передать истцу, либо в республиканский бюджет Российской Федерации.

ельного
ИМС ли-
раются
включения
эт закон-
анностей
автором

ой фор-
ми;
ния

Схема 2.9

0
инте-

ГЛАВА 3

История развития патентной системы

Основной материал учебного пособия посвящен вопросам оценки ИС. Однако опыт преподавательской работы авторов показывает, что значительная часть слушателей имеет недостаточные знания в области права и прежде всего патентного права.

Поэтому в главе 3 рассматривается история становления и совершенствования патентной системы. Причем особое внимание при изложении материала уделяется таким объектам патентного права, как изобретения и товарные знаки, поскольку они имеют более длительную историю существования и широкую область применения.

Вопросы авторского права будут подробно рассмотрены в главе 10.

3.1. Правовая охрана изобретений

3.1.1. Основные периоды развития правовой охраны изобретений

Историю возникновения и развития правовой охраны изобретений можно условно разделить на три этапа.

Привилегии (XV–XVIII века)

В этот период суверен (феодальный властитель) предоставлял привилегию (монополию) на изобретение по своему усмотрению. Эти монополии, щедро раздаваемые монархами средневековой Европы, обогащали фаворитов и сковывали развитие экономики.

Национальные патенты (1790–1883 годы)

В этот период любой изобретатель мог подать заявку на патент и в зависимости от объективных условий получить его. Однако патент действовал только в пределах той страны, в которой он был выдан.

Зарубежные патенты (с 1883 года по настоящее время)

Начинает развиваться охрана изобретений за пределами страны происхождения, и международная торговля патентными лицензиями получает широкое распространение.

Коротко рассмотрим эти этапы.

3.1.2. Привилегии

История привилегий и исключительных прав уходит своими корнями в глубь веков. Самый древний случай охраны изобретения описан греческим историком Филарком. По его свидетельству, в греческой колони-

Сиус, расположенной на юге Апеннинского полуострова, существовал обычай, по которому повар, изобретивший новое оригинальное блюдо, одобренное согражданами, получал исключительное право на его исполнение в течение года. Однако это единственный факт в истории античного мира. В то время изобретения создавались крайне редко, а изобретатели, в основном ученые-аристократы, не хотели унижаться до такой прозы, как практическое осуществление изобретения: труд считался позором, а слово «инженер» — оскорблением.

Лишь гораздо чаще случаи правовой охраны изобретений встречаются уже после краха рабовладельческого строя, в Средневековье. Формой такой охраны была феодальная привилегия, предоставлявшая исключительное право на использование изобретений (на определенный срок или даже бессрочно) на территории, в которой оно было создано. Например, в 1236 году один из жителей Бордо (Франция) получил привилегию на способ выделки шерстяной одежды по фламандскому образцу сроком на 15 лет, а в Саксонии в 1502 и 1512 годах были выданы два бессрочных патента.

В Средние века привилегией являлся документ, по которому суверен предоставлял особое право отдельному лицу. Это могли быть права различного рода, например освобождение от налогообложения; от необходимости следовать цеховым правилам гильдии; предоставление земель, беспроцентных займов (в XIV веке в Венеции изобретатели Л. Аули, Ф. Беллегню и Б. Верди, усовершенствовавшие ветряную мельницу, были пожалованы участками земли и долгосрочными кредитами), а также предоставление гражданства, права носить рыцарские титулы и т. д. По юридическим нормам феодальных государств выдача привилегии (довольно часто в форме патента) была прерогативой королевской власти и рассматривалась как милость суверена, а этого рода привилегия вассалу.

Привилегия никогда не была законодательным актом, а всегда — милостью монарха, ее действительность полностью зависела от воли монарха. Он мог передать привилегию от одного лица другому или же «облагодетельствовать» кого-либо одного из многих лиц, занятых в данной области, что лишало такого же права всех остальных. Так, например, феодальная привилегия закрепила рынок соли за одним торговцем из ста (в Шотландии в 1565 году такое право получил Ф. Берти), тогда как остальные, лишившись права на торговлю ею, не могли были менять свою коммерческую специализацию.

Следует отметить, что объектом феодальной привилегии, однако, был любой род деятельности «третьего сословия»: будь то торговля, производство или изобретательство, т. е. целью выдачи привилегий не являлось стимулирование технического прогресса.

Лишь в XII веке привилегии давались в Иерусалимском королевстве и в Сицилии. В XIII—XV веках их стали выдавать и в Италии, Англии, Франции, Германии, Бельгии, Голландии, Австрии, Польше, кантонах Швейцарии. Несколько позже привилегии изобретателям стали давать в России, а в XVII веке — в Америке. В России начиная с XVII века в подавляющем большинстве случаев привилегии касались налогообложения и торговли. Отметим, что в России одна из первых привилегий была пожалована в 1752 году М. В. Ломоносову «на изготовление разноцветных стекол, бисера, стекляруса и других галантерейных вещей».)

В самых ранних привилегиях, предоставлявшихся на использование новой техники, не делалась разницы между изобретателем в современном смысле слова и лицом, внедрившим уже известную за рубежом технику. Суверен был заинтересован в том, чтобы усовершенствование (инновация) заменяла импорт посредством внутреннего производства. Поэтому привилегии, дававшиеся на изобретения, имели ясно выраженную экономическую основу — создавать или расширять местное производство редких и ценных товаров, иногда и за счет привлечения технических новинок из-за границы.

Особенно широкое распространение такая практика получила в Англии, в то время наиболее промышленно развитой стране. В 1327 году король Эдуард III запретил ношение иностранной одежды и объявил, что выдаст охранные письма тем, кто будет совершенствовать отечественное производство

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

одежды. Первую королевскую грамоту получил Джон Кэмп из Фландрии в 1331 году. Ему было разрешено привезти своих ткачей, красильщиков и сукновалов для изготовления шерстяной одежды, а также обучать новому ремеслу англичан. Король взял Джона Кэмп под свое покровительство. В выданной ему привилегии говорилось, что каждый, кто придет из-за границы с такой же целью, получит аналогичные права. Двумя столетиями позднее английская королева Елизавета I (1533–1603), желая сделать островное производство независимым от иностранцев, для применения в Англии неизвестных до того продуктов, материалов и процессов их изготовления предоставила исключительное право работы в новых областях определенным лицам, обязав изготавливать предметы в самой Англии и обучать англичан новому производству.

Эти охранные письма не гарантировали монополии. Они представляли собой нечто вроде разрешения на преодоление строгих правил, существовавших в цеховых организациях. С увеличением количества такого рода привилегий могущество цехов пошло на убыль.

В Англии в «Реестре патентов» под № 1 был зарегистрирован древнейший из всех английских патентов на техническое новшество (и остававшийся таковым более 100 лет), который был пожалован в 1449 году Генрихом VI выходцу из Фламандии Джону из Уитнама на монопольное (в течение 20 лет) изготовление цветного листового стекла (в том числе и для окон знаменитого Итонского колледжа). Там же два испанских эмигранта получили привилегию на изготовление кастильского мыла и т. д. Аналогичным образом в Англию были завезены способы производства шерстяной одежды, стекла, тканей, часов. Точно так же в разных странах Европы была выдана целая серия привилегий на изготовление зеркал мастерам, бежавшим с венецианского острова Мурано, где делалось знаменитое и дорогое зеркальное стекло, секрет производства которого тщательно охранялся.

И все-таки в тот период, пожалуй, наибольшее количество привилегий выдавалось в Венеции. Именно там впервые были установлены нормативные акты, регулировавшие получение привилегий и использование изобретений. В частности, уже в 1297 году был издан декрет, по которому любой, создавший новое лекарство по своему собственному рецепту, мог изготавливать его в своем цехе, и все члены цеха должны были дать клятву не пытаться узнать секрет производства.

Первая привилегия, имеющая некоторые общие черты с современным патентом, была выдана в 1444 году Антониусу Марини, который предложил построить 24 мельницы в различных районах Венеции. Он не утверждал, что предложенные им устройства являются принципиально новыми, но потребовал, чтобы в течение 20 лет никому не разрешалось строить мельницы, работающие без использования воды (в этом была их новизна для Венеции). Венецианский Сенат утвердил петицию после того, как были проведены испытания предложенных устройств. Затем было выдано еще несколько подобных привилегий.

Практика выдачи привилегий в Венеции послужила основанием для принятия Сенатом Республики (116 голосами против 10 при 3 воздержавшихся) 15 марта 1474 года знаменитого закона «Парта Венециана», который можно трактовать как первый в мире Патентный закон. Согласно этому закону каждый гражданин, сделавший машину, ранее не применявшуюся на территории государства, получал привилегию, по которой всем остальным запрещалось изготовление подобных машин в течение определенного срока. Виновные в нарушении этого закона подвергались штрафу на сумму в 100 дукатов, а их машины уничтожались.

Это привело к значительному (для того времени) росту технической активности. Так за 75 лет (с 1475 по 1550 год) было выдано около 100 патентов (привилегий). Причем выдавались патенты на срок от 20 до 60 лет и в основном на такие устройства, как машины

подъема воды, осушения земель, строительства оросительных каналов. Следует отметить, что большинство привилегий выдавалось только после того, как были доказаны новизна и полезность, проверка которой проводилась путем эксплуатации устройства от шести месяцев до одного года.

Закон «Парта Венециана» имел большое значение для развития патентной системы раннепереходного периода. Он впервые в государственном масштабе устанавливал условия выдачи патента, которыми явились требования новизны и полезности, что в значительной степени определило характер выдаваемых привилегий. В подавляющем большинстве это были патенты на изобретения, что явилось большим стимулом для изобретателей и сыграло прогрессивную роль в развитии техники. Патентная система Венеции оказала большое влияние на формирование патентных систем многих стран Европы. Такое влияние можно объяснить тем, что в XV веке Венеция занимала одно из ведущих мест в мировой торговле. Ее стабильные торговые связи с другими европейскими странами способствовали перенесению правил о патентах в законодательства европейских государств.

В свете истории развития патентных отношений чрезвычайно интересна петиция итальянца Джакобуса Акаунтиуса, направленная английской королеве в 1559 году и содержащая аргументы, которые до сих пор остаются основой всей мировой патентной системы. Он писал: «Королеве от Джакобуса Акаунтиуса. Ничего нет более справедливого, чтобы тот, кто, проводя исследования и находя полезные для общества вещи, пользовался бы правами, охраняющими продукты его труда, запрещая их использование другими, поскольку потрачено много средств на проведение экспериментов, как это случилось со мной. Я изобрел новые колеса машин и печей. Красильщики и пивовары, узнав о моем изобретении, могут его использовать без моего разрешения, а я, потратив много денег и труда, не получу никакого возмещения. Следовательно, прошу запретить использование любых колесных машин как для полировки, так и для измельчения или каких-либо печей, подобно моим, без моего разрешения».

Вообще, первый в мире патент на изобретение (по существу — патент, а по форме — привилегия) был выдан в 1421 году городской управой Флоренции на имя Филиппе Брунеллески, известного инженера и архитектора, прославившегося проектированием и строительством знаменитого купола собора св. Петра в Ватикане и величественного дворца «Палаццо Питти» во Флоренции. Патентом защищалось изобретение корабельного поворотного крана, с помощью которого можно было доставлять тяжелые грузы по рекам гораздо быстрее и дешевле, чем ранее.

Однако с течением времени такой способ стимулирования технического прогресса все более становился тормозом для роста производительных сил. Это обуславливалось целым рядом взаимосвязанных причин.

Во-первых, феодальные монополии, по сути дела, превратились в средство недобросовестного обогащения придворной камарильи, на откуп которой были отданы важнейшие виды производства (соли, железа, серы, бумаги, стекла и т. д.). Это стало причиной взвинчивания цен на товары первой необходимости, процветания взяточничества и спекуляций под защитой «монарших привилегий».

Известный ученый Д. Бернал в своей работе «Наука в истории общества» приводит такой пример. В 1612 году священник-изобретатель Стуртеванта предложил использовать в доменном деле каменный уголь вместо

древесного. Чтобы реализовать это изобретение, он решил создать нечто вроде акционерного общества, в котором требовал себе всего одну долю, тогда как принцы и придворный фаворит Карр, способные добиться монаршей привилегии, получали бы 13 долей. Но и при таком грабительском распределении идея не заинтересовала придворных, и изобретение не увидело свет.

Во-вторых, привилегиями злоупотребляли цеха. Вся их деятельность была основана на строгой секретности, а число ремесленников, посвященных в секрет, «оставалось неизменным при растущем населении», что абсолютно исключало как рост производства, так и прогресс техники. В глазах цеха новатор-изобретатель являлся опасным субъектом, который мог в одночасье подорвать сложную систему организации, устроенной с большим трудом и приносящей крупные доходы своим членам. Поэтому цеха не поддерживали изобретателей и зачастую являлись кладбищами идей. Секретность привела к утере многих изобретений (например средневековой живописи на стекле), принуждала изобретать заново созданное ранее, что явно тормозило общественный прогресс. Ясно, что феодально-сословные пути неизбежно должны были лопнуть под напором растущих производительных сил. Рост числа мануфактур, приближение науки к практике — все это значительно расширило социальную базу изобретательства, на пути которого преградой стояли цеха с их узкой, окостеневшей специализацией и орудиями, применявшимися в неизменном виде многими поколениями. В изобретении машин все большую роль стали играть ученые, ремесленники, даже крестьяне, которые вряд ли могли рассчитывать на получение привилегий. Зарождение капиталистического способа производства, вызвавшего рост производительных сил, подрывало привилегии цехов и изменяло прежнее отношение к труду изобретателя. В эпоху Возрождения, как указывает итальянский историк П. Росс, изобретательство, «механические искусства» начинают рассматриваться не как «низменный род деятельности, а как «культурно значимое явление». Фигура «учителя» цеха, посвящающего учеников в тайны мастерства, уступает место изобретателю, на смену ремесленничеству приходит творчески осмысленное отношение к труду.

Так постепенно начинает отмирать старая феодальная практика привилегий и появляются новые формы охраны изобретений — патенты.

3.1.3. Переход от привилегий к патентам

Исторически важнейшие положения патентных законов возникли в итальянских республиках Средневековья. Первые патенты, отличные от классических феодальных привилегий, были выданы во Флоренции (1406), в Венеции (1444) и т. д.

В итальянских республиках Средневековья не было королевской власти, потому привилегии впервые стали выдаваться не по произвольному решению главы государства, а в силу закона (что резко противоречило практике выдачи феодальных привилегий). В целом в Италии исключительные права уже обеспечивались, скорее, в форме современных патентов, чем феодальных привилегий. От последних они в корне отличались тем, что, как правило, требовали гласности патентуемого изобретения. Так, в 1587 году папа Сикст V выдал патент венецианцу М. Габриэлли на изобретение в области обработки шелка. Все прочие, кто использовал его, обязаны были платить Габриэлли вознаграждение. При выдаче патента было особо принято во внимание, что изобретатель в течение девяти дней ездил по Папской области и рассказывал о своем изобретении. В 1588 году он даже написал книгу, которая, по сути дела, является первым в истории патентным описанием.

Глава 3. История развития патентной системы

Патентная система требовала раскрытия сути изобретения как неперемного условия выдана патента. Соответствующий принцип был сформулирован в 1778 году в Англии. В решении суда по делу Лиардет против Джонсона указано: «Значение описания изобретения заключается в том, чтобы научить других делать вещи, на которые выдан патент... Закон требует, чтобы патентообладатель... давал самое полное и необходимое описание всех подробностей, от которых зависит результат».

В 1775 году в Суде королевской скамьи слушалось дело «Король против Аркрайта». Суть его заключалась в том, что известному изобретателю прядильного станка Ричарду Аркрайту был предъявлен иск в том, что описание изобретения недостаточно полно отражает существо изобретения, и на этом основании патент был аннулирован.

Начатая в Италии борьба против привилегий продолжалась в Англии, а затем и во Франции. Вероятно, это объяснялось тем, что Великие географические открытия сделали Атлантику более важным торговым путем, чем Средиземноморье. Это способствовало тому, что развитие капитализма в Англии и Франции шло быстрыми темпами.

В существовании системы привилегий изобретатели зачастую не могли защитить свои разработки охранительными грамотами. Так, чулочная машина, приводимая в действие ножными педалями и шкивами, была изобретена Вильямом Ли в 1589 году. Машина вязала с удивительной по тем временам скоростью — 600 петель в минуту, но королева Елизавета отказала изобретателю в выдаче привилегии, потому что машина лишала работы ручных вязальщиц. Свое изобретение Ли был вынужден запатентовать во Франции.

Не удивительно, что в Англии выдача привилегий на основании королевской прерогативы со временем привела к обострению конкуренции среди обладателей охранных писем и злоупотреблению исключительными привилегиями, что наносило большой вред общественным интересам. Кроме того, возмущение против грабительских королевских привилегий-монопольей приняло в стране буквально всенародный характер и нашло свое отражение в парламентских дебатах. В результате в 1624 году был принят «Статут о монополиях» (далее — «Статут»), объявлявший недействительными любые монополии, кроме монополий на изобретения. В соответствии со «Статутом» ранее выданные грамоты объявлялись недействительными, и ущерб, нанесенный отдельным лицам, должен был быть возмещен. Исключение было сделано для патентов на изобретения.

В «Статуте», в частности, говорилось, что патентные грамоты на монопольное использование или изготовление новых изделий в государстве выдаются действительному и первому изобретателю сроком на 14 лет. Другие лица не имеют права пользоваться ими, если это не противоречит закону или не причиняет ущерба государству. Время действия патентной грамоты исчисляется со дня ее выдачи.

В отношении даты принятия «Статута» в литературе имеются некоторые разногласия. Довольно часто называется 1623 год, однако в этом году закон был лишь предложен на рассмотрение парламента. Третье чтение закона состоялось 22 мая 1624 года в палате лордов, 25 мая — в палате общин, и 29 мая того же года закон получил королевскую санкцию.

Впоследствии «Статут» был назван «Великой хартией прав изобретателей». Этот закон до сих пор считается основой патентного права Англии.

«Статут о монополиях» можно считать первым систематическим изложением норм патентного права, до сих пор сохраняющим свое значение в практике англоязычных стран.

В чем же заключается отличие патента от феодальной привилегии?

Прежде всего патент выдается по закону, одному для всех, а не в виде «монаршей милости». Различия между обычаями феодализма и капиталистическими принципами равенства (пусть формального) здесь совершенно очевидны.

Во-вторых, если феодальная привилегия насильственно врывается в сферу уже действующих прав, волею короля полирала или обесценивала их, то патент распространяет исключительные права на новые, еще никому не принадлежащие технические объекты, что является уже не феодальным, а капиталистическим способом форсирования технического прогресса.

В-третьих, объектом патента, в отличие от феодальных привилегий, могут быть только изобретения, а не любые частные предприятия или промыслы. Ясно, что такая форма охраны изобретений гораздо больше способствовала развитию техники, в первую очередь в интересах нового капиталистического уклада хозяйства. Действительно, если возникновение крупных промышленных предприятий на базе привилегий было исключением, то на базе патентов это стало правилом.

В период простой капиталистической кооперации и мануфактурного развития капитализма патент с переменным успехом боролся с привилегией, но он окончательно побеждал как только в стране происходил промышленный переворот и наступала стадия машинного производства. Капиталистическое производство, пройдя через промышленный переворот сразу же получило в свое распоряжение патент — специфическую правовую форму для частного собственности над наукой и ее применением в производстве.

Вообще говоря, патент достаточно быстро вытеснил привилегию. Это красноречиво подтверждают даты принятия патентных законов в различных странах мира.

3.1.4. Национальные патенты

Из Англии патентное право начало свой победоносный марш по всему миру. В 1641 году оно впервые было введено в штате Массачусетс (США), затем в 1672 году — в Коннектикуте, в 1784 году — в Южной Каролине и в 1790 году — на всей территории США. В 1791 году патентное право окончательно утвердилось во Франции и Канаде. За этими странами последовали Австрия (1810), Россия (1812), Бельгия и Голландия (1817), Испания (1820), Ватикан (1833), Швеция (1834), Португалия (1837) и т. д.

Кое-где, однако, как уже было сказано, патентная система (которую американский президент Авраам Линкольн образно называл «добавляющей топливо интереса в костер гения») столкнулась с яростным сопротивлением цеховых мастеров и феодалов. В отдельных штатах США и в России первоначально были введены своего рода «гибриды» патента и привилегии. Так, в ряде штатов США привилегии вместо короля выдавал губернатор, причем феодальная коррупция оставалась в силе. В России феодально-бюрократическая система выдачи патентов «с дозволения начальства» существовала вплоть до 1870 года, а в отдельных своих деталях — до 1896 года. Во Франции патентный закон был введен эдиктом короля в 1762 году, однако в 1776 году цехи и гильдии добились его отмены, и только Великая французская революция окончательно утвердила в стране патентное право.

Впервые в Европе право собственности изобретателя на свое изобретение было провозглашено патентным законом, принятым Конвентом революционной Франции 7 января 1791 года. В преамбуле Закона указывалось, что всем и всякому запрещено пользоваться изобретением без дозволения субъекта права, каковым являлся патентообладатель. Это явилось окончательным переходом от привилегий к патенту. (В Соединенных Штатах аналогичный закон был принят годом раньше (1790), причем первый американский патент на усовершенствование процесса производства поташа был выдан некоему С. Гопкинсу за подписями первого президента Джорджа Вашингтона, Государственного секретаря и Министра юстиции.)

В первой половине XIX века патентные законы (закрепившие за патентовладельцем исключительное право собственности на изобретение) были приняты большинством европейских государств.

В этом отношении Россия была одной из первых. После утверждения в 1812 году в России Указа о привилегиях на изобретения (с этого времени в стране официально введена охрана изобретений), первая в России подобная привилегия была выдана изобретателю Фултону 10 декабря 1813 года на «устройство и употребление изобретенного им водоплавающего судна, приводимого в движение парами».

В 1833 году вышло Положение о привилегиях, значение которого заключалось в том, что оно подготовило переход от «привилегии-милости» к «привилегии-патенту», утвержденному 30 марта 1870 года, когда была отменена «высочайшая санкция», и привилегии (по сути — патенты) стали выдавать министры «по принадлежности».

24 апреля 1896 года Государственный совет слушал вопрос об учреждении при Департаменте торговли и мануфактур Комитета по техническим делам и о новом Положении о привилегиях на изобретения и усовершенствования и «положил утвердить». Это заключение от 20 апреля 1896 года было утверждено царем. С дополнениями от 1900 и 1912 годов это Положение существовало вплоть до принятия в 1919 году первого советского декрета по изобретательству.

И хотя динамика изобретательства в России значительно отставала от развитых промышленных стран (с 1812 по 1918 год в России было выдано около 30 тысяч патентов на изобретения, что было меньше, чем в Германии, в 10 раз, в Великобритании в 15 раз и в США в 40 раз), значение этого Положения трудно переоценить. Оно означало окончательное утверждение принципов международного патентного права в отечественном законодательстве по изобретательству.

3.1.5. Охрана изобретений с помощью зарубежных патентов

20 марта 1883 года на международной дипломатической конференции в Париже представителями 11 стран была подписана конвенция (впоследствии получившая официальное название «Парижская»), на которой был учрежден Союз по охране промышленной собственности. Так был ознаменован переход от системы национальных (т. е. действовавших только в пределах одной страны) патентов к интернациональной системе, при которой изобретения, запатентованные в одной стране — участнице Парижской конвенции, могли получить охрану и во всех остальных странах-участницах.

СССР присоединился к Парижской конвенции 1 июля 1965 года. Хотя еще в 1896 году в духе ее идей в России было принято упоминавшееся ранее Положение о привилегиях на изобретения и усовершенствования.

После Октябрьской революции 30 июня 1919 года в России вступило в силу «Положение об изобретениях», заложившее основы советского изобретательского права, которое значительно отличалось от патентных законодательств других стран. В нем впервые вводился новый охраняемый документ на изобретение — авторское свидетельство.

Новым была ликвидация права собственности патентообладателя на изобретение, провозглашенное Французской революцией в 1791 году. Отныне изобретение объявлялось достоянием государства. Теперь изобретением могло пользоваться любое учреждение, не спрашивая

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

разрешения у изобретателя, а за последним закреплялось лишь право на определенное материальное вознаграждение. Хотя патент на изобретение был вновь узаконен постановлением ЦИК и СНК СССР в 1924 году и использовался наряду с авторским свидетельством, которое до 1992 года практически оставалось единственным средством правовой охраны изобретения на территории России (рис. 3.1).

Патенты выдавались в крайне незначительном количестве, преимущественно иностранцам.

Перестройка российской экономики на капиталистический лад сделала неизбежным восстановление роли патента как необходимого элемента системы рыночных отношений. Принятый в 1990 году Закон об изобретательстве в СССР отменял авторское свидетельство и делал патент единственным охраняемым документом. Этот закон, однако, потерял силу в декабре 1991 года в связи с прекращением существования СССР. Действующий ныне Патентный закон Российской Федерации принят 23 сентября 1992 года.

Наконец, нужно упомянуть и о вступившем в силу с 1 января 1995 года Соглашении по вопросам прав на интеллектуальную собственность, касающихся торговли (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights), сокращенно ТРИПС (TRIPS). В нем оговорены вопросы, связанные с охраной практически всех объектов ИС (авторские и смежные права, права на товарные знаки и указания мест происхождения товара, изобретения и промышленные образцы, топологии интегральных микросхем, секреты производства), а также вопросы, касающиеся злоупотреблений исключительными правами при заключении лицензионных соглашений и недобросовестной конкуренции. Соглашение охватывает и вопросы защиты прав на ИС в судах и других административных органах стран-участниц.

В случае вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО) Россия будет обязана выполнить все требования относительно защиты прав на ИС, оговоренные в ТРИПС.

3.1.6. Некоторые сведения о патентах на изобретения

В современном обществе патенты на изобретения имеют такое большое значение, что касающиеся их данные стали регистрироваться в Книге рекордов Гиннеса. Так, например, самый короткий патент на приспособление для бороны (48 слов) был зарегистрирован 14 апреля 1956 года. А самый длинный патент (на компьютер), содержащий 2 318 страниц текста и 495 страниц чертежей, был получен компанией ИБМ 31 марта 1965 года.

Самым крупным корпоративным патентовладельцем в мире является американская компания «Дженерал электрик», владеющая более 50 тысячами патентов. А самым крупным индивидуальным патентовладельцем был американский изобретатель Томас Эдисон, которому принадлежало 1 093 американских патентов.

В Книгу рекордов Гиннеса вошли и другие данные о патентах. Так, в 1976 году корпорация «ПолярOID» подала иск против компании «Кодак», обвинив ее в нарушении своих патентных прав на оборудование для изготовления моментальных фотографий. Разбирательство (осложненное взаимными апелляциями обеих компаний) длилось около 20 лет и в конце концов окончилось тем, что компания «Кодак» выплатила компании «ПолярOID» компенсацию, сумма которой составила почти 1 миллиард (точнее, 925 миллионов) долларов.

По количеству соавторов (соизобретателей) рекордным является патент на изобретение компьютера, который получили Патрик Клоуз и 20 его коллег.

Самым молодым патентовладельцем является американец Роберт Петч. В 1963 году в возрасте 6 лет он получил патент США на свой игрушечный грузовик.



СОЮЗ СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ СССР
ПО ДЕЛАМ ИЗОБРЕТЕНИЙ И ОТКРЫТИЙ

АВТОРСКОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО

№ 910686

На основании полномочий, предоставленных Правительством СССР,
Государственный комитет СССР по делам изобретений и открытий
выдал настоящее авторское свидетельство на изобретение:
"Композиция для покрытия полов"

Автор (авторы): Саршвили Изабела Григорьевна, Демченко
Лариса Михайловна, Карпова Наталья Николаевна, Малышев
Василий Васильевич, Захаров Иван Михайлович и Котов
Вадим Александрович

Заявитель: ВСЕСОЮЗНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ И ПРОЕКТНО-
КОНСТРУКТОРСКИЙ ИНСТИТУТ ПОЛИМЕРНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ
МАТЕРИАЛОВ

Заявка № 2890093

Приоритет изобретения 4 марта 1980г.

Зарегистрировано в Государственном реестре
изобретений СССР

9 ноября 1981г.

Действие авторского свидетельства распро-
страняется на всю территорию Союза ССР.

Председатель Комитета

Начальник отдела

МПФ Госзнака. 1979. Зак. 79-3083.

Рис. 3.1. Авторское свидетельство СССР на изобретение

Нужно сказать, что значимость патентов на изобретение осознавали многие известные общественные деятели и деятели культуры. И, не будучи профессиональными изобретателями (более того, не будучи просто «технарями»), они тем не менее не считали для себя зазорным придумывать различные технические новшества и получать на них патенты. Так, прославившийся в период возникновения и становления США государственный деятель и дипломат Бенджамин Франклин, в 1789 году изобрел двухфокусные очки (потому что ему надоело носить с собой две пары очков).

Знаменитый американский президент Авраам Линкольн получил патент на набор мехов, которые прикреплялись к кораблю ниже ватерлинии и накачивались воздухом, когда судно приближалось к мелководному участку. Известный американский писатель Марк Твен имел несколько патентов на изобретения, в том числе патенты на усовершенствованные подтяжки и блокнот с перфорированными листами (чтобы было легче их отрывать).

В 1930 году Альберт Эйнштейн и его соизобретатель, известный атомный физик Лео Сциллард, получили патент на холодильное устройство.

3.2. Правовая охрана полезных моделей

Понятие «полезная модель» используется в законодательстве таких стран, как Германия, Испания, Италия, Португалия, Бразилия, КНР, Япония и других стран. В целом полезные модели охраняются лишь в 30 странах — членах ВОИС, в то время как таких стран более 120. Чаще всего в качестве полезной модели охраняется техническое решение, относящееся к устройству, хотя, например в Японии, понятие «полезная модель» толкуется широко и практически охватывает тот же перечень объектов, что и для изобретений. Охраняемые документы на полезную модель называются патентом или свидетельством. Это зависит от того, какой термин принят национальным законодательством. Иногда полезные модели называют «малыми изобретениями». По сравнению с обычным изобретением регистрация технического решения в качестве полезной модели имеет некоторые преимущества, а именно:

- более низкий уровень требований к патентоспособности;
- упрощенная процедура выдачи охранного документа;
- меньшие затраты на все виды пошлин.

Несмотря на эти преимущества, отношение к институту правовой охраны полезных моделей не однозначное. Так, законодательства одних стран (например Великобритания, США, Канада, Франция) не содержат положений, касающихся полезных моделей. Эти страны категорически возражают против введения правовой охраны полезных моделей.

Другие страны развивают институт правовой охраны полезных моделей, считая, что задающий возможность регистрации изобретения в качестве полезной модели, способствует развитию среднего и малого предпринимательства.

Охрана полезных моделей для бизнеса, равно как и для отдельных изобретателей, является механизмом быстрой и недорогой защиты их конструкторских разработок. Например, в Республике Корея защищена конструкция зажигалки, скомбинированной с открывалкой для пивных бутылок. Несмотря на невысокий уровень разработки, практическая полезность такой конструкции очевидна. Выпуск комбинированной зажигалки обеспечил ее производи-

большую прибыль, а наличие охранного документа на полезную модель защитило его исключительные права как патентообладателя.

В России полезные модели охраняются Патентным законом, принятым в 1992 году. Охранительный документ называется патентом (до недавнего времени — свидетельство). Срок действия патента, предусмотренный Патентным законом, составляет 5 лет с возможностью его продления на 3 года. На рисунках 3.2 и 3.3 представлен образец патента Российской Федерации на полезную модель.

Особенным положением российского патентного права является право заявителя на преобразование заявки: заявку на полезную модель можно изменить на заявку на изобретение и наоборот. Это можно сделать до принятия решения о выдаче патента на полезную модель либо до публикации сведений о заявке на изобретение.

3. Правовая охрана промышленных образцов

С развитием искусства дизайна за последние несколько десятилетий потребители все больше стремятся к тому, чтобы полезность товаров сочеталась с оригинальным внешним видом. Вследствие этого, фирмы-изготовители увеличили расходы на дизайн и, соответственно — оплату результатов творческого труда дизайнеров путем регистрации соответствующих промышленных образцов.

Исторически появление правовой охраны промышленных образцов тесно связано с ростом индустриализации и технологии массового производства. Например, в Англии первым законом, предоставляющим правовую охрану промышленным образцам, был Закон от 1787 года о внесении рисунка и набивке льняных, хлопчатобумажных, миткалевых и муслиновых тканей, который предоставлял правовую охрану на два месяца.

Развитие текстильной промышленности во Франции аналогичным образом привело к принятию Закона о промышленных образцах (1806).

В российской истории правовой охраны промышленных образцов можно выделить два этапа. Известно, в СССР промышленные образцы впервые стали охраняться в 1924 году. До 1936 года в Государственный реестр было внесено почти 6 400 свидетельств на них. Однако в 1936 году охрана промышленных образцов в СССР была отменена, и это правило действовало в течение почти 30 лет. Только с принятием Советом Министров СССР постановления от 9 июля 1965 года «О промышленных образцах» в стране вновь была введена охрана промышленных образцов. С 1 сентября 1992 года был принят Патентный закон Российской Федерации, в рамках которого сегодня осуществляется охрана промышленных образцов на территории нашей страны.

Согласно этому закону промышленному образцу предоставляется правовая охрана, если по своим существенным признакам он является новым и оригинальным (в некоторых странах используется такой критерий, как промышленная применимость). Право на промышленный образец охраняется патентом (в ряде стран выдается свидетельство о регистрации). Патентная форма охраны обеспечивает юридическую охрану образца не только от копирования (как в авторском праве), но и от попытки имитировать образец.

В нашей стране патент на промышленный образец выдается на 10 лет с правом его последующего продления еще на 5 лет. (В некоторых странах патент выдается на 5, 10, 15 или даже 25 лет.) Образец патента на промышленный образец представлен на рисунке 3.4.

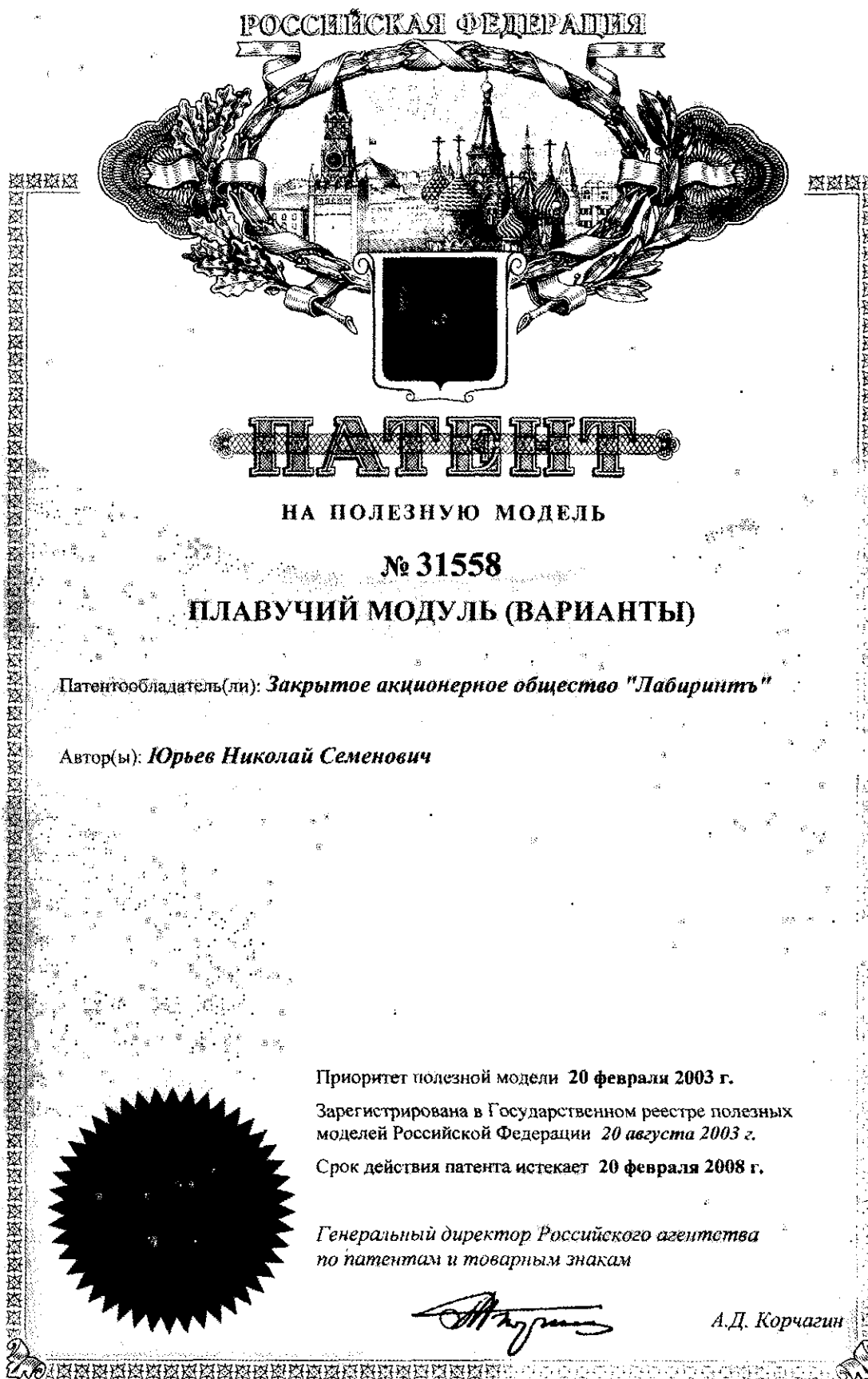


Рис. 3.2. Патент Российской Федерации на полезную модель



РОССИЙСКОЕ АГЕНТСТВО
ПО ПАТЕНТАМ И ТОВАРНЫМ ЗНАКАМ

(19) RU (11) 31558 (13) U1
(51) 7 B 63 B 35/34

(12) **ОПИСАНИЕ ПОЛЕЗНОЙ МОДЕЛИ**
к патенту Российской Федерации
(титульный лист)

1

(21) 2003104440/20 (22) 20.02.2003
24) 20.02.2003
46) 20.08.2003 Бюл. № 23
72) Юрьев Н.С.
71) (73) Закрытое акционерное общество
"Лабиринт."
Адрес для переписки: 109028, Москва,
Б.Трехсвятительский пер., 3/12, к.508,
МБЭМ, ООО "НПА", пат.пов. Е.Б.
Сулимовой, рег.№ 35
54) ПЛАВУЧИЙ МОДУЛЬ (ВАРИАНТЫ)
57) 1. Плавучий модуль, выполненный в виде
оболочки в форме параллелепипеда со скошен-
ными вертикальными углами, и снабженный
узлами крепления в виде группы проушин с от-
верстиями, при этом проушины расположены
поочередно по высоте на каждом углу и снаб-
жены соединительными элементами, выполнен-
ными в виде цилиндрического стержня с кони-
ческой головкой сложного профиля, сопряжен-

2

ную по высоте с отверстиями проушин, *отли-
чающийся* тем, что оболочка выполнена, как
минимум, двухслойной и включает, как мини-
мум, один слой, выполненный из легкого порис-
того материала, на боковой поверхности модуля
выполнено, как минимум, одно отверстие,
снабженное герметичной крышкой, проушины
выполнены пальцами и, по крайней мере, на по-
верхности одной стороны проушин вокруг от-
верстий выполнены выступы, преимущественно
прямоугольной формы, расположенные по ок-
ружности со смещением относительно выступов
смежных проушин и образующие жесткое со-
единение в узле крепления смежных проушин.
2. Плавучий модуль по п.1, *отличающийся*
тем, что оболочка включает в качестве легкого
пористого материала пенополиэтилен.
3. Плавучий модуль по п.1, *отличающийся*
тем, что оболочка включает в себя последова-
тельно расположенные слои синтетического

RU
31558
U1

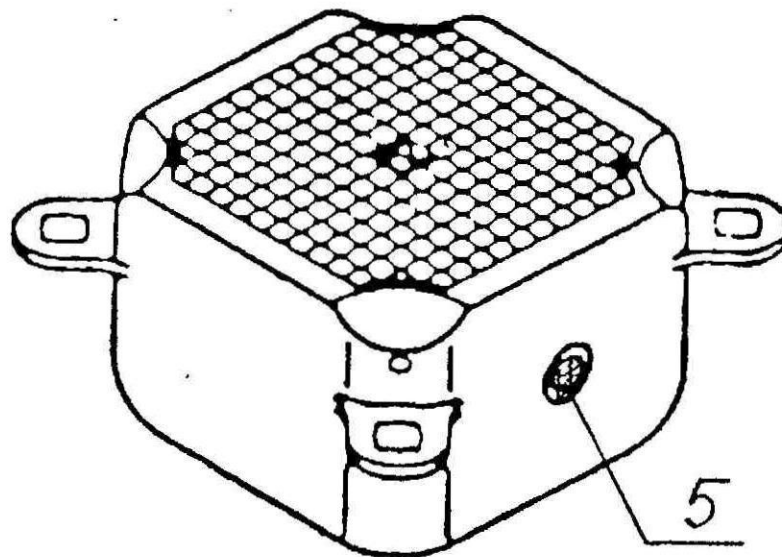
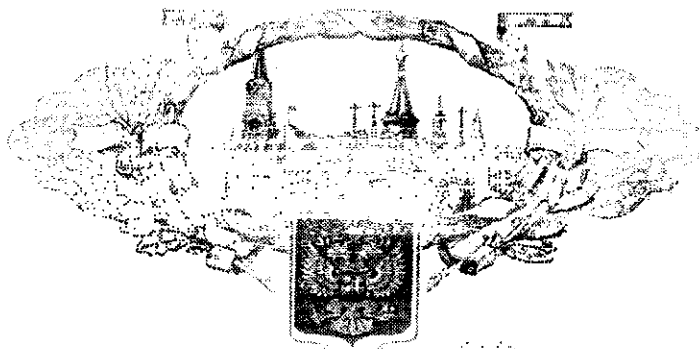


Рис. 3.3. Пример оформления первой страницы патента на полезную модель

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



ПАТЕНТ

НА ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОБРАЗЕЦ

№ 54525

КОМПЛЕКТ ЭТИКЕТОК ДЛЯ БАНОК С ИКРОЙ
(ТРИ ВАРИАНТА)

Патентообладатель(ли): *Закрытое акционерное общество «Лабиринт»*, (RU)

Автор(ы): *Абрамов Дмитрий Петрович*, (RU)

Заявка № 2003500219

Приоритет промышленного образца 30 января 2003 г.

Зарегистрировано в Государственном реестре
промышленных образцов Российской Федерации
16 мая 2004 г.

Срок действия патента истекает 30 января 2013 г.

*Руководитель Федеральной службы по интеллектуальной
собственности, патентам и товарным знакам*

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'B.I. Simonov'.

Б.И. Симонов

Рис. 3.4. Патент на промышленный образец

4. Правовая охрана товарных знаков

4.1. Предшественники современных товарных знаков

Исторически сложившееся деление собственности на частную и коллективную потребовало создания системы отличительных обозначений — тамг (предшественников товарных знаков) (ТЗ), позволявшей выделить имущество того или иного собственника. Тамга — это знак, присвоенный на собственность и символизирующий ее принадлежность конкретному владельцу. Тамги выжигали на теле домашнего скота, вырезали на ушах мелких животных или выдавливали на готовках глиняной посуды и впоследствии обжигали на огне; высекали на камнях, столбах, стенах, чурбанах, очерчивая с их помощью границы землевладений или государств (рис. 3.5).

	абак	значение неясно
	ай	луна
	гумар	талисман, амулет (заклинание, написанное на бумажке, которая складывается треугольником и зашивается в матерiu)
	косфу (касфе) или алип	палочка, которой поправляют огонь в очаге; арабск. буква «алиф»
	чылбыр	поводок; цепочка
	кёз	глаза
	тарак	гребень
	кол	вилка для ловли рыбы
	балта	топор
	босага	порог; дверная рама
	серге	приспособление в виде развилины, надеваемое на морду теленка, жеребенка, чтобы он не сосал мать
	курай	старинный музыкальный инструмент из полого стебля растений (дудка), сухой стебель
	ашамай (ачамай)	деревянное вьючное седло
	ергенек	приспособление к ручной косе
	кос-алп (кос-алып)	двойной алиф
	аир	вилы
	садак (сагадак)	лук для стрельбы
	ок	стрела
	бакан	шест, которым поднимают кошмы и верхнюю часть остова юрты
	тостаган	небольшая деревянная чашка
	балга	молот
	чомыш (чемуч)	половник, черпак (деревянный)

Рис. 3.5. Графические символы и названия тюрко-язычных тамг

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

История товарных знаков уходит в глубь веков, и точно зафиксировать дату появления первых ТЗ не представляется возможным. Однако примерно с 5 000 года до нашей эры человечество начинает массовое (по тем временам) производство и продажу глиняной посуды. Именно на этой посуде и появились обозначения, которые в наше время можно считать прототипами товарных знаков. Посуда, произведенная в Китае в период царствования императора Хон-То, была маркирована первыми (из обнаруженных к настоящему времени) отчетливыми обозначениями, которые указывали имена правящего императора и производителя или место производства.

ТЗ в массовом порядке начали применяться в странах древнего мира.

Почти за 4 000 лет до нашей эры мастера Ассирии и Вавилона врезали в камни построенных зданий свой именной знак. Эти знаки, обнаруженные археологами только в XX веке, можно считать предшественниками современных ТЗ.

Еще 3 000 лет назад индийские ремесленники имели обыкновение ставить свой подписи на художественных изделиях, предназначенных для отправки в Иран. Одно время в употреблении находилось около тысячи различных римских гончарных клейм, включая фабричное клеймо FORTIS, ставшее настолько знаменитым, что его копировали и подделывали. Аналогичные приемы использовали ремесленники Древней Греции и Древнего Египта.

3.4.2. Краткая история развития законодательства и практики применения товарных знаков

Первый законодательный акт, касающийся товарных знаков, был принят английским парламентом в 1266 году. В соответствии с этим актом каждый пекарь был обязан проставлять свой знак на хлебе, чтобы в случае, «если хлеб выпечен недостаточного веса, было известно кто является виновным».

Принятый в 1300 году в Англии закон короля Эдуарда I запрещал продавать золотые и серебряные изделия без специального клейма, гарантирующего качество товара. Он указывало имя производителя или место производства и получило название «Королевский знак» или «Голова леопарда». В 1363 году был принят закон короля Эдуарда III, по которому каждый ювелир должен был иметь свое собственное клеймо. По сути, это было чем-то средним между товарной маркой и товарным знаком. Для клейма мастера использовали рисунок потому, что большая часть населения была неграмотна и от букв было мало проку. Можно сказать, что прототипами современных ТЗ были первые рисунки клейм ювелиров и геральдическая символика.

Более широкое распространение получили товарные знаки в средние века, когда возникли первые гильдии ремесленников и купцов. Каждый ремесленник отвечал за качество производимого им товара и потому ставил на него свое клеймо (товарный знак). Часто разные ремесленники участвовали в производстве одного продукта, например нож производился кузнецом, который ковал лезвие; плотником, который делал рукоятку, и кожевником, изготавливавшим чехол. В этом случае каждый из них мог проставлять на изделии свое клеймо. Так, в средневековой Венеции входящие в гильдии ремесленники помечали производимые ими товары специальными символами, которые были прообразом нынешних ТЗ. Дож (правитель) Венеции ввел правовую охрану цеховых ТЗ в 1432 году.

В течение многих столетий промышленники метят свои изделия специальными знаками, отличающими их продукцию от продукции конкурентов (рис. 3.6).



Рис. 3.6. Некоторые знаки, проставлявшиеся на фарфоре из Мейсена

Однако на протяжении длительного времени использование ТЗ было ограничено тем, что знаки ставились лишь на некоторые виды товаров, которые продавались далеко от тех мест, где они были произведены. Большая часть товаров потреблялась на месте и не нуждалась в товарных знаках (рис. 3.7).



Рис. 3.7. Примеры маркировочных знаков, проставлявшихся английскими гончарами в средние века

До начала промышленной революции товарные знаки имели довольно ограниченное применение, т. к. товары часто были трудноразличимыми, отпускались на вес из ящиков или сосудов.

Современные товарные знаки, т. е. такие, какими мы их знаем сегодня, впервые появились в XVIII веке в результате растущих международных связей и принятия законов, гарантирующих свободу торговли и промышленности. Быстрый последующий рост внутренней и международной торговли обусловил необходимость более широкого использования ТЗ как средства узнавания и опознавания товаров в интересах всех: производителей, торговцев и потребителей.

ТЗ начали играть важную роль в эпоху индустриализации, и с тех пор они стали ключевым фактором в современном мире международной торговли и рыночного хозяйства.

С началом промышленной революции стала широко применяться индивидуальная упаковка. Это дало возможность использовать товарные знаки как средство идентификации продукции и рекламы. С начала XIX века примером широкого практического использования товарного знака является американская компания «Проктор энд Гембл». До 1880 года мыло производилось дома или покупалось на вес. В магазине продавец по просьбе покупателя отрезал кусок мыла, как кусок масла. Технология производства мыла была крайне несовершенной, поэтому каждая партия мыла отличалась по своему качеству. Уильяму Проктору и Джеймсу Гемблу удалось создать технологию, обеспечивающую получение мыла постоянного качества. Проктор и Гембл выбрали для производимого ими мыла наименование «IVORY» («цвет слоновой кости»), которое и было зарегистрировано как товарный знак. Этот товарный знак не только идентифицировал производителя, но и использовался и используется до настоящего времени в рекламных целях как символ высокого качества и чистоты.

Активная законодательная деятельность по товарным знакам началась с середины XIX века. С 1857 по 1900 год сначала во Франции, а затем еще в семи странах были приняты национальные законы, касающиеся товарных знаков. В 1883 году одиннадцатью странами была подписана Парижская конвенция, содержащая основные международные нормы по товарным знакам.

В 1891 году в Мадриде был основан «Союз по международной регистрации знаков», получивший в международной практике название «Мадридский союз». Мадридское соглашение является Открытой международной конвенцией.

По этой конвенции в Международное бюро в Женеве любое юридическое или физическое лицо, осуществившее регистрацию ТЗ в своей стране, может подать заявку на ТЗ (на одном языке), потом этот знак получает охрану на единый срок (10 лет) во многих странах — участницах конвенции без регистрации в каждой из этих стран.

3.4.3. Товарные знаки в России

Российское законодательство в области товарных знаков восходит к XVII веку и связано с клеймением продукции. 22 апреля 1667 года царь Алексей Михайлович подписал «Новый торговый Устав». Именно в этом документе впервые появилось упоминание о клейме, которое в тот период выполняло функцию таможенного знака для подтверждения факта оплаты таможенной пошлины. Этот знак также помогал отличать русские товары от иностранных.

В 1754 году при Елизавете Петровне издается первый русский правительственный Указ об обязательном клеймении всех русских товаров особыми фабричными или заводскими знаками «дабы можно было их отличать друг от друга». В 1830 году в России был принят закон, фиксировавший точные правила и способы клеймения товара. Согласно этому закону подделавшие клеймо или товар подвергались уголовному наказанию. Примечательно, что дореволюционный закон отвергал словесные товарные знаки (на территории Российской империи они не регистрировались и не охранялись).

В июле 1919 года в СССР было принято постановление Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ) «О товарных знаках государственных предприятий». Знаки, вводимые взамен старых, имели сугубо справочный характер. Они были крайне просты, непременно содержали наименование предприятия, а также вышестоящего отдела, главка ВСНХ и изображение герба республики. Конечно, подобные знаки не имели товарного содержания, чего в то время и не требовалось. В условиях разрухи и голода товаров было мало, и они распределялись со скрупулезной тщательностью. В годы военного коммунизма отсутствовала нужда в товарном знаке как проводнике продукта от производителя к потребителю.

При переходе к новой экономической политике (НЭП) основным нормативным актом, связанным с ТЗ, явился декрет Совета Народных Комиссаров «О товарных знаках» (1922). Декрет допускал, что юридическое лицо может являться субъектом права на несколько товарных знаков. Закон не устанавливал единого способа выражения товарных знаков, допуская в качестве их клеймо, пломбу, тавро, метку, этикетку, виньетку, ярлык, обложку, рисунок и т. д. Разновидностью товарных знаков признавались девизы, оригинальные слова, сочетания и их начертания.

В этот же период на имя германских фирм были зарегистрированы такие ТЗ, как «Граммофон», «Аспириц», «Пирамидон» и др.

Комитет по делам изобретений ВСНХ приступил к регистрации товарных знаков с июля 1983 года. Охранным документом на ТЗ являлось свидетельство (рис. 3.8), которое действовало до 1992 года. 23 сентября 1992 года был принят Закон Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров». В соответствии с положениями этого закона в России правовая охрана товарного знака предоставляется на основании государственной регистрации.

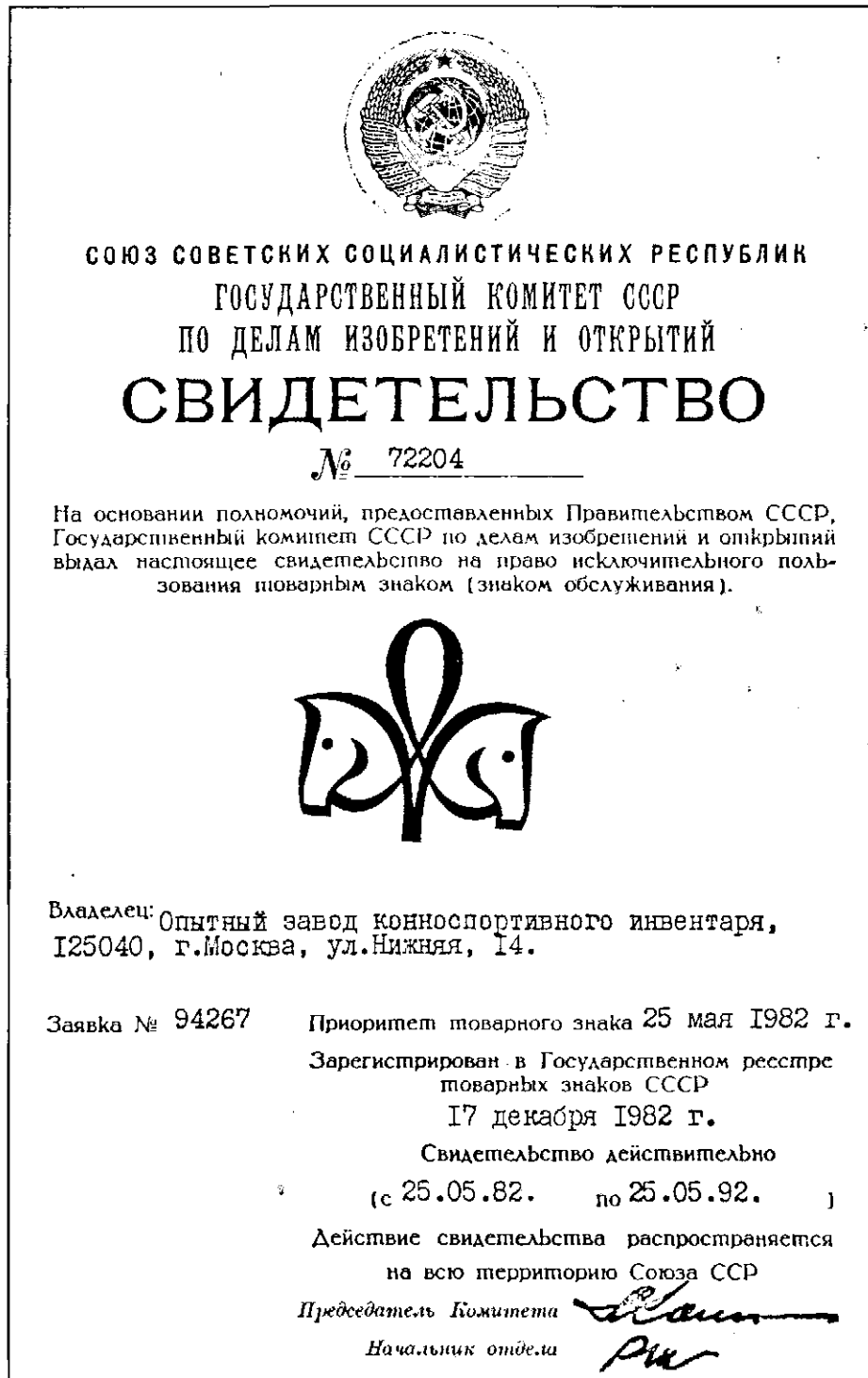


Рис. 3.8. Свидетельство на товарный знак

ГЛАВА 4

Общие сведения о подходах к оценке интеллектуальной собственности

4.1. Принципы оценки интеллектуальной собственности

Совокупность подходов и методов оценки ИС базируется на некоторой системе принципов. Эта система может быть подразделена на 4 различные группы, отражающие особенности 4 основных позиций, с которых удобно рассматривать стоимость ИС: с позиций представлений продавца; с позиций представлений покупателя; с позиций оцениваемой ИС; с позиций определенного сегмента рынка. Эти позиции и соответствующие им принципы оценки ИС упорядочены в виде дерева принципов (рис. 4. 1), а принципы применимы ко всем объектам собственности (машины и механизмы, бизнес, недвижимость, ценные бумаги и ИС).

4.1.1. Позиция, отражающая особенности представлений продавца

Юридическая разрешенность

Имеется в виду соответствие законодательным актам, касающимся защиты или изменения прав собственности на ИС (переходу прав собственности к новому владельцу, недопущению «пиратского» использования ИС, соблюдению требований экологии и др.). Иногда приходится учитывать и негативное мнение общественности.

Физическая осуществимость

Речь идет о соответствии ОИС техническим и технологическим характеристикам современного производства для того, чтобы ОИС можно было воплотить в реально функционирующий объект.

Максимальная продуктивность

Продуктивность рассматривается для долговременного использования ОИС с учетом максимальных нормативных сроков, в течение которых сохраняются права на использование ОИС ее владельцем.

Финансовая осуществимость (иногда не учитывается)

Вложения в ИС должны окупаться.

Такое использование, при котором одновременно обеспечиваются максимальная продуктивность, юридическая разрешенность, физическая и финансовая осуществимость, мы будем называть **наилучшее использование ОИС**.

2. Позиция, отражающая особенности представлений покупателя

Замещение

рациональный покупатель не заплатит за ИС больше, чем стоимость аналогичного по стоимости объекта на этом сегменте рынка.

Ожидание

представление покупателя о текущей стоимости тех доходов (или других выгод), которые он ожидает получить в будущем от владения ИС.

Полезность (иногда не учитывается)

ИС имеет стоимость только тогда, когда она может быть полезной конкретному покупателю для удовлетворения его потребностей — экономических, личных, престижа и др.

представлений продавца (как должен действовать владлец, чтобы наиболее эффективно использовать его?)	Юридическая разрешенность
	Физическая осуществимость
представлений покупателя (как он должен действовать?)	Максимальная продуктивность
	Финансовая осуществимость (иногда не учитывается)
оценяемой ИС	Замещение
	Ожидание
определенного сегмента рынка	Полезность (иногда не учитывается)
	Вклад
определенного сегмента рынка	Возрастающие и уменьшающиеся доходы
	Сбалансированность
определенного сегмента рынка	Экономический размер (иногда не учитывается)
	Экономическое разделение (иногда не учитывается)
определенного сегмента рынка	Добавочная продуктивность (иногда не учитывается)
	Соответствие
определенного сегмента рынка	Предложение и спрос
	Конкуренция
определенного сегмента рынка	Изменения
	Зависимость (иногда не учитывается)

Рис. 4.1. Дерево принципов, на которых базируются подходы и методы оценки ИС

4.1.3. Позиция, отражающая особенности оцениваемой ИС

Вклад

Это сумма, на которую увеличится (или уменьшится) стоимость ИС (или чистый доход от нее) вследствие наличия или отсутствия этого компонента ИС.

Например, если в архитектурном проекте на определенном участке привлекательного ландшафта предусмотреть устройство с дополнительными затратами в 200 денежных единиц вследствие чего стоимость проекта возрастет на 3 000 единиц, то стоимость этого компонента будет равняться 3 000 единицам.

А если стоимость проекта возрастет всего на 1 000 единиц? Стоимость ландшафта также будет равна этим же 1 000 единицам.

Возрастающие и уменьшающиеся доходы

Суть этого принципа состоит в том, что для каждого улучшения ИС ее общая стоимость обычно сначала растет быстрее, чем затраты на улучшение. Но после достижения точки так называемого «максимального улучшения», затраты растут быстрее стоимости.

Например, стоимость промышленного образца автомашины-такси может возрасти, если ее салон оборудовать магнитофоном (за счет роста тарифа за проезд). Но если, продолжая улучшения, поставить в салоне автомобиля новейший цветной телевизор, то стоимость промышленного образца такси может начать падать (т. к. затраты на установку дорогого телевизора не будут перекрыты ростом доходов от платы за проезд).

Сбалансированность

Для некоторых видов ОИС существует свое оптимальное соотношение разных видов улучшений. Изменение этого соотношения в большую или меньшую сторону обязательно приводит к уменьшению стоимости ИС.

Например, для какого-то сегмента книжного рынка (допустим, для произведений классической литературы) существует сбалансированное соотношение относительного количества и качества иллюстраций, в том числе цветных, обеспечивающее издателю этой литературы максимум чистой прибыли.

Экономический размер (иногда не учитывается ввиду сходства с сбалансированностью)

Экономический (оптимальный) размер определяется функциональным назначением ИС. Например, отсутствие места для парковки может снизить стоимость проекта большого универсального магазина. И, наоборот, предусмотренный в проекте слишком большой земельный участок при магазине не принесет дополнительного дохода.

Экономическое разделение (иногда не учитывается)

Суть его состоит в том, что имущественные права на ИС следует разделить (или соединить) так, чтобы стоимость ИС была максимальной.

Добавочная продуктивность (иногда не учитывается)

Эта продуктивность (иногда называемая «остаточной») измеряется чистым доходом (рентой), отнесенным к земле, после того, как оплачены затраты на другие производственные факторы: труд, капитал и управление ИС.

Например, магазин, находящийся на бойком месте, будет иметь большую стоимость, чем аналогичный, но расположенный на окраине города магазин (за счет большего товарооборота).

4.1.4 Позиция, отражающая особенности конкретного сегмента рынка

Соответствие

Смысл этого принципа состоит в том, что стоимость ОИС (например объекта декоративно-прикладного искусства или скульптуры) будет максимальной (при прочих равных условиях)

да, когда этот ОИС по своему внешнему облику, стилю, качеству, характеру использования соответствует окружающему интерьеру или экстерьеру.

Например, проект гостиницы «Интурист» рядом с Манежной площадью в Москве явно «выпал» по своей конструктивистской архитектуре из окружающей застройки и, таким образом, снижал свою стоимость (что и явилось одной из причин кардинальной перестройки этой гостиницы).

Предложение и спрос

Стоимость ИС для определенного сегмента рынка определяется соотношением спроса и предложения на аналогичную по полезности ИС.

Этот принцип хорошо работает, если план долгосрочный, если же краткосрочный — часто не проявляется. Когда спрос находится в равновесии с предложением, рыночная стоимость отражает себестоимость создания ИС.

Конкуренция

Если появляется возможность получения чистого дохода, то возникает конкуренция (приводящая к снижению среднего уровня дохода для определенного вида ОИС и определенного сегмента рынка). Если же появляется сверхдоход, то возникает разрушительная конкуренция в результате чего чистая прибыль может опуститься ниже нормальной или вообще исчезнуть).

Изменения

Говорят, что в мире только одно постоянно — изменения. Это относится и к стоимости ИС, которая постоянно меняется под влиянием социальных, экономических, политических и физических факторов. Поэтому оценка стоимости ИС должна быть привязана к определенной дате.

Зависимость (иногда не учитывается, поскольку этот принцип очень похож на принцип «соответствие»)

Прежде чем перейти к обоснованию классификации подходов и методов, используемых для оценки ИС, кратко перечислим факторы, которые влияют на рыночную стоимость ИС.

4.2. Факторы, влияющие на рыночную стоимость интеллектуальной собственности

Эти факторы и их взаимосвязи представляются очевидными, поэтому они просто перечисляются на рисунке 4.2. Для обеспечения наглядности восприятия, факторы сгруппированы в иерархическую структуру типа «дерева факторов».

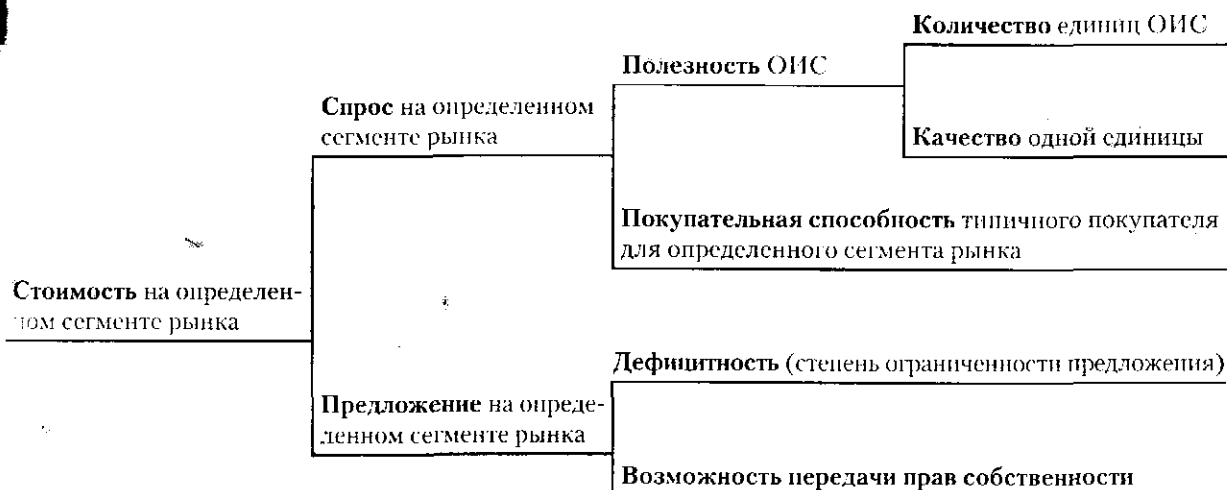


Рис. 4.2. Факторы, влияющие на рыночную стоимость интеллектуальной собственности

4.3. Систематизация подходов и методов оценки интеллектуальной собственности

4.3.1. Возможные технологии, которые могут быть использованы для оценки интеллектуальной собственности

Технология оценки ИС принципиально может быть отнесена к одной из следующих групп:

- договорная (например при определении вклада в уставный капитал, когда учредители предприятия, безусловно доверяющие друг другу, без проведения каких-либо расчетов договариваются между собой относительно стоимости ИС, используемой как вклад);
- расчетная (аналитическая) (например при оценке изобретения, когда искомая стоимость изобретения определяется расчетом по определенному алгоритму);
- экспертная (когда не работают или слишком дорого обходятся предыдущие технологии, например при оценке некоторых объектов авторских прав).

Подчеркнем одно важное обстоятельство. Говоря об экспертном методе, здесь и в дальнейшем мы будем иметь в виду такой метод исследования (в частности оценки), который подразумевает использование не одного эксперта (т. е. специалиста в определенной области, уровень компетенции которого не ниже среднего уровня специалистов в этой же области). Наличие такого эксперта (им может быть и оценщик) является **первым** необходимым, но отнюдь не достаточным условием. **Вторым** необходимым условием является наличие нескольких экспертов (число которых, желательно, не менее 5–7, но в любом случае больше одного). **Третьим** необходимым условием при отборе экспертов, их опросе, обработке полученных от экспертов оценок и интерпретации обобщающих результатов является применение научно обоснованной технологии, разработанной в теории экспертного метода. И только одновременное соблюдение указанных трех условий является необходимым и достаточным основанием для того, чтобы считать примененный метод исследования экспертным методом.

В этой классификации признаком деления является способ получения информации о стоимости ИС. В то же время имеются и другие классификации, в которых требование о едином признаке деления не соблюдается. Так, например, в классификации, в свое время предложенной Российским институтом интеллектуальной собственности (РИИС), выделяются следующие технологии оценки ИС: договорная, обязательная, инициативно-аналитическая, комплексная (корпоративная), долевая. Легко заметить, что единого признака деления здесь нет.

Основным типом технологии оценки ИС, используемым в Российской Федерации и принимаемым Налоговой инспекцией, является расчетный (аналитический) тип. Поэтому в дальнейшем будет рассматриваться именно такой тип технологии.

4.3.2. Подходы к оценке интеллектуальной собственности

При оценке любых активов (и материальных, и нематериальных) в общем случае используется аппарат оценки, обоснованный и апробированный в теории и практике оценки соб-

Глава 4. Общие сведения о подходах к оценке интеллектуальной собственности

венности за последние 150 лет. Совокупность методов, используемых для подобной оценки, принято подразделять на 3 подхода: затратный, сравнительный и доходный.

Причем такое подразделение является чисто эмпирическим, не имеющим какого-либо теоретического обоснования. Во всяком случае, результаты проверки, проведенной авторами путем ознакомления с несколькими десятками отечественных и зарубежных источников (монографий, многие из которых считаются классическими), не позволили найти какие-то доказательства или хотя бы «показательства», т. е. правдоподобные рассуждения (в том смысле, который вкладывал в этот термин венгерский математик Пойя, впервые предложивший его) того, что этих подходов должно быть именно 3, а не 2 или 4 (или какое-нибудь другое число). Одна из проблем оценки собственности вообще (и оценки ИС, в частности) и состоит в нахождении обоснований того, что подходов к оценке должно быть только три. Авторами книги такое обоснование будет дано посредством правдоподобных рассуждений, т. е. показателев (в смысле Пойя). Причем будет приведено два таких обоснования, найденных авторами. Нужно отметить, что рассматриваемую здесь проблему можно трактовать как проблему классификации подходов к оценке собственности. И фактически речь идет об обосновании классификации таких подходов.

Обоснование I

Классификацию подходов к оценке собственности можно базировать на разных признаках деления. В первую очередь в качестве такого признака оправданно взять те градации, которые выявляют взаимосвязи человека и главных характеристик процесса его труда. Понятно, что в любой целесообразной деятельности человека (в частности оценочной) могут существовать только следующие градации таких взаимосвязей.

Во-первых, **результаты.**

Деятельность человека можно рассматривать и, соответственно, оценивать, например только с точки зрения тех результатов (для их обозначения также применяются термины-синонимы: доход, эффект, цель, потребительная стоимость), которые получаются как следствие окончания этой деятельности.

Во-вторых, **затраты.**

Деятельность человека можно рассматривать, например, только с точки зрения тех затрат (для их обозначения также применяются термины-синонимы: расходы, издержки, потери), которые имманентно (неразрывно) связаны с трудовым процессом, иначе говоря, с достижением результата (дохода, эффекта, цели, потребительной стоимости).

В-третьих, **и затраты, и результаты.**

Деятельность человека можно рассматривать, например, только с точки зрения тех получаемых результатов и понесенных затрат, которые имманентно связаны с трудовым процессом.

Таким образом, в результате приведенных рассуждений было выявлено множество градаций, каждая из которых может использоваться в качестве самостоятельной точки зрения на возможные подходы к оценке собственности. Но в контексте рассматриваемой здесь проблемы главное значение имеет вопрос о мощности этого множества. Путем рассуждений, представляющихся достаточно очевидными, было установлено, что мощность этого множества равна 3. Попробуем дать дополнительное обоснование этой цифре. Для этого нужно решить два вопроса:

- а) действительно ли кроме двух характеристик — результаты и затраты — нет каких-либо других характеристик, которые описывали бы взаимоотношения человека и процесса его труда и не относились бы к результатам или затратам?
- б) действительно ли число комбинаций этих характеристик равно именно 3?

Рассмотрим эти два вопроса.

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Вопрос «а». В одной из ранних работ одного из авторов учебного пособия был выдвинут тезис о том, что результаты (для которых применен термин «потребительная стоимость») и затраты необходимо и достаточно характеризуют любую целесообразную деятельность человека. За прошедшие с тех пор 35 лет ни в одной из исследованных авторами источников им не встречалось не только опровержение этого тезиса, но и хотя бы выражение сомнения в его правильности. Конечно, это не является строгим доказательством истинности этого тезиса, но вероятно, может рассматриваться как косвенное подтверждение его справедливости.

Вопрос «б». То, что из 2-х элементов (результаты и затраты) может быть образовано только 3 сочетания представляется очевидным.

Однако попытаемся абстрагироваться от этой эмпирической очевидности и получить вывод о мощности множества всех возможных комбинаций из 2-х элементов. Для этого применим известный аппарат комбинаторного анализа и, в частности формулы подсчета сочетаний C_n^m из n элементов по m .

Очевидно, что при существовании только 2-х градаций (результаты и затраты) число различных комбинаций из этих градаций (обозначим его величиной C_n) в соответствии с правилами комбинаторики может быть выражено суммой:

$$C_n = C_2^1 + C_2^2 = 2! : 1!(2-1)! + 2! : 2!(2-2)! = 2 + 1 : 1 = 3.$$

Тот же самый результат можно получить и с помощью так называемого треугольника Паскаля для случая $n = 2$ и $m = \{1, 2\}$.

$$C_n = C_2^1 + C_2^2 = 2 + 1 = 3.$$

Таким образом, чисто теоретически было показано, что общее число градаций, характеризующих взаимоотношения человека и процесса его целесообразной (в том числе и оценочной) деятельности, равно 3 и только 3. Эти 3 градации и обусловили появление 3-х групп подходов к оценке собственности (в том числе к оценке интеллектуальной собственности):

- 1) **затратный** (когда оценка осуществляется с точки зрения произведенных затрат);
- 2) **доходный** (когда оценка осуществляется с точки зрения возможных результатов, т. е. доходов. Вероятнее было бы назвать этот подход результатным);
- 3) **сравнительный** (когда оценка осуществляется с точки зрения и результатов, и затрат. Вероятно, правильнее было бы назвать этот подход затратно-результатным).

Обоснование II

К определению этих (и только этих!) 3 групп подходов к оценке также можно прийти, если в основу классификации заложить и иной признак классификации — участки континуума времени, которые принимаются в расчет при оценке собственности.

В языках практически всех народов мира принято делить континуум времени на 3 периода: прошлое, настоящее и будущее. Правда, иногда встречаются разбиения каждого из этих участков еще на какие-то сегменты (Так, например, в английском языке такие сегменты означают совершенное действие — Perfect, продолженное время — Continuous и неопределенное время — Indefinite). Но даже в этих случаях сохраняется общее деление континуума времени на периоды — прошлое, настоящее и будущее. Таким образом, существование 3-х аспектов рассмотрения континуума времени можно считать объективно и повсеместно существующим. Это обстоятельство можно положить в основу классификации подходов к оценке собственности.

Так, если при оценке собственности учитываются только затраты (т. е. денежные потоки **прошлого** времени), то все методы оценки можно объединить в группу **затратного** подхода.

Если учитываются только доходы (т. е. денежные потоки **будущего** времени в форме возможных доходов от использования собственности), то все методы оценки можно объединить в группу **доходного** подхода.

Если учитываются денежные потоки **прошлого** (затраты) и денежные потоки **будущего** (доходы), причем учет производится путем сравнения с ценами на аналогичную собственность, складывающимися в настоящее

...емя на соответствующем сегменте рынка, то все методы оценки можно объединить в группу **сравнительного** подхода.

...им образом, используя 2 различных обоснования, мы показали, что при оценке собственности (в том числе ИС) существуют (и могут существовать) 3 (и только 3!) подхода, в настоящее время именуемых затратным, сравнительным и доходным.

...как уже отмечалось, каждый из подходов к оценке объединяет в себе несколько методов. Соответствующая классификация подходов и методов будет изложена далее.

3.3. Классификация подходов и методов оценки интеллектуальной собственности

Материал этого параграфа излагается в следующем порядке. Сначала в таблице 4.1 будет приведена классификация подходов и методов оценки ИС. Причем в эту же таблицу условно включены и некоторые методы оценки такого нематериального актива, как гудвилл. А затем кратко поясняется суть каждого из этих методов.

Общие положения

Методы, систематизированные в таблице 4.1, дают представление о всей их совокупности, используемой на практике для стоимостной оценки НМА и ИС. Некоторые из этих методов могут трактоваться в качестве разновидностей более общих методов. И рассмотрение их в таблице как самостоятельных методов объясняется только удобством такой их интерпретации. В тех же целях удобства все методы, перечисленные в правом столбце таблицы, закодированы числами 1–11.

Нужно сделать еще одно замечание. В практике оценки ИС все 3 подхода соизмеримы между собой по частоте употребления. Однако в таблице 4.1 очевидно преобладают методы, относящиеся к доходному подходу. Объясняется это следующим обстоятельством.

Общее количество объектов ИС приблизительно равно 100. Из них 10 относятся к 1-й группе (объекты промышленной собственности); около 15 — к 3-й группе (объекты служебной и коммерческой тайны). Оставшиеся же объекты составляют 2-ю группу (объекты авторского и смежных права). Но, несмотря на явное численное превосходство объектов 2-й группы, существует высокая вероятность того, что будущим оценщикам в ходе профессиональной деятельности придется оценивать права на ОИС, относящиеся к 1-й и 3-й группам. Это связано с тем, что подавляющее большинство объектов 2-й группы относится к области литературы и искусства. А в этих областях, в отличие от областей, связанных с промышленной собственностью и коммерческой тайной, еще до перехода к рыночной экономике уже существовали достаточно надежные методы оценки соответствующих ОИС. Эти методы, в основном базирующиеся на использовании сравнительного подхода, без больших изменений применяются и сегодня. И работники литературных и музыкальных издательств, оценщики антикварных и художественных салонов и другие лица, связанные с оценкой подобных ОИС, весьма неохотно допускают в эту сферу оценки специалистов со стороны. (Исключение составляют только компьютерные программы и базы данных.) Сравнительная характеристика трех различных подходов к оценке ИС дана в таблице 4.2, в которой подходы и методы оценки ИС представлены с частотой, приблизительно отражающей реалии рынка оценочных услуг применительно к ИС, входящим в 1-ю и 2-ю группы. А для таких ОИС чаще всего применяются доходный и затратный подходы.

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Группа доходных методов (самая многочисленная) имеет в своей основе учет чистого дохода от использования объекта ИС. Понятно, что его повышение можно обеспечить или увеличением валового дохода (методы «Преимущество в прибыли»), или уменьшением расходов на создание и применение ИС (методы «Преимущество в расходах»).

Таблица 4.1

Классификация подходов и методов оценки интеллектуальной собственности и гудвилла

Оценка ИМА	Оценка ИС	Доходный подход (стоимость — функция чистого дохода от использования ИС)	Методы преимущества в прибыли (за счет увеличения валового дохода), причем чистый доход определяется:	классическим методом
				по норме прибыли
				по выплате роялти
		Метод преимущества в расходах (за счет уменьшения расходов), причем чистый доход увеличивается за счет:	освобождения от роялти	
			выигрыша в себестоимости	
	Затратный подход (стоимость — функция от затрат на создание ИС)		Метод учета затрат на восстановление	
		Метод учета затрат на замещение		
	Сравнительный подход (стоимость — функция и от доходов, и от затрат)			
Оценка гудвилла			Бухгалтерский метод	
			Метод американских налоговых органов	
			Статистический метод	

4.3.3.1. Доходный подход: группа методов «Преимущество в прибыли»

Методы этой группы (обозначены кодами 1–3 в таблице 4.1) базируются на следующих посылах. Преимущество в прибыли появляется:

- или по сравнению с тем предприятием, которое выпускает продукцию, аналогичную продукции, которую выпускает рассматриваемое предприятие (но без использования оцениваемого ОИС);
- или применительно к конкретному предприятию, выпускавшему продукцию до и после использования ОИС.

Преимущество в прибыли имеет своим источником или повышение качества продукции (в результате использования ОИС), или дополнительно к этому фактору большую известность фирмы (например возрастание известности товарного знака). Для реализации преимущества в прибыли повышают цену единицы продаваемой продукции или увеличивают количество продаваемых таких единиц, или применяют оба эти способа одновременно.

Чистый доход можно определить следующими методами.

Метод классический (код 1 в табл. 4.1)

Классическим этот метод называется потому, что его применение к различным видам активов насчитывает по крайней мере два столетия. Суть метода состоит в том, что чистый доход вычисляется путем вычитания из действительного (эффективного) дохода всех затрат. Этот метод является универсальным (его можно применять в любой ситуации) и одновременно наиболее времяемким и трудоемким.

4. Общие сведения о подходах к оценке интеллектуальной собственности

1.1.1. Подход нормы прибыли (код 2 табл. 4.1)

Этот метод чистый доход можно получить, умножая действительный (эффективный) доход на норму прибыли, возникающую при использовании соответствующего ОИС. Метод требует относительно меньших затрат труда и времени, но по сравнению с классическим методом обеспечивает меньшую достоверность итогового результата. Его применение возможно только тогда, когда оценщик имеет возможность получить информацию о норме прибыли: более точно — на соответствующей технологической линии предприятия; менее точно — на предприятии в целом; еще менее точно — в среднем на всех предприятиях отрасли (отраслевая норма прибыли).

Каждым из этих двух методов (1 и 2) после определения величины чистого дохода (ЧД) вычитается та его часть, которая относится к оцениваемой ИС. Эта часть чистого дохода называется «корректированный чистый доход» (СЧД). И, наконец, СЧД приводится к текущей стоимости (т. е. капитализируется). Полученная в результате величина и принимается в качестве искомого стоимости ИС.

1.1.2. Подход выплаты роялти (код 3 табл. 4.1)

Этот метод применим, если владелец ИС (лицензиар) передает по лицензии права на использование ИС другому лицу (лицензиату) и последний выплачивает ему вознаграждение в виде роялти — процент от полученного лицензиатом эффекта (что и идентифицируется с чистым доходом). Этот метод является наиболее простым в использовании, однако по сравнению с другими методами обеспечивает относительно небольшую точность.

3.2. Доходный подход: группа методов «Преимущество в расходах»

Методы этой группы (коды 4–5, табл. 4.1.) базируются на следующей посылке: уменьшение расходов на использование ОИС (с учетом производства и реализации продукции, в которой применяется ОИС) ведет к увеличению чистой прибыли. Соответственно, увеличиваясь, и полученная путем ее капитализации текущая стоимость ИС. В эту группу входят два метода, различающиеся источником возникновения экономии расходов.

3.2.1. Метод освобождения от роялти (код 4 табл. 4.1)

Его основу этого метода положены следующие предположения:

- а) проводится мысленный эксперимент, в ходе которого принимается допущение, что оцениваемая ИС (например патент) не является собственностью истинного владельца (предприятия), а принадлежит некоторой другой стороне;
 - б) эта другая сторона на лицензионной основе (например на условиях определенных отчислений от выручки — роялти) предоставляет ИС предприятию;
- но на самом деле ИС принадлежит истинному ее владельцу. Значит, ему не нужно платить роялти, и, таким образом, получается мнимая экономия расходов. Капитализация (приведение к текущей стоимости) этих расходов и принимается как стоимость ИС.

Метод может быть применен в таких ситуациях, когда можно теоретически предположить допущения, описанные в пунктах а) и б).

3.2.2. Метод выигрыша в себестоимости (код 5 табл. 4.1)

Этот метод предусматривает учет экономии затрат, которая может быть получена при применении оцениваемой ИС. При этом вычисляется выигрыш в себестоимости в течение времени, когда ИС еще приносит полезный эффект (снижает себестоимость). Затем рассчитанная экономия в себестоимости капитализируется и, таким образом, определяется текущая стоимость ИС.

4.3.3.3. Затратный подход

В основе методов этой группы (коды 6 и 7 табл. 4.1) лежат следующие соображения. Искомая стоимость ИС отождествляется с величиной затрат на ее воссоздание с учетом разумной величины прибыли (разумеется, если характер ИС принципиально допускает подобное воссоздание). Причем, если воссоздание заключается в полном копировании оцениваемой ИС, то используемый метод называется **методом восстановления** (код 6). Если же воссоздается иная ИС, но с такими потребительскими свойствами, что ее можно условно считать аналогом оцениваемой, то применяется **метод замещения** (код 7). Все затратные методы основаны на посылке, что вклад ИС в прибыль предприятия превышает затраты на воссоздание ИС.

4.3.3.4. Сравнительный подход

В основе сравнительного подхода (код 8 табл. 4.1) — следующая посылка: цена, по которой ИС приобретается на рынке, отражает ее рыночную стоимость. Тогда стоимость ИС можно принять равной средней цене покупки ОИС-аналогов, т. е. таких ОИС, которые в допустимых пределах можно считать аналогичными оцениваемому ОИС. Но при этом, разумеется, нужно обеспечить сопоставимость оцениваемой ИС и аналогичных ИС, имеющих на рынке. С этой целью в рыночную цену, по которой ОИС-аналог фактически приобретается на рынке, вносятся соответствующие поправки.

4.3.3.5. Группа методов, применяемых для оценки гудвилла

Эта группа методов (коды 9–11 табл. 4.1) применима для оценки специфического НМА, которым является гудвилл. И хотя гудвилл не относится к ИС, для обеспечения полного описания содержания таблицы полезно кратко рассмотреть эти методы.

Бухгалтерский метод (код 9 табл. 4.1)

Суть метода, применяемого при покупке предприятия (бизнеса), заключается в том, что в бухгалтерских документах учитываются все активы — как материальные, так и нематериальные. Последние учитываются по стоимости приобретения. Если цена покупки предприятия превышает стоимость активов, то разницу приписывают стоимости гудвилла. Иными словами, принимается, что стоимость гудвилла равна разности между ценой покупки и совокупной стоимостью всех остальных активов — материальных и нематериальных — за вычетом предполагаемых пассивов.

Метод американских налоговых органов (код 10 табл. 4.1)

Суть метода заключается в том, что на основе нормы прибыли, считающейся стандартом для предприятий определенного типа, вычисляется прибыль на среднегодовую рыночную стоимость материальных активов предприятия за вычетом пассивов (здесь прослеживается аналогия с иногда используемым у нас «вмененным доходом»). Затем, после налогообложения дохода предприятия, величина прибыли вычитается из среднегодового дохода. Если получается положительный остаток, то он приписывается среднегодовому доходу от НМА предприятия. Этот остаток капитализируется (приводится к текущей стоимости), и результат принимается в качестве стоимости гудвилла предприятия. (Принимается при этом неявное допущение, что гудвилл приравнивается к ПМА, является спорным.)

Статистический метод (код 11 табл. 4.1)

В России создана экспертная система (не путать с экспертным методом!), с помощью которой можно оценить стоимость гудвилла (а также стоимость товарного знака) на основе да-

Глава 4. Общие сведения о подходах к оценке интеллектуальной собственности

...к держащихся в бухгалтерских документах за 2-3 последних годах функционирования предприятия. Эта экспертная система базируется на результатах статистической обработки тысяч бухгалтерских балансов. При автоматическом подсчете стоимости гудвилла (стоимости товарного знака) учитываются более 120 показателей, характеризующих деятельность предприятия.

...денная классификация подходов и методов оценки ИС позволяет дать сравнительную характеристику подходов к ее оценке.

4. Сравнительная характеристика подходов к оценке интеллектуальной собственности

Для простоты и удобства анализа сравнительная характеристика подходов к оценке ИС представлена в виде таблицы (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Сравнительная характеристика подходов к оценке ИС

Характеристики подходов к оценке	Подходы к оценке ИС		
	Затратный	Сравнительный	Доходный
К чему приравнивается стоимость оцениваемой ИС	К затратам на создание сопоставимой по полезности ИС	К наиболее вероятной на определенном сегменте рынка цене сопоставимой по полезности ИС, продаваемой в условиях чистой сделки	К доходам от использования оцениваемой ИС
Основные преимущества подхода	Пригоден для объектов ИС любого типа (включая новые и необычные), а также при отсутствии рыночной информации по сравнимым продажам	При наличии достаточного объема рыночной информации — наиболее точный из всех подходов	Может применяться для любых, приносящих доход типов объектов ИС
Основные недостатки подхода	Практически неприменим для некоторых объектов промышленной собственности: товарных знаков, знаков обслуживания, мест происхождения и др. Связан с использованием большого количества экспертных оценок	В основном применим для массовых типов объектов авторского права, по которым имеется обширная рыночная статистика	Для многих разновидностей метода предусматривается широкое использование прогнозных данных, а также данных, полученных экспертным методом
Основные области предпочтительного применения подхода	Почти всегда применим в качестве добавочного метода для корректировки данных, полученных с использованием других подходов, а также в ситуациях невозможности их использования	Применим всегда, когда имеющаяся информация о рыночных ценах на этот вид объекта ИС достаточна по объему и точности	Применим всегда, когда можно найти данные о доходах, которые могут быть получены в результате использования оцениваемого объекта ИС

ГЛАВА 5

Частные сведения о подходах к оценке интеллектуальной собственности

5.1. Затратный подход

5.1.1. Характеристики затратного подхода

5.1.1.1. Основные термины

Полезность — характеристика объекта, которая в комплексе учитывает его качество и количество.

Воссоздание — процесс создания ОИС, аналогичного по полезности оцениваемому.

Затраты на восстановление — затраты на воссоздание ОИС, при которых обеспечивается полная идентичность воссоздаваемого и оцениваемого ОИС (не только по полезности, но и по своей функциональной структуре, композиции, конструкции и т. д.).

Затраты на замещение — затраты на воссоздание ОИС, при которых обеспечивается идентичность с оцениваемым ОИС только по его полезности. Но при этом воссоздаваемый ОИС может совершенно не совпадать с оцениваемым по функциональной структуре, композиции, конструкции и т. д.

Предпринимательский доход (доход инвестора, инвестиционный доход) — вознаграждение, которое получает инвестор за отказ от немедленного потребления имеющихся у него в настоящий момент денег в пользу большего количества денег, которые могут быть им получены в будущем.

Компоненты предпринимательского дохода:

- 1) возмещение вложенных инвестором средств;
- 2) прибыль.

5.1.1.2. Сущность затратного подхода

При использовании этого подхода принимается, что текущая стоимость (ТС) интеллектуальной собственности равна затратам на восстановление (или затратам на замещение), необходимым на воссоздание соответствующего ОИС. Для уникальных ОИС эти затраты могут быть индивидуальными, а для массовых (типовых) ОИС затраты принимаются как средние по всем ОИС аналогичного вида.

Отметим, что в специальной литературе вместо термина «текущая стоимость» иногда встречается менее удачный (ввиду своей полисемии, т. е. неоднозначности) термин «настоящая стоимость». В нашей книге мы его применять не будем.

Для того чтобы определить затраты и на восстановление, и на замещение, по обычным алгоритмам составляется смета (калькуляция). И таким образом определяется искомая величина текущей стоимости ИС.

5.1.1.3. Преимущества затратного подхода

Для большинства ОИС оценщику сравнительно легко найти документальную информацию (в виде смет или калькуляций), касающуюся величины затрат, необходимых на воссоздание оцениваемого ОИС. Если же по каким-то причинам такой информации нет (например, документация утеряна), то почти всегда существует принципиальная возможность ее восстановления (самим оценщиком ИС, с помощью специально приглашенного сметчика или используя технологию экспертного метода). Так что главным преимуществом затратного подхода является сравнительная несложность получения исходных данных для расчета стоимости ИС.

5.1.1.4. Недостатки затратного подхода

Кроме тех недостатков, которые уже были указаны в таблице 4.2, этому подходу свойственны и другие недостатки (условно назовем их частными). Естественно, предпринимались и предпринимаются попытки нейтрализовать эти недостатки с помощью различных методов. Однако пока еще нельзя считать, что какой-то из этих методов является единственно правильным и общепризнанным. В этом отношении недостатки затратного подхода можно трактовать и как проблемы затратного подхода. Эти проблемы будут рассмотрены в одном из следующих параграфов.

5.1.1.5. Условия применения затратного подхода

Обязательным условием для использования затратного подхода является возможность найти информацию о тех затратах, которые необходимы для воссоздания оцениваемого ОИС. Иногда такая информация может быть получена из документальных источников (смет, калькуляций). Иногда отсутствующие документальные источники могут быть заменены калькуляциями, создаваемыми самим оценщиком или специально приглашенным специалистом-сметчиком (если оценщик может себе позволить такие траты). И, наконец, если отсутствуют возможности для применения ранее указанных методов, недостающие для полного определения затрат данные могут быть получены экспертным методом.

Обычно затратный подход применяют в следующих случаях:

- 1) когда есть нормальные условия для получения исходной информации. В этом случае применение затратного подхода является столь же обязательным, как и использование других подходов;
- 2) когда возникает необходимость откорректировать результаты, полученные при применении других подходов;
- 3) когда по каким-то причинам невозможно или нежелательно применять другие подходы.

Но, как уже говорилось, применение затратного подхода требует учета существования некоторых специфических проблем и умения находить их решения.

Далее будут рассмотрены три такие проблемы (представляющиеся самыми важными) и предложены способы (не являющиеся единственными) их решения.

5.1.2. Проблема учета неравнозначности денег во времени

Уже давно существует убеждение в существовании феномена неравнозначности денег во времени, т. е. того обстоятельства, что любая денежная единица в разные (достаточно удаленные друг от друга) периоды времени имеет для ее владельца (реального или потенциального) разную ценность (разную стоимость). Для учета этого обстоятельства применяют стандартные процедуры приведения денежных потоков, которые могут возникнуть в разные годы, к одной и той же текущей стоимости (ТС). В общем случае эта процедура называется капитализацией, а в частной (но наиболее распространенной) ситуации — дисконтированием.

Возникает вопрос, существует ли явление неравнозначности денег во времени не только в будущем (в период, когда применяется доходный подход), но и в прошлом (когда используется затратный подход). И если это явление существует (а интуитивно понятно, что оно должно существовать и в прошлом), то каковы должны быть способы учета такой неравнозначности?

Чаще всего эту проблему решают самым простым способом — считают, что в затратном подходе проблемы неравнозначности не существует потому, что не существуют разные периоды времени, в течение которых тратятся средства на создание ИС.

С этой целью при использовании затратного подхода очень часто принимают допущение (иногда неявное), что затраты на ИС производились сравнительно недавно и в течение одного и того же периода времени — не превышающего один год, а поэтому и нет необходимости корректировать эти затраты с учетом фактора времени. Для очень многих (вероятно, для большинства) видов ИС это допущение можно считать справедливым. Для многих, но не для всех. Как известно, многие технические ноу-хау, изобретения, произведения литературы и искусства создавались не один год, и, соответственно, не один год расходовались денежные средства на их создание. Именно в таких случаях допущение об отсутствии феномена неравнозначности денег во времени является неоправданным.

Для учета этого обстоятельства при использовании затратного подхода, когда затраты на ИС чисто технологически невозможно «уместить» в рамки одного года (ближайшего к моменту оценки), можно применить процедуру **компаундирования (наращения)**, которую в определенном смысле можно считать обратной по отношению к процедуре дисконтирования. Ведь в известных б-и функциях сложных процентов наращение (1-я функция) является обратной по отношению к дисконтированию (4-я функция). Теоретическое обоснование применимости этого приема факультативно изложено далее.

Одной из проблем, с которой приходится сталкиваться при оценке собственности, является проблема неравнозначности денег во времени (НДВ). Суть проблемы: текущая стоимость любой суммы денег, в том числе и их единицы (т. е. стоимость в текущий момент), для любого обладателя денег отличается от такой же стоимости в любой другой, достаточно далеко отстоящий от текущего момента, период. Причем феномен НДВ связан не только и не столько с инфляцией, сколько является внутренним свойством денег, имманентно присущим любым деньгам, в любых странах, в любые периоды времени.

Особенно четко НДС проявляется при применении доходного подхода к оценке имущества. В теории этого подхода давно уже научились элиминировать влияние НДС и производить достаточно сложные подсчеты, в которых сопоставляются и учитываются многочисленные денежные потоки, принадлежащие к совершенно различным периодам времени. Для этой цели применяются аппарат дисконтирования и для одного из частных случаев — аппарат прямой (правильнее было бы сказать линейной) капитализации.

Например, для общего случая, когда доходы D_i для разных i -х периодов времени в будущем будут различаться по величине, текущая стоимость (ТС) приносящего доход актива может быть вычислена по формуле.

$$ТС = \sum D_i : (1 + СД)^i,$$

i — номер года поступления дохода; $i = 1, \dots, t$;

СД — ставка дисконта.

Величина $1 : (1 + СД)^i$ в терминах финансовой математики называется 4-й функцией сложного процента, процесс использования этой функции — дисконтированием.

Поскольку аппарат дисконтирования (и линейной капитализации) с успехом применяется в финансовых (в том числе и оценочных) расчетах более 150 лет, можно обоснованно считать, что проблема НДС применительно к доходному подходу «решена окончательно и бесповоротно».

Несомненно, такое положение относительно феномена НДС существует в рамках затратного подхода, и здесь для решения проблемы оценки собственности необходимо ответить на следующий вопрос: как в рамках затратного подхода учитывать феномен НДС. В свою очередь, этот вопрос делится на два подвопроса:

- 1) существует ли феномен НДС в рамках затратного подхода?
- 2) какие методы могут быть использованы для учета феномена НДС в рамках затратного подхода?

Возьмем каждый из этих подвопросов:

В литературе по финансовой математике (и в близко примыкающей к ней теории доходного подхода к оценке имущества) можно найти многочисленные «показательства» в пользу реальности существования феномена НДС. От самых простых — вроде того аргумента, который иногда высказывают экономисты: НДС существует хотя бы потому, что для каждого индивидуума не равна 0 вероятность того, что он не доживет до следующего момента времени. До более сложных, из которых наиболее часто используется следующее правдоподобное рассуждение, оформленное в виде простой теоремы 1.

Теорема 1.

Предположим, что у некоего индивидуума в момент t_1 в будущем могут появиться деньги D_1 , а в момент t_2 — деньги D_2 (моменты времени отсчитываются от настоящего времени, и $t_2 > t_1$). Причем:

- в каждый из этих двух моментов деньги по величине являются равными одному и тому же числу, т. е. $D_1 = D_2 = D$;
- для индивидуума деньги являются свободными в том смысле, что он может положить их (и кладет) в надежное учреждение (например в сберегательный банк) на срочный депозит, время окончания которого наступает в общий для обоих случаев один и тот же момент T ;
- предполагается (для упрощения рассуждений, но без потери общности), что в стране существует 0-я инфляция, и ставка дисконта является величиной постоянной, т. е. $СД = \text{const}$.

Требуется доказать: для вкладчика деньги D_1 предпочтительнее денег D_2 . Иными словами в контексте приведенных нами условий текущая стоимость $ТС_1$ (для денег D_1) больше, чем текущая стоимость $ТС_2$ (для денег D_2).

Доказательство:

В момент T из сберегательного банка вкладчик получит по первому вкладу сумму $ТС_1$, а по второму вкладу — сумму $ТС_2$. По правилам финансовой математики эти суммы выражаются следующими равенствами:

$$TC_1 = \sum [D_i : (1 + CD : 100)^i, i = t_1, \dots, T]. \quad (5.1)$$

$$TC_2 = \sum [D_i : (1 + CD : 100)^i, i = t_1 + \Delta t, \dots, T], \quad (5.2)$$

где $\Delta t = t_2 - t_1 > 0$.

Преобразуем уравнение (5.1):

$$TC_1 = \sum [D_i : (1 + CD : 100)^i, i = t_1, \dots, T] - \sum [D_i : (1 + CD : 100)^i, i = t_1, \dots, t_1 + \Delta t - 1] + \sum [D_i : (1 + CD : 100)^i, i = t_1 + \Delta t, \dots, T]. \quad (5.3)$$

Вычитаем из уравнения (5.3) уравнение (5.2). Получаем:

$$TC_1 - TC_2 = \sum [D_i : (1 + CD : 100)^i, i = t_1, \dots, t_1 + \Delta t - 1]. \quad (5.4)$$

Учитывая, что все величины, входящие в уравнение (5.4), – величины положительные, положительной величиной является и разность (5.4). А это означает, что $TC_1 > TC_2$, что и требовалось доказать.

Уменьшение стоимости денег во времени (за счет умножения денежного потока в каждый период времени на так называемый «множитель наращивания» (далее – МН) показано в правой части рисунка 5.1.

Приведенная теорема имеет аналогию в известном в западной экономической теории понятии «альтернативные издержки применения капитала» (opportunity cost of capital) или, «издержки благоприятной возможности» (что более точно передает смысл этого понятия).

Простая теорема 1 объясняет существование феномена НДВ применительно к денежным потокам в будущем времени, т. е. применительно к доходному подходу. Но практически аналогичные рассуждения могут быть приведены по отношению к денежным потокам в прошлом времени, т. е. применительно к затратному подходу. Эти рассуждения оформлены в виде теоремы 2.

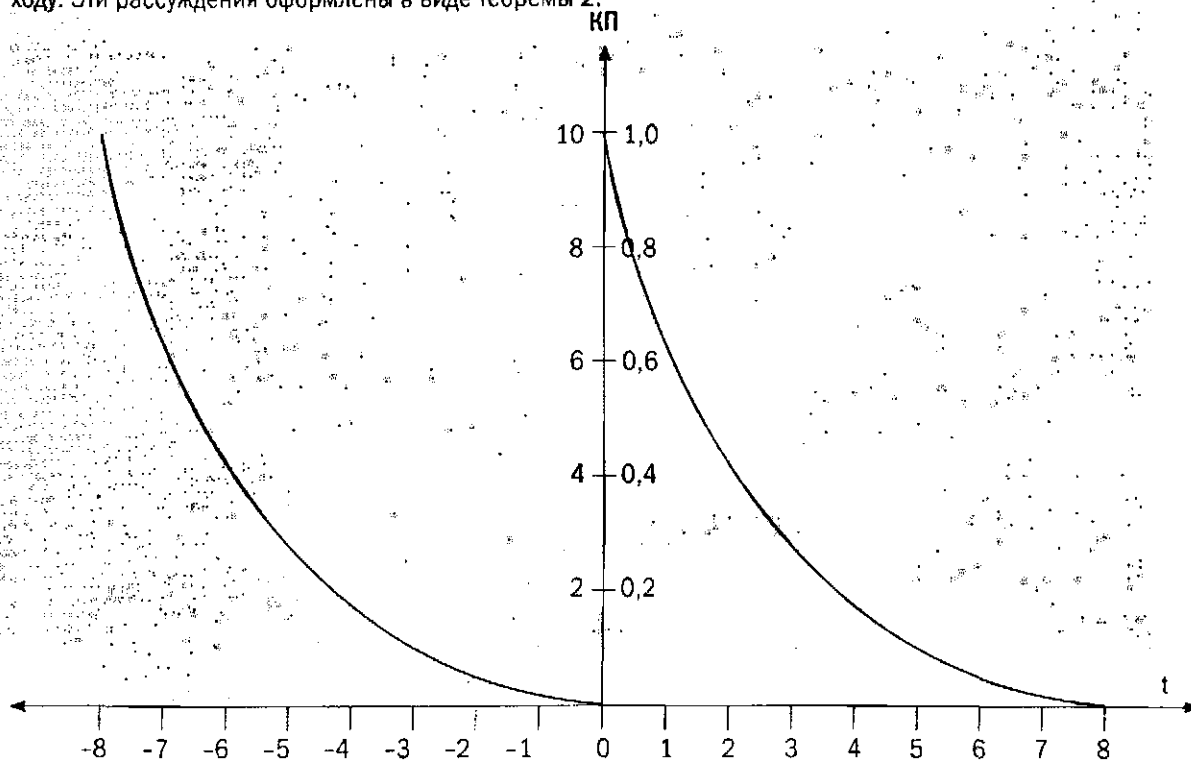


Рис. 5.1. Графики, иллюстрирующие изменение стоимости денег во времени: уменьшение (в будущем – правая часть графика) и увеличение (в прошлом – левая часть графика)

Теорема 2.

Предположим, что у некоего индивидуума в момент t_1 в прошлом могли появиться деньги D_1 , а в момент t_2 — деньги D_2 (моменты времени отсчитываются от настоящего времени, и $t_2 > t_1$). Причем:

• в каждый из этих двух моментов деньги по величине являлись равными одному и тому же числу, т. е.:

$$D_1 = D_2 = D;$$

• для индивидуума деньги являлись свободными в том смысле, что он мог положить их (и положил) в надежное учреждение (например в сберегательный банк; здесь деятельность сберегательного банка условно, но без потери общности, абстрагируется от реалий января 1992 и августа 1998 года) на срочный депозит, время окончания которого наступило в общий для обоих случаев один и тот же настоящий момент t_0 (t_0 принято равным настоящему моменту времени исключительно из соображений упрощения индексации, но без потери общности);

• предполагается (для упрощения рассуждений, но без потери общности), что в стране в рассматриваемый период в прошлом существовала 0-я инфляция, и ставка дисконта являлась величиной постоянной, т. е. $CD = \text{const}$.

Требуется доказать: для вкладчика, живущего в настоящий момент t_0 , деньги D_2 предпочтительнее денег D_1 , т. е. в контексте приведенных ранее условий текущая стоимость TC_2 (для денег D_2) больше, чем текущая стоимость TC_1 (для денег D_1).

Доказательство:

Хотя доказательство теоремы 2 достаточно элементарно и практически идентично доказательству теоремы 1, все-таки имеет смысл привести его.

В момент t_0 из сберегательного банка вкладчик получит по первому вкладу сумму TC_1 , а по второму вкладу — сумму TC_2 . По правилам финансовой математики эти суммы выражаются следующими равенствами:

$$TC_1 = \sum [D_1 : (1 + CD : 100)^i, i = t_1, \dots, t_0], \quad (5.5)$$

$$TC_2 = \sum [D_1 : (1 + CD : 100)^i, i = t_1 + \Delta t, \dots, t_0], \quad (5.6)$$

где $\Delta t = t_2 - t_1 > 0$.

Преобразуем уравнение (5.6):

$$TC_2 = \sum [D_1 : (1 + CD : 100)^i, i = t_1 + \Delta t, \dots, t_0] - \sum [D_1 : (1 + CD : 100)^i, i = t_1 + 1, \dots, t_1 + \Delta t] + \sum [D_1 : (1 + CD : 100)^i, i = t_1, \dots, t_0]. \quad (5.7)$$

Вычитаем из уравнения (5.7) уравнение (5.5). Получаем:

$$TC_2 - TC_1 = \sum [D_1 : (1 + CD : 100)^i, i = t_1 + 1, \dots, t_1 + \Delta t]. \quad (5.8)$$

Учитывая, что все величины, входящие в (5.8), — величины положительные, положительной величиной является и разность (5.8). А это означает, что $TC_2 > TC_1$, что и требовалось доказать.

Таким образом, отвечая на подвопрос а), можно утверждать, что феномен НДВ существует и для прошлого времени, т. е. для условий, при которых применяется затратный подход. (На самом деле этот вывод является тривиальным, т. к. кредитная политика любого финансового учреждения строится именно на очевидности существования этого феномена.)

Теперь разберем подвопрос б): какие методы могут быть использованы для учета феномена НДВ в рамках затратного подхода.

Здесь могут быть предложены два основных метода.

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Метод 1. Как уже отмечалось, денежные потоки, не выходящие за пределы текущего года, в течение которого производится оценка (а еще лучше — реализуемые одновременно в текущем году) в рамках доходного подхода, условно считаются выходящими из зоны действия феномена НДС.

Известно, что при использовании доходного подхода феномен НДС (при нормальной инфляции, т. е. в пределах до 6 процентов) обычно учитывают для денежных потоков (доходов), не являющихся единовременными, т. е. выходящих за пределы одного года, поскольку в пределах первого года после даты оценки изменение текущей стоимости вследствие эффекта дисконтирования столь мало, что соизмеримо с точностью получения исходных данных.

Возьмем обычный случай, когда годовая ставка дисконтирования СД равна 36 процентам и месячная ставка дисконтирования, соответственно, равна $36 : 12 = 3$ процентам. Тогда через 1 месяц от начала года текущая стоимость денежного потока уменьшится в $(1 + 0,03) = 1,03$ раза, а при выплате денежного потока в середине года — в $1,03^6 \sim 1,2$ раза. Еще более разительный результат мы получим в случае, если денежные потоки изменяются один раз в год, причем в начале года. Тогда для первого года никакого уменьшения текущей стоимости ТС вообще не будет, поскольку $1 : (1 + 0,36)^0 = 1 : 1 = 1$.

Аналогично денежные потоки (затраты), не выходящие за пределы ближайшего к оцениваемому моменту года, в рамках затратного подхода также условно считаются выходящими из зоны действия НДС. Такое допущение принимается в подавляющем числе литературных источников, посвященных теории и практике применения затратного подхода к оценке различных видов собственности — бизнеса, недвижимости, машин и оборудования, нематериальных активов, в том числе интеллектуальной собственности. По-видимому, для большинства объектов собственности такой способ решения проблемы НДС вполне допустим и теоретически обоснован.

Мы уже упоминали, что этот способ применим для большинства объектов собственности, но это не означает, что он применим для всех объектов собственности. Для некоторых из них (большой частью относящихся к объектам недвижимости или к объектам, представляющих собой предприятие) допущение об одновременности затрат является малообоснованным, а иногда — и вовсе необоснованным.

Наглядно это проявляется в отношении больших, технологически сложных объектов недвижимости, особенно объектов бизнеса (например Байкало-Амурская магистраль, тоннель под Ла-Маншем), длительность строительства которых (и, соответственно, длительность вкладывания инвестиций) превышает 10 лет. И она не могла быть уменьшена (независимо от объемов ежегодных инвестиций) потому, что на темпы строительства в гораздо большей мере, чем другие факторы, оказывали влияние технологические факторы — наличие жесткой последовательности осуществления различных видов строительных-монтажных работ.

Применительно именно к такого рода объектам допущение об одновременности затрат грубо противоречит реальной действительности. И соответствующие рекомендации, излагаемые в литературе, оказываются необоснованными.

Как же следует поступать в таких случаях?

Метод 2. Представляется, что в ситуациях, в которых применение гипотезы об одновременности затрат не является правомерным, для элиминирования эффекта НДС нужно использовать аппарат, в значительной мере аналогичный аппарату дисконтирования, применяемого при использовании доходного подхода. А именно нужно воспользоваться аппаратом наращивания (иногда его называют компаундированием), т. е. применить не 4-ю функцию сложных процентов (как в случае применения доходного подхода), а 1-ю функцию сложных процентов.

И тогда в рамках затратного подхода текущую стоимость можно определять по формуле (учитывающей не все влияющие на ТС факторы):

$$TC = \sum z_i \times (1 + CD: 100)^i, \quad (5.9)$$

где i отсчитывается назад по шкале времени от момента оценки до начального момента T , когда были произведены первые затраты на создание объекта собственности;

CD – ставка дисконта в процентах.

1.3. Проблема учета неравновеликости творческих способностей

При применении затратного подхода часто принимают допущение об эквивалентности затрат и рыночной стоимости ИС. В свою очередь, это допущение основано на другом, базовом допущении о том, что все люди имеют равные творческие способности. Иными словами, игнорируя и без доказательств предполагается, что при создании ОИС каждый человек при равных затратах труда и времени создаст ОИС одинаковой ценности и, соответственно, одинаковой рыночной стоимости.

В самом деле повседневный опыт убеждает нас, что это допущение совершенно несобосновано. И есть огромное количество примеров, опровергающих его.

Приведем только один известный пример. Для написания оперы-шедевра, которая останется в мировом репертуаре оперного искусства многие десятилетия и даже столетия («Кармен» Бизе, «Травиата» и «Риголетто» Верди, «Фауст» Гуно), обычно требуется от одного года до трех лет: в среднем – два года или приблизительно 600 рабочих дней. Великий итальянский композитор Россини написал знаменитую оперу «Севильский цирюльник» за 19 дней (!). И если оценивать эту оперу с применением затратного подхода, то она получила бы оценку в $600 : 19 \approx 30$ раз более низкую, чем соизмеримые с ней по качеству оперы других великих композиторов, что является столь же парадоксальным, сколь и несправедливым.

Так что, в случае использования затратного подхода к оценке ориентироваться только на величину затрат труда и времени значит допустить возможность совершить ошибку (иногда очень серьезную). Для того чтобы по возможности ее избежать, нужно:

- или ориентироваться, когда это возможно, не на индивидуальные, а на средние требуемые затраты на воссоздание аналогичной оцениваемой ИС;
- или скорректировать величину индивидуальных затрат на некоторый коэффициент, учитывающий ценность, техническую и научную значимость, а также эффективность оцениваемой ИС.

К сожалению, к настоящему времени представлено крайне мало обоснованных предложений по методике расчета этого коэффициента. Одно из самых конструктивных предложений позволяет определять этот коэффициент (названный коэффициентом научной значимости – $K_{нз}$), не только для изобретений, полезных моделей и промышленных образцов. Соответствующая методика разработана в Государственном комитете Российской Федерации по оборонным отраслям промышленности. В ее основу заложена концепция, сходная с той, которая применяется в доходном подходе для вычисления доли дохода (Δ), необходимой для определения скорректированного чистого дохода (СЧД) (см. параграф этой же главы о доходном подходе).

Коэффициент научной значимости вычисляется по формуле:

$$K_{нз} = \alpha^\beta, \quad (5.10)$$

где величины α и β зависят от вида промышленной собственности (значения их будут уточнены в главе 9).

5.1.4. Проблема учета различий в уровне заработной платы

При использовании затратного подхода учитывают все элементы затрат, определяющие себестоимость, и, главным образом затраты:

- на сырье (полуфабрикаты),
- на машины (оборудование, механизмы),
- на транспорт,
- на энергию (в первую очередь электрическую),
- на заработную плату.

В России уровень затрат на первые 4 элемента в основном уже приблизился (или в ближайшие годы приблизится) к мировому уровню. Что касается уровня заработной платы для людей, создающих ОИС, он значительно (в 25–30 раз) отстает от уровня заработной платы в США, Западной Европе или Японии. Также учтем, что ОИС обычно используется при производстве так называемой «наукоемкой продукции», в которой доля заработной платы в себестоимости особенно велика (до 50–60 процентов). В результате при применении затратного подхода может возникнуть явление искусственного занижения стоимости отечественных ОИС (по сравнению с ее возможными иностранными конкурентами).

Для противодействия этим негативным последствиям нужно учесть различие в ситуациях в которых осуществляется оценка ОИС.

Ситуация I. ОИС предназначен для использования на том сегменте рынка, который является внутренним для России и на котором не ожидается появление конкурирующих ОИС аналогичного назначения, но созданных в зарубежных странах с гораздо более высоким уровнем жизни и, соответственно, гораздо более высоким уровнем оплаты труда. (Разница, как уже отмечалось, может составлять 25–30 раз.)

В этом случае затраты труда в человекочасах и оплата 1 человекочаса принимается по соответствующим калькуляциям (сметам), которые оценщик должен найти с помощью заказчика. В этой ситуации никаких принципиальных трудностей для определения себестоимости ОИС возникнуть не должно.

Ситуация II. Оцениваемый ОИС предназначен для реализации на том сегменте рынка (внутреннем или международном), на котором могут появиться и конкурирующие ОИС аналогичного назначения, выполненные в зарубежных странах с высоким уровнем жизни и высокой оплатой того труда, который необходим для создания такой ОИС.

В этом случае оценщик корректирует экономическую оценку расходов на создание ОИС с целью приведения их в соответствие со средним мировым уровнем расходов такого рода. Для этого он использует цены на материалы, энергию, машины, транспорт, а также ставки оплаты труда в соответствии с их средним уровнем, сложившимся на международном рынке применительно к соответствующему типу ОИС. Затраты же материалов и труда (в натуральном исчислении), выраженные в конкретных физических единицах, он принимает без изменения по соответствующим рассмотренным им калькуляциям. Естественно, что в этом случае экономические затраты выражаются в международной твердой валюте, например долларах США. В первом приближении это практически означает, что оценщик должен брать российские данные о затратах на заработную плату с коэффициентом 25–30. (В некоторых литературных источниках, например в книге Ефимова А. Н., Зимина В. С. и Рождиной А. А. «Прав

Глава 5. Частные сведения о подходах к оценке интеллектуальной собственности

аспекты и оценка программного обеспечения ЭВМ и баз данных» — М.: 2002, приводятся (подробные данные об определении величины этого коэффициента.)

Если не учитывать реальное существование ситуации II и подсчитывать стоимость ИС использованием затратного метода согласно ситуации I, то может возникнуть положение, в котором рыночная стоимость отечественного ОИС будет сильно занижена.

По словам летчика-космонавта В. В. Лебедева, так и случилось, когда американцы в конце 60-х годов прошлого века дали оценку (применив затратный подход) стоимости американской и российской частей создаваемой совместно международной космической станции (МКС). Американская часть, всящая в 4 раза меньше российской, была оценена американцами в 17 миллиардов долларов, а российская — в 3,3 миллиарда долларов, т. е. в 5 раз меньше. В результате 1 тонна российской части МКС оказалась дешевле 1 тонны американской части в $4 \times 5 = 20$ раз! При том, что наукоемкость американской и российской частей, концентрирующих в себе огромное количество ОИС (изобретений, ноу-хау, проектов, технической документации и т. д.), была приблизительно одинаковой.

Понятно, почему так получилось. Американцы подсчитывали стоимость своих ОИС по методу затратного подхода, исходя из уровня оплаты труда своих разработчиков и изготовителей ОИС, а российских ОИС — по российским ценам, составной частью которых являлись в 30 раз меньшие (по сравнению с американскими) ставки заработной платы российских специалистов. Вот и оказалось, что российские ОИС имеют рыночную стоимость якобы в 20 раз меньшую, чем американские.

А ведь от соотношения рыночных стоимостей американской и российской частей напрямую зависят соотношения числа научных экспериментов, проводимых на МКС; прав при принятии решений по управлению совместным проектом; престижа стран, связанных с участием в этом грандиозном международном проекте; распределения получаемых прибылей и т. д.

Таким образом, правильное определение ситуаций (I или II), применительно к которым должна проводиться оценка ИС с использованием затратного подхода, имеет очень большое значение.

С учетом предложений по решению трех описанных проблем расчетная формула затратного подхода в общем случае будет иметь следующий вид:

$$TC = K_{\text{ин}} \times K_{\text{ин}} \sum [Z_i \times (1 + \text{НП} : 100) \times (1 + \text{СД} : 100)^i \times K_{\text{ин}}], \quad (5.11)$$

где $K_{\text{ин}}$ — коэффициент морального износа, определяемый по формуле:

$$K_{\text{ин}} = 1 - T_{\text{ф}} : T_{\text{н}}$$

где $T_{\text{ф}}$ — фактический срок действия (использования) ИС;

$T_{\text{н}}$ — нормативный срок действия охранного документа (начиная с даты приоритета, т. е. с момента подачи заявки на регистрацию ИС);

Z_i — не скорректированные на фактор времени затраты на создание и охрану (или покупку) ИС в i -м году ($i = 1, 2, \dots, (T_{\text{н}} + T_{\text{ф}})$, где T_0 — срок от начала работ над ОИС до даты приоритета на охранном документе). Причем затраты на создание ИС должны определяться с учетом нормы предпринимательской прибыли (или нормы рентабельности);

НП — норма предпринимательской прибыли (норма рентабельности) в процентах;

СД — ставка дисконта в процентах;

$K_{\text{ин}}$ — коэффициент, учитывающий инфляционное изменение уровня цен в i -м году по сравнению с годом, в котором осуществляется оценка ИС (может быть определен по справочным материалам, например «Индексы цен в строительстве» — М.: КО-ИНВЕСТ).

5.1.5. Пример применения затратного подхода

Задача: определить стоимость исследовательской разработки (ИР), выполненной в научно-производственном объединении (НПО).

Подготовительная работа: по калькуляциям, имеющимся в плановом, производственном, маркетинговом отделах и бухгалтерии НПО, оценщик определяет расходы, связанные с созданием ИР. Порядок определения этих расходов зависит от того, в какой из двух возможных ситуаций будет использоваться ИР и, соответственно, ее оценка. Кроме того, учитываются средняя величина заемных средств (или инвестиций), обычно получаемых в связи с необходимостью обеспечить финансирование ИР, аналогичных с оцениваемой, и ставка соответствующего кредита. В нашем примере условно рассматривается ситуация II как сложная и более общая.

Затраты, учитываемые при применении затратного подхода к оценке ИР (в долл. США) определяют рыночную стоимость ИР по следующим укрупненным группам:

Материалы	14 500
Затраты труда (1 830 человекочасов по 10 долл. за 1 человекочас)	18 300
Помощь сторонних разработчиков	6 900
Правовые исследования	4 200
Маркетинговые исследования	4 600
Итого затраты (без прибыли на инвестиции)	48 500

Прибыль на инвестиции (при их усредненной величине, равной половине всех затрат, процентной ставке в 10 процентов и сроке предоставления кредита, равном 2 годам)

$24\,000 \times 10\% \times 2 =$	4 800
Всего стоимость создания ИР	53 300 (без НДС)

Необходимо подчеркнуть, что прибыль на инвестиции (предпринимательская прибыль) должна учитываться как составная часть расходных статей.

В приведенном примере считалось, что затраты на ИС производились сравнительно недавно, поэтому не было необходимости корректировать эти затраты с учетом фактора времени. Кроме того, было принято допущение об эквивалентности затрат рыночной стоимости ИС (что позволило не учитывать фактор научной значимости).

В общем же случае оба этих фактора нужно учитывать и определять текущую рыночную стоимость ИС большинства объектов промышленной собственности (и других наукоемких объектов), используя затратный подход, по более полной формуле, приведенной ранее.

5.2. Сравнительный подход

5.2.1. Характеристики сравнительного подхода

В литературе встречаются и другие названия этого подхода (или метода): сопоставимые продажи, сравнения продаж, сравнительного анализа продаж. В дальнейшем для краткости будем называть этот подход СП.

Количество разновидностей СП, использующихся в практике российских оценщиков, превышает 10. В нашем учебном пособии будут кратко рассмотрены только основные разновидности СП для оценки ОИС, входящих во вторую группу. (Краткое рассмотрение этого мат

Глава 5. Частные сведения о подходах к оценке интеллектуальной собственности

...та обусловливается еще и тем обстоятельством, что в отличие от затратного и доходного методов методология применения СП для оценки ОИС остается такой же, как и при оценке недвижимости, машин и бизнеса.)

2.1.1. Основные термины

Полезность — характеристика ОИС, выражающая эффект (не обязательно только экономический), для достижения которого ОИС и был создан (или приобретен). Полезность (Π) может быть выражена некоторой функцией f , аргументами которой являются количество (D) и качество (K). Под количеством (D) подразумевается то количество единиц ОИС, которые могут быть проданы на определенном сегменте рынка за экономически эффективный (расчетный) срок жизни ОИС (и принесут владельцу ОИС доход с учетом его прав на ОИС):

$$\Pi = f(D, K). \quad (5.12)$$

В частном (но довольно распространенном) случае $\Pi = D \times K$. (Этого же мнения придерживается и известный экономист, академик Российской академии наук А. Г. Аганбегян.)

Единичный объект — это объект, для которого можно считать, что его количество подчиняется равенству $D = 1$. (Такими единичными ОИС можно считать, например скульптуру, картину, изобретение, товарный знак.) Для таких ОИС полезность (Π) количественно совпадает с качеством, т. е. если $D = 1$, то $\Pi = K$.

Такая ситуация ($D = 1$) характерна для подавляющего большинства видов ОИС.

Нужно сказать, что по сравнению с термином «полезность» термин «качество» определен гораздо более строго. Например, более 30 лет назад была издана капитальная монография «Что такое качество?», на основе которой в 1970 году был введен (и в 1979 переутвержден) действующий в настоящее время ГОСТ 15467 «Качество продукции. Термины».

В отношении термина «полезность» отсутствует единодушное толкование. В современной экономической литературе существуют три разных трактовки этого понятия и термины. Поэтому в дальнейшем изложении мы будем употреблять термин «качество», а не «полезность».

Неединичный объект — это объект, для которого $D \neq 1$. К подобным ОИС могут быть отнесены некоторые виды ИС, входящие в группу объектов авторского права: телевизионные сериалы (или киносерьезы), литературные произведения в двух или более томах, картины в виде диptyха или триптиха, часть крупного симфонического музыкального произведения (симфония, оратория), которая может исполняться или продаваться отдельно от других частей.

Сопоставимое качество — это качество другого объекта ОИС, проданного на определенном сегменте рынка в конкретный период времени, которое по своему количественному выражению отличается от оцениваемого ОИС не больше, чем на некоторую заранее заданную величину: $\Delta K = 15-20\%$.

ОИС-аналог — это ОИС, проданный на определенном сегменте рынка в конкретный период времени, который по сравнению с оцениваемым ОИС имеет сопоставимое качество.

Например, оценки качества оцениваемого ОИС (K^O) и ОИС-аналога (K^A) равны:

$$K^O = 0,68 \text{ и } K^A = 0,75.$$

Тогда:

$$\Delta K = (0,75 - 0,68) : \frac{(0,75 + 0,68)}{2} = 0,07 : 0,72 = 0,1 \times 100\% = 10\% < 20\%.$$

Значит, объект А является ОИС-аналогом объекта О.

5.2.1.2. Сущность сравнительного подхода

В основе СП лежит следующее утверждение (подкрепленное здравым смыслом и анализом поведения покупателя на конкретном сегменте рынка): рациональный инвестор или покупатель не заплатит за конкретный ОИС больше той суммы, в которую ему обойдется приобретение другого ОИС с сопоставимой полезностью (сопоставимым качеством).

Отсюда вытекает следующее определение СП: в сравнительном подходе текущая стоимость ОИС принимается равной средней цене продажи достаточного числа ОИС-аналогов проданных на конкретном сегменте рынка приблизительно в том периоде времени, когда осуществляется оценка.

5.2.1.3. Преимущества сравнительного подхода

В тех случаях, когда при оценке ОИС можно найти достаточное количество ОИС-аналогов полученная с помощью СП величина стоимости ОИС будет наиболее точной по сравнению с величинами, определенными другими подходами, т. е. будет иметь минимальную погрешность.

5.2.1.4. Недостатки сравнительного подхода

Этот подход в основном применим только для массовых видов объектов авторского права, по которым имеется обширная рыночная статистика и можно найти достаточное число ОИС-аналогов. Он мало применим для объектов промышленной собственности и объектов коммерческой тайны именно потому, что нужную информацию об ОИС-аналогах (их ценах продажи и характеристиках, влияющих на качество ОИС-аналога) найти очень сложно.

5.2.1.5. Условия применения сравнительного подхода

Для реализации СП нужно, чтобы одновременно удовлетворялись следующие условия:

- 1) наличие хотя бы пяти ОИС-аналогов, сопоставимых по качеству с оцениваемым ОИС;
- 2) наличие достаточной достоверности информации о значениях параметров, характеризующих продажу ОИС-аналогов (прежде всего о цене продажи и основных характеристиках, совокупность которых определяет качество ОИС-аналога);
- 3) осуществление продажи ОИС-аналогов в условиях чистой сделки;
- 4) не слишком отстоящий по времени от момента оценки момент продажи.

Необходимо учесть, что далеко не для каждого вида ОИС все эти условия одновременно выполнимы. СП более применим к некоторым объектам авторского права (например объектам аудиовизуальной ИС, произведениям литературы, живописи, скульптуры и др.) и некоторым видам промышленной собственности (например полезным моделям и товарным знакам, селекционным достижениям). Значительно труднее применять СП к изобретениям, промышленным образцам, объектам ноу-хау, знакам обслуживания, указателям места происхождения продукции, компьютерным программам.

5.2.2. Поправки к цене ОИС-аналогов

5.2.2.1. Виды поправок

Для повышения степени сопоставимости качества оцениваемого объекта и ОИС-аналогов вносятся поправки к цене продажи ОИС-аналога (но не к стоимости оцениваемого ОИС!).

Причем поправками могут быть скидки с цены продажи (знак «-») или надбавки к цене (знак «+»). При этом оценщик должен ответить на вопрос, за какую сумму был бы продан объект, если бы он обладал теми же характеристиками, что и оцениваемый ОИС?

Поправки бывают:

- безразмерные (процентные),
- размерные (денежные).

Безразмерная поправка (P_p) представляет собой коэффициент, который умножается на рыночную цену продажи ОИС-аналога (C_p) в целом. Он может быть выражен в процентах или безразмерной величине: $0 < P_p < 1$.

Тогда приведенная цена ОИС-аналога (C) будет равна:

$$C = C_p \times P_p \quad (5.13)$$

К безразмерным поправкам относится, например, поправка на условия продажи: время продажи (учет инфляции) и характер продажи (аукционная форма продажи или продажа без проведения аукциона).

К размерным (денежным) поправкам (P_d) относятся поправки, которые изменяют (увеличивают или уменьшают) стоимость всего объекта (когда количество реализуемой продукции равно D) или одной единицы объекта (т. е. $D = 1$) на определенную денежную величину (P_d):

$$C = C_p \pm P_d \quad (5.14)$$

Но поправка P_d может относиться не только к цене ОИС-аналога в целом, но и к отдельным составляющим (свойствам), совокупность которых и представляет собой качество ОИС в целом. Тогда:

$$C = C_p \pm \sum (P_{di} \times G_i), \quad (5.15)$$

где G_i — коэффициент относительной важности i -го свойства ОИС среди всех n остальных его свойств ($i = \overline{1, n}$; $0 < G_i < 1$; $\sum G_i = 1$), определяемый методами квалиметрии;

P_{di} — размерная (денежная) поправка на i -е свойство, учитывающая его относительную важность.

К денежным (размерным) поправкам относятся такие поправки, как, например, поправки на наличие (отсутствие) какого-то свойства у ОИС-аналога по сравнению с оцениваемым ОИС.

5.2.2.2. Способы расчета и внесения поправок

Эти способы можно разделить на 2 основные группы:

- 1) способы, связанные с наличием информации о парных продажах;
- 2) способы, не связанные с наличием информации о парных продажах ОИС.

1. Способы, связанные с наличием информации о парных продажах ОИС-аналогов.

Парные продажи — это продажи двух единичных объектов, идентичных по своему качеству почти во всем, кроме одной, а иногда нескольких характеристик (свойств) ОИС. (Эти объекты не всегда обязательно должны быть сопоставлены с оцениваемым ОИС и с его ОИС-аналогами. Важно лишь, чтобы они относились к одному сегменту рынка.)

Принимается допущение, что различие в рыночной цене продажи двух единичных ОИС объясняется наличием (или отсутствием) у одного из них этих характеристик. Поэтому поправка на такую характеристику может быть определена как разность цены продажи двух

сравниваемых единичных ОИС. Эта поправка может быть распространена на цены других объектов на определенном сегменте рынка.

Например, у двух (1-го и 2-го) продающихся на рынке типов видеомагнитофонов полезные модели отличаются друг от друга наличием или отсутствием автореверса и ценой (Π_p^1 и Π_p^2). Тогда поправка на автореверс для одного единичного объекта будет равна:

$$\Pi_{\Delta}^1 = \pm |\Pi_p^1 - \Pi_p^2|. \quad (5.16)$$

А общая поправка для всего объема реализации будет:

$$\Pi_{\Delta} = \Pi_{\Delta}^1 \times Д.$$

Информация для внесения поправок на основе парных сравнений не всегда доступна оценщику, поэтому могут быть применены другие способы, например следующий.

2. Способы, не связанные с наличием информации о парных продажах ОИС-аналогов.

Такими способами осуществляется, например, поправка на инфляцию. Известно, что инфляция американского доллара в США составляет 2–3 процента в год, в Европе — 4–5 процентов. Поправки могут производиться и на износ (обычно моральный) ОИС (для чего нужно знать величину ежегодного износа и количество лет, прошедших с момента появления ОИС и до момента его оценки).

Наконец, поправки могут вводиться и при мысленном предположении о снабжении ОИС теми положительными (или отрицательными) свойствами, которыми обладает оцениваемая ОИС и которые отсутствуют у объекта-аналога (или наоборот). Такие поправки могут вноситься экспертным методом. Подробнее об экспертном методе в оценке ОИС будет сказано в главе о применении квалиметрии.

После внесения поправок для каждого ОИС-аналога будет определена приведенная цена продажи. Средняя арифметическая приведенная цена продажи ОИС-аналога и принимается за текущую стоимость оцениваемой ОИС.

5.3. Доходный подход

5.3.1. Характеристики доходного подхода

В литературе встречаются и другие названия этого подхода (метода), а именно метод капитализации дохода, метод капитализации будущего дохода, метод дисконтирования, дисконтирование будущего дохода. В дальнейшем изложении для краткости мы будем называть доходный подход ДП.

5.3.1.1. Основные термины

Капитализация — это любой процесс конвертации, приведения потока денежных средств (ПДС) в текущую стоимость.

Ставка капитализации (СК) (норма дохода, норма денежного потока) — это выраженный в процентах (или долях единицы) отношение постоянного годового дохода, которое приносит использование ОИС, к стоимости этого ОИС (заемным средствам, собственным средствам). По формуле линейной зависимости СК служит для перевода (конвертации) будущих положительных ПДС в текущую стоимость ОИС при следующих условиях:

- равенство ПДС по периодам либо постоянная величина среднегодовых темпов роста ПДС
- условно бесконечное (в реальности достаточно большое) число периодов.

Условная бесконечность здесь берется потому, что реальная бесконечность является математической абстракцией, в действительности не существующей, во всяком случае, в доступной для наших наблюдений части Вселенной.

Ставка (норма) дисконта (СД) (норма прибыли, норма отдачи) — это выраженная в процентах (или долях единицы) величина, зависящая от нормы банковского процента и периода дисконтирования. По формуле сложных процентов (при любых условиях) СД служит для перевода (конвертации) будущих положительных ПДС в текущую стоимость ОИС.

В литературе встречаются и другие определения этого термина:

- «Ставка процента — это ставка, при которой дисконтированная текущая стоимость оттока денежных средств (выплат) равна текущей стоимости притока (остаток основной суммы)» (Фридман и Ордуэй);
- «Коэффициент, используемый для расчета текущей стоимости денежной суммы, получаемой или выплачиваемой в будущем» (Американское общество оценщиков);
- «Ставка дисконтирования ... равна норме прибыли, которую инвесторы рассчитывают получить на вложенный собственный капитал...» (Шеннон П. Прап);
- «Ставка дисконта — это процентная ставка, используемая для пересчета будущих потоков доходов (их может быть несколько) в единую величину текущей стоимости» (Учебник «Оценка бизнеса» под редакцией А. Г. Грязновой и М. А. Федотовой).

Коэффициент наращивания, множитель наращивания (КН) — это величина, выражаемая 1-й функцией сложного процента и связанная со ставкой дисконта соотношением:

$$КН = (1 + СД)^i,$$

где i — номер года, в котором формируется ПДС.

Показывает, насколько уменьшается текущая стоимость по сравнению с ПДС в i -м году.

Коэффициенты приведения (КП) — это совокупность ставки капитализации СК и коэффициента наращивания КН.

Прямая (линейная) капитализация — это процесс капитализации с помощью ставки капитализации СК будущей (или прошлой) ПДС за один год (обычно ближайший к текущему периоду) в текущую стоимость ПДС.

Дисконтирование (нелинейная капитализация) — это процесс капитализации с помощью ставки дисконта СД одного или нескольких будущих ПДС в текущую стоимость ПДС. При этом применяется формула 4-й функции сложного процента (определение текущей стоимости единицы), в которой в качестве ставки процента используется ставка дисконта СД.

Доход — это положительный ПДС. В качестве дохода при оценке собственности может приниматься прибыль, выручка, выплачиваемые или постоянные дивиденды, поток денежных средств (ПДС). Здесь и в дальнейшем, если иное специально не будет оговорено, под доходом будет пониматься ПДС (как самый корректный в российских условиях).

В оценочной деятельности наибольшее значение имеют следующие виды ПДС:

- денежный поток для собственного капитала;
- денежный поток для инвестированного капитала (бездолговой денежный поток).

В дальнейшем, если иное специально не будет оговорено, под денежным потоком в основном будет подразумеваться денежный поток для собственного капитала.

ПДС для собственного капитала определяется в следующем порядке:

$$\begin{aligned} \text{ПДС} = & \text{балансовая прибыль} - \text{налог на прибыль} + \text{амортизационные отчисления} + \\ & + \text{увеличение долгосрочной задолженности} - \text{проценты по долгосрочным обязательствам} - \\ & - \text{капитальные вложения} - \text{прирост собственных оборотных средств.} \end{aligned}$$

Денежный поток для собственного капитала отличается от инвестированного следующим. Во-первых, чистая прибыль для инвестированного ПДС включает в себя величину процентов по долгосрочным кредитам. Это связано с тем, что инвестированный капитал работает не только на создание прибыли, но и на выплату процентов по кредитам. Поэтому, если не учитывать проценты, то произойдет занижение эффективности использования капитала. Во-вторых, при расчете ПДС для собственного капитала изменение долгосрочных пассивов учитывается, а для инвестированного потока – нет.

Потенциальный валовой доход (ПВД) – это общий валовой доход от использования ОИС, который теоретически может быть получен при его полномасштабном применении (в рамках предприятия, которое является владельцем ИС, и с учетом возможной коммерческой уступки части прав на ОИС другому лицу).

Потери дохода (ПД) – это потери ПВД из-за неполного использования возможностей на получение дохода от использования ИС.

Эффективный (действительный) валовой доход (ЭВД) – это $\text{ЭВД} = \text{ПВД} - \text{ПД}$.

В случае уступки на коммерческой основе прав на ОИС ЭВД определяется на основе вознаграждения, например роялти, которое выплачивает покупатель (лицензиат) продавцу (лицензиару). ЭВД можно определить и без подсчета ПВД и ПД, например непосредственно по бухгалтерским документам.

Эксплуатационные (операционные) расходы (ЭР) – это расходы (затраты), необходимые для обеспечения нормального функционирования объекта, действующего на основе использования оцениваемой ИС (учитываются только для тех ИС, которые используются внутри предприятия, владеющего этим ИС). ЭР включают:

- постоянные расходы, не зависящие от степени использования объекта, в котором применяется ИС, и могущие включать налоги, страховые взносы и часть коммунальных расходов;
- переменные расходы, зависящие от степени использования объекта, в котором применяется ИС.

Чистый доход, чистая прибыль (ЧД) – это $\text{ЧД} = \text{ЭВД} - \text{ЭР}$. Чистый доход может быть определен и по норме прибыли (Нпр), получаемой предприятием, использующим ОИС (или по отраслевой норме прибыли, то есть, по средней норме прибыли в соответствующей отрасли промышленности), по формуле:

$$\text{ЧД} = \text{ЭВД} \times \text{Нпр}, \quad (5.17)$$

В случае если предприятие полностью или частично уступило свои права на ОИС, чистый доход определяется также с учетом поступлений, представляющих собой вознаграждение лицензиата – лицензиару. (Величина вознаграждения будет рассмотрена в главе 11.)

Скорректированный чистый доход (СЧД) – та доля ЧД, которая приходится на использованный в производстве ОИС (так что $\text{СЧД} \leq \text{ЧД}$). Этот вопрос рассматривается далее.

Экономический срок службы (экономический срок жизни) – это период времени эксплуатации (использования, применения, употребления) ОИС в будущем, в течение которого владелец ОИС будет получать чистый доход.

5.3.1.2. Сущность доходного подхода

В доходном подходе текущая стоимость (ТС) определяется как приведенный к моменту оценки суммарный чистый доход от всех форм использования ОИС в течение экономического срока службы.

Приведение к ТС производится по правилам финансовой математики с использованием двух коэффициентов приведения:

- коэффициента наращенния (КН) или
- ставки капитализации (СК).

При этом процесс приведения (капитализации, конвертации) принципиально может быть проиллюстрирован формулой (которая однако не может быть принята в качестве расчетной):

$$ТС = Д : КП, \quad (5.18)$$

где Д — скорректированный чистый доход от использования ОИС;

КП — выбранный с учетом конкретных условий один из двух коэффициентов приведения (КН или СК).

Эта формула также может быть проиллюстрирована круговой диаграммой (рис. 5.2), в которой:

- буквенные обозначения аналогичны буквенным обозначениям в формуле 5.18;
- диаметр круга означает деление (как в арифметике в простой дроби);
- вертикальный радиус означает умножение (как в теории множеств).

Порядок пользования диаграммой следующий: если нужно узнать, чему равна одна из трех помещенных на диаграмме величин, то нужно просто закрыть эту величину пальцем и прочесть ответ на диаграмме. Например, чему равна ТС? Закрываем ТС и читаем ответ: $ТС = Д : КП$.

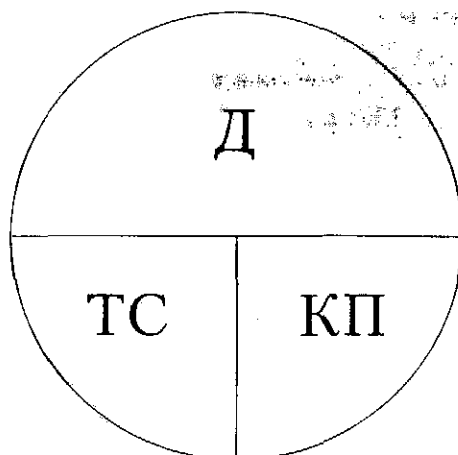


Рис. 5.2. Взаимосвязь основных величин в доходном подходе

5.3.1.3. Выбор коэффициента приведения и метода капитализации

Возникает вопрос, какой из двух возможных коэффициентов приведения (КН или СК) должен быть выбран в конкретной ситуации? Для ответа на него рассмотрим основные особенности каждого из этих КП по двум главным показателям:

- 1) ограничения, накладываемые на характер учитываемых доходов;
- 2) трудоемкость метода капитализации.

Коэффициент наращивания (КН)

По пункту 1. Никаких ограничений нет: доходы по периодам (годам) могут быть равновеликими и разновеликими при любом количестве периодов.

По пункту 2. Трудоемкости определения КН и СК равны, но трудоемкость применения КН гораздо (почти на порядок) больше, чем трудоемкость применения СК.

Ставка капитализации (СК)

По пункту 1. Для получения возможности использования СК необходимо одновременно соблюсти два условия:

- доходы по периодам (годам) должны быть одинаковыми (равновеликими);
- количество таких периодов должно быть не менее 4–5 подряд (в зависимости от величины ставки дисконта – СД) начиная от момента оценки.

Строго говоря, равновеликих периодов должно быть не 4–5, а бесконечное количество. (Именно такое количество было заложено в условия теоремы, из доказательства которой вытекала принципиальная возможность использования прямой капитализации.) Но известно, что в реальном мире, в котором мы живем (во всяком случае, в пределах нашего земного шара), отсутствуют бесконечные процессы. Поэтому на практике, говоря о бесконечности, чаще всего имеют в виду достаточно большое число. Но достаточно большое число – величина не абсолютная, а относительная. В частности, применительно к ДП под достаточно большим числом нужно понимать такое минимальное количество годов, начиная с которого их увеличение практически не приводит к повышению точности, с которой была определена ТС на основе ДП.

Проиллюстрируем этот тезис следующим численным примером. Пусть использование ОИС приносит ежегодный доход в 100 единиц. (Это число взято для облегчения и лучшего понимания сути подсчетов.) Пусть ставка дисконта СД = 30% (для условий России применительно к ИС – это является достаточно реальной ставкой). Возьмем первые двадцать четыре года, прошедшие с момента оценки. Тогда, в соответствии с 4-й функцией сложных процентов, имеем:

$$TC = \sum [100 : (1 + 0,30)^i; i = 1, \dots, 24] = 100 : 1,3 + 100 : 1,3^2 + 100 : 1,3^3 + 100 : 1,3^4 + 100 : 1,3^5 + 100 : 1,3^6 + 100 : 1,3^7 + 100 : 1,3^8 + 100 : 1,3^9 + 100 : 1,3^{10} + 100 : 1,3^{11} + 100 : 1,3^{12} + \dots + 100 : 1,3^{24} = 77 + 59 + 46 + 35 + 27 + 21 + 16 + 12 + 9 + 7 + 6 + 4 + 3 + 2,5 + 1,9 + 1,5 + 1,2 + 0,9 + 0,7 + 0,5 + 0,4 + 0,3 + 0,2 + 0,19 = 332$$

(после 24 года ряд дальше можно не рассматривать – число 332 изменяется так незначительно (в пределах одной единицы), что этим можно пренебречь и считать, что истинная сумма $TC_{ис} = 332$).

Просуммируем последние слагаемые ряда – от 13 до 24. Получим сумму, которую назовем остаточной ТС.

$$TC_{oc13} = 3 + 2,5 + 1,9 + 1,5 + 1,2 + 0,9 + 0,7 + 0,5 + 0,4 + 0,3 + 0,2 + 0,19 = 13,3.$$

Очевидно, что относительная погрешность вычисления TC_{oc} , если ограничиться первыми 12 членами ряда будет равна:

$$TC_{oc} = TC_{oc} : TC_{ис} = 13,3 : 332 = 0,04 \times 100\% = 4\%.$$

Обозначим количество лет, учитываемых с самого начала в дисконтированном ряду и обеспечивающих относительную погрешность, ближайшую к заданной α (но не превосходящую ее), величиной T_{oc}^{α} . Тогда очевидно что для приведенного случая 5-процентной погрешности имеем:

$$T_{oc}^5 = 12 \text{ лет.}$$

Аналогичным образом находим для 10-процентной относительной погрешности:

$$TC_{oc10} = TC_{oc13} + 4 + 6 + 7 = 13,3 + 17 = 30,3 \text{ (для первых 10 членов дисконтированного ряда).}$$

$T_{оп}^{10}$ вычисляем по формуле:

$$T_{оп}^{10} = TC_{oc10} : TC_{ис} = 30,3 : 332 = 0,09 \times 100\% = 9\%.$$

Тогда

$$T_{оп}^{10} = 10 \text{ лет.}$$

Из изложенного оценщик может сделать следующие заключения.

Предположим, что у него есть основания предполагать, что итоговая величина текущей рыночной стоимости будет определена им с относительной погрешностью не меньшей чем 10% (такая величина погрешности характерна для подавляющего числа практических расчетов оценщиков).

Тогда в ситуации, когда ему нужно определить, существуют ли условия для применения метода прямой капитализации (точнее, можно ли считать поток доходов равномерным и бесконечным по годам), он может ограничиться рядом дисконтированных слагаемых, отражающих доходы за 10 лет. Иными словами, принять условие $T_{оп}^{10} = 10$ лет. И если эти доходы окажутся равными в каждом из этих 10 годов, значит, можно применить метод прямой капитализации.

Если же оценщик превысит требования к точности расчетов (т. е. предположит, что итоговая величина ТС будет определена им не с относительной погрешностью 10%, а с меньшей погрешностью (например 5%), дисконтированный ряд одинаковых доходов нужно будет увеличить до величины $T_{оп}^5 = 12$ лет. Разумеется, приведенные цифры являются правильными только для ставки дисконта $СД = 30\%$. Для других ставок дисконта и других расчетных величин α -погрешности определения итоговых величин ТС количество годов с одинаковыми доходами показано в таблице 5.1.

Таблица 5.1

Определение минимального количества периодов (годов) t_{min} с равными доходами, обеспечивающих возможность применения метода прямой капитализации

Допускаемая относительная погрешность α	Минимальное количество t_{min} периодов (годов) с равными доходами, при разных ставках дисконта $СД$, обеспечивающее не превышение погрешности α				
	$СД = 20\%$	$СД = 25\%$	$СД = 30\%$	$СД = 35\%$	$СД = 40\%$
$\alpha = 5\%$	17	14	13	11	10
$\alpha = 10\%$	14	12	10	9	8

Разумеется, если возникнет маловероятная ситуация, что в конце рассматриваемого периода доходы резко (допустим в 2 раза) возрастут, то поток доходов уже будет нельзя считать равномерным. А это означает, что будет нельзя без дополнительного исследования применять метод прямой капитализации.

Вместе с тем, если известно, что будущие доходы, хотя и не будут равномерными по годам, а будут отклоняться от общего тренда в большую или меньшую сторону, то данные таблицы 5.1 можно использовать для того, чтобы определить срок, после которого ИС перестанет приносить доход и, если это возможно, подлежит реверсии.

Стоит сделать одно замечание, касающееся названий двух методов, в которых используются коэффициенты приведения КП: метод прямой капитализации и метод дисконтирования. По существу, подобное разделение методов капитализации есть пример классификации. Но в теории классификации существует правило: в каждой классификационной группе должен быть единый, ясный и понятный признак деления (основание

деления). В отношении доходного подхода это правило не выполняется. На первый взгляд прямая капитализация и дисконтирование не имеют ничего общего, во всяком случае, не имеют общего признака деления. Чтобы преодолеть этот недостаток, правильнее было бы доходные методы назвать несколько иначе:

- метод **линейной капитализации** (в математике «прямая зависимость» и «линейная зависимость» — это термины-синонимы, потому что на графике они изображаются прямыми линиями);
- метод **нелинейной капитализации** (потому что название «нелинейная зависимость», широко используемое в математике и в физике, как раз и изображается на графике не прямой, а «кривой» линией — параболой — и правильно выражает сущность операции «дисконтирование»).

Но, поскольку в теории и практике оценки издавна используются термины «прямая капитализация» и «дисконтирование», будем придерживаться этих же терминов и в нашем учебном пособии.

5.3.1.4. Сравнение двух разновидностей доходного подхода

Для упрощения заменим термин «метод прямой капитализации» более кратким термином «метод 1» (М1), а термин «метод дисконтирования» термином «метод 2» (М2).

Рассмотрим сходство и различие основных расчетных величин, используемых в двух методах капитализации.

Две основные разновидности доходного подхода:

М1 — метод прямой (линейной) капитализации доходов (применяется при равномерных по годам ПДС);

М2 — метод дисконтирования (нелинейной капитализации) доходов (при неравномерных по годам ПДС).

Метод прямой капитализации доходов (М1)

Методы капитализации
будущих доходов
(доходный подход)

Метод дисконтирования доходов (М2)

Рис. 5.3. Разновидности метода капитализации в доходном подходе

Расчетная формула

Сходство по расчетной формуле — и в М1, и в М2 применяется одинаковая по виду расчетная формула: текущая стоимость (ТС) = доход (Д): коэффициент приведения (КП).

Различие по расчетной формуле — члены расчетной формулы в основном имеют не полностью одинаковый смысл (см. ниже).

Текущая стоимость (ТС)

Сходство: и в М1, и в М2 текущая стоимость — это ТС инвестируемого ОИС, который является (или станет в будущем) источником дохода.

Различие отсутствует.

Доход (Д)

Сходство: и в М1, и в М2 — это чистый доход (ЧД).

Различие: в М1 — это чистый эксплуатационный доход — ЧЭД (чистый операционный доход ЧОД) — для первого года после даты оценки (иногда для последнего года перед датой оценки).

В М2 — это ЧЭД (ЧОД) для суммы доходов в каждом из отдельных периодов времени в течение всего экономического срока службы.

Коэффициент приведения (КП)

Сходство: КП и в М1, и в М2 позволяет выразить будущие доходы в ТС.

Различия:

по сути КП:

- в М1 КП — это ставка капитализации (СК);
- в М2 КП — это коэффициент наращивания;

по количеству КП:

- в М1 — единственный КП в виде СК;
- в М2 — множество КП (для каждого периода времени имеется свой КП, увеличивающийся с каждым годом).

по способу определения значений КП:

- в М1 — а) в основном статистический — по аналогии со сравнительным подходом, путем сопоставления рыночных значений Д и ТС; б) реже — методом суммирования (кумулятивным (см. далее);
- в М2 — а) аналитический, как средняя норма прибыли, которую инвестор ожидает получить в сходных условиях в другом бизнесе; б) методом суммирования (кумулятивным (см. далее).

по величине КП:

- ставка капитализации (в М1) связана со ставкой дисконта (в М2) соотношением: $СК = СД - ТР$, где ТР — прогнозируемые долгосрочные темпы роста денежного потока. Таким образом, $СК \leq СД$.

5.3.2. Алгоритм методов «Преимущество в прибыли»

Введенные ранее термины доходного подхода позволяют изложить алгоритм действий при реализации главного метода ДП — метода получения преимущества в прибыли.

Последовательность действий для главного метода доходного подхода — метода преимущества в прибыли.

А. Определить, насколько возможно и выгодно полностью передать права на ОИС другому лицу (лицензиату). Если возможно, то перейти к пункту Б. Если нет, то перейти к пункту В.

Б. Определить чистый доход, образующийся за счет выплачиваемого лицензиатом вознаграждения. Затем перейти к пункту М.

Действия, перечисленные в пунктах А и Б, характеризуют так называемый метод «роялти» определения чистого дохода.

В. Определить потенциальный валовой доход (ПВД), который может быть получен и на предприятии, владеющем ИС, и с учетом возможной коммерческой уступки части прав на ИС другому лицу.

Г. Определить потери дохода (ПД).

Д. Вычислить эффективный (действительный) валовой доход (ЭВД):

$$\text{ЭВД} = \text{ПВД} - \text{ПД}.$$

ЭВД можно определить и без подсчета ПВД и ПД, например непосредственно по бухгалтерским документам.

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Е. Если можно (по имеющейся информации и затратам труда и времени) определить эксплуатационные расходы, то перейти к пункту Ж. В противном случае перейти к пункту И.

Ж. Определить эксплуатационные (операционные) расходы (ЭР).

З. Вычислить чистый доход (ЧД):

$$\text{ЧД} = \text{ЭВД} - \text{ЭР}$$

В случае, если предприятие частично уступило свои права на ОИС, чистый доход определяется также с учетом поступлений от лицензиата.

Действия, перечисленные в пунктах В — З, характеризуют так называемый «классический» метод определения чистого дохода.

И. Вычислить чистый доход (ЧД) по норме прибыли:

$$\text{ЧД} = \text{ЭВД} \times \text{Нпр}$$

где Нпр — норма прибыли.

Действия, перечисленные в пунктах В — Е, И, характеризуют так называемый метод «нормы прибыли» определения чистого дохода.

К. Определить долю Δ , выражающую ту часть чистого дохода, которая приходится непосредственно на оцениваемый ОИС.

Л. Вычислить скорректированный чистый доход СЧД:

$$\text{СЧД} = \text{ЧД} \times \Delta$$

причем $\text{СЧД} \leq \text{ЧД}$.

М. Выбрать вид коэффициента приведения (КП).

Н. Определить значение выбранного КП.

О. Вычислить искомую текущую стоимость ТС оцениваемого ОИС в соответствии с зависимостью $\text{ТС} = \text{СЧД} : \text{КП}$.

В результате реализации этого алгоритма получаем расчетную формулу для общего случая (М2) определения текущей стоимости методом «преимущества в прибыли»:

$$\text{ТС} = \sum_{i=1}^t ((\text{СЧД}_i : (1 + \text{СД})^i) + \text{СЧД}_{t+1} : \text{СК}), \quad (5.19)$$

где ТС — текущая стоимость будущих доходов от ОИС;

СЧД_i — скорректированный чистый доход за i -й период ($i = 1, 2, \dots, t$, где t — продолжительность эффективной службы ОИС в прогнозный период);

СД — выбранная ставка дисконта;

СЧД_{t+1} — скорректированный чистый доход в первый год постпрогнозного периода (по так называемой «модели Гордона»);

СК — ставка капитализации, определяемая из равенства: $\text{СК} = \text{СД} - \text{T}_p$, где T_p — ожидаемые темпы роста НДС в постпрогнозный период. Отметим, что в экономическом смысле СК полностью соответствует СД. И если темп роста дохода предполагается нулевым, то СК совпадает с СД.

При использовании модели Гордона должны соблюдаться 4 условия:

- количество периодов, в течение которых предполагается получать доход, должно быть достаточно большим (условно — бесконечным);

- темпы роста дохода должны быть стабильными;
- темпы роста дохода не могут быть больше ставки дисконта;
- капитальные вложения в постпрогнозный период должны быть равны амортизационным отчислениям (для случая, когда в качестве дохода выступает денежный поток).

По отношению к ИС модель Гордона в основном применима к товарным знакам, а также некоторым изобретениям, имеющим близкий к эффективному сроку службы срок морального износа.

При внешней простоте структуры и характера этой формулы вычисления с ее помощью связаны с преодолением некоторых трудностей, в дальнейшем условно названных «проблемами». Анализу важнейших из этих проблем, с точки зрения нахождения способов их решения, будет посвящен следующий параграф.

5.3.3. Проблемы применения доходного подхода и их возможные решения

5.3.3.1. Проблема определения доли чистого дохода

Необходимость определять эту долю связана с тем, что доход (и эффективный валовой доход, и чистый доход) обычно возникает не только из-за того, что в производственном процессе используется ОИС. Какая-то часть дохода обеспечивается применением того или иного технологического оборудования, не обязательно функционирующего на основе оцениваемой ОИС.

Например, ОИС представляет собой изобретение. Причем для получения дохода необходимо внедрить это изобретение в технологическую линию, выпускающую некоторую продукцию. Обычно технологическая линия состоит из нескольких станков, на одном из которых и внедряется изобретение. В результате начинает выпускаться или продукция более высокого качества, или прежняя продукция, но с меньшими затратами, или одновременно возникают и тот и другой эффекты. После реализации этой продукции на рынке появляется некоторый чистый доход (ЧД). Понятно однако, что в создании ЧД участвует не только тот станок, на котором был внедрен оцениваемый ОИС, но и остальные станки технологической линии. Именно в силу этого обстоятельства и возникает проблема учета той доли (Δ), которая приходится на оцениваемый ОИС (в нашем случае – на изобретение).

Величину Δ принципиально можно определить следующими методами:

- а) экспертным методом (кратко будет рассмотрен в главе 12);
- б) упрощенным расчетным методом, в рамках которого предложено несколько алгоритмов (по самому простому из них принимается, что $\Delta = 0,1 - 0,35$);
- в) приближенным методом.

Один из наиболее проработанных приближенных методов предложил Г. В. Бромберг³, хотя ранее идея этого метода была изложена в статье Ю. И. Захарова в журнале «Вопросы изобретательства» (1986. № 1). Метод пригоден для использования при оценке некоторых объектов промышленной собственности (изобретений и полезных моделей), а также технических ноу-хау, аналогичных изобретениям или полезным моделям.

³ // Патенты и лицензии. 1994. № 9.

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Согласно этому методу доля Δ определяется по формуле:

$$\Delta = K_1 \times K_2 \times K_3, \quad (5.20)$$

где величины K_1, K_2, K_3 — коэффициенты, характеризующие:

- K_1 — достигнутый при применении ИС результат;
- K_2 — сложность решаемой с помощью ИС задачи;
- K_3 — новизна осуществляемого с помощью ИС решения.

Значения этих коэффициентов определяются по таблицам 5.2–5.4. Затем Δ (безразмерная величина) умножается на чистый доход (ЧД) и в итоге определяется СЧД в денежных единицах (та часть дохода, которая обусловлено применением ИС).

Таблица 5

Коэффициент достигнутого с помощью ИС результата K_1

Характер достигнутого результата
Достижение второстепенных технических характеристик, не являющихся определяющими для конкретной продукции (процесса)
Достижение технических характеристик, зафиксированных в официальных документах (ТУ, паспортах, инструкциях и т. д.)
Достижение основных технических характеристик, являющихся определяющими для конкретной продукции (технологического процесса), зафиксированное официальным документом
Достижение качественно новых основных технических характеристик продукции (процесса), зафиксированное официальным документом
Получение продукции (технологического процесса), обладающей наиболее высокими основными техническими характеристиками среди аналогичных известных видов
Получение новой продукции (технологического процесса), обладающей качественно новыми техническими характеристиками

Таблица 6

Коэффициент сложности решаемой с помощью ИС задачи K_2

Сложность решаемой с помощью ИС технической задачи	K_2
Конструкция одной простой детали, изменение одного параметра простого процесса, одной операции процесса, одного ингредиента рецептуры	0,1
Конструкция сложной или сборной детали, несоборного узла, механизма; изменение двух или более несоборных параметров, несложных процессов, совокупности несоборных операций технологических процессов, двух или более несоборных ингредиентов рецептуры	0,2
Конструкция одного основного или нескольких несоборных узлов машин, механизмов, частей (несоборных) процессов, рецептуры и т. д.	0,3
Конструкция нескольких основных узлов, основных процессов, технологий, частей (основных) рецептуры и т. п.	0,4
Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения; технологические процессы, рецептуры и т. п.	0,5
Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения со сложной кинематикой, аппаратурой контроля, с электронной схемой; конструкция силовых машин, двигателей, агрегатов; комплексные технологические процессы, сложные рецептуры и т. п.	0,6
Конструкция машины, аппарата, сооружения со сложной системой контроля; автоматических поточных линий, состоящих из новых видов оборудования, систем управления и регулирования; сложные комплексные технологические процессы, рецептуры особой сложности и т. п.	1,0
Конструкция, технологические принципиальные схемы, рецептуры особой сложности, в основном относящиеся к новым разделам науки и техники	1,2

Таблица 5.4

Коэффициент новизны решаемой с помощью ИС задачи K_3

Характер и степень новизны	K_3
Изобретение, заключающееся в применении известных средств, в том числе, когда формула изобретения начинается со слова «применение»	0,25
Изобретение, заключающееся в новой совокупности известных технических решений, обеспечивающих заданный технический результат, т. е. когда отличительная часть формулы изобретения содержит указания на новые связи между известными элементами, новую последовательность операций или иной процентный состав ингредиентов по сравнению с прототипом	0,3
Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по большинству основных признаков	0,4
Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по половине признаков	0,5
Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по меньшинству основных признаков	0,6
Изобретение, характеризующееся совокупностью существенных отличий, не имеющее прототипа, т. е. когда изобретение решает новую или известную задачу принципиально иным путем (пионерное изобретение)	0,8

По аналогичному принципу определяется приходящаяся на ИС доля дохода Δ , когда речь идет о полезной модели или техническом ноу-хау.

Если в продукте (продукции), способе использовано несколько изобретений, то сначала определяется доля чистого дохода, приходящаяся на все изобретения, полезный эффект от использования которых выражается в прибыли, а затем из этой суммарной доли выделяются доли, приходящиеся на каждое использованное изобретение.

Для определения доли, приходящейся на все изобретения, выбирают максимальное значение для каждого коэффициента K_1 , K_2 и K_3 из значений, установленных для каждой группы изобретений, использованных в продукте (продукции, способе). Максимальное значение коэффициентов может относиться как к одному изобретению, так и к двум или трем из группы использованных в продукте (продукции, способе) изобретений. Например, максимальное значение коэффициентов трех использованных изобретений (А, Б, В) может относиться: K_1 — к изобретению В; K_2 — к изобретению А; K_3 — к изобретению Б (возможна и любая другая комбинация).

При определении доли чистого дохода могут быть задействованы максимальные коэффициенты всех изобретений. При этом число использованных изобретений не ограничено. По максимальному значению коэффициентов из значений коэффициентов изобретений, использованных в продукте (продукции, способе), определяется доля чистого дохода, приходящаяся на все использованные в продукте (продукции, способе) изобретения, по формуле:

$$\Delta_{\text{общ}} = K_{1\text{max}} \times K_{2\text{max}} \times K_{3\text{max}}, \quad (5.21)$$

где $K_{1\text{max}}$, $K_{2\text{max}}$, $K_{3\text{max}}$ — максимальные значения коэффициентов по всем использованным в продукте (продукции, способе) изобретениям.

Прибыль, приходящаяся на каждое из использованных в продукте (продукции, способе) изобретений, определяется в соответствии с долей, которую составляет произведение коэффициентов для конкретного изобретения в общей сумме произведений коэффициентов для всех использованных изобретений, т. е. вычисляется по формуле:

$$\Delta_j = K_{1j} \times K_{2j} \times K_{3j} : \sum_{j=1}^n K_{1j} \times K_{2j} \times K_{3j}, \quad (5.22)$$

где j — индекс изобретения, по которому рассчитывается прибыль ($1 \leq j \leq n$);
 n — количество использованных изобретений.

Следует напомнить, что изложенный способ определения приходящейся на ИС доли дохода обычно применяется только для вычисления дохода, который связан с использованием ИС на предприятии, владеющим им. А доход, поступающий от лицензиата, определяется лицензией на ИС.

5.3.3.2. Проблема определения коэффициента приведения

Как уже отмечалось (см. подраздел 5.3.1.4.), в основе коэффициентов приведения лежат ставка капитализации СК и ставка дисконтирования (СД). Причем зависимость между ними выражается приведенным выше равенством:

$$СК = СД - ТР, \quad (5.23)$$

где ТР — прогнозируемые долгосрочные темпы роста денежного потока.

Если рост денежных потоков (т. е. рост доходов) не предполагается, то $ТР = 0$ и $СК = СД$. Поэтому в дальнейшем, говоря о коэффициенте приведения, в основном мы будем иметь в виду не СК, а основополагающую часть КП — ставку дисконта (СД).

В расчете текущей стоимости любого актива (в том числе ИС) СД играет очень большую (едва ли не решающую) роль. Так, на рисунке 5.3 видно, что при сравнительно небольшом росте СД (с 0 до 15%) ТС уменьшается в 2 раза.

Эта важная роль СД и обусловила появление относительно большого количества методов, цель которых — найти способы определения значения (СД). Рассматривая эти методы, примем во внимание, что ставку дисконтирования можно рассматривать не только как инструмент приведения будущих доходов к текущей стоимости (ТС), но и как средство учета и нейтрализации рисков, возникающих в любых финансовых операциях, особенно связанных с учетом будущих доходов. В этих обстоятельствах представляется оправданным в отдельной главе (6) рассмотреть вопросы определения ставки дисконта.

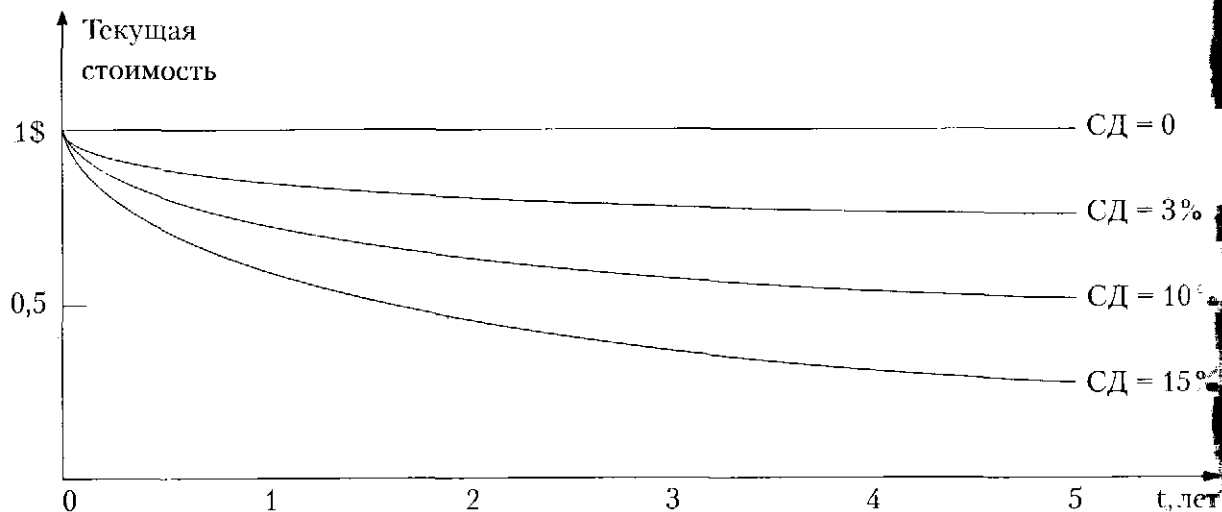


Рис. 5.4. Зависимость текущей стоимости от ставки дисконтирования

ГЛАВА 6

Учет рисков и определение ставки дисконта

6.1. Основные принципы учета риска

Риск — это категория, неразрывно связанная со всеми финансовыми расчетами. Существует много определений этого термина, сходных по сути, но различающихся по форме. Представляется, что в качестве рабочего может быть принято следующее определение.

Риск — это возможное изменение в худшую (для клиента оценщика) сторону вычисляемых при оценке ИС стоимостных результатов и субъективная вероятность этого уменьшения.

Вообще-то, с точки зрения не реальных финансовых, а абстрактных математических вычислений, в приведенном определении слова «в худшую сторону» можно было бы исключить и считать, что риск связан как с улучшением, так и с ухудшением величины получаемого результата. Но в сложившейся практике принято считать риском только те изменения, которые происходят в нежелательную для клиента оценщика сторону. Иными словами, наличие риска обычно уменьшает величину стоимости ИС. Значит, учесть риск означает учесть в расчете стоимости ИС величину этого уменьшения.

Для учета риска существует много способов (и даже групп способов), некоторые из которых весьма изощренные и сложные. На практике применяют две относительно простые группы способов, суть которых заключается в следующем.

1. В основной расчетной формуле доходного подхода ($ТС = \text{доход } (Д) : \text{коэффициент приведения } (КП)$) увеличить величину знаменателя, т. е. величину $(1 + СД)^i$, т. е. величину $СД$, т. е. ставку дисконтирования.
2. В основной расчетной формуле уменьшить величину числителя, т. е. вычислить так называемую цену риска (премию за риск), уменьшающую доход, а значит — стоимость ИС.

Учитывая, что в случае применения второго способа происходит уменьшение стоимости, возникает вопрос, как назвать цену риска: премией за риск или штрафом за риск?

Мы считаем, что по своей сути здесь и далее, как правило, речь конечно же идет об отрицательном для владельца ИС факторе. И поэтому правильнее было бы назвать его не премией, а штрафом за риск. Но американский термин «премия» уже стал доминирующим в нашей литературе по оценке различных видов собственности. И, по-видимому, придется использовать именно его, а не термин «штраф».

Рассмотрим эти два метода.

6.2. Методы учета риска, основанные на увеличении ставки дисконта

Эти методы тоже могут быть подразделены на две группы:

- пофакторные методы (их еще называют кумулятивные методы, методы суммирования), в которых общая премия за риск состоит из отдельных премий, вызываемых наличием отдельных факторов риска;
- агрегированные методы, в которых риск учитывается сразу, обобщенно (хотя элементы кумулятивного метода также могут частично использоваться).

6.2.1. Пофакторные (кумулятивные) методы

Условия применимости метода: чтобы стать источником дохода, оцениваемая ИС должна пройти следующие стадии:

- ИС (в виде ОИС) должна быть встроена в соответствующую технологическую линию на предприятии, выпускающем продукцию;
- выпущенная продукция должна быть продана с прибылью;
- ставка дисконта должна определяться применительно к предприятию, на котором предполагается использовать оцениваемый ОИС;
- ставка дисконта должна рассчитываться в предположении, что будет дисконтироваться денежный поток для собственного капитала компании.

Суть метода: ставка дисконта (СД) принимается как состоящая из суммы базовой безрисковой ставки ($СД_0$) и премий за риск ($СД_r$):

$$СД = СД_0 + СД_r = СД_0 + СД_{рн} + СД_{рс}, \quad (6.1)$$

где $СД_{рн}$ — риск предприятия;

$СД_{рс}$ — риск страновой.

6.2.1.1. Безрисковая ставка

6.2.1.1.1. Базовая безрисковая ставка ($СД_0$)

Базовая безрисковая ставка ($СД_0$) (было бы правильнее назвать ее «ставка минимального риска») часто принимается равной ставке дохода по долгосрочным государственным ценным бумагам (далее -- ЦБ). По своей сути ЦБ характеризуются самым малым в каждой стране риском неплатежеспособности и высокой степенью ликвидности. (Кроме России в 1998 году когда государственные краткосрочные обязательства — ГКО — оказались абсолютно ненадежными.) Базирование на долгосрочных ценных бумагах (обычно облигациях), а не на краткосрочных объясняется тем, что при этом удастся в какой-то степени учесть долгосрочное воздействие инфляции.

Для США $СД_0$ принимается по отношению к облигациям Государственного казначейства и равна 2,2–2,8 процента (в зависимости от уровня инфляции в каждом конкретном году). Для России безрисковую ставку иногда приравнивают к процентной ставке Сберегательного банка Российской Федерации (Сбербанк России) по долгосрочным валютным вкладам максимального объема (больше 10 тыс. долл. США). Причем максимальный срок валютного де-

позита не превышает 2-х лет (что явно меньше горизонта расчета в доходном подходе, обычно превышающего 5 лет).

По этим причинам иногда обосновываются предложения (А. Ткачук, Е. Куколева и М. Захарова), в соответствии с которыми более правильно принимать в качестве безрисковой ставки доходность по так называемым «еврооблигациям Российской Федерации» (термином «еврооблигации» обозначают ценные долговые бумаги, обращающиеся за пределами стран-эмитентов).

Эти предложения подкрепляются наличием следующих обстоятельств. Еврооблигации обладают некоторыми особенностями, делающими ставки их доходности пригодными для использования в качестве безрисковых ставок, а именно:

- срок их погашения (больше 5 лет, 2/3 имеют срок обращения до 9 лет) достаточно близок к горизонту расчета с использованием доходного подхода (обычно ~ 7–10 лет);
- они доступны для инвестора в качестве альтернативных вложений, т. к. не имеют ограничений на их приобретение гражданами Российской Федерации на вторичном рынке, кроме требования иметь легальную валюту (на первичном они размещаются только среди нерезидентов);
- они характеризуются большим объемом выпуска (несколько десятков миллиардов долларов), наличием разнообразных по доходности и срокам погашения траншей, наименьшей степени государственной регулируемости среди других видов облигаций и в тесной связи с этим — достаточно высокой ликвидностью;
- еврооблигации Российской Федерации оцениваются мировыми рейтинговыми агентствами как весьма надежные (например, по еврооблигациям риск дефолта близок к 0, т. к. один процесс согласования условий реструктуризации требует участия не менее 95 процентов держателей облигаций, чего достичь практически невозможно. Даже во время августовского кризиса 1998 года по этому виду ценных бумаг дефолт не объявлялся);
- ставки дохода по еврооблигациям существенно ниже, чем по облигациям, обращающимся на национальных рынках (это касается и Российской Федерации — в зависимости от транша, они колеблются в интервале 8–9 процентов);
- легко получить необходимую для оценщика информацию об их доходности (ее ежедневно публикуют СМИ, например газеты «Коммерсантъ» и «Ведомости»).

6.2.1.1.2. Анализ различных активов на предмет использования доходов от них как безрисковых

Кроме предложения использовать в качестве безрисковой ставки ($СД_0$) ставку дохода по еврооблигациям, в практике оценочной деятельности применяются и другие концепции определения безрисковой ставки (т. е. разные виды активов, доходы по которым можно считать безрисковыми). Кратко проанализируем эти активы с учетом их соответствия некоторой системе условий, представляющихся разумными:

- а) риск вложений в этот вид актива по сравнению с другими активами должен быть минимальным;
- б) активы должны быть надежными, т. е. вероятность потери средств, вложенных в рассматриваемый актив, должна быть минимальной;
- в) доходность актива должна быть заранее известна и гарантирована (причем желательно учитывать не доходность на конкретную дату, т. к. она подвержена слишком большому влиянию краткосрочных

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

факторов временного характера, а среднюю доходность актива, например средневзвешенную арифметическую доходности);

- г) актив должен быть доступен для инвестора в качестве альтернативного варианта вложений;
- д) продолжительность периода жизни (обращения) рассматриваемого актива должна быть близка (соизмерима) со сроком экономической жизни оцениваемого ОИС;
- е) актив должен иметь хорошую ликвидность;
- ж) актив должен быть «рыночным», т. е. быть не слишком зависимым от мер государственного денежно-кредитного регулирования.

Исходя из условия «б» приходим к заключению, что никакая корпоративная ЦБ в условиях подъема (тем более в условиях кризиса) не способна гарантировать полное отсутствие риска по вложениям инвестора. Значит, безрисковым активом может быть только государственная ЦБ (скорее всего, государственная облигация), причем не любая, а только такая, которая имеет срок обращения, близкий к сроку экономической службы оцениваемого ОИС. В российских условиях в качестве безрисковых активов иногда (кроме уже рассмотренных еврооблигаций) предлагают к использованию (или реально используются) следующие виды активов:

- 1) валютные депозиты Сбербанка России или других надежных банков;
- 2) западные финансовые инструменты (государственные облигации развитых стран, LIBOR, LIBID);
- 3) ставки по межбанковским кредитам Российской Федерации (MIBID, MIBOR, MIACR);
- 4) ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации (Банка России);
- 5) государственные облигации Российской Федерации.

Проанализируем пригодность принятия активов 1–5 в качестве безрисковой ставки с точки зрения удовлетворения условиям а – ж.

1. Валютные депозиты Сбербанка России или других надежных банков

Не удовлетворяются следующие условия:

- «а», т. к. даже для Сбербанка России (самого надежного из российских банков – высшая категория надежности АЗ) риск вложения в этот актив выше, чем вложения в государственные облигации (вообще риск вложения в банки конкретной страны обычно всегда выше риска вложений в ЦБ правительства этой страны);
- «д», т. к. сроки валютных депозитов Сбербанка России не превышают 2-х лет.

2. Западные финансовые инструменты (облигации)

Не удовлетворяется условие «г», ибо, как справедливо отмечается в изданном Финансовой академией при Правительстве Российской Федерации учебнике по оценке недвижимости (1999 г.), для большинства российских инвесторов «... нельзя серьезно рассматривать в качестве альтернативы вложения капитала в долгосрочные правительственные облигации мирового рынка» (с. 147 указанного учебника).

Хотя, если бы не условие «г», наиболее подходящим такого рода активом были бы 10-летние государственные казначейские облигации США. Но эти (и других иностранных государств) облигации требуют обязательного учета странового риска (который будет рассмотрен позднее).

3. Ставки по межбанковским кредитам Российской Федерации

Для наиболее распространенных на российском финансовом рынке такого рода ставок (MIBID, MIACR) не удовлетворяются следующие условия:

- «б», т. к. доходность, заложенная в эти ставки, уже учитывает риск их невозврата;
- «д», т. к. эти ставки рассчитываются на срок до 1 года.

4. Ставки рефинансирования Банка России

Не удовлетворяются следующие условия:

- «а», т. к. риски по этому активу не являются наименьшими среди других активов (например государственных облигаций — обычно ставка рефинансирования превышает 20 %);
- «г», т. к. кредиты Банка России выдаются не всем потенциальным инвесторам, а только коммерческим банкам;
- «д», т. к. срок предоставления кредитов Банком России коммерческим банкам по закону не может превышать 180 дней;
- «ж», т. к. ставка рефинансирования является инструментом денежно-кредитной политики Банка России и далеко не всегда отражает реальную ситуацию, сложившуюся на финансовом рынке.

5. Государственные облигации Российской Федерации

5.1. Облигации государственного республиканского внутреннего 30-летнего займа РСФСР (ГДО)

Не удовлетворяются следующие условия:

- «г», т. к. ГДО обращаются только среди юридических лиц, на торговых площадках они не обращаются и не котируются;
- «д», т. к. период обращения этого актива (до 2021 года) значительно превышает обычный срок эффективной службы ОИС.

5.2. Облигации сберегательного займа Министерства финансов Российской Федерации (ОГСЗ) и Государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО)

Не удовлетворяется условие «д», т. к. срок обращения этих облигаций не превышает 1,5–2 года.

5.3. Облигации федерального займа с постоянным доходом (ОФЗ-ПД)

Не удовлетворяются следующие условия:

- «а», т. к. их доходность (и, соответственно, риск) слишком большая (14–15 процентов);
- «ж», т. к. доходность этих ЦБ во многом коррелирует со ставкой рефинансирования Банка России.

5.4. Облигации федерального займа с фиксированным купонным доходом (ОФЗ-ФД)

Не удовлетворяются следующие условия:

- «а», т. к. их доходность (и, соответственно, риск) слишком большая (около 17 процентов);
- «д», т. к. срок их обращения слишком мал (4–5 лет);
- «ж», т. к. доходность этих ЦБ во многом коррелирует со ставкой рефинансирования Банка России.

5.5. Облигации внутреннего валютного займа, 6-й и 7-й транши (ОВВЗ)

Не удовлетворяется условие «а», т. к. риск этого актива оценивается международными рейтинговыми агентствами выше (на 1–5 процентов), чем риск еврооблигаций (из-за дефолта, объявленного по одному из траншей — 3-му).

6.2.1.2. Премия за риск предприятия ($СД_p$)

Премии за риск нужно принимать очищенными или не очищенными от инфляции, но аналогично в этом отношении к доходу.

6.2.1.2.1. Экспертный метод определения премии за риск предприятия ($СД_{pn}$)

Премии за риск $СД_{pn}$ принимают состоящими из отдельных видов премий, набор и величина которых может различаться у разных отечественных и зарубежных авторов (от 3-х премий

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

до 7–14 премий). Например, такой набор может включать в себя премии за риски, рекомендованные для широкого применения журналом «Business Valuation Review» (The Adjusted Capital Asset Pricing Model for Developing Capitalization Rates: An Extension of Previous Build-up Methodologies Based Upon the Capital Asset Pricing Model. Декабрь 1992 года, с. 14) и, по данным известной фирмы «Делойт и Туш» (эта фирма входит в пятерку самых крупных аудиторских фирм мира), широко используемые в практике оценки.

Далее приводится пример способа определения премии за риск предприятия, которой компания «Делойт и Туш» применила в 1997 году в России при оценке одного из российских предприятий (здесь условно называемого компания А).

Экспертная оценка величины премий за риск предприятия (компания А)

Учитываются 7 факторов:

- 1) *руководящий состав и качество управления.* Здесь рассматриваются наличие или отсутствие квалифицированных управляющих; существование ключевой фигуры в управлении, ее влияние на политику компании, личные качества;
- 2) *размер компании.* Обычно риск инвестиций в малый бизнес гораздо выше, чем инвестиций в более крупное предприятие;
- 3) *финансовая структура (источники финансирования компании).* Соответствующий риск связан с риском финансовой неустойчивости предприятия, нецелевым использованием амортизационного фонда предприятия, понижением возможности привлечения дополнительных средств;
- 4) *товарная/территориальная диверсификация.* Здесь учитываются размер и качество рынков сбыта предприятия, а также диверсифицированность и взаимозаменяемость поставщиков сырья;
- 5) *диверсифицированность клиентуры.* Чем выше степень диверсифицированности клиентуры и больше период эффективной связи с ней, тем меньше риск инвестиций в предприятие;
- 6) *уровень и прогнозируемость прибылей.* Величина риска зависит от размера и качества прибыли оцениваемого предприятия;
- 7) *прочие риски,* например риск вероятности банкротства. Эти риски обычно не превышают 5–10 процентов от всех остальных рисков предприятия.

По каждому фактору назначается премия от 0 до 5 процентов с учетом особенностей конкретной компании. Применительно к компании А премии за риск предприятия назначались оценщиком фирмы «Делойт и Туш» исходя из следующих соображений:

- 1) качество управления в компании А отвечает не всем необходимым требованиям. Не подготовлен необходимый кадровый резерв. В связи с этим дополнительный риск по этому фактору очень велик и безрисковая ставка дохода корректируется на 5 процентов;
- 2) по стандартам, принятым в России, эта компания является мелкой. Ее размеры невелики по сравнению с большей частью компаний, акции которых котируются на фондовых биржах и являются доступными для широкой публики. Обоснована 5-процентная надбавка за риск по этой позиции;
- 3) у компании А значительная долгосрочная задолженность. Следовательно, дополнительный риск достаточно большой, и премия принята в 4 процента;

- 4) компания А характеризуется удовлетворительной территориальной диверсификацией, но уровень ее товарной диверсификации невысокий, поэтому принята прибавка в 3 процента за дополнительный риск;
- 5) в объеме продаж компании А доля, приходящаяся на наиболее крупного потребителя ее продукции, невелика (около 5 процентов). Для первых десяти клиентов компании А этот показатель составляет 25 процентов. В силу удовлетворительной диверсифицированности клиентуры дополнительный риск отсутствует;
- 6) рентабельность компании А выше среднеотраслевой. Однако в перспективе уровень рентабельности, вероятно, снизится, если подтвердится прогноз об опережающем росте издержек по сравнению с ценами на производимую компанией А продукцию. Поскольку оценщик располагал статистическими данными только за последние два года, он не смог дать надежную прогнозную оценку уровня дохода и прибыли, поэтому он назначил надбавку в 3 процента;
- 7) для компании А отсутствуют другие сколько-нибудь значимые факторы риска, не учтенные ранее при расчетах величины будущего дохода, поэтому принята надбавка 0 процентов.

Вывод: надбавка за риск предприятия составляет:

$$СД_{рн} = 5 + 5 + 4 + 3 + 0 + 3 + 0 = 20\%.$$

6.2.1.2.2. Аналитический метод определения премии за риск предприятия ($СД_{рн}$)

Иногда применяется не экспертный (изложенный ранее), а аналитический способ определения надбавок за риск предприятия, предложенный Г. В. Булычевой. Этот способ (основные идеи которого описываются далее) основан на использовании некоторых данных, содержащихся в балансовом отчете и в ряде других документов предприятия. Учитываются следующие надбавки за риск предприятия ($СД_{рн}$):

$$СД_{рн} = СД_{рн1} + СД_{рн2} + СД_{рн3} + СД_{рн4} + СД_{рн5} + СД_{рн6}, \quad (6.2)$$

где $СД_{рн1}$ — надбавка за размер компании;

$СД_{рн2}$ — надбавка за финансовое положение компании;

$СД_{рн3}$ — надбавка за диверсификацию клиентуры;

$СД_{рн4}$ — надбавка за товарную диверсификацию — производственную и территориальную;

$СД_{рн5}$ — надбавка за доходы предприятия: рентабельность и прогнозируемость;

$СД_{рн6}$ — надбавка за качество управления (ключевую фигуру).

Рассмотрим, как количественно выражается каждая из этих 6 надбавок.

6.2.1.2.2.1. Надбавка за размер компании ($СД_{рн1}$)

Сущность надбавки заключается в следующем: чем больше компания, тем при прочих равных условиях у нее больше преимуществ перед менее крупной компанией (меньше степень риска в производственной деятельности). Эти преимущества заключаются в следующем:

- легче получить дополнительные финансовые ресурсы на финансовом рынке;
- выше стабильность бизнеса;
- гораздо большая возможность стать монополистом на рынке;
- гораздо большая возможность стать градообразующим предприятием;
- большая ликвидность акций;

- большая привлекательность для мелких инвесторов;
- большие возможности исключить производственные риски (более квалифицированный персонал, более надежное оборудование и т. д.).

Надбавка определяется по формуле:

$$СД_{\text{рн1}} = 5\% \times (1 - ЧА/ЧА_{\text{max}}), \quad (6.3)$$

где ЧА — величина чистых активов предприятия, на котором внедряется оцениваемая ИС (Допустимо трактовать их как балансовый размер активов, подлежащий распределению между акционерами при ликвидации компании.) Несмотря на то, что детальный порядок расчета величины чистых активов определен законодательно, допустимо применение упрощенного порядка расчета чистых активов, но при условии, что этот порядок является одинаковым для всех привлекаемых к расчету предприятий;

$ЧА_{\text{max}}$ — средняя величина чистых активов самых крупных в стране предприятий. Эту величину можно подсчитать по выборке крупнейших компаний в стране, удовлетворяющей одному из следующих условий:

- их акции отражены в фондовом индексе АК & М или РТС;
- они выпустили АДР (Американские депозитарные расписки);
- они привлекают западные кредиты под одинаковый процент (разница — не более 1 процента).

Затем определяется средний размер чистых активов по этим компаниям. Для этого можно воспользоваться данными о чистых активах Государственного комитета Российской Федерации по статистике (форма № 3) или рассчитать самостоятельно, приобретя балансы выбранных компаний.

Для упрощенного случая, когда можно условно принять средний размер чистых активов равным 100 миллионам долларов и известной величине чистых активов предприятия, на котором будет внедряться ОИС, надбавку $СД_{\text{рн1}}$ можно определить по таблице 6.1.

Таблица 6.1

Расчет надбавки за риск $СД_{\text{рн1}}$ в зависимости от размера компании

Размер чистых активов, млн долл.	Надбавка за риск, %
100	0
90	0,5
80	1,0
70	1,5
60	2,0
50	2,5
40	3,0
30	3,5
20	4,0
10	4,5
0	5,0

Пример. Величина чистых активов компании равна 40 миллионам долларов. Тогда надбавка за риск равна: $СД_{\text{рн1}} = 5/100 \times (1 - 40 : 100) = 0,05 \times 0,6 = 0,03 \times 100 = 3,0\%$.

6.2.1.2.2.2. Надбавка за финансовое положение компании ($СД_{рп2}$)

Сущность надбавки заключается в том, что более благоприятное финансовое положение компании уменьшает риск неполучения прибыли в ожидаемых размерах.

Финансовое положение (финансовую структуру компании) в основном характеризует соотношение собственных и заемных средств, а также структура заемных средств. Причем все эти данные прежде всего рассматриваются с точки зрения степени обременительности долгов.

Имеется довольно много коэффициентов (их число доходит до 8), значения которых можно определить из балансового отчета предприятия и которые потенциально могут быть использованы для целей анализа финансового положения компании. Из всего этого множества Е. В. Булычева, автор описываемого метода, рекомендует один — коэффициент покрытия ($КП_0$). Для самого простого (для оценщика) случая, когда отсутствует информация по достаточному числу аналогичных предприятий, общий коэффициент покрытия ($КП_0$) и соответствующую надбавку за риск можно вычислить, используя только данные по анализируемому предприятию.

Используется формула:

$$СД_{рп2} = 5 : КП_0 (\%), \quad (6.4)$$

где 5 — максимально возможное значение надбавки за риск;

$КП_0$ — значение общего коэффициента покрытия, определяемое по формуле:

$$КП_0 = [A + (БП - ДлК)] : (КрК + ДлК + ПКз), \quad (6.5)$$

где А — амортизационные отчисления;

БП — балансовая прибыль;

ДлК — выплаты по процентам по долгосрочным кредитам;

КрК — выплаты по процентам по краткосрочным кредитам;

ПКз — выплаты по процентам по кредиторской задолженности (поставщикам, бюджету и т. п.).

6.2.1.2.2.3. Надбавка за диверсификацию клиентуры ($СД_{рп3}$)

Сущность надбавки заключается в том, что чем больше (в абсолютных и относительных цифрах) клиентов (потребителей) у фирмы, тем при прочих равных условиях более устойчивее ее бизнес, более благоприятны финансовые результаты ее работы и, соответственно, меньше эта надбавка. Ибо потерять одного клиента при прочих равных условиях в 24 раза легче (вероятнее, более рискованно), чем потерять одновременно 24 клиентов.

Подсчет надбавки за риск $СД_{рп3}$ производится в следующем порядке:

- 1) по торговым (коммерческим) документам предприятия делается ранжированная (упорядоченная по убыванию) выборка самых крупных клиентов (потребителей) компании. Причем основанием для ранжировки является доля выручки, приходящейся на каждую компанию;
- 2) выбираются стандартизированные (в практике анализа рынка) группы наиболее крупных клиентов рассматриваемого предприятия (табл. 6.2):
 - зависимость от одного самого крупного клиента (так называемая «монопсония», т. е. монополия единственного потребителя при наличии многих производителей: самая рискованная для надежности бизнеса);
 - зависимость от 3-х самых крупных клиентов (так называемая «жесткая олигополия», т. е. на рынке господствуют 2–3 фирмы);

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

- зависимость от 8 самых крупных клиентов (так называемая «расплывчатая олигополия»);
 - зависимость от 24 самых крупных клиентов (практически самое предпочтительное для надежного бизнеса);
- 3) для каждой из этих 4-х групп по торговым документам определяются доли ($\Delta_1, \Delta_3, \Delta_8, \Delta_{24}$ выручки (в процентах), которые приходятся на каждую группу;
- 4) для соответствующих долей (Δ) (столбцы 2, 4, 6, 8 таблицы 6.2) по столбцам 3, 5, 7, 9 таблицы 6.2 определяются премии за риск — $ск_i$ ($i = 1, 3, 8, 24$);
- 5) вычисляется премия за риск по фактору диверсифицированности клиентуры $СД_{риз}$ (как средняя арифметическая взвешенная из 4-х премий $ск_i$) по формуле:

$$СД_{риз} = (ск_1 \Delta_1 + ск_3 \Delta_3 + ск_8 \Delta_8 + ск_{24} \Delta_{24}) : (G_1 + G_3 + G_8 + G_{24}). \quad (6.6)$$

Пример. Для анализируемой компании на клиентов приходятся следующие доли выручки:

- на 1-го самого крупного клиента — 30 процентов, что соответствует премии $\Delta_1 = 1,5$ (столбцы 2 и 3 таблицы 6.2);
- на 3-х самых крупных клиентов — 60 процентов, что соответствует премии $\Delta_3 = 3,0$ (столбцы 4 и 5 таблицы 6.2);
- на 8 самых крупных клиентов — 80 процентов, что соответствует премии $\Delta_8 = 4,0$ (столбцы 6 и 7 таблицы 6.2);
- на 24 самых крупных клиента — 100 процентов, что соответствует премии $\Delta_{24} = 5,0$ (столбцы 8 и 9 таблицы 6.2).

Премия за риск: $СД_{риз} = (1,5 \times 24 + 3,0 \times 8 + 4,0 \times 3 + 5,0 \times 1) : 36 = 2,14$.

Таблица 6.2

Таблица для вычисления премии за риск в зависимости от числа и концентрации клиентов

Премия за риск с учетом доли и числа клиентов								
Клиенты	Зависимость от 1 клиента		Зависимость от 3 клиентов		Зависимость от 8 клиентов		Зависимость от 24 клиентов	
	Доля в выручке Δ_1 (%)	Премия $ск_1$ (%)	Доля в выручке Δ_3 (%)	Премия $ск_3$ (%)	Доля в выручке Δ_8 (%)	Премия $ск_8$ (%)	Доля в выручке Δ_{24} (%)	Премия $ск_{24}$ (%)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Премии за риск с учетом доли и числа клиентов	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
	10	0,5	10	0,5	10	0,5	10	0,5
	20	1,0	20	1,0	20	1,0	20	1,0
	30	1,5	30	1,5	30	1,5	30	1,5
	40	2,0	40	2,0	40	2,0	40	2,0
	50	2,5	50	2,5	50	2,5	50	2,5
	60	3,0	60	3,0	60	3,0	60	3,0
	70	3,5	70	3,5	70	3,5	70	3,5
	80	4,0	80	4,0	80	4,0	80	4,0
	90	4,5	90	4,5	90	4,5	90	4,5
100	5,0	100	5,0	5,0	100	5,0	100	5,0
Вес группы	$G_1 = 24$		$G_3 = 8$		$G_8 = 3$		$G_{24} = 1$	

Можно вычислить премию за риск по формуле:

$$СД_{\text{риз}} \approx \begin{cases} -5 \times n : 24 + 5, & \text{при } n \leq 24 \\ 0, & \text{при } n > 24 \end{cases} \quad (6.7)$$

где 5 — максимальная премия за риск (в процентах) при минимальном числе клиентов $n = 1$;

24 — минимальное число клиентов, обеспечивающее диверсифицированность клиентуры и отсутствие риска по этому фактору.

Действительно, при $n = 24$, $СД_{\text{риз}} = -5 \times 24 : 24 + 5 = 0\%$ (т. е. риск отсутствует и премия за риск не нужна);

при $n = 1$, $СД_{\text{риз}} = -5 \times 1 : 24 + 5 = -0,21 + 5 = 4,79 - 5\%$ (т. е. максимальный риск и, соответственно, максимальная надбавка за риск).

Нужно подчеркнуть, однако, что применение упрощенной формулы (6.7) позволяет учесть только количество клиентов (n), но не позволяет учесть долю выручки, приходящейся на это количество.

6.2.1.2.2.4. Надбавка за производственную и территориальную диверсификацию ($СД_{\text{рнд}}$)

Поясним некоторые термины.

Производственная диверсификация — это производство предприятием товаров и услуг, относящихся к различным отраслям и подотраслям. Причем диверсификация считается реализованной только в том случае, если:

- а) объемы производства сравниваемых групп товаров в денежном выражении соизмеримы;
- б) доходы от выпуска разных видов продукции или слабо коррелированы, или имеют отрицательную корреляцию.

Территориальная диверсификация — это производство предприятием товаров и услуг (или их массовая продажа) на различных (в географическом смысле) рынках.

Сущность надбавки в следующем: чем больше при производстве продукции производственная и (или) территориальная диверсификация, тем при прочих равных условиях предприятие меньше зависит от риска неуспеха в каком-то виде бизнеса и поэтому является более устойчивым. Тем меньше, соответственно, надбавка за риск.

Подсчет надбавки за риск $СД_{\text{рнд}}$ производится в следующем порядке:

- 1) по документам планового и производственного отделов предприятия определяется:
 - общее количество видов выпускаемой продукции ($n_{\text{п}}$), если ассортимент продукции недостаточно широк (не больше 10);
 - общее количество товарных групп, условно принимаемых за виды продукции, если ассортимент продукции очень широк (например несколько десятков видов продукции);
- 2) по документам планового отдела оценщик проверяет выпускаемый ассортимент продукции на соответствие условию «а» (см. выше) и в случае необходимости корректирует (уменьшает) число $n_{\text{п}}$;
- 3) оценщик выбирает из числа $n_{\text{п}}$ тот вид продукции, который обеспечивает максимальную долю дохода, и проверяет его на соответствие условию «б» (см. выше). По итогам этой проверки он в случае необходимости корректирует (уменьшает) число $n_{\text{п}}$.

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Проверка производится на основе здравого смысла и опыта оценщика, который выбирает из n_{ii} видов продукции (откорректированных после операции 2) те виды, которые имеют явную корреляционную связь с максимально доходной продукцией.

Если же оценщик сомневается в своей способности интуитивно определить коррелируемые виды продукции и у него есть возможность получить в соответствующих подразделениях предприятия необходимые статистические данные по объему продаж по каждому виду продукции (входящему в n_{ii}) за t периодов (ряд лет или ряд кварталов, или ряд месяцев), то он сможет вычислить выборочные парные коэффициенты корреляции K_r по формуле:

$$K_r = \frac{\sum_{i=1}^t (A_i - \bar{A}) \times (E_i - \bar{E})}{t \times S_A \times S_E}, \quad (6.8)$$

где A_i — доход от реализации того вида продукции, который является самым большим (p);
 E_i — доход от реализации того вида продукции, который подвергается проверке на коррелируемость;
 \bar{A}, \bar{E} — среднеарифметические значения по видам продукции за период t ;
 S_A, S_E — среднеквадратичные отклонения для видов продукции A и E ;
 i — код периодов, данные о продажах в которых используются в анализе корреляции ($i = 1, 2, \dots, t$).

Чем ближе значение коэффициента корреляции K_r к 0, тем менее коррелируемы сравниваемые величины (и, наоборот, чем ближе K_r к 1, тем корреляция сильнее, вплоть до предельного случая функциональной зависимости).

Напоминаем, что формула (6.8) может применяться только в том случае, если есть основания считать, что выполняются одновременно два предположения:

- величины A и E можно считать случайными величинами;
- величины A и E имеют совместное нормальное распределение;

- 4) оценщик по информации, полученной в соответствующих подразделениях предприятия, определяет количество (n_i) географических районов производства или массового сбыта продукции, которая связана с анализируемым ОИС;
- 5) определяется обобщенный параметр (N), учитывающий и производственную, и товарную диверсификацию по формуле (6.9):

$$N = n_{ii} \times n_i; \quad (6.9)$$

- 6) представляется разумным предположить, что при $N \leq 4$ риск можно считать очень большим (и, соответственно, надбавку за риск ($СД_{\text{риск}}$) максимальной), а при $N \geq 28$ риск можно трактовать как ничтожный (и, соответственно, надбавку за риск близкой к 0). Тогда в общем случае можно вычислять надбавку за риск ($СД_{\text{риск}}$) по упрощенной формуле (6.10):

$$СД_{\text{риск}} = \begin{cases} -5 \times N : 28 + 5, & \text{при } N \leq 28 \\ 0, & \text{при } N > 28 \end{cases} \quad (6.10)$$

где 5 — максимальная надбавка за риск, %.

6.2.1.2.2.5. Надбавка за доходы – рентабельность и прогнозируемость ($СД_{пр5}$)

Сущность надбавки в следующем: чем больше прогнозируемая рентабельность работы предприятия и чем выше надежность этого прогноза, тем при прочих равных условиях для инвестора ниже риск неполучения прибыли на вложенные инвестиции и невозвращения вложенных средств и, соответственно, ниже надбавка за риск.

Надбавка $СД_{пр5}$ определяется по формуле (6.11) как функция трех аргументов – надбавок:

- за уровень рентабельности $СД_{5ур}$;
- за стабильность рентабельности $СД_{5сп}$;
- за прогнозируемость рентабельности $СД_{5пр}$.

Расчетная формула имеет вид:

$$СД_{пр5} = (СД_{5ур} + СД_{5сп} + СД_{5пр}) : 3, \quad (6.11)$$

где величины $СД_{5ур}$, $СД_{5сп}$, $СД_{5пр}$ подсчитываются в порядке, указанном далее.

6.2.1.2.2.6. Надбавка за уровень рентабельности ($СД_{5ур}$)

Подсчет надбавки за риск $СД_{5ур}$ производится в следующем порядке:

- 1) по данным бухгалтерской отчетности анализируемого предприятия (форма № 2), за тот период (1 год или несколько лет), в течение которого на предприятии используется оцениваемый ОИС, находятся следующие данные:
 - прибыль до выплаты процентов и налогов $П_{дв}$ (строка 050);
 - нетто-выручка от реализации $В_p$ (строка 010);
- 2) вычисляется коэффициент рентабельности той продукции, при выпуске которой применяется оцениваемый ОИС (за 1 год или средний за несколько лет):

$$Рe = П_{дв} : В_p; \quad (6.12)$$

- 3) по бухгалтерским документам, которые легко получить в Государственном комитете Российской Федерации по статистике или по данным отечественных рейтинговых или информационно-аналитических агентств (типа АК & М), определяется $Рe_{оср}$ – средняя рентабельность крупнейших по рыночной стоимости компаний, входящих в наиболее известный страновой фондовый рыночный индекс (акции которых имеют показатель β равный 1). Если известно значение β для отрасли в целом, то $Рe_{оср}$ можно трактовать как среднотраслевую рентабельность;
- 4) подсчитывается надбавка за риск $СД_{5ур}$ по формуле (6.13):

$$СД_{5ур} = \begin{cases} 2,5 \times Рe : Рe_{оср}, & \text{при } Рe : Рe_{оср} \leq 2 \\ 5, & \text{при } Рe : Рe_{оср} > 2 \end{cases} \quad (6.13)$$

6.2.1.2.2.7. Надбавка за стабильность рентабельности ($СД_{5сп}$)

Подсчет надбавки за риск $СД_{5сп}$ производится в следующем порядке:

- 1) по данным бухгалтерской отчетности анализируемого предприятия (форма № 2) как минимум за 2 последних года из того периода, в течение которого на предприятии используется оцениваемый ОИС, находятся рентабельность $Рe_i$ за каждый i -й год и средняя рентабельность по всем годам $Рe_{ср}$;

2) вычисляется дисперсия рентабельности предприятия по формуле (6.14):

$$\sigma_{Pe}^2 = 1/n \sum_{i=1}^n (Pe_i - Pe_{cp})^2, \quad (6.14)$$

где $n \geq 2$.

Если информация за 2 года отсутствует, то можно (хотя и не очень желательно) все пользоваться поквартальной информацией (имея при этом в виду, что качество информации окажется ниже, чем при годовой разбивке);

3) вычисляется среднее квадратичное отклонение рентабельности предприятия по формуле (6.15):

$$\sigma_{Pe} = \sqrt{\sigma_{Pe}^2}; \quad (6.15)$$

4) вычисляется коэффициент вариации (K_v) рентабельности анализируемой компании:

$$K_v = \sigma_{Pe} : Pe_{cp}; \quad (6.16)$$

5) способом, аналогичным представленному в формулах (6.14) – (6.16), вычисляется коэффициент вариации K_{v_0} крупнейших по рыночной стоимости компаний, входящих в наиболее известный страновой фондовый рыночный индекс (для акций которых показатель β равен 1), по формуле (6.17):

$$K_{v_0} = \sigma_{Pe_0} : Pe_{cp_0}; \quad (6.17)$$

6) подсчитывается надбавка за риск $CD_{зр}$ по формуле (6.18):

$$CD_{зр} = \begin{cases} 2,5 \times K_v : K_{v_0}, & \text{при } K_v : K_{v_0} \leq 2 \\ 5, & \text{при } K_v : K_{v_0} > 2 \end{cases} \quad (6.18)$$

6.2.1.2.2.8. Надбавка за прогнозируемость рентабельности ($CD_{спр}$)

Надбавка за риск вычисляется в следующем порядке:

Оценщик определяет, насколько он может доверять планам руководства предприятия: (если они, конечно, имеются). Для этого он должен сделать следующее:

1) получить сведения из планового отдела предприятия о том, составлялись ли руководством предприятия планы производства и сбыта в предыдущие годы (той продукции, при производстве которой использовался оцениваемый ОИС);

2) если такие планы составлялись, рассчитать средний (за все годы) размер отклонения плана от факта $\Delta п$ (вообще приемлемым считается отклонение в 10 процентов);

3) вычислить надбавку за риск $CD_{спр}$ по формуле (6.19):

$$CD_{спр} = \begin{cases} 0,25\Delta п, & \text{при } \Delta п \leq 20 \\ 5, & \text{при } \Delta п > 20 \end{cases} \quad (6.19)$$

6.2.1.2.2.9. Надбавка за качество управления компанией ($CD_{упв}$)

Сущность надбавки в следующем: чем выше качество управления, тем меньше риск ухудшения практически всех финансово-хозяйственных показателей, тем меньше надбавка за риск.

Иными словами, текущее состояние предприятия и перспективы его развития в значительной степени предопределяются качеством управления. В частности, качество управления влияет на следующие показатели:

- размер предприятия (за редким исключением);
- финансовая структура предприятия;
- степень диверсифицированности предприятия (производственная, территориальная, клиентская);
- рентабельность работы предприятия в настоящем и будущем.

Но риск по каждому из этих показателей уже был формализован ранее, поэтому логично считать, что риск по фактору «качество управления» может быть приравнен к сумме рисков по факторам, на которые влияет качество управления, т. е. можно принять:

$$СД_{рп6} = СД_{рп1} + СД_{рп2} + СД_{рп3} + СД_{рп4} + СД_{рп5}, \quad (6.20)$$

где $СД_{рп1}$, $СД_{рп2}$, $СД_{рп3}$, $СД_{рп4}$, $СД_{рп5}$ — надбавки за частные риски предприятия, порядок вычисления которых был раскрыт ранее.

Формулу (6.20) можно применять в большинстве ситуаций, кроме 2-х, описываемых далее.

Ситуация 1. Анализируемая компания (на которой будет использоваться оцениваемый ОИС) является монополией. Для таких компаний (особенно естественных монополий) характерна одна общая особенность: их расчленение на отдельные части понижает эффективность функционирования — управленческую, производственную, сбытовую. (Как известно, к естественным монополиям относят железные дороги, нефтепроводы и газопроводы, связь, передачу электроэнергии.) Таким компаниям диверсификация не нужна, т. к. в силу монопольного положения на рынке их продукции обеспечены практически вечный спрос и отсутствие конкуренции на рынке. Сказанное также относится к крупнейшим российским компаниям в добывающих отраслях.

Ситуация 2. Существуют компании, которые, заняв на рынке свою нишу, вполне процветают и не стремятся к расширению. Этому есть разные причины, например понимание того, что значительное увеличение размеров фирмы повышает вероятность ее конфронтации с другой крупной фирмой. Это также может привести к сильному увеличению затрат и неопределенности достижения результатов. Поэтому отсутствие стремления руководства таких компаний к росту нельзя рассматривать как один из факторов, понижающих качество руководства. Тем более, что фактор «размер компании» уже был оценен своей надбавкой за риск ($СД_{рп1}$).

В целом можно сказать, что при использовании формулы (6.20) нужно учитывать возможное наличие ситуаций 1 и 2.

6.2.1.2.2.10. Надбавка за возможное существование прочих рисков ($СД_{рп7}$)

Деление на базовые и прочие риски является весьма условным. Просто базовые риски характерны для большинства компаний, а прочие риски являются специфическими, присущими только некоторым предприятиям. В случае достоверного доказательства существования для анализируемой компании такого рода прочих рисков их вполне возможно учесть и оценить в той же шкале «0–5» процентов.

Таким образом, изложенная методология аналитической оценки величины премии за риск предприятия в значительной степени уменьшает субъективизм оценки, который был изначально присущ методологии экспертной оценки надбавки за риск предприятия.

6.2.1.3. Премия за риск страны

Страновой риск нужно учитывать во всех случаях, когда безрисковая ставка дисконта (СД₀) определяется применительно не к конкретной стране, в которой находится оцениваемый ОИС (в нашем случае — Российская Федерация), а берется применительно к одной из экономически благополучных стран (чаще всего США), в которой безрисковая ставка по облигациям Государственного казначейства (очищенная от инфляции) колеблется от 2,2 до 2,8 процента.

Правда, компания «Делойт и Туш», оценивая в 1997 году одно из российских предприятий (материалы оценки были использованы этой консалтинговой компанией в качестве иллюстраций к учебному курсу при подготовке российских оценщиков), использовала безрисковую ставку, равную 12 процентам, и одновременно учитывала страновой риск для России в размере 7 процентов.

Страновой риск анализируют и учитывают в своей деятельности транснациональные корпорации (ТНК). Исследования, проведенные в отношении 90 ТНК, показали, что, несмотря на существующее большое разнообразие таких методик, все они имеют сходную концептуальную основу.

В связи с этим страновой риск может быть рассчитан, например так, как это предлагает известная консалтинговая фирма «Делойт и Туш», основываясь на рекомендациях International Risk Management. Для этого используется таблица 6.3, которая содержит перечень различных факторов, влияющих на страновой риск применительно к России (по состоянию на июль 1997 года), и их относительную важность, которую выражает ранг Р.

(Количество факторов, учитываемых при определении странового риска, колеблется в разных источниках от 34 до 20).

Таблица 6.3

Оценка Б и относительная важность (ранг) Р факторов, влияющих на страновой риск

№ п/п	Сущность фактора	Тип фактора	Балл Б	Ранг Р
1	Вероятность резкой смены состава правительства или государственной политики	Политический	9	1,2
2	Политика экспроприации	Политический	3	1,3
3	Отношение к иностранным инвестициям	Политический	5	1,3
4	Местное законодательство о собственности	Политический	9	1,3
5	Конвертируемость национальной валюты	Финансовый	8	1,3
6	Ограничения на капитал и торговый оборот	Финансовый	5	1,3
7	Вмешательство государства в управление фирмами	Политический	3	1,4
8	Регулирование цен	Политический	3	1,4
9	Экономический рост	Экономический	9	1,5
10	Настроения против частного сектора	Политический	7	1,7
11	Наличие и стоимость местной рабочей силы	Хозяйственный	2	1,8
12	Размер экономики	Экономический	3	1,9
13	Стабильность национальной валюты	Финансовый	10	1,9
14	Налоговые ставки	Финансовый	9	1,9
15	Отношения с сопредельными странами	Политический	10	2,0
16	Уровень инфляции	Финансовый	10	2,0
17	Возможность местного финансирования	Финансовый	6	2,0
18	Влияние организованной преступности	Политический	9	2,0
19	Внешний долг	Финансовый	10	2,1
20	Сальдо платежного баланса	Экономический	10	2,2

Оценщик по 10-балльной шкале вычислил среднюю взвешенную оценку (с весами, равными рангам) и приравнял ее к премии за страновой риск по формуле:

$$СД_{рк} = (\sum B_i \times P_i) : \sum P_i = 233 : 33,5 = 7\%.$$

(Подчеркнем, что страновой риск для России вычислялся по состоянию на июль 1997 года. На другую дату он конечно же будет иметь иное значение.) Общая поправка на риск равна:

$$СД_p = СД_{ри} + СД_{рк} = 20 + 7 = 27\%.$$

Поскольку на дату оценки безрисковую ставку можно было считать равной 12 процентам, ставка дисконтирования была принята следующей:

$$СД = 12 + 27 = 39\%.$$

Повторяем: методика, использовавшаяся фирмой «Делойт и Туш» (одновременный учет российской безрисковой ставки, и российского странового риска), представляется по меньшей мере спорной.

6.2.1.4. Методы базовой ставки

6.2.1.4.1. Метод Российского института интеллектуальной собственности

Суть метода, описанного Ю. Б. Лсонтъевым, состоит в том, что ставка дисконта принимается состоящей из 2-х компонент: базовой ставки дисконта и надбавки за несистематический риск.

Используется формула:

$$СД = СД_{баз} \pm \Delta СД, \quad (6.21)$$

где $СД_{баз}$ — базовая ставка дисконта (средняя для экономики России), которая, по мнению некоторых практикующих оценщиков и авторов этого метода, с 1996 года и по настоящее время равна приблизительно 30 процентам;

$\Delta СД$ — поправка на несистематический риск (определяется экспертным методом на основе анализа состояния дел на предприятии). Причем отрицательные значения применяются тогда, когда у заказчика хорошо поставлено управление риском.

На следующем этапе эта модель корректируется, чтобы учесть неточности установления $\Delta СД$.

6.2.1.4.2. Метод, предложенный С. С. Половинкиной

Суть метода заключается в том, что базовая ставка определяется не на основе российской практики оценки, а на основе учетной ставки Банка России по формуле:

$$СД_{баз} = 26,41 \times \ln УС_{уб}, \quad (6.22)$$

где $УС_{уб}$ — действующая учетная ставка (ставка рефинансирования) Банка России.

6.2.2. Агрегированные методы

6.2.2.1. Метод CAPM

Хотя метод был разработан Уильямом Шарпом довольно давно (в 60-х годах минувшего столетия), он и сегодня повсеместно используется для оценки собственного капитала компании (оценки ее акций).

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Условия применимости метода: оцениваемая ИС, чтобы стать источником дохода, должна пройти следующие стадии:

- ИС (в виде ОИС) должна быть встроена в соответствующую технологическую линию на предприятии, выпускающем продукцию;
- выпущенная продукция должна быть продана с прибылью;
- ставка дисконта должна определяться применительно к предприятию, на котором предполагается использовать оцениваемый ОИС;
- ставка дисконта должна рассчитываться в предположении, что будет дисконтироваться денежный поток для собственного капитала компании;
- предприятие должно выпускать акции, котирующиеся на рынке ценных бумаг;
- денежный поток определяется для собственного капитала.

Наиболее часто применение агрегированного метода связано с использованием так называемого коэффициента бета (β). Бета является едва ли не главным показателем рынка ценных бумаг, поэтому агрегированный метод обычно называют «бета-метод». Существуют и другие названия этого метода, а именно:

- Capital Assets Pricing Model;
- модель оценки капитальных активов;
- модель цены капитальных вложений (МЦКВ);
- модель оценки основного капитала.

Суть метода заключается в следующем: найти такую ставку дисконта (СД), которая даст возможность инвестору решить одну из основных задач на фондовом рынке. А именно: если инвестор вложит деньги в ценные бумаги, которые, как известно, являются более рискованными, чем безрисковые правительственные ценные бумаги (например облигации), то возникает вопрос, какой дополнительный доход в качестве компенсации дополнительного риска он при этом получит?

Для решения этой задачи используется формула:

$$СД = СД_0 + \beta (НД_{фр} - СД_0), \quad (6.23)$$

где $СД_0$ — безрисковая ставка дохода (безрисковая ставка дисконтирования), определяемая в указанном ранее порядке;

$НД_{фр}$ — средняя для фондового рынка норма дохода от ценных бумаг;

β — коэффициент бета.

В формуле (6.23) $(НД_{фр} - СД_0)$ показывает превышение (в течение достаточно длительного времени) средней нормы доходности ценных бумаг ($НД_{фр}$) над доходностью безрисковых ценных бумаг для конкретного фондового рынка. Эта величина иногда называется «рыночная премия» (см. рис. 6.1. для случая $\beta > 1$).

Для национального фондового рынка рыночная премия является относительно постоянной величиной (для развитых стран и для крупных компаний она колеблется от 4 до 8 процентов). К ней обычно добавляют дополнительную премию для малых компаний, которая, например для США равна 5,0 процента; для Японии — 6,9 процента; для Канады — 1,5 процента.

На большом временном материале для США было найдено, что прибыль от вложения в ценные бумаги примерно на 6,5 процента превышает банковский процент для срочных вкладов. Многие американские аналитики считают, что эту величину тоже можно считать премией за риск.

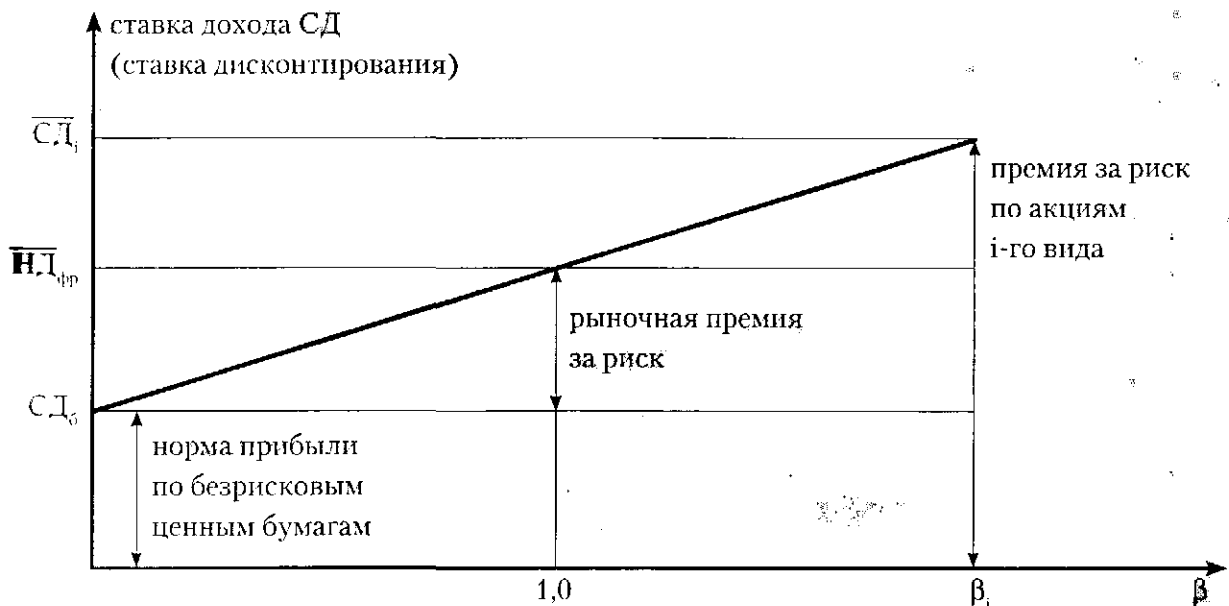


Рис. 6.1. Зависимость рыночной премии от коэффициента β

Поскольку, как уже говорилось, рыночная премия является относительно постоянной, а конкретный национальный фондовый рынок величиной и колеблется от 4 до 8 процентов, она не может служить индикатором дополнительной доходности, необходимой для компенсации риска ценных бумаг конкретной фирмы.

В качестве такого индикатора и используется бета, поскольку она индивидуальна для ценных бумаг каждой конкретной компании. Ведь произведение $\beta (НД_{фр} - СД_0)$ показывает отношение рыночной премии конкретной ценной бумаги от средней рыночной премии, общей для всего фондового рынка.

Обычно $0 \leq \beta \leq 2$.

При $\beta = 1$ ценная бумага имеет среднюю для этого фондового рынка доходность.

При $\beta > 1$ ценная бумага является «агрессивной», т. е. более доходной и более рискованной, чем рынок в целом. При $\beta < 1$ — наоборот.

Например, если доход на конкретные акции вырос на 10 процентов и средний уровень дохода на рынке тоже повысился на 10 процентов или, наоборот, снижение рыночного дохода сопровождалось таким же падением дохода на эти акции, тогда бета для этих акций будет равна 1. Если же доход на акции вырос на 12 процентов, в то время как средняя доходность на рынке повысилась на 10 процентов, это означает, что бета будет равна 1,2. Если же доходность акций увеличилась на 8 процентов при росте среднерыночного дохода на 10 процентов, это означает, что бета будет равна 0,8.

Доходность как акций отдельной компании, так и всего массива акций на фондовом рынке имеет колебания, которые вызываются факторами так называемого систематического риска. К этим, макроэкономическим и политическим по своему характеру, факторам относятся:

- ставка рефинансирования Банка России;
- инфляция;
- изменения в государственной политике;
- крупные международные события и т. д.

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

Колебания в доходности ценных бумаг могут анализироваться по правилам математической статистики. В соответствии с этими правилами к доходности применимы два основных понятия математической статистики: среднее значение (математическое ожидание) и среднее квадратичное отклонение (σ).

При прочих равных условиях чем больше величина σ , тем больше величина риска. Поэтому величину σ удобно считать мерой риска ценных бумаг.

Установлено, что при одном и том же значении нормы прибыли и β портфель акций, состоящий из акций одного вида на сумму (C) имеет величину σ больше, чем портфель, состоящий из акций двух видов на сумму, например $C/2 + C/2$. (Это положение в большей степени применимо для открытых, чем для закрытых акционерных компаний.)

Обозначим бета для i -й акции и для пакета акций через β_i и β_p . Тогда величины бета можно определить по формулам 6.24 и 6.25:

$$\beta_i = \sum (ND_{ij} - CD_{i0}) : \sum (ND_{фрj} - CD_{ф0}); \quad (6.24)$$

$$\beta_p = \sum (ND_{pj} - CD_{p0}) : \sum (ND_{фрj} - CD_{ф0}), \quad (6.25)$$

где \sum — сумма по j -м периодам ($j = 1, 2, \dots, k$);

ND_{ij} — норма дохода (доходность) i -й ценной бумаги в j -м периоде;

$ND_{фрj}$ — средняя норма дохода по всем ценным бумагам на фондовом рынке в j -м периоде;

ND_{pj} — норма дохода пакета акций в j -м периоде.

Величину ND_{ij} (в случае если эмитентом является акционерное общество) всегда можно определить по бухгалтерским документам (балансовым отчетам) эмитента акций (в случае необходимости эти отчеты всегда можно приобрести в органах государственной статистики).

$ND_{фрj}$ можно определить, зная количество акций в пакете и доходность каждой ценной бумаги (см. выше).

$ND_{фрj}$ определяют по акциям наиболее представительных и надежных компаний («голубых фишек»). В России эту работу выполняет компания АК & М. Она публикует так называемый фондовый индекс АК & М, включающий три показателя: «Индекс акций банков», «Индекс акций промышленных компаний», «Сводный индекс». Кроме того, в специальной периодической печати нередко публикуются таблицы бета, вычисленные отдельными специалистами или агентствами.

Кроме формулы (6.25), для определения коэффициента β существуют две основные группы методов:

- статистические (объективные, основанные на учете большого массива информации о динамике акций на фондовой бирже, в основном доступные профессионалам-аналитикам или специализированным компаниям типа АК & М);
- эвристические, иногда называемые фундаментальными (субъективные, в основном основанные на учете мнения оценщика об особенностях оцениваемого предприятия, о состоянии отрасли и экономики в целом. Они доступны и отдельным оценщикам).

6.2.2.1.1. Статистические методы определения коэффициента β

А) Для одного из наиболее часто применяемых методов этой группы используется формула (6.26):

$$\beta_i = \text{cov}(\bar{D}_i, ND_{фрj}) : \sigma_{фр}^2 \quad (6.26)$$

$$\text{cov}(\bar{D}_i, \text{НД}_{\text{фр}}) = 1/n \times \sum ((D_{ij} - \bar{D}_i) \times (\text{НД}_{\text{фрj}} - \text{НД}_{\text{фр}})),$$

где n — количество периодов, по которым ведется наблюдение на фондовой бирже ($j=1, 2, \dots, n$);

\bar{D}_i — средний доход на одну акцию i -й компании за все периоды;

$\text{НД}_{\text{фрj}}$ — средняя доходность общего портфеля рынка по межотраслевому индексу за j -й период;

$\text{НД}_{\text{фр}}$ — средняя доходность общего портфеля рынка по межотраслевому индексу за все периоды;

D_{ij} — доходность по акциям i -компании в j -м периоде;

$\sigma_{\text{фр}}^2$ — риск рыночного портфеля, определяемый средней дисперсией акций на рынке:

$$\sigma_{\text{фр}}^2 = 1/n \times \sum (\text{НД}_{\text{фрj}} - \text{НД}_{\text{фр}})^2.$$

В этом методе коэффициент β рассчитывается на основе ретроспективной информации фондового рынка за последние 5–10 лет в предположении, что значение β сохранится на этом уровне и в дальнейшем.

Другой метод, который также можно отнести к статистическим, основан на разумном предположении, что анализируемая компания должна иметь такое же (или близкое) значение коэффициента β , которое в среднем имеют 5–7 компаний со схожими производственно-финансовыми показателями, котирующиеся на фондовом рынке. Тогда, взяв их значения β (биржевые показатели таких компаний, в том числе и коэффициент β , обязательно анализируются аналитическими компаниями типа АК & М) и усреднив их, можно получить приблизительное значение β и для анализируемой компании.

Кроме того, коэффициент β можно определить по балансовым отчетам компаний-аналогов.

2.2.1.2. «Эвристические» (фундаментальные) методы определения коэффициента β

Метод предложен в начале 90-х годов прошлого века и детально описан в книге «Современная теория портфельных инвестиций: модель оценки капитальных активов и теория ценообразования при арбитражных операциях. Руководство для практического применения». Он опирается на результаты исследования, согласно которым оценка коэффициента β для конкретной фирмы может быть получена исходя из анализа тех показателей ее деятельности, которых, как полагают, зависит величина риска, связанного с этой фирмой.

Суть метода состоит в следующем: выявляются факторы, тесно коррелирующие с коэффициентом β . По специальным таблицам для анализируемой компании количественно выражают эти риски и затем находят среднее значение всех рисков, которое затем переводят в величину β . Для более удобной квантификации (количественного выражения) факторы, влияющие на риски, предварительно разбивают на группы (риск компании, риск отрасли, риск страны), все риски, в свою очередь, делят на группы (низкие риски, средние риски, высокие риски).

Пример одной из подобных таблиц, разработанных Институтом экономического развития имперского банка, приведен в таблице 6.4 (учитываются 20 факторов). Крестиками отмечены решения, которые принимал оценщик (старший оценщик Американского общества оценщиков Роберт Линг) при оценке российской компании «Путешественник».

Кроме 20 факторов, использованных в таблице 6.4, в некоторых публикациях иногда используются и другие факторы. Например, в группе «риски предприятия»: уровень рентабельности; финансовый левередж; операционный левередж; качество и доступность финансовой информации; ретроспективная изменчивость прибылей (денежному потоку); качество управления; текучесть руководящих кадров. В группе «отраслевые риски»: нормативная правовая база; величина спроса. Соответственно, и общее количество факторов увеличивается до 26–30.

Таблица 6 -

Таблица для нахождения коэффициента β одним из эвристических (фундаментальным) методов*

№ п/п	Факторы риска	Уровень факторов риска β								
		Низкий			Средний			Высокий		
		0,50	0,63	0,75	0,88	1,00	1,25	1,50	1,75	2
<i>Риски предприятия (финансовые)</i>										
1	Ликвидность					X				
2	Стабильность дохода							X		
3	Доходность				X					
4	Долгосрочная задолженность		X							
5	Текущая задолженность					X				
6	Ожидаемый рост доходов (кэш флоу)				X					
7	Доля на рынке				X					
8	Диверсификация клиентуры					X				
9	Диверсификация продукции							X		
10	Диверсификация по территориям								X	
<i>Риски отраслевые</i>										
11	Государственное регулирование					X				
12	Циклический характер производства								X	
13	Наличие конкуренции			X						
14	Препятствия к вхождению на рынок			X						
15	Капиталоемкость			X						
<i>Риски странные (общезкономические)</i>										
16	Уровень инфляции									X**
17	Процентные ставки (не применимы)									
18	Экономический рост									X
19	Обменный курс						X			
20	Изменение государственной политики									X
	Количество наблюдений	0	1	3	3	4	1	2	2	3
	Взвешенный итог	0,00	0,63	2,25	2,63	4,00	1,25	3,00	3,50	7,00
	Итого	24,3								
	Количество факторов	19								
	Итоговый коэффициент β	1,28								

* для целей расчета (приведенного нами для иллюстрации) оценщик присвоил для низкой степени риска коэффициент $\beta = 0,5$ (т. е. половину общерыночной β); для высокой степени риска $\beta = 2$ (двойную общерыночную β);

** X — для этого фактора применен вес 3,00.

В случае если оценщик определяет коэффициент β , опираясь на разные источники, то рекомендуется придерживаться следующего разумного правила:

- 1) если одна организация даст более качественную оценку β , то можно не обращать внимания на другие оценки;

2) если две одинаково авторитетные организации дают оценки, различающиеся:

- не более чем на 0,2, следует брать их среднюю величину;
- более чем на 0,2, следует брать их средневзвешенную величину.

6.2.2.1.3. Основные допущения, положенные в основу метода CAPM

1. Инвесторы избегают риска.
2. Рациональные инвесторы стремятся максимально диверсифицировать портфели акций.
3. Ожидаемый срок владения акциями для всех инвесторов фондового рынка является одинаковым.
4. Все инвесторы одинаково оценивают такие переменные, как ожидаемую доходность и ставки дисконтирования.
5. Не учитываются издержки по совершению сделок.
6. Не учитываются налоги.

Поскольку пункт 2 для закрытых компаний выполним в меньшей степени, чем для открытых, для закрытых компаний целесообразно попытаться хотя бы частично учесть несистематические риски.

6.2.2.1.4. Учет несистематических рисков

Кроме так называемых систематических рисков, учитываемых коэффициентом бета, могут существовать (правда, значительно реже) и несистематические риски, зависящие от микроэкономических показателей. Эти риски характеризуют вероятность того, что не удастся получить запланированный уровень доходности из-за особенностей, присущих конкретной компании. Некоторые несистематические риски могут быть устранены путем удачной диверсификации производимой продукции. Например, можно производить и зонты от дождя (рассчитанные на дождливое лето), и шезлонги (рассчитанные на сухое, солнечное лето).

Эти риски также могут быть учтены путем добавления премии при кумулятивном определении СД.

Однако, поскольку отсутствуют фундаментальные работы по аналитическому определению премии за несистематический риск, приходится определять величину премии экспертным методом. Причем для премии (надбавки) обычно применяется процедура, схожая с процедурой кумулятивного построения.

6.2.2.1.5. Критика метода CAPM

Отечественные теоретики оценки очень часто критикуют метод CAPM, ссылаясь на то, что этот метод, разработанный в условиях западных рыночных экономик и широко используемый западными оценщиками, недостаточно адаптирован к реалиям отечественного рынка. Применительно к российским условиям отмечают следующие его недостатки:

- 1) российский фондовый рынок, на который должно опираться использование этой модели, находится лишь на стадии зарождения. Это, в частности, выражается в том, что:
 - на нем активно обращается незначительное количество корпоративных ценных бумаг;
 - для этих ценных бумаг в целом характерна короткая история их котировки, в связи с чем отсутствует достаточно большой массив статистической информации для расчета доходности за ряд лет;
 - на отечественном рынке присутствует огромное количество недооцененных акций;

- 2) не все исходные допущения, заложенные разработчиками в модель CAPM, выполняются в условиях России;
- 3) в последние годы наблюдается сокращение практики использования метода CAPM за счет увеличения случаев применения альтернативного метода «модель арбитражного ценообразования» (см. например [189]);
- 4) метод CAPM был разработан для анализа инвестиций на рынке ценных бумаг, характеризуемым стандартностью процедур, большим количеством сделок, возможностью оперировать достаточным количеством статистических данных, похожими распределениями доходности (нормальными и логнормальными) для большинства ценных бумаг. Эти особенности при статистической оценке ретроспективных данных о колебаниях доходности оцениваемых ценных бумаг дают удовлетворительные результаты при их оценке.

В то же время в российской практике оценки метод CAPM часто пытаются использовать в совершенно других условиях: например, при оценке инвестиционного проекта с использованием доходного подхода. Но, как правило, в этих случаях:

- отсутствует необходимая статистика по доходности подобных инвестиций, т. к. они являются уникальными;
- подобные инвестиции обычно являются низколиквидными.

В связи с этим А. Е. Кобозев утверждает, что перечисленные обстоятельства являются главными (но не единственными), ставящими под сомнение правомерность и эффективность применения метода CAPM в отечественных условиях.

6.2.2.2. Метод анализа рыночных продаж

Суть метода состоит в том, что ставка дисконта определяется как ставка, типичная для конкретного сегмента рынка и конкретного вида ОИС.

Метод может применяться только для тех ИС, по которым возможно получение информации об основных характеристиках их рыночной продажи. Причем:

- информация должна относиться не к одному, а к нескольким (не менее 5) ОИС;
- эти ОИС должны быть аналогичны (в смысле сравнительного подхода) оцениваемому ОИС.

Указанные условия выполнимы в отношении отнюдь не всех видов ИС, а только некоторых из них: таких как франшиза, коширайты, чертежи, права на аудиовизуальные произведения искусства, программы для ЭВМ.

Суть этого метода, используемого для определения значения СК (а потом и СД), заключается в следующем. Для определенного сегмента рынка для каждого из нескольких ОИС (аналогичных с оцениваемым), проданных в условиях чистой сделки, определяются:

- текущая стоимость (ТС), приравняваемая к цене продажи, причем в нее вносятся поправки, обеспечивающие сопоставимость с оцениваемым объектом по принципам, изложенным в параграфе 5.2.2;
- годовой скорректированный чистый доход (СЧД) от ОИС (находится прямыми или косвенными, зачастую окольными, методами).

Затем для каждого из проданных объектов определяется ставка капитализации (СК) по формуле: $СК = СЧД : ТС$. Для расчета используют среднюю арифметическую из вычисленных СК.

Затем к СК добавляются средние прогнозируемые долгосрочные темпы роста НДС, и таким образом вычисляется СД.

6.2.2.3. Метод средневзвешенной стоимости капитала

Условия применения: для случая — денежный поток учитывается для инвестированного капитала.

В английском языке этот метод называется WACC (Weighted Average Cost of Capital). В наиболее простом случае, когда в структуре капитала вычленяются только собственные и заемные средства (без их дальнейшего подразделения), расчетная формула для ставки дисконта будет иметь следующий вид:

$$СД = НП_{ск} \times ДО_{ск} + НП_{зк} \times ДО_{зк}, \quad (6.27)$$

где $НП_{ск}$ — требуемая норма прибыли на обыкновенные акции;

$НП_{зк}$ — ставка процента по займу;

$ДО_{ск}$, $ДО_{зк}$ — доли собственного и заемного капиталов в общем капитале фирмы.

В литературе отмечается, что при использовании формулы (6.27) целесообразно учитывать следующее:

- 1) эту формулу лучше применять в отношении небольших фирм;
- 2) в российских условиях, когда ставки процента за кредит часто довольно сильно колеблются, нужно принимать ставки дисконта, переменными на всю глубину расчета;
- 3) вместе с тем, как отмечает Г. И. Микерин, в отечественных условиях использование в качестве СД средневзвешенной стоимости заемного капитала практически пока малоприменимо. Причина — крайне ограниченное использование основной массой российских заемщиков схем привлечения финансовых ресурсов, аналогичных западным, на которых базируется идеология метода WACC.

6.3. Методы учета риска, основанные на уменьшении величины дохода

Эти методы применяются относительно реже, чем методы, основанные на увеличении ставки дисконтирования (и не в последнюю очередь из-за значительного количества требуемых вычислений). В соответствии с одним из них вычисление текущей стоимости (ТС) проводится по формуле:

$$ТС_i = (\bar{D}_i - \lambda \times \text{cov}(D_i, НД_{фр})) : (1 + СД_0), \quad (6.28)$$

где $ТС_i$ — текущая стоимость акции i -го вида;

\bar{D}_i — средний доход на одну акцию i -го вида;

λ — цена риска, вычисляемая по формуле (6.29):

$$\lambda = (НД_{фр} - СД_0) : \sigma_{фр}^2, \quad (6.29)$$

где $НД_{фр}$ — средняя доходность общего портфеля рынка;

$\sigma_{фр}^2$ — риск рыночного портфеля, определяемый средней дисперсией акций на рынке;

$\text{cov}(D_i, НД_{фр})$ — ковариация дохода по i -й акции и доходности всего рыночного портфеля акций, вычисляемая по формуле (6.30):

$$\text{cov}(D_i, НД_{фр}) = \sum p(s) [D_{is} - \bar{D}_i] \times [НД_{фрс} - НД_{фр}], \quad (6.30)$$

где $p(s)$ — вероятность реализации s -го сценария развития фондового рынка на какой-то определенный момент в будущем (например оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный) $s=1,2,\dots,m$ причем, $\sum p(s) = 1$;

D_{is} — доход на i -ю акцию в s -м сценарии;

\bar{D}_i — средний доход на i -ю акцию по всем s -м сценариям;

$НД_{фрс}$ — средняя норма прибыли на фондовом рынке при s -м сценарии;

$НД_{фр}$ — средняя по всем сценариям норма прибыли на фондовом рынке.

Таковы краткие сведения о методологии учета риска при оценке ценных бумаг, бизнеса и ОИС. Причем пофакторный метод может быть использован при оценке интеллектуальной собственности только в том случае, если в распоряжении оценщика будет информация о предприятии, на котором предполагается использовать ОИС. А агрегированные методы — только в том случае, если это предприятие выпускает акции, которые котируются на фондовом рынке.

6.4. Некоторые проблемы методики учета риска

Из всех факторов, от которых зависит правильное определение текущей стоимости при применении доходного подхода (определение величины дохода, определение срока экономической жизни, определение способа учета рисков), самым важным и самым сложным в практическом применении является последний фактор — правильный учет рисков. И общепринятая, единая для всех оценщиков методология учета этого фактора до сих пор отсутствует.

Наоборот, многие практикующие оценщики, особенно теоретики оценки, в качестве актуальных выдвигают целый ряд проблем, решение которых необходимо для совершенствования методов учета рисков при оценке любых активов вообще и ИС, в частности. Вот некоторые из этих проблем.

1. Теоретически доказано, что аппарат теории опционов, достаточно широко используемый для анализа будущей доходности ценных бумаг, может быть применен и для оценки ИС. Проблема заключается в том, что этот аппарат должен быть адаптирован к условиям рынка ОИС и модифицирован до такой степени, которая сделает возможным его применение практикующими оценщиками ИС.

2. Модель сложных процентов, на которой основываются практически все методы финансовой математики (в том числе и методы дисконтирования), исходит из того, что в разных периодах для потока денежных средств (ПДС) существует только одно значение СД, т. е. принимается, что $СД = const$. Однако некоторые авторы (например Е. Ю. Терехова) считают, что в отдельных случаях ставки дисконтирования могут и, более того, должны меняться от периода к периоду в сторону увеличения. Это утверждение (пока еще на уровне гипотезы) требует тщательного анализа с целью его отклонения или принятия. В последнем случае потребуются серьезная корректировка расчетных формул доходного подхода.

3. При кумулятивном методе определения ставки дисконта эффект влияния надбавки за риск существенным образом зависит от величины безрисковой ставки: чем больше безрисковая ставка, тем при прочих равных условиях (т. е. при одной и той же абсолютной величине надбавки за риск) меньше относительный эффект от этой надбавки. Е. Ю. Терехова считает, что надбавка за риск должна увеличиваться пропорционально ее базовому (безрисковому) значению.

Признание этой гипотезы правильной (или неправильной) требует дополнительных теоретических исследований.

5. Некоторые исследователи (например Г. И. Микерин) ставят под сомнение правомерность применения доходного подхода вообще и аппарата дисконтирования, в частности, при использовании исходной информации, опирающейся на отечественные измерители (рубли). Он пишет: «... при неразвитости (пока же можно говорить даже об отсутствии) национальной институциональной и информационной инфраструктуры нет достаточных оснований для оценки стоимости с применением дисконтирования на базе существующих надежных измерителей.

6. На практике сегодня не вызывают доверия и не подтверждаются (не могут быть верифицированы) все возможные модификации дисконтированной стоимости, определенные в рублевом выражении по данным российского бухгалтерского учета и по установленным субъективными (нерыночными) методами характеристикам различных рисков. Поэтому все практикующие оценщики (занимающиеся оценочной деятельностью, а не распределением госбюджетных средств) определяют ставки дисконтирования и дисконтированные стоимости с учетом риска только на основе твердой валюты (обычно доллара), трансформированных финансовых отчетов компаний и международных (зарубежных) баз данных по отраслевой информации, рейтингам и т. п., предоставляемых авторитетными агентствами».

7. Большая часть моделей, используемых для учета риска, относится к классу детерминированных моделей, не учитывающих неопределенность. В том числе неопределенность, вызываемую особенностью психологической структуры инвестора, в частности его отношением к риску. Такие предложения, как например, принятие в модели «оптимизма – пессимизма» Л. Гурвица значения коэффициента неопределенности $h \leq 0,3$, до настоящего времени не имеют надежного обоснования (см. в разделе «Использованная литература» работу Виленский П. Л. и др.).

8. Иногда появляются достаточно радикальные высказывания, в принципе ставящие под сомнение пригодность для расчета СД как кумулятивного метода, так и метода CAPM и предлагающие определять ставку дисконта суммированием ставки капитализации (СК) и планируемых темпов роста денежного дохода. Хотя убедительные обоснования приемлемости этого подхода отсутствуют.

9. В экономической науке сравнительно недавно появился новый метод учета рисков, называемый «вероятностный анализ» (см., например Блех Ю. и Гетце У.). Суть его заключается в том, что поведение стоимости капитала описывается определенной математической зависимостью от определенных факторов. Для анализа риска в рамках этого метода характерно представление возможных значений ненадежных входных данных в форме распределений вероятности. Однако в настоящее время этот метод еще не доработан до такой степени, чтобы использоваться практикующими оценщиками.

10. В известной монографии Десмонда и Келли сказано: «Универсального метода определения ставки капитализации, который мог бы считаться полностью удовлетворительным для любого нематериального актива, просто не существует. Эта проблема требует субъективного подхода, и оценщик должен прежде всего ориентироваться на обстоятельства каждого конкретного случая».

11. К сожалению, это замечание, высказанное более 15 лет назад, по сей день в чем-то остается справедливым.

ГЛАВА 7

Согласование результатов оценки

7.1. Сущность проблемы согласования

Как известно, при оценке любого вида имущества (в том числе ИС) международными стандартами оценки рекомендуется применять все три подхода к оценке — затратный, сравнительный и доходный. Естественно, что следование этим рекомендациям автоматически влечет за собой проблему, с которой сталкивается подавляющее большинство оценщиков, а именно: как объединить (сопоставить, согласовать, комплексировать, свернуть) три оценки, полученные с использованием указанных трех подходов, в единую оценку, которую оценщик должен представить заказчику?

Но проблема согласования оценок возникает не только в связи с применением трех основных подходов к оценке. Ведь даже в тех случаях, когда применяется только один из них (например, доходный), то в рамках этого подхода для оценки собственности обычно можно применить более одной сто разновидностей. И опять возникает проблема — как согласовать, свести вместе оценки, полученные с помощью нескольких разновидностей одного и того же подхода?

Анализируемая в этой главе проблема является насущной не только для оценки ИС, но в не меньшей степени и для оценки других видов активов (бизнеса, машин и оборудования, ценных бумаг). Возможные решения этой проблемы также оказываются схожими для активов разных типов. Поэтому авторы вполне сознательно будут иллюстрировать свой анализ примерами, относящимися к аналогичным ситуациям, возникающим при оценке других видов собственности.

К сожалению, в теории оценки нет достаточно убедительного и общепринятого ответа на вопрос — как же должен оценщик решать данную проблему. Содержащиеся в литературе подходы к этой проблеме можно разделить на следующие группы:

- игнорирование самого существования проблемы;
- признание наличия проблемы;
- неконкретные рекомендации по решению проблемы;
- конкретные рекомендации по решению проблемы;
- неконструктивные рекомендации;
- конструктивные рекомендации.

Кратко рассмотрим эти подходы.

7.1.1. Игнорирование факта существования проблемы согласования оценок

Авторы некоторых книг по оценке имущества, излагая три основных подхода к оценке, иногда вообще не упоминают о том, как же оценщику объединить результаты оценки, полученные с применением основных подходов, в единую оценку. Иными словами, они просто игнорируют само существование проблемы согласования оценок.

Такая позиция характерна для некоторых изданных в последние годы книг и пособий по оценке разных видов собственности: недвижимости (Калачева С. А.); машин и оборудования (Андрянов Ю. В.); предприятий, т. е. бизнеса (Ревуцкий Л. Д.); интеллектуальной собственности (Валдайцев С. В., Козырев А. Н.). Понятно, что в контексте темы этой главы такой подход к решению проблемы согласования оценок не может рассматриваться как конструктивный.

По существу, к подходам, отражающим игнорирование проблемы согласования, можно также отнести следующие два подхода.

Первый заключается в замене единой согласованной оценки целым набором оценок. Мотивировку такого подхода можно найти, например, в работе Э. Б. Саприцкого: «Для обеспечения большей обоснованности и точности оценки в общем случае рекомендуется использовать одновременно несколько методов, предполагая, что истинная стоимость оцениваемого объекта лежит в интервале значений, полученных разными методами».

Суть второго подхода заключается в том, что из оценок, полученных с использованием разных подходов (затратного, сравнительного и доходного), выбирается наиболее подходящая по мнению оценщика оценка. Причем эта предпочтительность обосновывается некоторыми критериями, по существу, произвольно предложенными самим оценщиком.

Типичным для этого подхода является такая, например, система обоснования, приведенная А. В. Черняком: «Целью сведения результатов используемых методов является определение преимуществ и недостатков каждого из них и выбор единой стоимостной оценки. Методы сравниваются по следующим критериям:

- 1) возможность отразить действительные намерения продавца или покупателя;
- 2) качество информации, на основании которой проводится анализ;
- 3) способность метода учесть конъюнктурные колебания и стоимость денег.

На наш взгляд, этим критериям наиболее соответствует метод капитализации дохода (из-за коммерческого назначения здания, обуславливающего возможность получения дохода в течение ряда лет и последующей перепродажи).

Забавно, что через два года такая же формулировка была приведена дословно в работе С. П. Коростелева. Но вывод делался уже несколько иной: самым предпочтительным методом объявлялся не метод капитализации дохода, а метод дисконтирования.

Наши возражения против этого подхода сводятся к тому, что при его применении также фактически игнорируется проблема согласования оценок. И самое главное — непонятно, зачем оценщику тратить силы и время на то, чтобы использовать три разных подхода для получения оценки, если признается, что два из этих подходов являются явно худшими по сравнению с третьим, и полученная с их помощью оценочная информация вообще не должна учитываться? Представляется, что в рамках такой интерпретации проблемы допускается

логическая ошибка. Ее суть: из возможно правильного вывода о преимуществе (в конкретных условиях) какого-то одного подхода делается вывод, что остальные подходы не должны приниматься во внимание и тем самым не должна учитываться получаемая с их помощью полезная (т. е. правильная) информация.

Казалось бы, логично считать, что в оценочной информации, полученной с использованием любого подхода, содержатся не только ошибочная составляющая, но и правильная, и игнорировать эту правильную составляющую было бы не разумно.

7.1.2. Неконкретные рекомендации по решению проблемы

В некоторых имеющихся на русском языке монографиях и пособиях по теории оценки прос согласования или вообще не затрагивается, или даются неконструктивные рекомендации, практически не помогающие оценщику принять обоснованное решение. И, что не менее важно, — убедить своего заказчика, что принятое по согласованию оценок решение действительно обоснованно.

Например, в известной монографии Д. Фридмана и Н. Ордуэя «Анализ и оценка чистой доходности недвижимости» даются следующие рекомендации по согласованию оценок: «Согласование называют «экзаменом совести»... Заново анализируется исходная задача. Оценщик может использовать статистические расчеты для разработки вероятностного распределения. Далее он может обдумать диапазон, в пределах которого должна находиться искомого величина стоимости. Обычно ожидается, что оценщик представит клиенту единственную величину оценки стоимости. Теперь на основе этого процесса согласования оценщик должен вынести такое решение. Отметим, что согласование — это не процесс механического усреднения результатов, полученных с использованием трех подходов. Это процесс логических суждений и принятия решения».

В другой популярной у российских оценщиков недвижимости монографии Г. С. Харриса «Оценка недвижимости» рекомендуется: «При согласовании результатов оценщик собирает воедино данные и показатели стоимости, полученные на основе трех подходов, и оценивает их с помощью метода причинно-следственного анализа, который и приводит к обоснованному заключению о стоимости, являющейся целью оценки».

Несколько иные по форме, но аналогичные по неконкретности советы содержатся и в некоторых других книгах по оценке недвижимости: например в книге Л. А. Сивковой просто предлагается — определив стоимость с использованием затратного метода, затем проверить ее, применив другие методы.

К сожалению, неконкретность рекомендаций, касающихся согласования оценок, характерна не только для литературы по оценке недвижимости. То же мы видим и в литературе по оценке машин и оборудования.

Например, в коллективной монографии «Оценка рыночной стоимости машин и оборудования» дается такая рекомендация: «Оценщик должен проанализировать полученные результаты, выяснить причины, приведшие к расхождению, и по результатам такого анализа, а может быть и дополнительного исследования, принять окончательное решение о величине оценочной стоимости». Не больше конкретики содержится и в статье Р. С. Свободы: «... только конкретные факты и обстоятельства оценочного задания делают один из методов более подходящим для применения, чем другие. Более того, именно способность проанализировать эти

факты и обстоятельства и выработать обоснованное суждение относительно применимости каждого из подходов к определению стоимости является ключом к тому, чтобы стать хорошим оценщиком». Сходный совет дается и Д. Д. Синклером: «... оценщик должен взвесить приемлемость концепции стоимости или иных концепций, т. е. насколько они подходят для оцениваемого объекта, а также дать свое профессиональное суждение об окончательной величине оценочной стоимости, которое он считает логичным и обоснованным». Насколько по-другому выражается неконкретность рекомендаций у А. П. Ковалева: он просто перечисляет возможные подходы к согласованию оценок без выделения наиболее правильного из них.

Отмеченная неопределенность рекомендаций по согласованию оценок иногда встречается и в литературе по оценке бизнеса. Достаточно типичным является следующее предложение В. В. Григорьева и М. А. Федотовой: «... результаты, полученные с помощью различных методов, сопоставляются между собой для определения окончательной оценки (окончательного уровня стоимости оцениваемого предприятия)». Или мнение, высказанное А. П. Ковалевым в работе «Как оценить имущество предприятия») о том, что «... имея три оценки, можно уверенно выбрать окончательную величину стоимости».

Но, пожалуй, наибольшая степень неопределенности рекомендаций отличает книгу В. П. Астахова по нематериальным активам, где просто констатируется: «После того как оценщик проанализировал данные об объекте нематериальных активов, согласовав показания стоимости, полученные с применением трех основных подходов, определяется его окончательная оценка стоимости».

Представляется, что, прочитав эти довольно длинные отрывки из книг, некоторые из которых считаются российскими оценщиками классическими, оценщик останется в неведении — как же нужно поступить, чтобы согласовать три оценки?

7.1.3. Конкретные рекомендации по решению проблемы

Понятно, что реальная потребность практикующих оценщиков в инструменте, с помощью которого они могли бы согласовывать разные оценки одного и того же объекта, не могла не найти отклика у тех, кто занимается теоретическими вопросами оценки собственности. В связи с этим можно отметить, что в литературе появились соответствующие рекомендации, которые имеют хотя бы одно бесспорное достоинство — определенность, конкретность. Правда, эта определенность не всегда выражается такой степенью конкретизации (условно назовем ее «конструктивностью»), при которой оценщику становится полностью ясно, как именно он должен действовать, чтобы обеспечить надежное согласование оценок.

Коротко рассмотрим те предложения по согласованию оценок, которые нами были названы «конкретными».

7.1.3.1. Конкретные, но неконструктивные предложения

Встречаются предложения по решению проблемы согласования оценок правильные по форме, но неконструктивные — по содержанию. Например, в книге И. Т. Балабанова говорится: «Выбор одной оптимальной величины стоимости производится путем согласования оценок в одну экспертным путем». По форме сказанное можно считать правильным. Но при этом для читателя остается нерешенным вопрос, какой именно экспертный метод нужно

применить, чтобы провести согласование. Ведь существует несколько десятков разновидностей экспертных технологий (см., например монографию Э. П. Райхмана и Г. Г. Азгальдо и оценщику не легко выбрать ту из них, которая окажется оптимальной для решения задачи согласования. Таким образом, рекомендации И. Т. Балабанова нельзя назвать конструктивными, когда он пишет: «Природа использования зависит от проблемы оценивания, выбора подходов и надежности полученных оценок. При применении всех трех методов оценщик проверяет три отдельные оценки. Относительная надежность и применимость каждого метода рассматривается при соединении показателей стоимости». Все, в общем, правильно, но очень не конструктивно.

В этом отношении более конструктивные рекомендации даны М. А. Федотовой, которая не только говорит о необходимости использования экспертного метода, но и уточняет, что нужно использовать весовые коэффициенты. Но она также не дает какие-либо рекомендации по выбору подходящей технологии экспертного метода. По существу, не улучшает положение и рекомендуемая С. В. Валдайцевым для согласования оценок общезвестная формула средней взвешенной арифметической. Ведь самое сложное — не как усреднить оценки с помощью весовых коэффициентов, а как найти эти коэффициенты.

Ю. Б. Леонтьев в статье «Подходы к учету риска» обосновывает важную закономерность, влияющую на результаты оценки: зависимость ставки дисконта, определенную с использованием 3-х подходов, от общего экономического положения страны. Он указывает, что ставки дисконта, правильно определенные с использованием трех подходов, должны оказаться близкими друг к другу только в условиях благополучной, равновесной экономики. В условиях же неравновесных эти ставки будут отклоняться (в частности, от ставки определенной сравнительным подходом):

- при общем спаде производства и росте инфляции, ставки, определенные с использованием затратного и доходного подходов, будут завышенными;
- при общем подъеме экономики, ставки, определенные с использованием затратного и доходного подходов, будут заниженными по сравнению со сравнительным подходом.

К сожалению, автор не дает конкретных рекомендаций, какова же степень завышения или занижения, которыми мог бы руководствоваться оценщик.

Один из авторов учебного пособия, сравнительно давно начавший заниматься проблемами теории и практики квалиметрии, уже более 10 лет использует метод согласования оценок, основанный на некоторых результатах, полученных им в экспертной квалиметрии и лишенный, по его мнению, недостатков, которые проявляются в рассмотренных в этой главе методах. Метод согласования оценок приводится далее.

7.1.3.2. Конкретные и конструктивные предложения

Цель:

- 1) дать единую оценку на основе 3-х оценок, полученных с использованием затратного, сравнительного и доходного подходов;
- 2) уменьшить погрешность итоговой, представляемой заказчику оценки текущей стоимости (ТС) оцениваемого объекта (поскольку по результатам расчета обычно имеется три вида оценок, величины которых могут различаться между собой в несколько раз!).

редство:

количественно выразить надежность (G) отдельных результатов, полученных с использованием 3-х подходов: затратного (G_z), сравнительного (G_c) и доходного (G_d);
используя величины G в качестве весовых коэффициентов, вычислить итоговую стоимость объекта ТС как средневзвешенную величину из стоимостей, полученных с использованием 3-х подходов:

$$TC = TC_z \times G_z + TC_c \times G_c + TC_d \times G_d, \quad (7.1)$$

причем $G_z + G_c + G_d = 1$,

где TC_z, TC_c, TC_d — текущие стоимости оцениваемого объекта, полученные соответственно с использованием затратного, сравнительного и доходного подходов.

снование. Пусть имеется сложная задача, которую можно разбить (разделить, декомпози-
ровать) на несколько подзадач и представить результат в виде дерева (рис. 7.1).

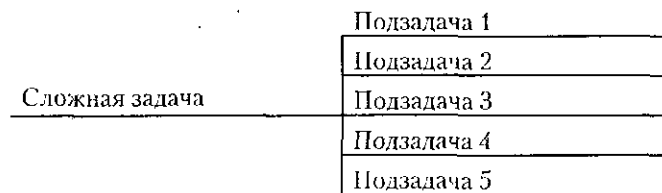


Рис. 7.1. Пример дерева задач и подзадач

Пусть имеется два способа количественно решить сложную задачу эвристическим методом (т. е. без расчетов) на основе суждения эксперта:

- 1) эксперт сразу даст количественную оценку сложной задачи, не оценивая количественно (в явном виде) отдельные подзадачи;
- 2) эксперт предварительно оценивает количественно каждую подзадачу (но эвристически, т. е. без проведения расчетов), назначает каждой из них коэффициент относительной важности (G_j) (с точки зрения важности их вклада в результат решения сложной задачи), затем вычисляет искомую оценку сложной задачи как средневзвешенную арифметическую из оценок отдельных подзадач (с весами, равными G_j).

Понятно, что при применении этих двух способов будут существовать некоторые относительные погрешности α_1 и α_2 , т. е. относительные отклонения от истинных значений.

Но в работе Г. Г. Азгальдова и А. Р. Янпольского доказана теорема, что при прочих равных условиях (т. е. при одинаковой погрешности определения экспертным методом оценок сложной задачи и оценок отдельных подзадач) погрешность при применении 2-го способа меньше, чем при применении 1-го, т. е. $\alpha_1 > \alpha_2$ (это обстоятельство тесно связано с феноменом так называемого «Магического числа 7 ± 2 »).

Фактически при таком подходе авторы руководствовались известным советом Рене Декарта: если перед вами стоит сложная задача, то разбейте ее на подзадачи, каждую из которых, в свою очередь, разбивайте на еще менее сложные подзадачи до тех пор, пока не останутся такие простые подзадачи, которые вы уже сможете решить.

7.1.3.2.1. Алгоритм согласования результатов оценки

Для согласования результатов оценки рекомендуется применять следующий алгоритм.

1. Проанализировать надежность вычислений TC_z, TC_c, TC_d с учетом:

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

- а) надежности исходной информации, использовавшейся при проведении расчетов с применением каждого подхода;
- б) количества и характера допущений (явных и неявных), которые использовал оценщик и которые могут оказаться не соответствующими реальности (например при прогнозировании будущих доходов или будущих затрат; при определении ставки дисконта методом суммирования и т. д.).

2. Выбрать тот подход, при применении которого надежность определения ТС представляется оценщику наиболее высокой (но не всегда, а только в конкретной ситуации оценивания).

3. Присвоить этому подходу ранг $R = 100\%$.

Например, самым точным в конкретных условиях оценки (но не всегда!) оценщику представляется сравнительный подход. Тогда $R_c = 100\%$.

4. Выбрать из оставшихся двух подходов тот, который обеспечивает большую надежность при оценивании конкретного объекта.

5. Сравнив его надежность с надежностью того подхода, который получил ранг $R = 100\%$, оценщик эвристически должен определить его ранг в процентах.

Например, в конкретных условиях может оказаться, что оценщик считает надежность исходного подхода на 30 процентов ниже, чем сравнительного подхода (для которого он принял $R_c = 100\%$).

Тогда он назначает $R_d = 100 - 30 = 70\%$.

6. Повторить процедуру 5 для оставшегося подхода. Например, оценщик считает, что надежность затратного подхода в конкретном случае на 40 процентов ниже, чем сравнительного подхода. Тогда он должен назначить $R_z = 100 - 40 = 60\%$.

7. Пронормировать назначенные ранги и перевести их в коэффициенты весомости по формуле:

$$G_i = R_i / \sum R_i \quad (7.2)$$

Для нашего примера:

$$G_z = 60 / (100 + 70 + 60) = 60 / 230 = 0,26;$$

$$G_c = 100 / 230 = 0,43;$$

$$G_d = 70 / 230 = 0,31.$$

8. Провести проверку. Должно быть: $\sum G_i = 1,00$.

9. Вычислить итоговую текущую стоимость по формуле (7.1).

Допустим, что для нашего примера мы имеем:

$$TC_z = 1\,550\,000;$$

$$TC_c = 1\,240\,000;$$

$$TC_d = 1\,880\,000.$$

Тогда:

$$\begin{aligned} TC &= 1\,550\,000 \times 0,26 + 1\,240\,000 \times 0,43 + 1\,880\,000 \times 0,31 = \\ &= 403\,000 + 533\,200 + 582\,800 = 1\,519\,000. \end{aligned}$$

1.3.2.2. Некоторые дополнительные замечания

1. Если время и деньги (из гонорара) позволяют оценщику нанять помощников-оценщиков (2–4), чтобы они в качестве экспертов выполняли процедуры 1–6 (вместе с оценщиком в составе экспертной группы), то по сравнению с погрешностью оценки одного оценщика погрешность оценки группы уменьшится. Это утверждение основывается на многовековой практике применения экспертного метода в различных сферах человеческой деятельности. Теоретическое подтверждение этого эмпирического вывода («одна голова хорошо, а две лучше») содержится, например, в статье Г. Г. Азгальдова, опубликованной в журнале «Экономика и математические методы». В этом случае величины R_j принимаются как средние взвешенные!) арифметические из оценок отдельных экспертов по формуле:

$$R = \sum_{j=1}^n R_j / n, \quad (7.3)$$

где $j = 1, \dots, n$,

n — количество экспертов в группе.

2. При назначении рангов могут быть связашные ранги, т. е. может быть $R_c = R_d = R_e$ или $R_b = R_c$, или $R_d = R_e$. Но хотя бы один ранг должен быть равен 100 процентам.

3. Если оценщику позволяет время, то можно построить более сложные деревья (используя технологию построения деревьев, описываемую в пособиях по квалиметрии). Например, показать связь между надежностью определения оценок ТС с использованием каждого из трех подходов (затратного, сравнительного, доходного) и некоторыми характеристиками той конкретной ситуации, в которой приходится действовать оценщику.

Среди характеристик, влияющих на надежность вычисленных с использованием разных подходов оценок, можно назвать такие, как:

1) надежность исходной информации:

- информация о денежных потоках;
- информация о состоянии рынка;
- информация об общеэкономической ситуации в стране;
- информация о поведении и предпочтениях потребителя оцениваемого объекта и т. д.;

2) количество и характер допущений, использовавшихся в расчетах оценщиком:

- постоянство будущих потоков доходов;
- бесконечный характер будущих доходов;
- постоянство показателей инфляции (и дефляции);
- постоянство ставок и структуры налогообложения;
- постоянство скорости морального и физического износов;
- для потребителей оцениваемого объекта — постоянство во времени соотношения важностей отдельных его свойств и т. д.

Затем при помощи методов квалиметрии (описанных в различных пособиях по квалиметрии, например в книге Азгальдова Г. Г. «Квалиметрия для менеджеров») квантифицировать отдельные свойства (отдельные ветки дерева) применительно к каждому из трех анализируемых подходов. Это позволит найти обобщенное, количественное выражение степени па-

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

дежности определения ТС применительно к каждому из рассматриваемых подходов, причём это, во-первых, будет более точно, чем рекомендовалось выше для одной из разновидностей упрощенного метода квалиметрии. Во-вторых, позволит определить искомую надежность не только экспертным, но и неэкспертным (аналитическим) методом.

Таков упрощенный (по терминологии квалиметрии) способ согласования нескольких оценок (обычно трех, но в некоторых случаях их может быть и больше), полученных оценщиком при применении разных подходов (например затратного, сравнительного и доходного) для вычисления оценок. Согласно введенной в начале этой главы терминологии его можно отнести к конкретным и конструктивным способам согласования оценок. Более точные способы такого согласования представляют собой некоторые усложненные модификации описанного метода и здесь не рассматриваются ввиду относительно большой их трудоемкости.

Надо отметить, что в отечественной литературе по оценке недвижимости (книга В. С. Болдырева, А. С. Галушко и А. Е. Федорова) содержится еще одно предложение по согласованию оценок, которое может быть отнесено к группе «конкретных и конструктивных рекомендаций». Авторы (точнее, насколько нам известно, один из авторов — А. С. Галушко) предлагают осуществлять согласование оценок, опираясь на технологию так называемого «Метода анализа иерархий» (МАИ). Внимательное изучение метода МАИ (одним из убежденных пропагандистов которого у нас в стране является А. С. Галушко), показывает, что этот метод по характеру решаемых задач идентичен одному из многочисленных методов квалиметрии. (Причем представляет собой далеко не лучший метод, поскольку в нем, например, не используются правила построения этих иерархий — деревьев свойств, разработанных и обоснованных в отечественных работах по теоретической квалиметрии. Имеется и ряд других недостатков, которые в инструментарии современной квалиметрии давно уже преодолены. Но детальный анализ предпочтительности квалиметрического подхода перед подходом МАИ выходит за рамки тематики настоящей книги.)

Сравнительно большое внимание, уделенное здесь сравнению квалиметрии и МАИ, объясняется не только желанием дать практикующим оценщикам некоторую информацию относительно применения двух похожих технологий для согласования оценок. Речь идет о гораздо более важном — о защите приоритета отечественных исследований в одной из областей решения многокритериальных задач (а квалиметрия зародилась именно в России).

Отметим в связи с этим, что в 1993 году на русском языке была издана книга известного американского специалиста в области теории решений Т. Саати «Метод анализа иерархий». Первые обобщающие публикации, посвященные этому методу, появились только в середине 1970-х годов, т. е. спустя 6-8 лет после первой отечественной публикации по квалиметрии и через несколько лет после проведения в 1971 году в Москве XV Международной конференции Европейской организации по контролю качества, работа одной из пяти сессий которой была полностью посвящена тематике квалиметрии.

Тем не менее отечественные пропагандисты МАИ ни разу не обмолвились о факте существования квалиметрии, которая к моменту выхода книги Саати на русском языке уже 12 лет являлась стандартизированным термином в «Государственном стандарте СССР: ГОСТ 15467-79. Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения», и по квалиметрии было издано около 20 монографий (в том числе и за рубежом).

Т. Саати можно понять — у американцев иногда проявляется «комплекс полноценности», из-за которого они не всегда дают себе труд следить за иностранной научно-технической литературой по своей специальности. Значительно труднее понять отечественных пропагандистов книг Саати по методу анализа иерархий — они то уж заведомо знали о более раннем, чем этот метод, возникновении метода квалиметрии. Вот и сегодня

некоторые отечественные оценщики иногда задают вопрос, чем же метод квалиметрии отличается от метода анализа иерархий? (Подразумевая при этом: зачем нужна квалиметрия, если есть респектабельный, поскольку он пришел из заграницы, метод анализа иерархий.)

Сказанное не означает, что авторы не рекомендуют использовать метод МАИ для согласования оценок. Этот метод действительно относится к группе конкретных и конструктивных методов (хотя и предлагаемый А. С. Галушко один из критериев согласования — «возможность отразить действительные намерения потенциального инвестора и продавца» — представляется не очень убедительным). Но выбрать наилучший метод (квалиметрии или МАИ) для согласования оценок должен сам оценщик.

Таково на сегодняшний день состояние проблемы «согласование оценок» и методологии ее решения.

ГЛАВА 8

Основные принципы оценки нематериальных активов

8.1. Общие положения

Во второй главе мы уже коротко останавливались на понятии нематериальные активы (НМА). В этой главе рассмотрим более детально все, что связано с НМА при осуществлении хозяйственной деятельности предприятия.

Следует сразу оговориться, что в настоящее время в России в силу часто происходящих изменений законодательных и нормативных документов нет единых устоявшихся подходов к категории НМА как со стороны бухгалтерских, финансовых, так и со стороны налоговых служб. Зачастую эти органы по-разному трактуют положения и условия выполнения требований одних и тех же документов.

Поэтому нашей задачей является ознакомление читателя:

- с природой НМА, исходя из общих подходов как с позиции бухгалтерского, так и финансового учета и отчетности;
- с особенностями различных операций с НМА в хозяйственной деятельности предприятия исходя из международной практики и действующих в России на момент написания книги законодательных и нормативных актов.

В соответствии с законодательствами большинства стран мира к объектам гражданских прав относится не только движимое и недвижимое имущество, включая деньги, ценные бумаги и иное имущество, имеющее вещественно-натуральную форму, но и имущественные права, информация, результаты интеллектуальной деятельности. В отличие от вещей и имущественные права и права на результаты интеллектуальной деятельности не обладают материальной сущностью, однако они обеспечивают их владельцам некоторые привилегии, как правило, создают для них некоторую прибыль.

В международной практике при использовании имущественных прав в производственной деятельности предприятий употребляется понятие «неосязаемые активы». Так, в Международных стандартах оценки, утвержденных 29 апреля 2003 года Международным комитетом по стандартам и оценке (МКСО), дается «Международное руководство по оценке стоимости неосязаемых активов (MP-4)»

В российской практике, особенно в целях бухгалтерского учета, используется термин «нематериальные активы», что по своей сути не совсем точно, однако в силу действующих в Рос-

ени законодательных документов в дальнейшем мы будем использовать термин «нематериальные активы», условно отождествляя его с термином «неосязаемые активы».

В широком смысле нематериальные активы — это долгосрочные активы, не имеющие осязаемого содержания, т. е. не обладающие материальной сущностью (формой) и способные приносить доход.

При этом необходимо четко понимать, что понятие НМА используется как в бухгалтерском, налоговом и финансовом учете, так и при оценочной деятельности и управлении предприятием. И в каждом из перечисленных случаев понятие «нематериальные активы» трактуется по-разному.

8.2. Понятие и виды нематериальных активов

Утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации (Минфин России) от 16 октября 2000 года № 91н Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000 определило статус НМА с позиций российского бухгалтерского учета⁶.

По своему происхождению нематериальные активы могут быть квалифицированы как права, возникающие из различных соглашений, заключенных для создания или приобретения конкретного вида НМА с целью получения договаривающимися сторонами некоторых экономических выгод.

В пункте 4 названного Положения определен состав НМА, к которым могут быть отнесены:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель, селекционные достижения;
- исключительное авторское право на программу для ЭВМ, базы данных;
- имущественное право автора или иного правообладателя на топологию интегральных микросхем;
- исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров.

Перечисленные права представляют собой специальную категорию НМА — интеллектуальную собственность. К сожалению, законодатель ограничил понятие интеллектуальной собственности только исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности. Хотя в соответствии с Конвенцией ВОИС⁷, как уже отмечалось, интеллектуальная собственность также включает права на пресечение недобросовестной конкуренции (защита от недобросовестной конкуренции) и все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественных областях.

Кроме интеллектуальной собственности, в составе НМА также учитываются **деловая репутация** организации и **организационные расходы**.

Деловая репутация, или **гудвилл**, организации в широком понимании складывается в процессе осуществления хозяйственной (предпринимательской) деятельности и представляет

⁶ Авторы не ставят своей задачей критиковать это Положение, которое с точки зрения методологии, безусловно, вызывает большое количество вопросов, а пытаются помочь читателю применить его в практической деятельности.

⁷ Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), принятая в Стокгольме 14 июля 1967 года.

собой ряд положительных (преимуществ) и отрицательных (недостатков) обстоятельств, присущих конкретному предприятию и неотделимых от него: выгодное географическое расположение, отлаженная система сбыта и снабжения, качество производимых товаров, известность на рынке, высокотехнологичное производство, наличие ноу-хау, профессиональный уровень персонала и т. д.

Здесь необходимо отметить, что как критерий инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности предприятий деловая репутация формируется на протяжении всей ее деятельности и может быть как положительной, так и отрицательной.

Однако в качестве бухгалтерского актива деловая репутация возникает только в результате купли-продажи предприятия как единого имущественного комплекса и отражается в лансе покупателя.

В мировой практике для оценки деловой репутации предприятия чаще всего используется бухгалтерский метод, в котором под стоимостью гудвилла понимают избыточную стоимость предприятия в целом сверх совокупной стоимости составляющих идентифицируемыхтивов или разницу между стоимостью предприятия (фирмы) как единого имущественного комплекса, имеющего определенную репутацию, и балансовой стоимостью имущества этого предприятия (фирмы).

В российском учете деловая репутация законодательно определена как разница между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств (п. 27 ПБУ 14/2000).

Важным обстоятельством является то, что в состав НМА не входят деловые качества персонала организации, его квалификация и способность к труду (п. 4 ПБУ 14/2000).

Организационные расходы — это расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада участников (учредителей) в уставный (складочный) капитал организации. Следует заметить, что участники — это акционерные общества (уставный капитал), а учредители — это товарищества (складочный капитал).

Расходы, связанные с образованием юридического лица, необходимы для регистрации предприятия. Факт регистрации дает предприятию право ведения хозяйственной деятельности, что вполне можно рассматривать как нематериальный актив.

8.3. Учет поступления нематериальных активов на предприятие и формирование их стоимости

8.3.1. Критерии отнесения к НМА

В соответствии с подпунктом «ж» пункта 3 ПБУ 14/2000 перечисленные объекты могут быть приняты к бухгалтерскому учету в качестве нематериальных активов только при одновременном выполнении следующих критериев:

- 1) отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- 2) возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества;
- 3) использование в производстве продукции при выполнении или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;

- 4) использование в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования продолжительностью более 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- 5) отсутствие у организации намерения последующей перепродажи имущества;
- 6) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- 7) наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т. п.).

Как видим, действующее Положение по бухгалтерскому учету нематериальных активов исключило из категории НМА такие важные для любого предприятия объекты, как ноу-хау, лицензионные договоры, произведения науки и искусства. Известно, что лицензионный договор дает разрешение на использование конкретных объектов интеллектуальной собственности (ОИС). По условиям же рассматриваемого Положения возможен лишь один путь поступления актива на предприятие — заключение договора уступки (приобретения) патента, товарного знака и т. п. Обратим внимание на выражение «договор уступки товарного знака». Это не совсем верно, т. к. основным критерием отнесения к НМА является наличие **исключительного права**, что подтверждает только **свидетельство** о регистрации товарного знака. Незарегистрированный товарный знак не может быть принят к бухгалтерскому учету, также как и договор на его уступку (приобретение). Следовательно, с позиции бухгалтерского учета более корректно говорить о **договоре уступки свидетельства на товарный знак**.

Особого внимания заслуживают научно-исследовательские, опытно-конструкторские (НИОКР) и технологические работы (ТР). Поскольку ПБУ 14/2000 не применяется в отношении не давших **положительный результат, не законченных и не оформленных** в установленном законодательством порядке НИОКР и ТР, то расходы по ним не могут быть отнесены к категории НМА.

Такая постановка вопроса не определяет места НИОКР и ТР в бухгалтерском учете и отчетности, и, по сути дела, просто выводит из состава НМА огромный пласт результатов интеллектуальной деятельности научно-исследовательских и опытно-конструкторских и технологических предприятий и организаций. В связи с этим приказом Минфина России от 19 ноября 2002 года было утверждено Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02, а также Дополнения и изменения в План счетов бухгалтерского учета и Инструкцию по его применению (приказ Минфина России от 7 мая 2003 года № 38н).

Согласно указанным документам после завершения НИОКР и ТР (либо их отдельных этапов) в случае начала их использования в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд предприятия **расходы на них учитываются в составе НМА**.

Таким образом, если раньше в состав НМА входили только охранные объекты (как результаты интеллектуальной деятельности), то в настоящее время к ним относятся расходы на НИОКР и ТР, давшие **положительные результаты**, если использование их в производственных целях или управленческих нуждах приведет к получению дохода⁸.

⁸ Пункт 2 ПБУ 17/2002; подпункт а. пункта 1 Положения к приказу от 7.05.2003 № 38н.

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

НМА могут создаваться на предприятии или приобретаться со стороны; могут быть учредителями в счет их вкладов в уставный капитал предприятия, получены в качестве вклада в совместную деятельность или в порядке безвозмездной передачи.

Процесс создания, использования, приобретения и выбытия НМА осуществляется на основании различных гражданско-правовых договоров. В зависимости от видов НМА это могут быть договор о создании и передаче научно-технической продукции, договор о выполнении НИОКР, авторский договор заказа, авторский договор о передаче исключительных имущественных прав, договор об уступке патента и т. д. В любом из перечисленных случаев требуется определить **стоимость НМА**.

В широком смысле **оценка НМА** — это определение стоимости объема прав предприятия на определенную группу объектов, не имеющих материально-вещественного содержания и приносящих предприятию доход в течение периода, оговоренного национальным законодательством.

Однако исходя из требований российского бухгалтерского учета оценка стоимости НМА имеет свою, более узкую специфику:

8.3.2. Перечень форм поступления НМА и их стоимостная оценка

Прежде всего необходимо знать, что учетная политика требует включения НМА в баланс предприятий любых организационно-правовых форм собственности.

В соответствии с пунктом 6 ПБУ 14/2000 НМА принимаются к бухгалтерскому учету по **первоначальной** стоимости. При этом формирование первоначальной стоимости зависит от форм (путей) поступления НМА (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Учет поступления нематериальных активов на предприятие

Форма поступления НМА на предприятие	Стоимостная оценка при принятии на баланс
Капитальные вложения (создание и/или приобретение путем покупки)	По стоимости фактических затрат, связанных с приобретением, созданием и доведением объекта до состояния, в котором объект пригоден для использования в запланированных целях
Вклад в уставный капитал	При номинальной стоимости приобретаемых акций или доли в уставном капитале нового предприятия менее 200 МРОТ — по стоимости, предусмотренной в учредительном договоре При номинальной стоимости приобретаемых акций или доли в уставном капитале нового предприятия более 200 МРОТ — по оценке независимого оценщика
Безвозмездное получение	По оценке независимого оценщика
Приобретение по договору мены	По стоимости товаров (ценностей), подлежащих передаче

Сущность отдельных форм раскрывается далее.

8.3.3. Приобретение со стороны путем покупки

Первоначальная стоимость НМА, приобретенных за плату, представляет собой сумму всех фактических расходов, понесенных предприятием на приобретение НМА, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации).

Таковыми фактическими расходами могут быть суммы, уплачиваемые по договорам уступки, таможенные и патентные пошлины, невозмещаемые налоги, вознаграждения посреднической организации или организации, представляющей информационные и консультационные услуги, и т. д.

Рассмотрим особые случаи, предусмотренные пунктом 6 ПБУ 14/2000. Например, при приобретении патента на «Способ производства лекарственного препарата ХХХ» сумма налога на добавленную стоимость будет включена в стоимость договора, т. к. по российскому законодательству фармацевтическая продукция не облагается НДС. Допустим, стоимость патента по договору уступки составляет 200 тысяч рублей, НДС — 18 процентов. Следовательно, сумма договора составит 36 тысяч рублей. Это и будет основной составляющей фактических расходов. К ней могут быть добавлены расходы на информационные и консультативные услуги, патентные пошлины и т. д.

В первоначальную стоимость приобретенных НМА также включаются дополнительные расходы, связанные с доведением их до состояния, пригодного к использованию в запланированных целях. Дополнительные расходы включают оплату труда рабочим по монтажу и наладке оборудования, соответственно, отчисления единого социального налога, материальные и иные расходы. Необходимо запомнить, что дополнительные расходы **увеличивают** стоимость НМА, а не создают новый нематериальный актив.

В соответствии с указанными нормативными документами все расходы, связанные с приобретением НМА, отражаются за балансом предприятия на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» и субсчете (08-5) «Приобретение НМА».

Таким образом, путем суммирования всех расходов, указанных на субсчете 08-5, и формируется первоначальная стоимость приобретенных НМА. После оформления документов эта сумма переводится со счета 08 на счет 04 «Нематериальные активы» баланса предприятия.

При постановке на баланс для каждого НМА на счете 04 «Нематериальные активы» заводится свой субсчет. Для открытия субсчета (например патент на изобретение или полезную модель) необходимо иметь следующие документы:

- договор об уступке патента;
- оригинал патента;
- счет оплаты по договору об уступке патента;
- счет оплаты патентных пошлин;
- акт об утверждении срока полезного использования изобретения или полезной модели. Срок полезного использования НМА может исчисляться в пределах срока действия охранного документа или определяется самим предприятием. Например, срок полезного использования таких объектов авторского права, как программные продукты (ПП) и базы данных (БД) обычно не превышает 5 лет. Этот акт составляется комиссией и утверждается руководителем предприятия;

- акт начала использования (внедрения) НМА в производстве с указанием даты внедрения (при необходимости используется термин «Акт сдачи-приемки НМА»). Акт утверждает директором предприятия. В случае отсутствия акта внедрения довольно сложно доказать в суде, что НМА использован в производстве, и выплатить авторское вознаграждение автору за использование его изобретения.

При наличии перечисленных документов первоначальная стоимость НМА зачисляется на дебет 04 счета с кредита 08 (08-5) счета.

8.3.4. Создание НМА самой организацией

В соответствии с пунктом 7 ПБУ 14/2000 первоначальная стоимость НМА, созданных самой организацией, определяется как сумма фактических расходов на создание, изготовление и доведение до состояния, пригодного к использованию (включая патентные пошлины за исключением НДС и других замещаемых налогов). В связи с этим для формирования стоимости НМА предприятия чрезвычайно важно учитывать два обстоятельства.

Первое. Исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности должны принадлежать предприятию, что подтверждают надлежаще оформленные документы, например:

- патенты или свидетельства, выданные на имя предприятия;
- договор между работодателем и исполнителем, договор между заказчиком и исполнителем и т. д. Наличие договора позволяет четко определить, кому и на каких условиях принадлежат права на созданные ОИС, а также четко ограничить уровень притязаний сторон договора.

НМА могут считаться созданными на предприятии только при условии выполнения этого требования.

Второе. Необходимо строго следовать стратегии предприятия относительно НМА. Если предприятие предполагает использовать этот актив в собственном производстве, то как уже отмечалось, все фактические затраты на его создание, изготовление, получение патента или свидетельства суммируются на счете 08 по субсчету 08-5. И только после подписания акта об использовании НМА в собственном производстве указанные затраты переводятся на баланс предприятия на счет 04 «Нематериальные активы». Если же предприятие не предполагает использовать этот актив в собственном производстве, то все расходы на его разработку следует отнести на себестоимость выпускаемой продукции.

8.3.5. Вклад в уставный капитал

В соответствии с пунктом 9 ПБУ 14/2000 первоначальная стоимость НМА, вносимых в качестве вклада в уставный капитал, определяется исходя из денежной оценки, согласованной учредителями (участниками) организации. Однако в соответствии с пунктом 2 статьи 15 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» в случае, если номинальная сумма стоимости доли участников, оплачиваемой не денежными средствами, а имущественными правами превышает 200 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), то такой вклад должен оцениваться независимым оценщиком. Причем стоимость оплачиваемой таким образом доли не может быть выше названной оценщиком. При:

этом оценщик и участники общества, внесшие неденежный вклад, в течение трех лет начиная с этого момента солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества (при недостаточности его имущества) в размере превышения стоимости неденежных вкладов.

Для акционерных обществ существует более жесткое требование. Так, в соответствии с законом об акционерных обществах⁹ для определения рыночной стоимости вносимого имущества независимо от стоимости пакетов акций должен привлекаться **независимый** оценщик. Экспертное заключение оценщика устанавливает верхний предел величины денежной оценки нематериального актива, вносимого в уставный капитал.

При формировании первоначальной стоимости НМА необходимо также учесть расходы на оплату государственной пошлины за регистрацию договора о переходе исключительного права на объект, учитываемый в качестве нематериального актива, например договор об уступке патента, свидетельства и т. д.

Таким образом, балансовая стоимость нематериального актива, принятого к бухгалтерскому учету, представляет собой оценочную стоимость (стоимость, согласованная учредителями, но в пределах величины, определенной независимым оценщиком), увеличенную на сумму оплаченной государственной пошлины.

8.3.6. Безвозмездное получение (дарение)

В соответствии с пунктом 10 ПБУ 14/2000 при получении НМА безвозмездно по договору дарения первоначальная стоимость актива определяется исходя из **рыночной** стоимости на дату его принятия к бухгалтерскому учету. При осуществлении такой формы поступления НМА необходимо учитывать, что пункт 4 статьи 575 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) запрещает дарение в отношении коммерческих организаций. Коммерческая организация может принять подарок, только если дарителем является некоммерческая организация или физическое лицо.

Рыночная стоимость полученного актива определяется **независимым** оценщиком на дату поступления актива.

Балансовая стоимость принятого к учету НМА складывается из рыночной стоимости и расходов предприятия на оплату государственной пошлины за регистрацию договора о переходе исключительного права на объект от дарителя пользователю. При безвозмездном получении НМА следует обратить особое внимание на акт принятия НМА и отчет об оценке.

8.3.7. Приобретение по договору мены

Если в договоре предусматривается оплата полученного НМА неденежными средствами, то первоначальная стоимость этого НМА определяется исходя из **стоимости** товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче. Причем стоимость товаров устанавливается исходя из **цены**, по которой организация обычно определяет стоимость аналогичных товаров. Если стоимость товаров (ценностей) установить нельзя, то величина **стоимости полученных НМА** устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные НМА (п. 11 ПБУ 14/2000).

⁹ Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» с изменениями и дополнениями от 31.10.2002 № 134-ФЗ.

При формировании балансовой стоимости поступившего по договору мены НМА след также учитывать:

- налог на добавленную стоимость от операций по реализации товаров, которые передаются в обмен на нематериальный актив;
- налог на добавленную стоимость от стоимости приобретенного НМА (в случае если этот налог не возмещается);
- расходы на оплату государственной пошлины за регистрацию договора о переходе исключительного права на НМА.

Говоря о формировании первоначальной стоимости НМА, следует особо отметить, что независимо от формы поступления активов стоимость, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению, кроме случаев, установленных законодательством Российской Федерации (п. 12 ПБУ 14/2000).

Таким образом, нематериальные активы не подлежат переоценке.

8.4. Амортизация нематериальных активов

Согласно разделу III ПБУ 14/2000 стоимость НМА погашается путем начисления амортизации в течение установленного срока их полезного использования (табл. 8.2).

Амортизационные отчисления могут определяться следующими способами:

- линейным способом исходя из первоначальной стоимости НМА и норм амортизации, численной организацией на основе срока полезного использования объекта;
- способом уменьшаемого остатка — годовая сумма начисления амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости нематериальных активов на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;
- путем списания стоимости НМА пропорционально объему продукции (работ) в отчетном периоде. В этом случае начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости актива и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования нематериального актива.

Таблица 8.2

Амортизация нематериальных активов предприятия

Способы определения срока полезного использования объекта	Норма амортизации в год
Срок полезного использования равен сроку действия права на НМА (патенты, свидетельства)	Первоначальная цена/срок полезного использования
Предприятие самостоятельно определяет срок полезного использования (программные продукты, базы данных)	Первоначальная цена/срок полезного использования
Срок полезного использования невозможно определить (гудвилл)	5%

Применение одного из способов начисления амортизационных отчислений по группе однородных НМА должно производиться в течение всего срока полезного использования таких активов. Срок полезного использования НМА определяется самой организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. При определении срока полезного использования организация исходит из срока действия охранного документа на объект интеллектуальной собственности; ожидаемого срока использования объекта, в течение которого могут быть получены экономические выгоды (доход). Если срок полезного использования НМА невозможно определить, то нормы амортизационных отчислений устанавливаются в расчете на двадцать лет, но не более срока деятельности организации.

Рассматривая вопросы амортизации НМА, следует особо остановиться на таких объектах, как деловая репутация, организационные расходы и затраты на НИОКР и ТР.

Специфика актива «Деловая репутация» прежде всего заключается в формировании его стоимости. В отличие от других активов деловая репутация, или гудвилл, как уже было указано, появляется в качестве бухгалтерского актива только в результате купли-продажи предприятия в целом. При этом деловая репутация может быть как положительной, так и отрицательной. В стоимостном выражении деловая репутация определяется как разница между покупной ценой организации как приобретенного имущественного комплекса в целом и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств (п. 27 ПБУ 14/2000).

Положительную деловую репутацию организации следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод, и учитывать в качестве отдельного инвентарного объекта.

Отрицательную деловую репутацию организации следует рассматривать как скидку к цене, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием стабильных покупателей, репутацией качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т. п., и учитывать как будущие доходы.

Приобретенная деловая репутация организации амортизируется в течение двадцати лет (но не более срока деятельности организации). При этом амортизационные отчисления по положительной деловой репутации организации отражаются в бухгалтерском учете путем равномерного уменьшения ее первоначальной стоимости.

Отрицательная же деловая репутация равномерно относится на финансовые результаты как операционный доход организации.

Для актива «Организационные расходы» также установлен особый порядок бухгалтерского учета. Амортизационные отчисления по этому активу отражаются только путем равномерного уменьшения первоначальной стоимости в течение двадцати лет (но не более срока деятельности организации) (п. 21 ПБУ 14/2000).

Особый порядок бухгалтерского учета установлен и для актива «НИОКР и ТР».

Согласно разделу IV ПБУ 17/02 расходы на НИОКР и ТР не амортизируются, а списываются.

Причем расходы по НИОКР, давшие положительные результаты, которые используются в производственных или управленческих целях, подлежат списанию с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором было начато фактическое применение полученных результатов, на счета затрат в зависимости от сферы их использования (п. 10 ПБУ 17/2002).

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

При списании расходов по каждой выполненной теме НИОКР положения пунктов 11–13 ПБУ 17/2002 предполагают использование одного из следующих способов:

- **линейный способ**, в соответствии с которым списание расходов производится равномерно в течение установленного срока полезного использования; этот срок определяется организацией самостоятельно исходя из ожидаемого срока использования результатов НИОКР, в течение которого организация предполагает получить доход, но не более 5-ти лет;
- **способ списания расходов на НИОКР пропорционально объему продукции (работ, услуг)**. При использовании этого метода сумма расходов, подлежащая списанию в отчетном периоде, определяется исходя из количества продукции (работ, услуг) в отчетном периоде и соотношения общей суммы расходов по конкретной теме НИОКР и всего предполагаемого объема продукции (работ, услуг) за весь срок применения результатов конкретной работы.

В течение отчетного года списание расходов по НИОКР и ТР на расходы по обычным видам деятельности осуществляется равномерно в размере 1/12 годовой суммы независимо от применяемого способа списания расходов.

В случае если использование результатов НИОКР в производственных либо управленческих целях прекращается до истечения установленного срока полезного использования, сумма расходов, не отнесенная на соответствующие счета, списывается на внереализационные расходы:

- дебет счета 91 (91-2) «Прочие доходы и расходы»;
- кредит счета 04 «Нематериальные активы».

Списание производится на дату принятия решения о прекращении использования результатов работы и оформляется соответствующим актом.

Приказ Минфина России от 7.05.2003 № 38н отменил порядок учета расходов на НИОКР на счете 29 «Обслуживающие производства и хозяйства».

Что касается налогового учета расходов на НИОКР, то он регламентируется статьей 262 «Расходы на НИОКР» главы 25 части II Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ).

Налоговый учет по указанным расходам ведется в налоговых регистрах, однако пункт 1 статьи 262 НК РФ предполагает, что при создании в процессе проведения НИОКР охраноспособных объектов необходимо выделять затраты, связанные с их созданием и относить эти объекты к нематериальным активам. Затраты, связанные с созданием НМА, амортизируются в течение срока полезного использования, а остальные расходы на НИОКР списываются на прочие расходы равномерно в течение 3-х лет. Расходы на НИОКР, не давшие положительного результата, также подлежат списанию на прочие расходы в течение 3-х лет, но в размере 70 процентов.

Рассматривая принципы налогового учета НМА, следует остановиться на отличии трактовки этой категории активов в НК РФ от трактовки, принятой в бухгалтерском учете.

Так, в соответствии с подпунктом 6 пункта 3 статьи 257 главы 25 НК РФ к НМА также относятся владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта. Таким образом, указанная статья вернула понятие «ноу-хау», изложенное в статье 151 «Основ гражданского законодательства СССР» от 31 мая 1991 года.

Кроме того, статья 325 главы 25 НК РФ относит к нематериальным активам и затраты, связанные с получением лицензии на природопользование. При этом расходы, связанные с про-

цедурой участия в конкурсе, формируют стоимость лицензионного соглашения, которая учитывается налогоплательщиком в составе НМА. Следовательно, исходя из налогового учета существуют еще два объекта НМА: ноу-хау и лицензия на природопользование. На рисунке 8.1 схематично представлены все объекты НМА. Представленная схема объединяет подходы бухгалтерского и налогового учета.



Рис. 8.1. Состав НМА с позиций бухгалтерского и налогового учета

8.5. Нематериальные активы в финансовой деятельности предприятия

Кроме использования в собственном производстве предприятия, НМА могут быть источником дополнительных доходов: их можно продать, внести в уставный капитал, учесть при осуществлении совместной научно-технической деятельности, т. е. осуществлять различные коммерческие операции. В этом случае НМА и прежде всего ИС выходят на рынок и рассматриваются как товар. Здесь следует отметить, что круг коммерческих операций, связанных с интеллектуальной собственностью, постоянно расширяется. Особенно динамично развивается торговля ИС на основе лицензионных соглашений. Сегодня для ведущих компаний мира торговля результатами интеллектуальной деятельности на основе лицензионных соглашений является источником как дополнительных финансовых потоков, так и самих нематериальных активов.

К сожалению, российские предприятия не могут использовать лицензионные операции с НМА в целях увеличения собственных НМА, поскольку исходя из позиций бухгалтерского учета предприятия не могут отражать в составе своих НМА закупленные лицензии. Так, в соответствии с пунктом 26 раздела V ПБУ 14/2000 операции, связанные с получением права на использование ОИС на основе лицензионных договоров (авторских, коммерческой концессии), отражаются организацией-получателем (лицензиатом) на забалансовом

счете в оценке, принятой в договоре. При этом платежи за предоставленное право пользования ОИС, производимые в виде периодических платежей (роялти), включая авторские вознаграждения, исчисляются и уплачиваются в порядке и в сроки, установленные договором. Такие платежи включаются лицензиатом в **расходы отчетного периода** как прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией (подп. 37 п. 1 ст. 264 гл. 25 НК РФ).

Платежи, производимые в виде фиксированного разового (единовременного или паушального) платежа, включая авторское вознаграждение, отражаются лицензиатом как **расходы будущих периодов** и подлежат списанию на прочие расходы в течение срока действия договора.

В то же время НМА, предоставленные организацией-правообладателем (лицензиаром) во временное пользование, не списываются с баланса правообладателя. Они остаются на балансе лицензиара, и по ним производится начисление амортизации. Однако если НМА не используются правообладателем, то начисление амортизации относится на финансовые результаты, т. е. включается в налогооблагаемую прибыль лицензиара.

Таким образом, положения бухгалтерского учета не рассматривают лицензионные операции как источник поступления НМА предприятия (лицензиата). Однако с позиций финансового учета и отчетности эти операции рассматриваются как обычные коммерческие операции, для которых наиболее важным является определение рыночной стоимости НМА.

При осуществлении коммерческих операций с НМА подходы к оценке их стоимости несколько отличаются от подходов, используемых в целях бухгалтерского учета. Иными словами, для оценки стоимости НМА используются все три изложенных в предыдущих главах подхода — затратный, сравнительный и доходный.

При использовании затратного подхода учитываются затраты предприятия, необходимые для создания, восстановления или замещения оцениваемого НМА.

При использовании сравнительного подхода определяется стоимость НМА по цене купли-продажи аналогичных НМА с учетом поправок на различие характеристик активов-аналогов и оцениваемого актива.

В случае использования доходного подхода стоимость НМА определяется как его способность приносить доход в будущем покупателю или инвестору.

В рамках каждого из подходов в зависимости от целей коммерческой сделки, специфики НМА и условий их использования выбираются конкретные методы оценки стоимости.

Все коммерческие операции, связанные с НМА и прежде всего с ИС, можно условно делить на три категории:

- корпоративные сделки;
- добровольное лицензирование;
- принудительное лицензирование.

К корпоративным сделкам относятся покупка или продажа, акционирование, приватизация, национализация предприятия, создание совместного предприятия, слияние или поглощение фирм, а также открытая продажа акций. В случае продажи акций производится стоимостная оценка не отдельных объектов интеллектуальной собственности, а так называемого «портфеля прав» на интеллектуальную собственность, способного обеспечить рентабельность бизнеса и перспективы его развития.

Глава 8. Основные принципы оценки нематериальных активов

добровольное лицензирование — наиболее изученная категория коммерческих сделок с ИС — включает в себя лицензионные соглашения всех видов, в ходе которых оценивается стоимость права на использование конкретного ОИС для производства и продажи отдельных товаров или услуг.

Принудительное лицензирование связано с выдачей государственным органом разрешения на использование ОИС без согласия правообладателя как в интересах государства (национальной безопасности), так и при ненадлежащем использовании. В этом случае стоимостная оценка сводится к определению размера компенсации, выплачиваемой владельцу ИС. К тому же виду сделок можно отнести и судебные разбирательства по определению ущерба в результате нарушения прав владельца ИС.

Таким образом, в каждом из перечисленных случаев используются различные подходы к определению стоимости ИС, а их выбор зависит от конкретных условий сделки.

Помимо коммерческих операций, результаты оценки НМА используются для анализа текущего состояния предприятия, повышения эффективности использования его активов, а также для выработки общей стратегии развития предприятия.

6. Управление нематериальными активами

Эффективное управление нематериальными активами является составной частью общей стратегии развития предприятия. Во-первых, наличие НМА позволяют определить **справедливую стоимость** предприятия. Особенно это проявляется при определении стоимости репутации, которая в достаточной степени коррелирует с рыночной стоимостью бизнеса. Во-вторых, в настоящее время проявляется **новая суть** НМА. Международная практика показывает, что ведущие фирмы мира рассматривают НМА как **форму защиты** бизнеса и сектора рынка наукоемкой продукции, услуг и технологий, который контролирует компания.

Если предприятие имеет на балансе НМА, то это означает, что оно способно:

- защитить свой бизнес, используя для этих целей существующее законодательство;
- извлечь из созданных объектов исключительных прав доход или иную пользу;
- выпускать конкурентоспособную продукцию и конкурировать на рынке.

Эти положения в значительной степени **привлекают инвесторов и снижают риски** вложений. Если же у предприятия отсутствуют НМА, то для инвесторов это означает, что компания не в состоянии выпускать конкурентоспособную продукцию, не способна обеспечить правовую охрану своего бизнеса и не может претендовать на крупные инвестиции.

В целях эффективного использования НМА ведущие компании мира разрабатывают свою стратегию управления НМА, которая является важнейшей составляющей общего стратегического менеджмента предприятия.

Для формирования общей стратегии российских предприятий предлагается алгоритм управления НМА, который объединяет требования налогового и бухгалтерского учета (рис. 8.2).

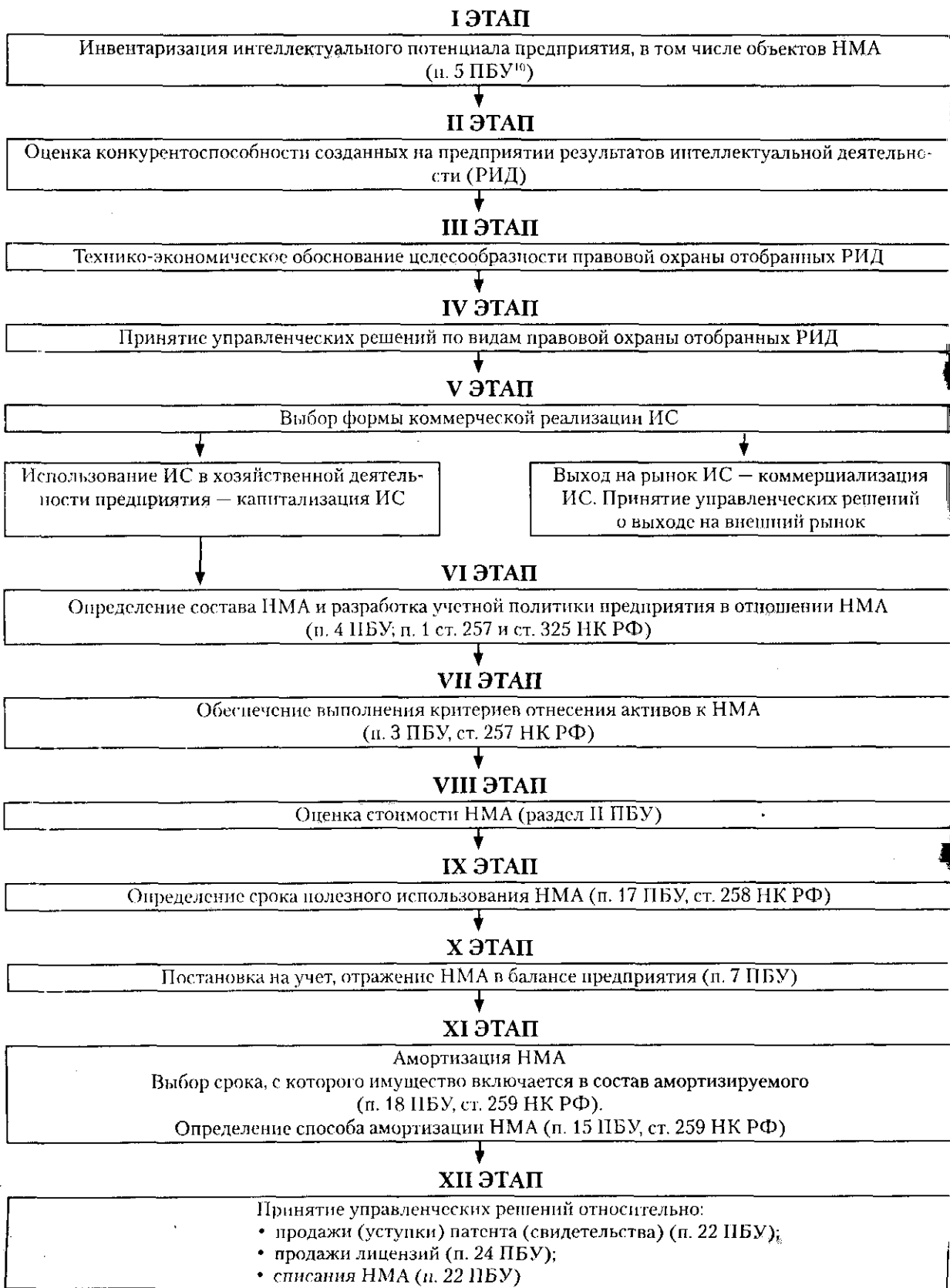


Рис. 8.2. Схема управления НМА на предприятии

¹⁰ На схеме указаны положения ПБУ 14/2000.

Глава 8. Основные принципы оценки нематериальных активов

Выполнение этапа X влечет за собой ряд положительных последствий:

- увеличение стоимости активов предприятия;
- накопление амортизационного фонда, который может быть использован на научно-техническое развитие предприятия (п. 21 ПБУ);
- сокращение размера налогооблагаемой прибыли за счет амортизационных отчислений и выплаты авторских вознаграждений за создание и использование изобретений и промышленных образцов (ст. 262 гл. 25 НК РФ).

При этом включение НМА в состав имущества предприятия не увеличивает налог на имущество (ст. 374 гл. 30 НК РФ).

В состав XII этапа, кроме указанных на схеме, могут быть включены следующие управленческие решения:

- передача НМА в доверительное управление (ст. 307 ГК РФ);
- внесение НМА в качестве вклада при заключении договора простого товарищества (статьи 1041–1054 гл. 55 ГК РФ и Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 20/03 «Информация об участии в совместной деятельности»);
- передача прав на использование товарного знака в рамках коммерческой концессии (статьи 1027–1040 гл. 54 ГК РФ).

В заключение следует особо отметить, что увеличение стоимости активов предприятия за счет включения в их состав НМА дает важные для хозяйственной деятельности предприятия результаты, а именно:

- повышается инвестиционная привлекательность предприятия как единого имущественного комплекса;
- возникает возможность дополнительной эмиссии акций;
- увеличиваются финансовые потоки предприятия:
 - ♦ за счет учета НМА в стоимости товаров и услуг;
 - ♦ за счет продажи патентов и лицензий;
 - ♦ за счет вкладов в уставные капиталы других предприятий;
 - ♦ за счет возмещения ущерба, причиненного в связи с нарушением прав предприятия на ОИС.

8.7. Нематериальные активы и интеллектуальный капитал

8.7.1. Интеллектуальный капитал и его элементы

В начале этой главы мы говорили, что крайне важным является четкое понимание природы НМА. Следует различать НМА в узком бухгалтерском смысле, т. е. активы, учитываемые на балансе предприятия, и НМА, или неосязаемые активы, в широком смысле, включая те, которые на балансе не учитываются, но приносят доход компании и повышают ее рыночную стоимость. Так, например, одним из важнейших нематериальных активов, который не отражается в балансовой стоимости предприятия, но имеет огромное значение для инвесторов, является человеческий капитал.

Человеческий капитал — это интеллект и профессионализм работника. Он представляет собой совокупность знаний, практических навыков и творческих способностей служащих компании, приложенных к выполнению текущих задач, моральные ценности компании, культуру труда и общий подход к делу. Экономическая сущность этой составляющей интеллектуального капитала (ИК) заключается в том, что она является совокупностью достояний дорого служащего, но на нее нельзя оформить право собственности. Материальной сущностью человеческого капитала выступает **невещное**, но реальное творческое достояние всего коллектива, эффективное использование которого обеспечивает определенные экономические последствия для предприятия.

Работники современного предприятия — это люди, имеющие высокую квалификацию. Они должны проявлять большую активность в деятельности компании, четко понимать цели и свою роль в их достижении. И здесь главное значение приобретает **корпоративная культура**.

В корпорациях будущего акцент переносится на совместную работу, поощрение личной заинтересованности и ответственности, а также постоянное подчеркивание исключительности вклада индивидуума в деятельность организации.

Однако существует и обратная сторона медали, когда найм человека на работу становится все более рискованным шагом. И здесь чрезвычайно важно предусмотреть издержки оппортунистического поведения, которые являются серьезной составляющей транзакционных издержек предприятия, и постараться их минимизировать. Главный принцип преодоления оппортунизма состоит в том, чтобы не создавать конфликты, поскольку основой оппортунизма является конфликт интересов. Например, обязанность сообщать о полученных результатах сочетается с заинтересованностью их сокрытия. Известно, что утраченные ноу-хау представляют серьезную проблему для современных компаний. Для того чтобы воссоздать или приобрести «ушедшие вместе с сотрудником ноу-хау», организации придется затратить значительные финансовые средства. Эти трудности возникают при решении как тривиальных, так и глобальных проблем.

Если рассматривать трудовые отношения в корпорации не только с экономико-правовой позиции, но и с точки зрения общецивилизационного развития, то нужно отметить следующее. С изменением функций знаний в современной цивилизации резко возросла роль субъекта экономического роста — человека, творца и носителя знаний, причем возросла роль не только отдельного индивидуума, находящегося в конкурентных отношениях с другими, а сообществ творческих личностей. Это позволяет выявить одну важную особенность происходящих сегодня экономических процессов — усиление социальной составляющей богатства как на уровне в целом, так и отдельного предприятия, что представляется чрезвычайно важным для современной России. Сейчас даже появилось такое понятие как **социальный актив** предприятия.

Другим неосоздаваемым активом является **покупательский, или клиентский, капитал**. К покупателскому, или клиентскому, капиталу (иногда называют **рыночные активы**) относятся списки клиентов, отношения с клиентами, способность и желание компании удовлетворить их запросы, способность к быстрым изменениям и мгновенным реакциям на рыночный спрос, каналы распределения, портфель заказов, повторные контракты, сеть поставщиков, сеть (сеть) реализации товаров и услуг, организаторские способности менеджеров-продавцов и умение плодотворно работать с партнерами и т. д. Итак, **покупательский капитал** — это совокупность знаний, которые позволяют компании найти или сформировать покупателя

Глава 8. Основные принципы оценки нематериальных активов

Компании приходится завоевывать покупателя, и здесь объем усилий зависит от вида и этапа жизненного цикла товара или услуги. В настоящее время существует целый ряд различных направлений маркетинга, использующих современные технологии, такие как брендинг, мерчандайзинг, бенчмаркинг и т. д., которые позволяют формировать и развивать покупательский капитал компании. Таким образом, и человеческий капитал, и клиентский капитал являются составляющими так называемого **интеллектуального капитала** компании.

Следует отметить, что важнейшей составляющей ИК компании является **структурный** или **организационный капитал**. Структурный (организационный) капитал включает в себя интеллектуальную собственность, техническое и программное обеспечение, организационную структуру и все то, что позволяет работникам компании реализовывать свой производственный потенциал, умение его использовать. В отличие от человеческого капитала структурный капитал может быть собственностью компании и, следовательно, объектом купли-продажи, он обеспечивает среду, которая поощряет создавать, а затем капитализировать инновации. В силу важности структурного капитала его также называют четвертым фактором производства.

В международной литературе нет единого подхода как к количеству составных частей ИК, так и к используемой терминологии. Однако, несмотря на многообразие подходов, существует единое мнение, что основными составляющими ИК являются:

- 1) покупательский (клиентский) капитал;
- 2) человеческий капитал или человеческие активы;
- 3) структурный или организационный капитал.

Все эти составляющие играют определенную роль в достижении корпоративных целей (рис. 8.3).

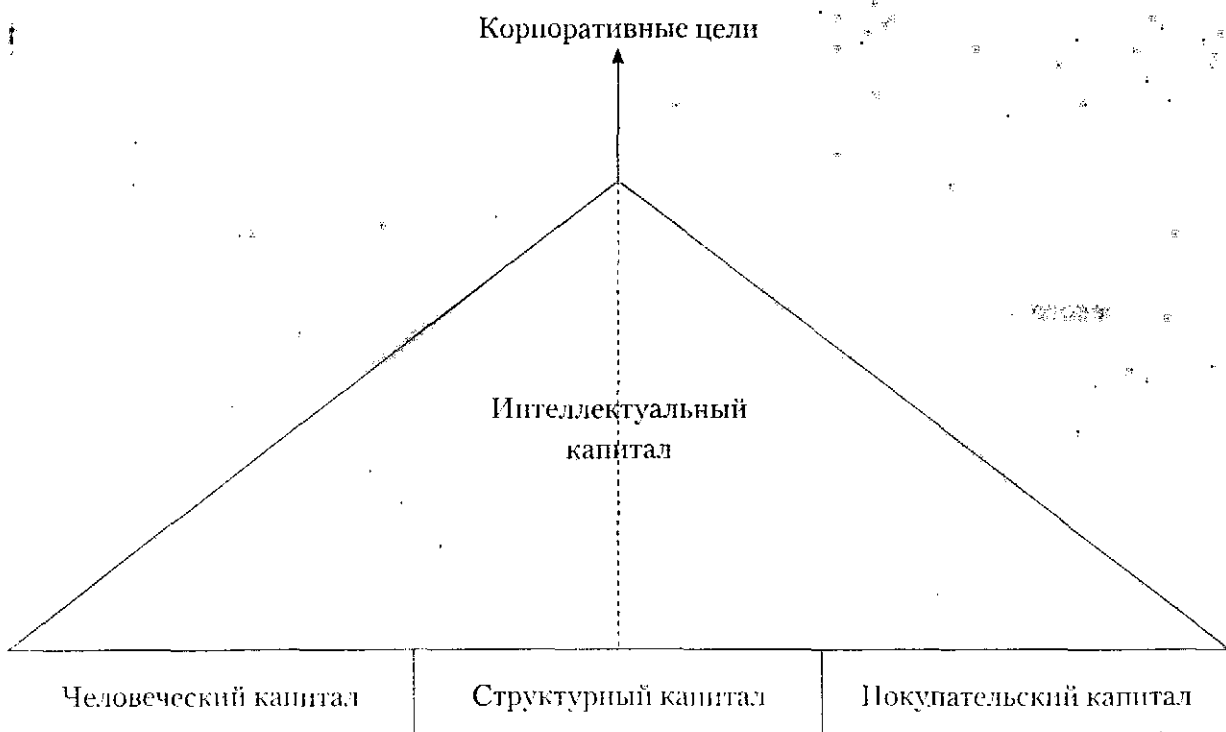


Рис. 8.3. Состав интеллектуального капитала

Таким образом, ИК можно определить как **совокупность знаний**, представляющих для предприятия потенциальную ценность. Действительно, в современных условиях рыночного соперничества эффективное использование ИК приобретает ключевое значение. Так, результат анализа ситуации на биржах ценных бумаг показал, что резкое повышение стоимости акций, например таких компаний, как «Dell», «Oracle», «Cisco», «Lucent Technologies» и т. д., произошло не за счет увеличения стоимости основного капитала, а за счет прироста ИК компаний. Следовательно, ИК представляет собой собирательное понятие для обозначения нематериальных (неосвязаемых) ценностей, повышающих рыночную стоимость компании.

Стоимостная оценка ИК коренным образом отличается от бухгалтерской оценки НМА. Современная система бухгалтерской отчетности построена на обычном арифметическом сложении, применимом к деньгам и другим материальным ценностям. Правила обычной арифметики игнорируют фундаментальное свойство знаний, а именно **способность к тиражированию**, и не могут быть использованы для оценки ИК, т. к. не отражают его реальную стоимость.

По мнению зарубежных ученых, при оценке ИК следует не складывать полученные значения каждой из его составляющих, а умножать, что позволяет отразить действительную ценность этого актива.

Стоимостная оценка основной составляющей ИК — интеллектуальной собственности рассматривалась нами в предыдущих главах. Стоимостная оценка покупательского и человеческого капитала представляет собой сложный и длительный процесс, причем для каждой компании он имеет свою специфику. Мы рассмотрим только общие подходы к оценке этих составляющих.

8.7.2. Оценка человеческого капитала

Со времен В. Петти оценкой человеческого капитала занимались многие экономисты (в том числе основоположники «теории человеческого капитала» — Т. Шульц, Г. Беккер и их последователи). Их попытки сводились к денежной оценке эффекта от применения человеческого капитала (на базе стоимости конечного продукта) либо к оценке эффективности применения человеческого капитала (соотношение инвестиций в человеческий капитал и полученный результат), либо к приравниванию величины человеческого капитала (в стоимостном выражении) к величине инвестиций в него.

С одной стороны, существует принципиальная невозможность оценить человеческий капитал отдельного индивида, поскольку он бесценен, т. е. не имеет цены. Политэкономическая категория «рабочая сила» как совокупность физических и духовных способностей человека к труду, реализуемых в процессе производства, которая появляется на рынке как особый товар, представляет собой не что иное, как рыночную оценку будущего труда определенного качества, а не оценку самого индивида, использующего в этом процессе лишь часть своих активов. Такие составляющие человеческого капитала, как творческие способности, с трудом могут быть подвергнуты оценке и, соответственно, быть выражены количественно.

С другой стороны, в рамках компании можно оценить человеческий капитал. С этой целью можно использовать следующие категории показателей, предложенных профессорами Крэнфилдского университета Д. Старовичем и Б. Марром¹¹:

демографические показатели: число сотрудников; число сотрудников в альянсах; средний срок работы в компании; средний возраст сотрудников; доля сотрудников, привлеченных на условиях полной занятости; доля сотрудников, работающих на дому; число женщин в составе менеджеров;

показатели компетенции: число сотрудников с высшим образованием, доля сотрудников, имеющих научные степени (звания); средний срок работы в компании; трудовой стаж в конкретной профессиональной области;

показатели отношения: средний уровень удовлетворения профессиональными обязанностями; количество внедренных предложений сотрудников; количество предложений по новым решениям, товарам или способам производства; качественные характеристики сотрудников (ответственность, лояльность, дух предпринимательства, энтузиазм); поведенческие и мотивационные показатели;

показатели практики управления человеческими ресурсами: расходы на обучение в расчете на одного сотрудника; текучесть кадров; среднее время обучения; расходы на деятельность, связанную с общим развитием сотрудников (социальным и личным); показатели деятельности по мотивации персонала; показатели деятельности по набору сотрудников;

показатели корпоративной культуры: философия менеджмента; число внутренних конфликтов и жалоб; качественные методы оценки удовлетворенности сотрудников; отдача; ценности; поведение; мотивация; обязательность; лояльность; исследование мнений.

8.7.3. Оценка покупательского капитала

Для наукоемких фирм характерно, что коммерческие знания и навыки бизнеса дополняют технические инновации, созданные человеческим капиталом фирмы. Эти дополнительные коммерческие интеллектуальные ресурсы включают в себя сбытовую сеть, базы данных по покупателям и поставщикам, способности обеспечить сервисное обслуживание, маркетинговые исследования и т. п. Их можно считать той связующей компонентой, которая позволяет привлечь покупателя.

Наличие покупательского капитала не только позволяет оформить, совершенствовать и вывести новинки на рынок, но также увеличивает рыночную стоимость коммерциализуемых результатов творческой деятельности, что приносит прибыль владельцам компании.

Показателями для оценки покупательского капитала могут выступать:

- количество (условия) партнерских соглашений;
- количество (условия) соглашений с дистрибьюторами;
- количество (условия) лицензионных соглашений;
- исследования общественного мнения и рынка;

¹¹ D. Starovich, B. Marr. Understanding Corporate Value: managing and reporting intellectual capital. Cranfield University School of Management. Chartered Institute of Management Accountants. www.gurteen.com

Раздел I. Теоретические основы оценки интеллектуальной собственности

- доля рынка;
- индекс удовлетворения покупателей;
- количество постоянных покупателей и т. д.

Рассмотрение более детальных подходов к оценке покупательского и человеческого капитала является предметом отдельной книги. Мы же только отметим следующее: приведенные данные показывают, что при переходе экономики на инновационный путь развития появляется новый механизм повышения стоимости, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компании за счет эффективного использования всех ее интеллектуальных активов.

о кап
денн
оя:
ой пр
тьных

РАДЭЛ II

Практика оценки интеллектуальной собственности

ГЛАВА 9

Особенности расчета стоимости отдельных объектов промышленной собственности

9.1. Общие замечания, касающиеся глав 9 и 10

9.1.1. Обоснование выбора иллюстрирующих примеров

Первое. В главе 5 были изложены общие основные принципы подходов к оценке интеллектуальной собственности. Однако применительно к разным видам ОИС реализация этих подходов имеет свою специфику. Описать эту специфику в отношении всех видов ОИС не представляется возможным по очевидным причинам, значит, нужно выбрать ограниченное их количество — такое, которое могло бы служить достаточно представительной иллюстрацией методологии оценки всей совокупности ОИС.

При выборе ОИС можно руководствоваться следующими критериями:

- виды ОИС должны относиться ко всем 3-м группам, на которые разбивается совокупность ОИС;
 - ОИС, отобранные из каждой группы, должны быть наиболее представительными для каждой из них;
 - отобранные в качестве примера ОИС должны характеризоваться наибольшей вероятностью того, что основная масса оценщиков, обучающаяся по настоящему учебному пособию, в своей практической деятельности встретится с оценкой именно этих видов ОИС;
 - общее количество отобранных видов должно быть не очень велико — желательно, чтобы оно не превышало 8–10 процентов от всего многообразия видов ОИС;
 - целесообразно из каждой группы ОИС отбирать такое число видов, чтобы их соотношение приблизительно отражало реально существующие пропорции оцениваемых ОИС.
- Всем этим условиям соответствует следующая выборка из 6 видов:
- из группы «промышленная собственность»: изобретение, полезная модель, промышленный образец, товарный знак;
 - из группы «авторские и смежные права»: программа для ЭВМ и база данных;
 - что касается группы «коммерческая или служебная тайна», то примеры расчетных форм в данной книге приводиться не будут, поскольку на момент ее написания еще не был принят Федеральный закон «О коммерческой и служебной тайне».

Второе. Для оценки отобранных видов ОИС наиболее приемлемыми являются доходный и затратный подходы. Эти подходы и будут использованы для иллюстрации применительно к каждому из отобранных видов ОИС. Что касается доходного подхода, то примем во внимание следующее обстоятельство. Как известно, в основе доходного подхода обычно лежит анализ и учет чистого дохода. В связи с этим обратим внимание на то, что в настоящее время в практике оценки ИС используются 3 основных метода определения чистого дохода (см. главу 5):

- 1) через разность эффективного валового дохода и полных затрат (назовем его «классический метод»);
- 2) через норму прибыли от эффективного валового дохода (назовем его «метод нормы прибыли»);
- 3) через учет вознаграждения в виде роялти за передачу прав на использование ИС (назовем его «метод роялти»).

Учтем, что, во-первых, «классический метод» применяется для определения чистого дохода при оценке всех видов активов (недвижимости, машин и механизмов, ИС, бизнеса). И, во-вторых, по сравнению с другими методами он имеет самую длительную историю своего использования. (Именно эти обстоятельства и оправдывают применение по отношению к нему прилагательного «классический».) В силу этих же двух причин классический метод наиболее знаком оценщикам всех видов активов. Поэтому иллюстрировать его применение на еще одном примере (касающемся ИС) представляется не очень рациональным.

Что же касается второго (метод нормы прибыли) и третьего (метод роялти) методов, то они используются в основном только при оценке ИС. Поэтому их применение в приводимых далее примерах представляется вполне оправданным. Чтобы без нужды не увеличивать количество иллюстрирующих примеров, эти два метода определения чистого дохода будут чередоваться: для одного из перечисленных видов ИС будет применяться метод нормы прибыли, а для другого — метод роялти. Таким образом, для каждого из видов ИС, как правило, будет приводиться один пример на использование затратного подхода (метод «затрат на восстановление») и другой пример — на использование доходного подхода (метод нормы прибыли или метод роялти — методы 2 и 3 по таблице 4.1).

Третье. В расчетную формулу затратного подхода входят в качестве аргументов несколько величин, существенно зависящих от параметра времени (T). Речь идет о коэффициенте морального износа ($K_{ми}$), коэффициенте инфляции ($K_{инф}$) и коэффициенте наращивания ($1 + СД : 100$). Рассмотрим особенности учета этих величин более подробно.

9.1.2. Условия учета коэффициента морального износа ($K_{ми}$)

Необходимость (или отсутствие необходимости) учета этого коэффициента в расчетной формуле при применении затратного подхода определяют две различные ситуации.

Ситуация 1. Коэффициент морального износа нужно обязательно учитывать в тех случаях, когда применительно к оцениваемому с использованием затратного подхода ОИС выполняются следующие условия:

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

- период от даты возникновения прав собственности на объект (для объектов промышленной собственности — от даты приоритета) до даты его оценки не превышает одного года, но для этого ОИС характерно очень быстрое моральное устаревание. Например:
 - 1) изобретения в области элементной базы для ЭВМ, которые в соответствии с эмпирическим так называемым «Законом Мура» за первый же год после даты приоритета морально устаревают на многие десятки процентов;
 - 2) некоторые виды промышленных образцов верхней женской одежды, которые в силу соответствия требованиям моды могут морально устареть в течение одного года;
 - 3) период от возникновения права собственности (для объектов промышленной собственности — от даты приоритета) до даты оценки превышает один год, и для оцениваемых ОИС существует явление морального износа (например для всех объектов промышленной собственности, кроме средств индивидуализации товаров и услуг: товарных знаков, знаков обслуживания, мест происхождения товаров).

Ситуация 2. Коэффициент морального износа можно не учитывать во всех случаях, когда оцениваются ОИС, для которых существует явление морального износа, и к дате оценки величина этого износа не превышает 5 процентов (т. е. не превышает величины относительной погрешности, с которой обычно определяется текущая стоимость ОИС).

9.1.3. Условия учета коэффициента инфляции ($K_{ин}$)

Этот коэффициент нужно учитывать при применении затратного или доходного подхода для тех анализируемых периодов, для которых неучет инфляции при определении денежного потока может привести к увеличению относительной погрешности вычисления текущей стоимости больше чем на 5 процентов.

9.1.4. Условия учета коэффициента наращения ($1 + СД : 100$)¹

В настоящее время этот коэффициент (также называемый коэффициентом компаундирования) еще не является общепринятым инструментом оценки, поэтому его применение следует согласовывать с заказчиком.

9.1.5. Особенности включенного в главу материала

Четвертое. В большинстве случаев приводимые далее методы оценки (в виде набора формул) представляют собой некоторую комбинацию из имеющихся в литературе их описаний, которые авторы сочли необходимым дополнить рядом приемов, элиминирующих содержащиеся в этих описаниях недостатки.

Пятое. Из названий главы и раздела следует, что они посвящены вопросам оценки некоторых, в каком-то смысле важных, видов ИС. Но опыт преподавательской работы авторов свидетельствует, что значительная (если не большая) часть контингента обучаемых этой дисциплине имеет недостаточный уровень знаний по ключевым аспектам ИС. Поэтому в данном разделе изложению материала по проблематике собственно оценки отдельных видов ИС предшествуют параграфы, в которых объясняются основные юридические и экономические положения, касающиеся этих видов активов.

9.2. Оценка изобретений

9.2.1. Изобретения как объект правовой охраны

9.2.1.1. Основные термины и определения

Изобретение — идея, которая делает возможным практическое решение конкретной проблемы в технической области и охраняемая патентом при одновременном удовлетворении всем условиям, а именно:

- мировая новизна;
- промышленная применимость (раньше иногда называлась «полезность»);
- изобретательский уровень (раньше называлось «несочевидность решения»).

Нужно отметить, что объективно существуют два понятия изобретения — обычное (общепринятое) и юридическое. В обычное понятие мы вкладываем творческое решение проблемы. Это любая оригинальная идея, «умственная находка», служащая для удовлетворения той или иной практической потребности (иногда ее называют «беспатентным изобретением», что с нашей точки зрения не совсем правильно). Юридическое же понятие изобретения (для которого иногда используют избыточный термин «патентное изобретение») намного строже, поскольку далеко не все изобретения (в обычном значении этого слова) удовлетворяют всем сформулированным условиям. Соответственно, не на каждое из них распространяются нормы патентного права. И в дальнейшем, употребляя термин «изобретение», мы будем понимать этот термин именно в юридическом (а не в бытовом, бытовом) смысле.

Устройство — одна из основных (т. е. чаще всего встречающихся) форм, в которой возможна реализация изобретения. Может иметь конкретное воплощение в виде каких-то конструкций или изделий.

Способ — еще одна основная форма реализации изобретения. Представляет собой процесс выполнения действий над материальным объектом с помощью других материальных объектов.

Вещество — еще одна основная форма реализации изобретения. К веществам относятся:

- индивидуальные химические соединения, в том числе условно высокомолекулярные соединения и объекты геной инженерии;
- композиции (составы, смеси);
- продукты ядерных превращений.

9.2.1.2. Правовая охрана изобретения

Целесообразно еще раз напомнить, что изобретение может существовать в следующих шести формах (в виде объектов изобретения), первые три из которых условно могут считаться основными (по частоте их встречаемости на практике):

- устройство;
- способ;
- вещество (причем патент, выданный на способ, также защищает и вещество, т. е. продукт, полученный этим способом);
- штаммы микроорганизмов;

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

- культуры клеток растений и животных;
- использование ранее известных устройств, способов, вещества, штамма, культуры клеток по новому назначению.

(В некоторых странах, например в США, учитываются несколько иные формы воплощения изобретения: процесс, машина, изделие обрабатывающей промышленности, состав вещества)

Подавляющее число стран, которые предоставляют правовую защиту изобретениям (а всего их более 140), делают это с помощью патентов на изобретение (хотя некоторые страны применяют и иные средства охраны).

Слово «патент» происходит от латинского *Litterae Patentes*, что буквально означает «крытая грамота, открытое письмо». В свое время патенты выдавались властями и главным образом удостоверяли право на монопольное производство и продажу определенного товара или услуг или изобретений. Патент скреплялся печатью так, что грамоту можно было развернуть не разрушая печати, и продемонстрировать ее содержание. Этим *Litterae Patentes* отличались от грамот, запечатанных в буквальном смысле, которые невозможно было прочесть, не взяв печать. В той или иной форме образ этой печати сохраняется на патентах многих стран. (На рисунках 9.1 и 9.2 изображены российский патент на изобретение и первая страница описания изобретения к этому патенту.)

Но первоначально патенты были только одним из видов многочисленных привилегий, выдаваемых монархом, например, в Англии «Письменные патенты» выдавались на ремонт Лондонского моста, женитьбу, занятие определенной должности или как подтверждение присвоения почетного титула, даже как разрешение оставить вдове голову казненного, чтобы похоронить его надлежащим образом. Все эти «патенты» регистрировались в одном «Регистре патентов» в хронологическом порядке. В настоящее время патенты не имеют ничего общего с традиционно сохранившимися привилегиями, выдаваемыми государством. И сам термин сейчас обычно понимается только как патент на изобретение.

Основная цель патентной системы разумна: обеспечить прогресс в области промышленных технологий в общих интересах. Для поощрения технических усовершенствований и содействия их раскрытию (что предпочтительнее их тайного использования) любое лицо, разработавшее усовершенствование (в виде изделия или способа его изготовления, или нового вещества и (или) способа его получения), после раскрытия деталей Патентной организацией своей или иной страны может получить исключительные права (т. е. монопольные права) на него на определенный период времени (в России — на 20 лет). По истечении этого времени изобретение входит в общегражданский обиход (т. е. может быть безвозмездно использовано любым юридическим или физическим лицом).

Предоставление исключительных прав оправдано тем, что если бы изобретатель не разрабатывал и не обнародовал усовершенствование, то никто не мог бы пользоваться им как в момент публикации сведений о патенте на изобретение, так и в любое время после этого. Кроме того, присвоение монопольных прав обычно содействует внедрению изобретения, т. к. это единственный способ извлечения выгоды патентообладателем изобретения — в результате использования изобретения самостоятельно (с получением преимуществ над конкурентами) или путем разрешения третьим лицам использовать изобретение на лицензионной основе.

Таким образом, патентная охрана является серьезным стимулом к изобретательству и прогрессу. Ведь при появлении нового, но не защищенного патентом продукта на рынке сразу же



Рис. 9.1. Патент Российской Федерации на изобретение



(19) RU (11) 2140301 (13) C1

(51) 6 A 61 N 1/36

РОССИЙСКОЕ АГЕНТСТВО
ПО ПАТЕНТАМ И ТОВАРНЫМ ЗНАКАМ

(12) **ОПИСАНИЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ**
к патенту Российской Федерации

1

(21) 96106120/14 (22) 28.03.96
(46) 27.10.99 Бюл. № 30
(72) Глушук С.Ф.
(71) (73) Глушук Сергей Федорович
(56) Агафонников В.Ф., Пекарский В.В.,
Дамбоев Г.Ц. и др. Ж. Электронная
промышленность, 1983, N 4, с. 35.
(98) 634021, Томск, ул.Шевченко, д.19/1,
кв.32, Глушук С.Ф.
(54) **ЭЛЕКТРОСТИМУЛЯТОР ЖЕЛУДОЧНО-КИШЕЧНОГО ТРАКТА**

2

(57) Предлагается электростимулятор желудочно-кишечного тракта с длительностью стимулирующих импульсов менее 1 мс и специальной цепью замыкания электродов стимулятора на период паузы между импульсами, характеризующийся повышенной надежностью электростимуляции, абсолютной электробезопасностью и безвредностью для организма. Технический результат достигается за счет введения контактного устройства. 2 с. и 1 з.п.ф-ы, 2 ил.

RU
2140301
C1

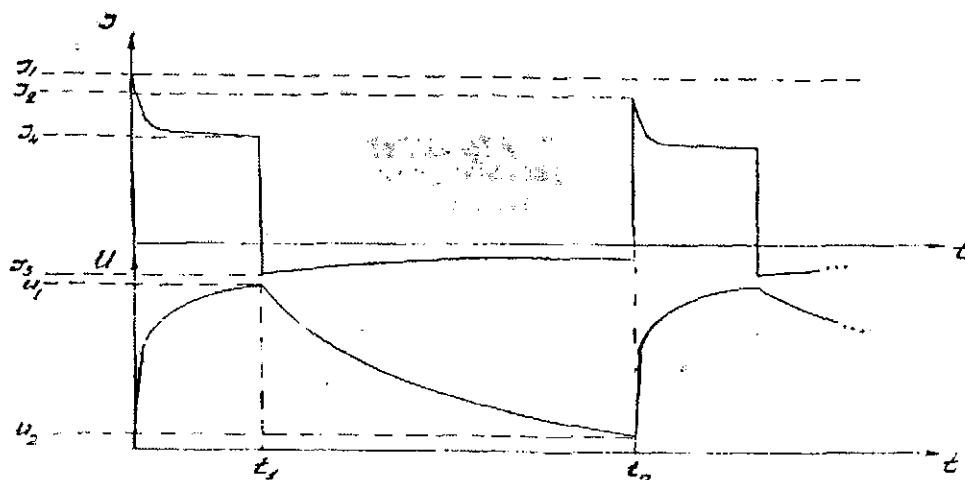


Рис. 9.2. Описание изобретения к патенту

возникает множество его производителей, которые низводят цену продукта до производственных затрат, не оставляя места для прибыли, которой можно было бы компенсировать расходы, связанные с исследованиями и новыми разработками.

Однако нужно понимать, что патент — это дорогостоящий для общества институт правовой охраны. В тот период времени, в течение которого патентообладатель имеет исключительное право на производство какого-то продукта, он будет устанавливать на него такую цену, которая превышает все его производственные затраты. При такой монополии объем производства будет меньше, нежели при производстве продукта на конкурентной основе с неизбежным в этом случае снижением цены. Общество несет определенные потери от подобного ограничения объема производства, которые могут быть весьма существенными.

Предположим, что некая фармацевтическая компания создает сердечный лекарственный препарат, но устанавливает на него такую цену, что только 20 процентов населения, т. е. наиболее обеспеченные люди, могут позволить себе его приобрести. Патентование этого лекарства оборачивается для миллионов людей тем, что они не могут его купить. Однако без патентования не было бы проведено то исследование, которое привело к появлению нового препарата. По истечении срока действия патента конкурентное производство обусловит падение цены на это лекарство до очень низкого уровня.

9.2.1.3. Новизна изобретения

Как уже отмечалось, в нашей стране изобретение должно удовлетворять трем критериям: новизна, промышленная применимость и изобретательский уровень.

Патентный закон Российской Федерации определяет «новизну» как неизвестность изобретения (на основании сведений об уровне техники). Сведения об уровне техники включают любые сведения, ставшие общедоступными в мире с даты приоритета изобретения. Датой приоритета считается дата поступления заявки в Патентное ведомство. При проверке новизны учитываются все сведения, ставшие общедоступными (с которыми любое лицо может ознакомиться лично, либо о содержании которого ему может быть законным путем сообщено).

Источниками информации, содержащими эти сведения, могут быть:

- опубликованные описания к охраняемым документам с указанной на них датой опубликования;
- современные отечественные печатные издания и печатные издания СССР с указанной на них датой подписания в печать;
- печатные издания, на которых не указана дата их подписания в печать, — с даты выпуска их в свет, а при отсутствии возможностей ее установления — с последнего дня месяца или 31 декабря указанного в издании года;
- депонированные рукописи статей, обзоров, монографий и других материалов — с даты их депонирования;
- отчеты о научно-исследовательской работе (НИР), пояснительные записки к опытно-конструкторским работам (ОКР) и другой конструкторской, технологической и проектной документации, находящейся в органах научно-технической информации (НТИ), — с даты их поступления в эти органы;
- нормативно-техническая документация — с даты ее регистрации в уполномоченном на это органе;
- материалы диссертаций и авторефератов диссертаций, изданных на правах рукописей, — с даты поступления в библиотеку;

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

- принятые на конкурс работы — с даты, указанной на «выкладке для ознакомления»;
- визуально воспринимаемые источники информации (плакаты, модели, изделия и т. п.) — с документально подтвержденной даты, с которой стало возможно их обозрение;
- экспонаты, размещенные на выставке, — с документально подтвержденной даты начала их показа;
- устные доклады, лекции, выступления — с даты доклада, лекции, выступления, если они зафиксированы аппаратурой звукозаписи или стенографически;
- сообщения радио, телевидения, кино — с даты такого сообщения, если оно зафиксировано на соответствующем носителе;
- сведения о техническом средстве, ставшие известными в результате его использования.

По общему правилу техническое решение перестает быть новым с того момента, когда сведения о нем опубликованы или решение начинает открыто использоваться, но самому разработчику предоставляется возможность подать заявку в течение шести месяцев после опубликования или использования решения, и в течение этого срока решение считается новым.

Особо выделяется вопрос о так называемых «секретных изобретениях». По принятой в 2003 году поправке к Патентному закону Российской Федерации охрана патентных прав распространяется и на секретные изобретения. Заявка на изобретение признается секретной, если сведения, содержащиеся в ней, являются государственной тайной. Не допускается засекречивание заявки, поданной иностранными физическими или юридическими лицами. Передавать в собственность государству патенты, которые отошли к частным фирмам в процессе приватизации, можно только в исключительных случаях.

9.2.1.4. Промышленная применимость изобретения

Из перечисленных критериев патентоспособности самым однозначно трактуемым является критерий «промышленная применимость», под которым понимается возможность использования изобретения не только в промышленности, но и в сельском хозяйстве, здравоохранении и других отраслях, т. е. в любой сфере человеческой деятельности.

Удовлетворение этому критерию должно быть подтверждено материалами заявки на выдачу патента на изобретение. В частности, материалы заявки должны содержать:

- назначение изобретения;
- описание средств и методов, с помощью которых возможно осуществление изобретения в том виде, как это указано в формуле изобретения, с возможной реализацией заявленного назначения.

Указанные условия должны быть соблюдены на дату приоритета изобретения.

Условие «промышленная применимость» нужно отличать от других сходных условий патентоспособности, закрепленных в законодательстве некоторых стран, например «полезность», «техническая прогрессивность», «положительный эффект» и др. Это условие должно учитывать лишь принципиальную возможность использования изобретения, а не различные параметры, определяющие эффективность его применения. Эти параметры должны выявляться в условиях рыночной конкурентной борьбы, а не определяться административными органами.

9.2.1.5. Изобретательский уровень

Наиболее сложным для понимания является такой критерий патентоспособности, как «изобретательский уровень». В большинстве случаев изобретения содержат как новые, так и известные элементы, а нередко — только известные элементы, но используемые для иной цели. У эксперта, определяющего патентоспособность технического решения, возникают вопросы: какова доля творческого начала в предложенном решении, насколько оно отличается от других технических решений, характеризующих современный уровень техники, ведет ли изобретение к переходу на новый технологический уровень?

В силу определенной субъективности оценок неудивительно, что большая часть споров относительно патентоспособности изобретений, особенно на стадии патентной экспертизы, возникает именно по этому критерию.

9.2.1.6. Условия, препятствующие патентоспособности изобретения

Не признаются патентоспособными (т. е. не подлежат правовой охране с помощью патентов на изобретение):

- научные теории;
- математические методы;
- методы организации и управления хозяйством;
- условные обозначения, расписания, правила;
- методы выполнения умственных операций;
- алгоритмы и программы для вычислительных машин;
- проекты и сметы планировки сооружений, зданий, территорий;
- решения, касающиеся только внешнего вида изделий, целью которых является удовлетворение эстетических потребностей (т. е. промышленные образцы);
- топологии интегральных микросхем;
- сорта растений и породы животных;
- решения, противоречащие общественным интересам, принципам гуманности и морали.

Легко заметить, что большинство из этого перечня решений не удовлетворяет важному условию, входящему в определение термина «изобретение» — быть «практическим решением конкретной проблемы в технической области» (подчеркнуто нами — *авт.*).

9.2.2. Определение стоимости изобретения

9.2.2.1. Определение стоимости изобретения с использованием доходного подхода (метода освобождения от роялти)

Метод базируется на следующих соображениях. В статье 13 Патентного закона Российской Федерации установлено, что использование изобретения предприятием, не обладающим патентом на это изобретение, возможно только на основе лицензионного договора. Если предположить, что оцениваемое изобретение принадлежит иному предприятию, с которым придется заключать лицензионный договор и платить ему вознаграждение на условиях роялти, тогда логично считать, что стоимость изобретения можно приравнять к стоимости лицензии. В свою очередь, стоимость лицензии можно определить по размеру роялти (независимо от того,

что фактически роялти, возможно, и не придется выплачивать, т. е. если предприятие имеет патент на изобретение, то оно никому не должно выплачивать роялти). Этот случай мы и рассмотрим.

Одновременно этот же алгоритм расчета можно использовать и в методе «Полученного роялти», когда величина полученного роялти не известна заранее.

9.2.2.1.1. Ограничивающие условия и допущения

- 1) в продукции используется только одно изобретение;
- 2) в явном виде не учитывается, насколько тождественны все без исключения признаки продукта (или способа) признакам, включенным в независимый пункт формулы изобретения (или признакам, эквивалентным им). Иначе говоря, в явном виде не учитывается, какая часть прибыли (Δ) от продажи продукта (или способа) генерируется именно изобретением.

9.2.2.1.2. Расчетная формула

$$TC_{ii} = C_{ii} = \sum [D_i \times P : (1 + CD : 100)^i], \quad (9.1)$$

где TC_{ii} — текущая стоимость изобретения;

C_{ii} — стоимость лицензии на использование изобретения лицензиатом;

D_i — валовой годовой доход лицензиата в i -м году, определяемый по формуле:

$$D_i = O_i \times C_i, \quad (9.2)$$

где O_i — объем продукции (в физических ед.), выпускаемой по лицензии в i -м году;

C_i — цена единицы продукции в i -м году:

$$i = T_0, \dots, T_n,$$

где T_0 — период освоения в производстве предмета лицензии (обычно 1–3 года);

T_n — срок действия лицензионного соглашения (обычно 5–10 лет);

P — ставка роялти, зависящая от валового объема производства, вида выпускаемой продукции, отрасли промышленности, стоимости продукции, других показателей и обычно колеблющаяся от 1 до 13 процентов (материал о роялти будет изложен далее);

CD — ставка дисконта, %.

9.2.2.2. Определение стоимости изобретения с использованием затратного подхода (метода затрат на восстановление)

9.2.2.2.1. Ограничивающие условия и допущения

Работа над изобретением была проведена очень быстро (за 14 месяцев), так что фактором времени можно пренебречь (в условиях нормальной инфляции). В связи с этим:

- 1) коэффициент инфляции (K_{ii}) равен 1;
- 2) затраты не приводятся к текущей стоимости — ставка дисконта (CD) принимается равной 0;
- 3) ввиду того, что срок, прошедший с момента оформления охранного документа на изобретение, небольшой, моральным износом можно пренебречь ($K_{мз} = 1$).

9.2.2.2.2. Расчетная формула

$$TC_{ii} = Z_c \times K_{мз}, \quad (9.3)$$

где Z_c — суммарные затраты на создание и обеспечение охраны изобретения, равные:

Глава 9. Расчет стоимости отдельных объектов промышленной собственности

$$Z_c = (Z_p + Z_{ин}) \times (1 + НП : 100), \quad (9.4)$$

где Z_p — суммарные затраты на разработку изобретения, определяемые по формуле:

$$Z_p = (Z_{инпр} + Z_{инд}), \quad (9.5)$$

где $Z_{инпр}$ — затраты на проведение НИР, необходимые для создания изобретения, определяемые по формуле:

$$Z_{инпр} = Z_{пр} + Z_{тн} + Z_э + Z_{ис} + Z_{со} + Z_c + Z_{др}, \quad (9.6)$$

где $Z_{пр}$ — затраты на поисковые работы, включающие предварительную проработку проблемы, маркетинг и др. (обычно 5–10 процентов от суммарных затрат на НИР);

$Z_{тн}$ — затраты на теоретические исследования (15–20%);

$Z_э$ — затраты на проведение экспериментов (35–60%);

$Z_{ис}$ — затраты на проведение испытаний (5–10%);

$Z_{со}$ — затраты на услуги сторонних организаций (0–10%);

Z_c — затраты на составление и утверждение отчета (5–10%);

$Z_{др}$ — другие затраты;

$Z_{инд}$ — затраты на разработку научно-технической документации, определяемые по формуле:

$$Z_{инд} = Z_{эп} + Z_{тн} + Z_{рп} + Z_p + Z_{ис} + Z_{со} + Z_{ан} + Z_{д}, \quad (9.7)$$

где $Z_{эп}$ — затраты на выполнение эскизного проекта (15–20%);

$Z_{тн}$ — затраты на выполнение технического проекта (20–25%);

$Z_{рп}$ — затраты на выполнение рабочего проекта (30–35%);

Z_p — затраты на выполнение расчетов (5–10%);

$Z_{ис}$ — затраты на проведение испытаний (5–10%);

$Z_{со}$ — затраты на услуги сторонних организаций (0–10%);

$Z_{ан}$ — затраты на проведение авторского надзора (0–10%);

$Z_{д}$ — затраты на дизайн (0–10%);

$Z_{по}$ — затраты на правовую охрану изобретения:

- за оформление заявочных материалов на получение патента, включая оплату пошлин за подачу заявки — 2 минимальных размера оплаты труда (МРОТ);
- за проведение экспертизы — 3 МРОТ;
- за регистрацию и получение патента — 4 МРОТ;
- за поддержание патента в силе — от 1 до 10 МРОТ в течение 20 лет, начиная с 3-го года от даты приоритета;

НП — норма прибыли в процентах, определяемая экспертным методом как нормальная предпринимательская прибыль применительно к соответствующей отрасли промышленности (обычно — в пределах 10–20 процентов);

$K_{ин}$ — коэффициент научной значимости изобретения, определяемый по формуле:

$$K_{ин} = 1,43^{K_1 + K_2 + K_3}, \quad (9.8)$$

где элемент показателя степени K_1 принимается по таблице 9.2 с умножением приведенного в ней значения на величину 1,58 (т. е. $K_1 = K_1 \times 1,58$);

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

элемент показателя степени К2 принимается по таблице 9.3 с увеличением приведенного в ней коэффициента по формуле: $K_2 = K_2 \times 1,45$;

элемент показателя степени К3 принимается по таблице 9.4 с увеличением приведенного в ней коэффициента по формуле: $K_3 = K_3 \times 2,37$.

Иногда применяются менее точные, но и менее трудоемкие способы определения величины $K_{ин}$. Так, в соответствии с одним из них, предложенным в НПО «Поиск», величины $K_{ин}$ могут быть следующими:

- а) вариантное изобретение по отношению к вспомогательному изобретению – 1,0;
- б) вариантное изобретение по отношению к основному изобретению – 1,05;
- в) вспомогательное изобретение (усовершенствование, развивающее основное изобретение) – 1,1;
- г) основное (базовое) изобретение – 1,2;
- д) изобретение, не имеющее прототипа (пионерное изобретение) – 1,3.

Аналогичные градации коэффициента $K_{ин}$, но с несколько иными их обоснованиями утверждены в качестве нормативов в Белоруссии применительно к изобретениям, полезным моделям, результатам НИР, научно-технической документации (НТД), техническому ноу-хау. Обоснования этих градаций представлены в таблице 9.1.

Таблица 9.1

Модифицированные обоснования градаций коэффициента научной значимости ($K_{ин}$) для разных ОИС: изобретений, полезных моделей, НИР, НТД и технического ноу-хау

Основные технико-экономические характеристики ОИС	$K_{ин}$
ОИС, направленный на поддержание уровня основных или улучшение второстепенных технико-экономических параметров известной техники (технологии)	1,0
ОИС, использование которого обеспечивает улучшение технико-экономических характеристик, не являющихся определяющими для конкретной продукции (технологического процесса)	1,05
ОИС, использование которого обеспечивает улучшение основных технико-экономических характеристик известной продукции (технологии)	1,1
ОИС, использование которого обеспечивает достижение качественно новых основных технико-экономических характеристик продукции (технологического процесса)	1,2
ОИС (как правило, крупный или пионерный), на основе которого возможно создание новой продукции (технологического процесса), обладающей более высокими технико-экономическими характеристиками по сравнению с аналогами	1,3

Группа специалистов Инженерной академии Российской Федерации предложила другую шкалу, в соответствии с которой величины $K_{ин}$ равны для изобретений (и полезных моделей), относящихся:

- к одной простой детали, изменению одного параметра простого процесса, одной операции процесса, одного ингредиента рецептуры – 1,0;
- к конструкции сложной детали неосновного узла, изменению нескольких параметров несложных операций, изменению нескольких неосновных ингредиентов в рецептуре – 1,5;
- к одному основному или нескольким неосновным узлам, части неосновных процессов, части неосновной рецептуры и т. п. – 2,0;
- к конструкции машин, приборов, станков, аппаратов, технологическим процессам, рецептурам – 2,5;

Глава 9. Расчет стоимости отдельных объектов промышленной собственности

- к конструкциям со сложной системой контроля, сложным комплексным технологическим процессам, рецептуре особой сложности — 3,0;
- к конструкциям, технологическим процессам, рецептуре особой сложности и главное — относящихся к новым разделам науки и техники — 4,0;
- к новым техническим решениям, не имеющим прототипа (пионерные изобретения) — 5,0.

Из приведенных многочисленных компонент расчетной формулы в реальных условиях часть компонент может отсутствовать в зависимости от характера изобретения (не считая компонент, связанных с фактором времени, которые не учитывались в связи с принятыми допущениями).

Наконец, можно отметить, что существуют и другие, отличные от приведенных предложения по количественной оценке значимости изобретений, например в работах И. Кудашова и Б. Минина. Эти предложения главным образом основаны на учете экономического эффекта от использования изобретения, но здесь не рассматриваются.

Таблицы для определения доли дохода (Δ), приходящейся на используемые в продукции изобретения и полезные модели, и коэффициента научной значимости ($K_{на}$)

(Таблицы 9.2–9.4 идентичны таблицам 5.1–5.3, а материал, помещенный после этих таблиц, включая формулу 9.10, идентичен материалу главы 5, включая формулу 5.22. Повторное изложение материала объясняется его особой важностью.)

Таблица 9.2

Коэффициент достигнутого с помощью ИС результата K_1

Характер достигнутого результата	K_1
Достижение технических характеристик второстепенных, не являющихся определяющими для конкретной продукции (процесса)	0,2
подтвержденных документально в официальных документах — актах, ТУ, паспортах, инструкциях, чертежах и т. д.)	0,3
основных, являющих определяющими для конкретной продукции (технологического процесса), подтвержденных документально	0,4
основных, качественно новых для конкретной продукции, подтвержденных документально	0,6
основных, высоких среди аналогичных известных видов продукции	0,8
качественно новых, обеспечивающих появление новой, впервые освоенной в производстве продукции (технологии)	1,0

Пояснения терминов, использованных в этой таблице, при необходимости можно найти в работе Г. Д. Фролова (// Вопросы изобретательства. 1986. № 1).

Таблица 9.3

Коэффициент сложности решаемой с помощью ИС задачи K_2

Сложность решаемой с помощью ИС технической задачи:	K_2
конструкция одной простой детали, изменение одного параметра простого процесса, одной операции процесса, одного ингредиента рецептуры	0,2
конструкция сложной или сборной детали, неосновного узла, механизма; изменение двух или более неосновных параметров, несложных процессов; изменение совокупности неосновных операций технологических процессов, изменение двух или более неосновных ингредиентов рецептуры и т. п.	0,3

Продолжение ⇒

Таблица 9.3 (продолжение)

Сложность решаемой с помощью ИС технической задачи:	K_2
конструкция одного основного или нескольких неосновных узлов машин, механизмов, неосновная часть процессов, рецептуры и т. п.	0,4
конструкция нескольких основных узлов, основные процессы технологии, часть (основная) рецептуры и т. п.	0,5
конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения; технологические процессы, рецептуры и т. п.	0,7
конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения со сложной кинематикой, аппаратурой контроля, радиоэлектронной схемой; конструкция силовых машин, двигателей, агрегатов; комплексные технологические процессы, сложные рецептуры и т. п.	0,9
конструкция машины, аппарата, сооружения со сложной системой контроля; конструкция автоматических поточных линий, состоящих из новых видов оборудования, систем управления и регулирования; сложные комплексные технологические процессы, рецептуры особой сложности и т. п.	1,1
технологические принципиальные схемы, рецептуры особой сложности, в основном относящиеся к новым разделам науки и техники	1,25

Некоторые авторы, например Г. Д. Фролов, в 1986–1988 годах предложили и другие коэффициенты K_2

Таблица 9.4

Коэффициент новизны решаемой с помощью ИС задачи K_3

Характер и степень новизны изобретения	K_3
закрывающегося в применении известных средств, в том числе, если формула изобретения начинается словом «применение»	0,25
закрывающегося в новой совокупности известных технических решений, обеспечивающих заданный технический результат. Иными словами, когда отличительная часть формулы изобретения содержит указания на новые связи между известными элементами, иную последовательность операций или иной процентный состав ингредиентов по сравнению с прототипом	0,3
имеющего прототип, совпадающий с новым решением по большинству основных признаков	0,4
имеющего прототип, совпадающий с новым решением по половине признаков	0,5
имеющего прототип, совпадающий с новым решением по меньшинству основных признаков	0,6
характеризующегося совокупностью существенных отличий, не имеющего прототипов, т. е. когда изобретение решает новую или известную задачу принципиально иным путем (пионерное изобретение)	0,8

Примечания.

Под основным признаком понимается новый существенный признак, представленный в отличительной части формулы изобретения в виде операции в способе, элемента в конструкции, ингредиента в составе.

Если объектом изобретения является вещество, полученное химическим путем, имеющее структуру, не относящуюся ни к одной из известных в химии структур, значение коэффициента принимается равным 0,8.

По аналогичному принципу определяется приходящаяся на ОИС доля дохода (Δ), когда речь идет о полезной модели или о техническом ноу-хау.

Если в продукте (продукции), способе использовано несколько изобретений, то сначала определяется доля чистого дохода, приходящаяся на все изобретения, полезный эффект

от использования которых выражается в прибыли, а затем из этой суммарной доли выделяются доли, приходящиеся на каждое использованное изобретение.

Для определения доли, приходящейся на все изобретения, выбирают максимальное значение для каждого из коэффициентов K_1 , K_2 и K_3 из значений, установленных для каждого из группы изобретений, использованных в продукте (продукции, способе). Максимальное значение коэффициентов может относиться как к одному из изобретений, так и к двум или трем из группы использованных в продукте (продукции, способе) изобретений. Например, максимальное значение коэффициентов трех использованных изобретений (А, Б, В) может относиться: K_1 — к изобретению В; K_2 — к изобретению А; K_3 — к изобретению Б (возможна и любая другая комбинация).

При определении доли чистого дохода могут быть задействованы максимальные коэффициенты всех изобретений. При этом число использованных изобретений не ограничено. По максимальному значению коэффициентов из значений коэффициентов изобретений, использованных в продукте (продукции, способе), определяется доля чистого дохода, приходящаяся на все использованные в продукте (продукции, способе) изобретения, по формуле:

$$\Delta_{\text{общ}} = K_{1\text{макс}} \times K_{2\text{макс}} \times K_{3\text{макс}}, \quad (9.9)$$

где $K_{1\text{макс}}$, $K_{2\text{макс}}$, $K_{3\text{макс}}$ — максимальные значения коэффициентов по всем использованным в продукте (продукции, способе) изобретениям.

Прибыль, приходящаяся на каждое из использованных в продукте (продукции, способе) изобретений, определяется в соответствии с долей, которую составляет произведение коэффициентов для конкретного изобретения в общей сумме произведений коэффициентов для всех использованных изобретений, т. е. вычисляется по формуле:

$$\Delta_j = K_{1j} \times K_{2j} \times K_{3j} : \sum_{j=1}^n K_{1j} \times K_{2j} \times K_{3j}, \quad (9.10)$$

где j — индекс изобретения, по которому рассчитывается прибыль ($1 \leq j \leq n$);
 n — количество использованных изобретений.

Вычисление величины Δ , т. е. доли дохода, как правило, требуется только для того дохода, который связан с использованием ИС на предприятии, владеющим им. А доход, поступающий от лицензиата, определяется лицензией на ИС.

Нужно отметить, что есть и другие методы определения доли дохода (Δ), отличные от описанного. Например, Н. Лынный и А. Кукушкин предложили определять эту долю с учетом влияния изобретения на качество выпускаемой на его основе продукции.

9.3. Оценка полезных моделей

9.3.1. Полезная модель как объект правовой охраны

9.3.1.1. Основной термин и его определение

Полезная модель — это идея, которая делает возможным практическое решение конкретной проблемы в области устройств (конструкций и изделий) и охраняемая патентом при одновременном удовлетворении двум условиям:

- новизна,
- промышленная применимость (идентично этому признаку для изобретения).

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

В литературе для обозначения рассматриваемого вида промышленной собственности иногда применяются и другие термины: «полезный образец», «общепользуемый образец», «общепользуемая модель».

Иногда термин «полезная модель» может вводить в заблуждение, поскольку слово «модель» многозначно. В обыденной жизни оно может обозначать образец какого-либо изделия (новая модель платья), форму для изготовления (литейная модель), тип конструкции (новая модель автомобиля), схему или макет чего-либо (модель корабля), схему действий (модель решения задачи). В нашей книге слово «модель» используется только для обозначения решения технической задачи.

9.3.1.2. Отличие от некоторых других объектов промышленной собственности

От изобретения полезную модель отличают три основных признака.

I. Новизна трактуется не как абсолютная мировая (как для изобретения), а как относительная новизна, при проверке которой учитывается только информация о возможных предшественниках на территории России (т. е. запатентованным в России изобретениям и полезным моделям, а также поданным ранее другими лицами заявки на изобретения и полезные модели).

II. К полезным моделям относятся только устройства (а не способ, вещество и т. д., которые также могут являться изобретением). В связи с этим в некоторых странах полезную модель иногда трактуют как изобретение в области механики (полезный объект).

III. К полезной модели не предъявляется требование изобретательского уровня, высокой неочевидности технического решения (что обязательно для изобретения). Иначе говоря, уровень технического прогресса для полезной модели может быть значительно ниже, чем для изобретения. Таким образом, существует возможность защитить практически любое новое техническое решение относительно устройства (изделия).

Это, однако, не означает, что полезной моделью может быть признано очевидное для любого специалиста решение задачи. Полезная модель, как и изобретение и другие объекты интеллектуальной собственности, должна быть результатом самостоятельного интеллектуального, изобретательского творчества. Но степень творчества может быть меньшей, чем это требуется для признания решения изобретением.

Но, так же, как и изобретение, полезная модель должна отвечать таким характеристикам, как новизна и промышленная применимость. По указанным причинам полезную модель иногда называют «малым изобретением».

Что касается сходства с промышленным образцом, то оно определяется тем, что эти два вида промышленной собственности относятся к промышленным изделиям. Различаются же они тем, что полезная модель позволяет составить представление о том, как принципиально (а не конкретно) функционирует это новшество, а промышленный образец — как визуально выглядит конкретная реализация этого новшества.

9.3.1.3. Условия, препятствующие патентоспособности полезной модели

Не признаются патентоспособными (т. е. не подлежат правовой охране с помощью патента на полезную модель):

- объекты, которые исключены из патентоспособных изобретений;
- способы;
- вещества;

- штаммы микроорганизмов;
- культуры клеток растений и животных;
- использование способов, веществ, штаммов микроорганизмов, культур клеток по новому назначению.

Из сказанного следует, что для оценки полезной модели можно использовать те же подходы и методы, которые применяются для оценки изобретений (но с поправками, связанными со спецификой полезной модели). Поэтому с учетом объема книги, далее будут приведены расчетные формулы только двух методов (по одному для доходного и затратного подходов).

9.3.2. Определение стоимости полезной модели

9.3.2.1. Определение стоимости полезной модели с использованием доходного подхода (метода нормы прибыли)

9.3.2.1.1. Ограничивающие условия и допущения

1. Принимается, что стоимость полезной модели приравнивается к стоимости простой (неисключительной) лицензии на ее использование.

2. Условно принимается, что норма прибыли в отрасли промышленности, к которой относится полезная модель, сохраняет стабильность на протяжении всего срока использования полезной модели.

3. Срок действия охранного документа (патента на полезную модель) равен $5 + 3 = 8$ годам.

4. Средства прогнозирования, имеющиеся в распоряжении оценщика, позволяют ему достаточно точно определить величину чистого валового дохода, равного производству эффективно валового дохода на норму прибыли, на каждый год в интервале прогнозирования до 8 лет.

9.3.2.1.2. Расчетная формула

$$TC_{\text{нм}} = C_{\text{л}} = \Delta \sum [\text{ЭВД}_i \times \text{НП}_i : 100 : (1 + \text{СД} : 100)^i], \quad (9.11)$$

где $TC_{\text{нм}}$ — текущая стоимость полезной модели;

$C_{\text{л}}$ — стоимость лицензии на полезную модель;

Δ — доля лицензиара от прибыли, получаемой лицензиатом (практика работы советских внешнеторговых организаций показала, что эта доля может составлять от 10 до 35 процентов. В существующих рыночных условиях эта доля может подняться до 50 процентов (в зависимости от наличия юридической защиты предмета лицензии, ноу-хау и других обстоятельств), определяется экспертным методом или по формуле:

$$\Delta = K_1 \times K_2 \times K_3,$$

где K_1, K_2, K_3 определяются по таблицам 9.2, 9.3, 9.4;

ЭВД_i — эффективный валовой доход лицензиата в i -м году, определяемый по формуле:

$$\text{ЭВД}_i = O_i \times Ц_i, \quad (9.12)$$

где O_i — объем продукции (в физических ед.), выпускаемой по лицензии в i -м году (может быть $O_i = \text{const}$);

$Ц_i$ — цена единицы продукции в i -м году (может быть $Ц_i = \text{const}$):

$$i = T_0, \dots, T_n,$$

где T_0 — период освоения в производстве предмета лицензии (для полезных моделей: обычно 1–3 года);

T_1 — срок действия лицензии (для полезной модели обычно 5–8 лет);

$НП_i$ — норма прибыли в i -м году (%), определяемая по бухгалтерским документам за предшествующие годы или экспертным методом применительно к той отрасли промышленности, к которой относится полезная модель (обычно $НП_i$ составляет 10–20 процентов и может быть $НП_i = \text{const}$);

$СД$ — ставка дисконта, %.

9.3.2.2. Определение стоимости полезной модели с использованием затратного подхода (метода затрат на восстановление)

9.3.2.2.1. Ограничивающие условия и допущения

Работа над полезной моделью шла достаточно долго (около 5 лет), так что фактором времени пренебречь было бы неправильно. В связи с этим:

- 1) коэффициент инфляции ($K_{ин}$) учитывается;
- 2) затраты приводятся к текущей стоимости по ставке дисконта ($СД$) (или ставке банковского процента α);
- 3) ввиду сравнительно большого срока, прошедшего с момента оформления охранного документа на полезную модель, моральным износом пренебречь нельзя;
- 4) рассматривается 2-я ситуация (в смысле, поясненном в параграфе, посвященном затратному подходу), т. е. расходы на заработную плату берутся приблизительно равными аналогичным расходам в развитых странах Запада (расходы на материалы и энергию в России уже во многом сравнялись с зарубежными).

9.3.2.2.2. Расчетная формула

$$TC_{инм} = Z_c \times K_{ин} \times K_{ин} \times K_{ин}, \quad (9.13)$$

где $i = T_{нач} - t$ ($t = 0, 1, 2, \dots, T_{нач}$):

$T_{нач}$ — количество лет, прошедших от момента первых затрат на ИС, до момента ее оценки, соответствующего $T_{ф}$ — фактическому сроку действия (использования) охранного документа на ИС;

Z_c — суммарные по всем i -м годам, приведенные к моменту оценки затраты на создание и обеспечение охраны полезной модели (в принципе определяются по тем же формулам, что и для изобретения), равные:

$$Z_c = \sum [(Z_{pi} + Z_{ини}) \times (1 + НП : 100) \times (1 + СД : 100)^i], \quad (9.14)$$

где Z_{pi} — суммарные по каждому i -му году затраты на разработку полезной модели, определяемые для каждого i -го года по формуле:

$$Z_{pi} = (Z_{инпр} + Z_{инт}), \quad (9.15)$$

где $Z_{инпр}$ — затраты на проведение НИР, необходимой для создания полезной модели, определяемые по формуле:

$$Z_{инпр} = Z_{пр} + Z_{ти} + Z_{з} + Z_{и} + Z_{со} + Z_{с} + Z_{др}, \quad (9.16)$$

где $Z_{пр}$ — затраты на поисковые работы, включающие предварительную проработку проблемы, маркетинг и др. (обычно 10–15 процентов от суммарных затрат на НИР);

Глава 9. Расчет стоимости отдельных объектов промышленной собственности

- $Z_{тн}$ — затраты на теоретические исследования (15–20%);
- $Z_{э}$ — затраты на проведение экспериментов (35–60%);
- $Z_{и}$ — затраты на проведение испытаний (10–15%);
- $Z_{со}$ — затраты на услуги сторонних организаций (0–15%);
- $Z_{с}$ — затраты на составление и утверждение отчета (5–10%);
- $Z_{др}$ — другие затраты;

$Z_{нтд}$ — затраты на разработку научно-технической документации, определяемые по формуле:

$$Z_{нтд} = Z_{эп} + Z_{тн} + Z_{рп} + Z_{р} + Z_{и} + Z_{со} + Z_{ан} + Z_{д}, \quad (9.17)$$

- где $Z_{эп}$ — затраты на выполнение эскизного проекта (5–10%);
- $Z_{тн}$ — затраты на выполнение технического проекта (20–25%);
 - $Z_{рп}$ — затраты на выполнение рабочего проекта (35–40%);
 - $Z_{р}$ — затраты на выполнение расчетов (5–10%);
 - $Z_{и}$ — затраты на проведение испытаний (5–10%);
 - $Z_{со}$ — затраты на услуги сторонних организаций (0–10%);
 - $Z_{ан}$ — затраты на проведение авторского надзора (5–10%);
 - $Z_{д}$ — затраты на дизайн (5–10%);

$Z_{по}$ — затраты на правовую охрану полезной модели:

- оформление заявочных материалов на получение патента, включая оплату пошлин за подачу заявки: 1 минимальный размер оплаты труда (МРОТ);
- проведение экспертизы — 1 МРОТ;
- регистрация и получение патента — 4 МРОТ;
- поддержание патента в силе — от 0,5 (за первые 2 года) до 8 МРОТ (за 8-й год в случае продления срока действия патента);

НП — норма прибыли в процентах, определяемая так же, как при оценке изобретения по затратам;

СД — ставка дисконта (или ставка банковского процента α), %;

$K_{на}$ — коэффициент научной значимости полезной модели, определяемый (так же, как и для изобретения) по формуле:

$$K_{на} = 1,43^{K1+K2+K3},$$

где элемент показателя степени $K1$ принимается по таблице 9.2 (см. раздел «Оценка изобретения по затратам») с умножением приведенного в ней значения на величину 1,58:

$$K1 = K_1 \times 1,58;$$

элемент показателя степени $K2$ принимается по таблице 9.3 (того же раздела) с увеличением приведенного в ней коэффициента по формуле:

$$K2 = K_2 \times 1,45;$$

элемент показателя степени $K3$ принимается по таблице 9.4 (того же раздела) с увеличением приведенного в ней коэффициента по формуле:

$$K3 = K_3 \times 2,37.$$

(Упрощенные способы определения значения коэффициента $K_{ин}$ см. в разделе «Оценка изобретений по затратам».)

$K_{ин}$ — коэффициент, отражающий инфляционные процессы в i -м году, учитывается на основе динамики цен (разработанных Федеральной службой государственной статистики (Росстат) или известными консалтинговыми фирмами, например фирмой «КО-ИНВЕСТ»);

$K_{ми}$ — коэффициент морального износа, определяемый по формуле:

$$K_{ми} = 1 - T_{ф} : T_{н}, \quad (9.18)$$

где $T_{ф}$ — фактический срок действия (использования) патента на полезную модель;

$T_{н}$ — нормативный срок действия патента (с момента подачи заявки на регистрацию полезной модели), для полезной модели равный $5 + 3 = 8$ лет.

Из приведенных многочисленных компонент расчетной формулы в реальных условиях часть компонент (иногда даже большая) может отсутствовать (в зависимости от характера полезной модели и величины промежутка времени между началом работы над полезной моделью и моментом ее оценки).

9.4. Оценка промышленных образцов

9.4.1. Промышленный образец как объект правовой охраны

9.4.1.1. Основной термин и его определение

Промышленный образец — это результат художественно-конструкторской (дизайнерской) деятельности, материализованный во внешнем виде какого-либо объекта (изделия) и охраняемый патентом при одновременном удовлетворении трем условиям:

- новизна;
- промышленная применимость;
- оригинальность.

В литературе иногда встречаются аналогичные по смыслу термины: «решение изделия», «композиция промышленного образца», «промышленная форма».

Промышленный образец имеет сходство:

- с объектами художественно-прикладного искусства (об этом будет сказано далее);
- с изобретением и полезной моделью, заключающемся в том, что все они воплощаются в некотором промышленном изделии (правда, изобретение может касаться не только промышленного изделия).

Отличие же состоит в следующем: для изобретения и полезной модели одна из их особенностей заключается в том, что композиции составных элементов и изготовленных на их базе соответствующих изделий могут иметь совершенно неодинаковый внешний вид. Что касается промышленного образца, то как раз одинаковость внешнего вида является одной из главных особенностей изделий, изготовленных на основе промышленного образца. Поэтому действие охранного документа (патента) на промышленный образец распространяется только

на визуально сходные с охраняемым образцом изделия, содержащие все его существенные признаки. (Существенными признаками считаются такие, каждый из которых необходим, а все вместе — достаточны для создания конкретного зрительного образа изделия.)

В самом широком плане промышленный образец можно определить как эстетическое внешнее оформление полезного изделия, которое может быть объемным (модель), плоским (рисунок) или комбинированным.

Эстетическое оформление может включать в себя форму и (или) орнамент, и (или) цвет изделия. Из эстетичности оформления следует, что оно должно быть приятно для глаза. (Примеры объемных промышленных образцов представлены на рисунке 9.3.) Это означает, что в качестве промышленного образца рассматривается не материальный объект как таковой (пылесос, металлорежущий станок, комплект кухонного оборудования), а практический результат творческого труда художника-конструктора, определяющего решение внешнего вида изделия. При этом акцент делается на то, что это не обычное конструкторское решение, а решение, требующее для своего создания такого вида, определяющего наружную поверхность изделия, с которым человек сталкивается в процессе обычного пользования им.

Правда, в литературе изредка встречается и другое толкование понятия и термина «промышленный образец». Так, в книге С. А. Смирнова и др. термин «промышленный образец» трактуется совершенно неожиданным образом: «Промышленные образцы, в которых реализуются научные разработки (научно-техническая продукция).

При этом необходимо отметить, что предмет интеллектуальной собственности составляют прежде всего технические и технологические решения, реализованные в промышленном образце, а не его дизайн (подчеркнуто нами — авт.), хотя последний и составляет один из неотъемлемых аспектов данного промышленного образца». Естественно, что с таким странным взглядом, в корне противоречащим мнению всех других авторов, пишущих по тематике ИС, мы не можем согласиться.

Однако форма любого предмета зависит от содержания, обусловленного его техническим решением. При этом технические характеристики промышленного изделия как показатели технического решения должны соответствовать его художественно-конструкторскому уровню. Внешний вид стиральной машины, например, не будет признан промышленным образцом, если художественно-конструкторское решение ее внешнего вида формировалось без учета технического решения. Не рассматривается в качестве промышленного образца и художественно-конструкторское решение изделия, обусловленное только его техническим решением.

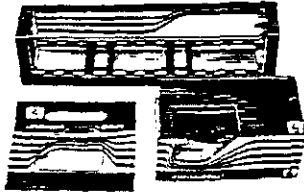
9.4.1.2. Существенные признаки художественно-конструкторского решения

К существенным (отличительным) признакам художественно-конструкторского решения относятся характерные признаки внешнего вида изделий, определяемые при индивидуальном зрительном их восприятии. На основании общих закономерностей зрительного восприятия практикой установлено, что в качестве отличительных признаков учитываются только основные композиционные элементы, образующие внешний вид изделий и выразительность каждого элемента (включая особенность их формы и взаимного расположения). Такими композиционными элементами художественно-конструкторского решения, как правило, являются объемные части (узлы изделия и механизмы).

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

6 июня 1988

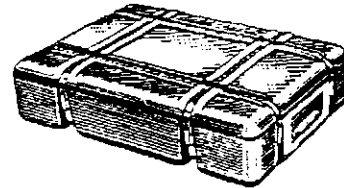
ГАММА УПАКОВОК ДЛЯ ИГРУШЕК



Заявитель: Экспериментальное творчески-конструкторское ООО «Вальнас»
 Авторы: Г. А. Ламас и С. В. Перемис

31 мая 1988

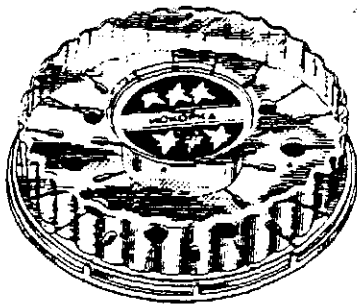
КОНТЕЙНЕР ТРАНСПОРТИРОВОЧНЫЙ



Авторы: А. М. Бегичев, В. В. Головинин, Г. П. Кувашев, С. В. Грознов, С. Н. Крюкова, В. С. Клушевников, А. Г. Сушков, Л. М. Толькина, В. Н. Завостьянов и М. Т. Прокошев

14 декабря 1988

УПАКОВКА ДЛЯ ЕЛОЧНЫХ ГИРЛЯНД



Авторы: Е. П. Николаева, Е. Г. Аленко, Г. С. Крайнецова и А. И. Лукьянов

15 января 1989

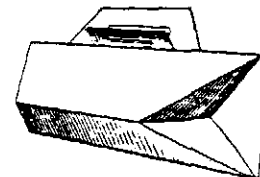
УПАКОВКА



Заявитель: Производственное объединение «Норма», Tallinn
 Автор: Т. И. Кооль

15 февраля 1989

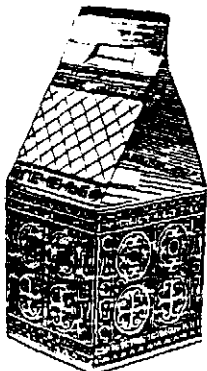
УПАКОВКА



Заявитель: Производственное объединение «Норма», Tallinn
 Автор: Т. И. Кооль

13 июля 1988

УПАКОВКА ДЛЯ ПЕЧЕНЬЯ



Заявитель: Французское производственное объединение кондитерской промышленности
 Авторы: Т. И. Синицынская, В. И. Ковалева и Р. Ю. Винокур

7 июня 1988

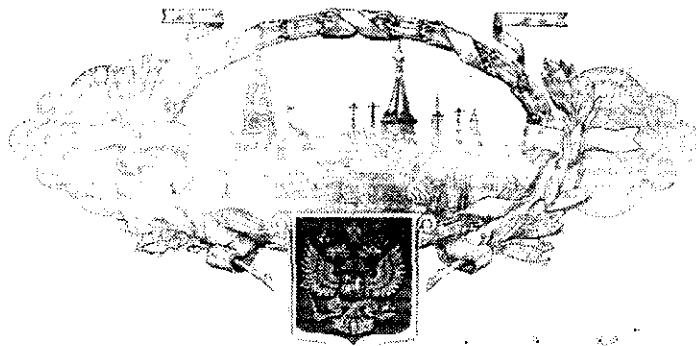
БУТЫЛКА ДЛЯ ПИЩЕВЫХ ЖИДКОСТЕЙ



Заявитель: Московский завод «Кристалл»
 Авторы: Л. П. Сулейев, В. А. Янышев, М. К. Харченко, О. С. Романов и С. А. Берендас

Рис. 9.3. Примеры объемных промышленных образцов

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



ПАТЕНТ

НА ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОБРАЗЕЦ

№ 54525

КОМПЛЕКТ ЭТИКЕТОК ДЛЯ БАНОК С ИКРОЙ
(ТРИ ВАРИАНТА)

Патентообладатель(ли): *Закрытое акционерное общество «Лабиринт»*, (RU)

Автор(ы): *Абрамов Дмитрий Петрович*, (RU)

Заявка № 2003500219

Приоритет промышленного образца 30 января 2003 г.

Зарегистрировано в Государственном реестре
промышленных образцов Российской Федерации
16 мая 2004 г.

Срок действия патента истекает 30 января 2013 г.

Руководитель Федеральной службы по интеллектуальной
собственности, патентам и товарным знакам

Б.П. Симонов

Рис. 9.4. Оформление титульного листа патента на промышленный образец

Скрытые от зрительного восприятия детали, механизмы и узлы также имеют форму. Но поскольку эти части изделия воспринимаются зрительно только при специальном подходе к ним (во время технического обслуживания или при исследовании художественного решения изделия), они не принимаются во внимание. Однако в некоторых изделиях имеются элементы, которые не видны при внешнем осмотре, но постоянно воспринимаются потребителем во время пользования, например лицевая панель и внутренний объем для загрузки белья, расположенный под крышкой стиральной машины. Такие части изделия также относятся к внешнему виду промышленного образца и должны учитываться при оформлении заявки на него.

В некоторых случаях при выявлении отличительных признаков необходимо также учитывать цвет, который является одним из средств выразительности основных композиционных элементов.

Отличительные признаки предполагаемого промышленного образца выявляются при сравнении рассматриваемого художественно-конструкторского решения внешнего вида изделия с аналогичным по внешнему виду решением (прототипом). За прототип обычно принимается решение внешнего вида изделия, сходного по назначению и технической сущности. Сравнение, как правило, производится с помощью соответствующих фотографий.

9.4.1.3. Новизна художественно-конструкторского решения

Новизна художественно-конструкторского решения является одним из определяющих признаков для признания такого решения промышленным образцом.

Так, заявляемое художественно-конструкторское решение признается новым только в том случае, если совокупностью своих существенных признаков оно отличается от аналогичных решений, ранее известных в нашей стране или в мире. Причем на дату приоритета заявки это решение не должно быть раскрыто настолько, чтобы стало возможным его осуществление.

Источники различной информации, которые должны быть приняты во внимание (на глубину не менее 10 лет в ретроспективе) при проверке по критерию «новизны» заявленного в качестве промышленного образца художественно-конструкторского решения изделия, идентичны источникам информации в отношении изобретения, кроме устных докладов, лекций, выступлений, если они зафиксированы аппаратурой звукозаписи или стенографически.

Указанный объем информационных источников, используемых при определении новизны, не является исчерпывающим. При этом следует иметь в виду, что новизна предполагаемых и регистрации образцов может определяться только по тем источникам информации, в которых описаны решения внешнего вида изделия и даны изображения этих решений. Причем изображение и описание внешнего вида изделия должны быть в том объеме, при котором возможно его осуществление промышленным способом, т. е. освоение выпуска изделия с внешним видом, аналогичным заявленному решению.

9.4.1.4. Оригинальность художественно-конструкторского решения

При проверке выполнения условия «оригинальности» устанавливается, имеют ли эти существенные признаки черты творческого своеобразия. Иначе говоря, не создают ли впечатления имитации известного (т. е. незначительных изменений, вносимых в поддельный промышленный образец).

Из определения следует, что требование оригинальности не выполняется, если образец во-
тщен в изделие:

- у которого по сравнению с известным изменены лишь размеры или количество известных элементов, или цвет;
- в виде отдельно взятого простейшего геометрического объема (призматического, сферического, конического и т. п.) или отдельно взятой простейшей геометрической фигуры;
- у которого пропорционально изменены лишь размеры известного реального объекта (т. е. изделие является его уменьшенной или увеличенной копией);
- у которого изменена только технология и материалы (например изделие из полимерного материала, имитирующее изделие, традиционно выполняемое из дерева).

Промышленный образец признается соответствующим условию оригинальности, если бы для одного из его существенных отличительных признаков не выявлены художественно-конструкторские решения, которым присущ такой признак. При этом, если все элементы образца заимствованы, но их комбинация творчески своеобразна, то образец признается новым и оригинальным.

9.4.1.5. Промышленная применимость художественно-конструкторского решения

В некоторых странах используется критерий «промышленная применимость», обеспечивающий правовую охрану лишь тех образцов, которые поддаются воспроизведению промышленным способом и могут быть введены в хозяйственный оборот в любом требуемом количестве. Иначе говоря, изделие должно поддаваться тиражированию в промышленных масштабах (отсюда и название «промышленный образец»). Если последний критерий не удовлетворяется, то объект может классифицироваться как произведение искусства и охраняться не патентным, а авторским правом, по-английски — *copyright* (копирайт). (С этой точки зрения патент на промышленный образец — стоящую в гавани Нью-Йорка «Статую Свободы» — выданный в XIX веке, сегодня, весьма вероятно, не мог бы быть выдан ввиду противоречия требованию «промышленная применимость».)

Индустриальная направленность промышленных образцов находит отражение в том факте, что в развитых странах их создатель (дизайнер) стал очень важной фигурой на производственном предприятии. В результате, например в Японии, ежегодно подается свыше 40 тысяч заявок на промышленные образцы.

9.4.1.6. Сходство промышленного образца с предметом декоративно-прикладного искусства

Нужно сказать, что промышленные образцы относятся к сфере дизайна (иногда применяется термин «стайлинг»). Они настолько близки по своей сути к предметам декоративно-прикладного искусства (ДПИ), что иногда возникают вопросы: чем отличаются промышленные образцы от ДПИ? по нормам какого права (патентного или авторского) нужно охранять промышленные образцы и ДПИ? какие изделия, в значительной мере художественные, могут быть (или не быть) промышленными образцом?

Разберем эти вопросы.

Нужно иметь в виду следующее обстоятельство. Промышленный образец является конструкторским решением утилитарного предмета, имеющего художественное оформление. В качестве промышленных образцов не рассматриваются художественно-конструкторские решения изделий, не выполняющих утилитарной (полезной) функции, например ювелирные и другие изделия, предназначенные для украшения — скульптура, живописные полотна и т. п. А для произведений ДПИ на первый план выступает именно художественное исполнение изделия, прежде всего создание произведения искусства.

Для промышленных образцов характерна более ярко выраженная, чем у произведений ДПИ, функция объекта, направленная на удовлетворение материальной (утилитарной) потребности человека. Художественное решение должно быть подчинено этой функции и во многом определяться конструкторским решением изделия.

Это проявляется:

- в придании образцу свойств (в том числе эргономических), посредством которых осуществляется взаимодействие человека с изделием и окружающей средой, т. е. удобство эксплуатации или потребления, ремонтпригодность, прочность и т. д. (у промышленных образцов такие свойства должны обеспечить надежное и качественное выполнение функций изделия в условиях длительной эксплуатации);
- в обеспечении технологичности формы изделия, ориентированной на индустриальный способ их воспроизведения с малой долей ручного труда (недаром известный модельер одежды Пьер Карден также разрабатывал промышленные образцы таких массовых изделий, как столы, детские коляски, проигрыватели, телевизоры, швейные машины, часы);
- в особом внимании, уделяемом выбору материалов, соответствующих условиям функционирования объекта, в частности климатическим, обеспечивающим химическую стойкость, механическую прочность, дешевизну изделия;
- в наличии у объекта прогрессивных свойств, развивающих реализуемую им функцию;
- в обеспечении функциональной совместимости с другими изделиями и их системами;
- в унификации и универсальности конструктивных узлов и деталей, способных комбинироваться в различные комплексы;
- в том обстоятельстве, что промышленные образцы, как правило, создаются коллективом (группой) соавторов, в то время как произведения ДПИ в основной массе являются результатом индивидуальности творчества автора.

При создании же произведений ДПИ перечисленные условия преобладающими и даже сколько-нибудь значимыми не являются.

Уже отмечалось, что в СССР правовая охрана промышленных образцов была повторно (после 30-летнего перерыва) введена только в 1965 году. Это позволило авторам, разработавшим новые художественно-конструкторские решения внешнего вида промышленных изделий, защищать их в качестве промышленных образцов или закреплять за собой право авторства (при охране будет учитываться меньшее количество факторов).

До этого времени многие промышленные изделия, такие, например, как ткани, светильники, мебель, посуда, одежда, ковры и другие, охранялись только нормами авторского права и признавались объектами лишь ДПИ. (Титульный лист патента на промышленный образец показан на рисунке 9.4.)

1.7. Условия, препятствующие патентоспособности промышленного образца

могут быть признаны патентоспособными промышленными образцами:

- 1. изделия, не выполняющие утилитарной (полезной) функции;
 - 2. изделия, которые не обозреваются в процессе эксплуатации (потребления);
 - 3. изделия, внешний вид которых обусловлен исключительно их функцией (гайки, болты, шпильки и т. п.);
 - 4. объекты архитектуры (кроме малых архитектурных форм, к которым относятся сооружения или элементы внешнего оформления, дополняющие основные сооружения);
 - 5. печатная продукция как таковая (в том числе внешний вид книжной страницы);
 - 6. объекты неустойчивой формы из жидких, газообразных, сыпучих или иных подобных веществ;
 - 7. изделия, противоречащие общественным интересам, принципам гуманности и морали.
- которое сходство с изобретением и полезной моделью (а также с некоторыми типами товарного знака) предопределяет и принципиальное сходство методов оценки этих видов промышленной собственности (с естественным учетом специфики промышленного образца). Из таких подходов, чаще всего применяющихся к промышленному образцу (доходный и затратный), будут описаны далее.

1.2. Определение стоимости промышленного образца

1.2.1. Определение стоимости промышленного образца

с использованием доходного подхода (метода нормы прибыли)

1.2.1.1. Ограничивающие условия и допущения

1. Текущая стоимость (ТС) принимается равной стоимости простой (неисключительной) лицензии на использование промышленного образца.
2. Норма прибыли (НП) принимается постоянной для каждого учитываемого в расчете года.
3. Средства прогнозирования, имеющиеся в распоряжении оценщика, позволяют ему достаточно точно определить величину чистого валового дохода, равного производству эффективного валового дохода на норму прибыли, на каждый год в интервале прогнозирования до 15 лет.

1.2.1.2. Расчетная формула

$$TC_{ин} = C_1 \cdot \sum [СЧД_i : (1 + СД : 100)^i], \quad (9.19)$$

$TC_{ин}$ — текущая стоимость промышленного образца;

C_1 — стоимость лицензии на использование промышленного образца;

i — код (индекс) года, применительно к которому определяются значения членов расчетной формулы:

$$i = T_0, \dots, T_n$$

где T_0 — период освоения в производстве промышленного образца, обычно 1–1,5 года;

T_n — срок действия лицензии на промышленный образец, обычно до 10 лет;

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

СЧД_i — скорректированный чистый доход в i-м году, определяемый по формуле:

$$\text{СЧД}_i = \text{ЭВД}_i \times \text{НП} : 100 \times \Delta, \quad (9.20)$$

где ЭВД_i — эффективный валовой доход в i-м году, вычисляемый по формуле:

$$\text{ЭВД}_i = O_i \times C_i, \quad (9.21)$$

где O_i — объем (в физических единицах) производства изделий (защищенных патентом на промышленный образец) в i-м году;

C_i — цена одного изделия в i-м году.

НП — норма прибыли (%), определяемая по бухгалтерским документам за предыдущие годы или экспертным методом применительно к той отрасли промышленности к которой относится промышленный образец (обычно НП бывает от 10 до 20 процентов, может быть НП_i = const);

Δ — доля чистого дохода, приходящаяся на используемый в выпускаемой продукции промышленный образец. Определяется по формуле:

$$\Delta = K_1 \times K_2 \times K_3,$$

где значения коэффициентов K₁, K₂, K₃ принимаются по таблицам 9.5–9.7;

СД — ставка дисконта, %.

Таблица 9.5

Коэффициент оригинальности промышленного образца K₁

Степень проявления оригинальности	K ₁
Промышленный образец имеет аналог, по отношению к которому в перечне существенных признаков промышленного образца используется только термин «применение»	0,25
наиболее близкий аналог, по отношению к которому в промышленном образце используется новая совокупность художественно-конструкторских средств, позволяющая отличить его от этого аналога	0,3
прототип, совпадающий с промышленным образцом по большему числу существенных признаков	0,4
прототип, совпадающий с промышленным образцом по половине существенных признаков	0,5
прототип, совпадающий с промышленным образцом по меньшему числу существенных признаков	0,6
Промышленный образец не имеет прототипа	0,8

Таблица 9.6

Коэффициент сложности дизайнерской задачи K₂

Степень сложности решаемой задачи	K ₂
Внешний вид: одной простой детали	0,2
сложной или сборной детали неосновного узла	0,3
одного основного узла или нескольких неосновных узлов	0,4
нескольких основных узлов	0,5
простой машины, прибора, станка, аппарата, сооружения	0,7
сложной машины, прибора, станка, аппарата, сооружения	0,9
поточных линий	1,1
принципиально новых объектов техники	1,25

Таблица 9.7

Коэффициент объема выпуска

Объем выпуска продукции	K_3
Экспериментальный образец	0,2
Экспериментальная партия	0,3
Мелкая серия	0,4
Средняя серия	0,6
Крупная серия	0,8
Массовое производство	1,0

9.4.2.2. Определение стоимости промышленного образца с использованием затратного подхода (метода затрат на восстановление)

Методология решения этой задачи в значительной степени идентична методологиям задач по оценке изобретения и полезной модели с использованием затратного подхода

9.4.2.2.1. Ограничивающие условия и допущения

1. Время на разработку промышленного образца достаточно большое (больше 1,5 лет), что вызывает необходимость при расчете учитывать коэффициенты, связанные с фактором времени: коэффициент дисконтирования, коэффициент инфляции, коэффициент морального износа.
2. Рассматривается 1-я ситуация (в смысле, поясненном в параграфе, посвященном затратному подходу), т. е. предполагается, что оцениваемый промышленный образец не будет конкурировать на рынке с похожими промышленными образцами западных фирм.
3. Существуют благоприятные условия для учета коэффициента наращения (компаундирования):
 - период, в который производились затраты на промышленный образец (создание, обеспечение охраны и т. д.), превышает 1 год;
 - взаимоотношения с заказчиком оценки должны строиться таким образом, чтобы не было оснований опасаться возможных возражений против использования в отчете об оценке инструмента наращения (компаундирования).

9.4.2.2.2. Расчетные формулы

$$TC_{но} = Z_c \times K_{из} \times K_{ин} \times K_{мп} \quad (9.22)$$

где Z_c — суммарные по всем i -м годам, приведенные к моменту оценки затраты на создание и обеспечение охраны промышленного образца (определяемые в принципе по тем же формулам, что и для изобретения) и равные:

$$Z_c = \sum [(Z_{pi} + Z_{нои}) \times (1 + НП : 100) \times (1 + СД : 100)^i], \quad (9.23)$$

где $i = T_{нач} - t$ ($t = 0, 1, 2, \dots, T_{нач}$),

где $T_{нач}$ — количество лет, прошедших от момента первых затрат на промышленный образец до момента его оценки, соответствующего $T_{ф}$ — фактическому сроку действия (использования) охранного документа на эти ИС;

Z_{pi} — суммарные по каждому i -му году затраты на разработку промышленного образца, определяемые для каждого i -го года по формуле:

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

$$Z_{pi} = (Z_{nnp} + Z_{итд}), \quad (9.24)$$

где Z_{nnp} — затраты на проведение НИР, необходимые для создания промышленного образца, определяемые по формуле:

$$Z_{nnp} = Z_{np} + Z_{тн} + Z_{э} + Z_{и} + Z_{co} + Z_{с} + Z_{др}, \quad (9.25)$$

где Z_{np} — затраты на поисковые работы, включающие предварительную проработку проблемы, маркетинг и др. (обычно 10–15 процентов от суммарных затрат на НИР);

$Z_{тн}$ — затраты на теоретические исследования (15–20%);

$Z_{э}$ — затраты на проведение экспериментов (35–60%);

$Z_{и}$ — затраты на проведение испытаний (10–15%);

Z_{co} — затраты на услуги сторонних организаций (0–15%);

$Z_{с}$ — затраты на составление и утверждение отчета (5–10%);

$Z_{др}$ — другие затраты;

$Z_{итд}$ — затраты на разработку научно-технической документации, определяемые по формуле:

$$Z_{итд} = Z_{ан} + Z_{тн} + Z_{рп} + Z_{р} + Z_{и} + Z_{co} + Z_{ан} + Z_{д}, \quad (9.26)$$

где $Z_{ан}$ — затраты на выполнение эскизного проекта (5–10%);

$Z_{тн}$ — затраты на выполнение технического проекта (15–20%);

$Z_{рп}$ — затраты на выполнение рабочего проекта (20–25%);

$Z_{р}$ — затраты на выполнение расчетов (5–10%);

$Z_{и}$ — затраты на проведение испытаний (5–10%);

Z_{co} — затраты на услуги сторонних организаций (0–10%);

$Z_{ан}$ — затраты на проведение авторского надзора (5–10%);

$Z_{д}$ — затраты на дизайн (25–30%);

$Z_{по}$ — затраты на правовую охрану изобретения:

- за оформление заявочных материалов на получение патента, включая оплату пошлин за подачу заявки, проведение экспертизы — 3 МРОТ;
- за регистрацию и получение патента — 4 МРОТ;
- за поддержание патента в силе — от 1 до 4 МРОТ в течение 15 лет, начиная с 3-го года от даты приоритета;

НП — норма предпринимательской прибыли, определяемая так же, как при оценке изобретения и полезной модели с использованием затратного подхода (см. выше);

СД — ставка дисконта (или ставка банковского процента), %;

$K_{ин}$ — коэффициент научной значимости промышленного образца, определяемый по формуле:

$$K_{ин} = 1,24^{K1+K2+K3}, \quad (9.27)$$

где элемент показателя степени $K1$ принимается по таблице 9.8;

элемент показателя степени $K2$ принимается по таблице 9.9;

элемент показателя степени $K3$ принимается по таблице 9.10;

Глава 9. Расчет стоимости отдельных объектов промышленной собственности

$K_{ин}$ — коэффициент, отражающий инфляционные процессы в i -м году, учитывается на основе индексов динамики цен (разработанных Росстатом или известными консалтинговыми фирмами, например фирмой «КО-ИНВЕСТ»);

$K_{ми}$ — коэффициент морального износа, определяемый по формуле:

$$K_{ми} = 1 - T_{ф} : T_{н},$$

где $T_{ф}$ — фактический срок действия (использования) патента на промышленный образец;

$T_{н}$ — нормативный срок действия этого патента (с момента подачи заявки на регистрацию промышленного образца), для промышленного образца максимально равный $10 + 5 = 15$ годам.

В приведенных расчетных формулах в реальных условиях часть составляющих может отсутствовать, что зависит от характера промышленного образца и величины промежутка времени между началом работы над промышленным образцом и моментом его оценки.

Таблица 9.8

Коэффициент отличий существенных признаков промышленного образца $K1$

Отличия существенных признаков промышленного образца	$K1$
Промышленный образец, определяющим отличием существенных признаков которого по сравнению с прототипом является:	
сходство с известным художественно-конструкторским решением изделия, но выполняющий иные или предназначенные для другой области применения функции	0,5
пластическое и цвето-фактурное решение композиционных элементов изделия	0,7
новое расположение композиционных элементов изделия	1,0
новая форма основных композиционных элементов изделия	1,5
наличие новых основных композиционных элементов	2,0
вообще отсутствие какого-либо прототипа	2,5

Таблица 9.9

Коэффициент сложности художественно-конструкторского решения $K2$

Сложность художественно-конструкторского решения	$K2$
Промышленный образец, созданный в результате художественно-конструкторской разработки:	
отдельных деталей, узлов изделия, а также промышленных или нанесенных на нем графических элементов	0,2
простых наборов, например посуды, инструментов, игрушек и др.	0,4
композиционных и пластических решений несущих конструкций, корпуса, кожухов, органов управления изделия	0,5
объемно-пространственной структуры и формы отдельных узлов изделия	0,8
нового в целом изделия	1,0
комплекта (набора) изделий для организации объемно-пространственной предметной среды (производственной или бытовой)	1,2
изделий, комплектов особой сложности (например уникальных турбин, генераторов АС, телескопов, тяжелых станков и прессов, прокатных станов, средств транспорта, аппаратурных систем)	1,3

Таблица 9.10

Коэффициент вариантности художественно-конструкторского решения КЗ

Использование вариантов промышленных образцов	КЗ
Используются промышленные образцы, число вариантов которых составляет:	
один вариант	0,6
2–3 варианта	0,7
более 3 вариантов	0,8

Примечания:

- понятие «вариант промышленного образца» подробно рассматривается в работе Л. А. Кичинскаса;
- другие значения коэффициентов, применительно к таблицам 9.8–9.10, приведены в работах В. М. Сергеева (1980 г.), Е. Ф. Викулова и Б. С. Скирневского, а также во Временной инструкции о порядке исчисления и выплаты вознаграждения за промышленные образцы.

Несколько иные градации коэффициента $K_{из}$ утверждены в качестве нормативов в Белоруссии. Обоснования этих градаций представлены в таблице 9.11.

Таблица 9.11

Таблица для определения значений $K_{из}$ для промышленных образцов
(по принятым в Белоруссии нормативам)

Суть работы дизайнера — художественная или художественно-конструкторская разработка:	$K_{из}$
отдельных элементов изделия (рапорт несложного рисунка, отдельные формообразующие детали, лицевые панели и т. п.)	1,0
отдельного простого по форме изделия (стол, стул, диван, чулочно-носочные изделия, перчатки и т. п.)	1,05
простых по составу и форме компонентов изделия (посуда, игрушки, светильники, ручной инструмент и т. п.)	1,1
изделий с измененной компоновкой основных формообразующих деталей, их композиций и объемно-пластического решения (стиральная и швейная машины, телевизоры, обувь и т. п.)	1,2
системных объектов (станки, автомобили, мебельные гарнитуры, салон самолета и т. п.)	1,3

9.5. Оценка товарных знаков

9.5.1. Общие сведения о товарных знаках

9.5.1.1. Основные термины и определения

Товарный знак (ТЗ) — зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия товаров одного производителя от однородных товаров других производителей.

Мировой товарный знак — ТЗ, известный на мировом рынке.

Общеизвестный товарный знак — ТЗ, ставший хорошо известным широкому кругу заинтересованных потребителей и служащий гарантией высокого качества продукции и товаров, маркируемых этим знаком. Согласно Парижской конвенции таким ТЗ обеспечивает

Глава 9. Расчет стоимости отдельных объектов промышленной собственности

ца 9.5. Первая охрана еще до их регистрации в Патентном ведомстве (в Российской Федерации таким органом является Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент)). На рисунке 9.5 показан один из общеизвестных товарных знаков.



Рис. 9.5. Пример общеизвестного товарного знака

Другим примером общеизвестного товарного знака является ТЗ газеты «Известия».

Коллективный товарный знак — ТЗ союза, хозяйственной ассоциации или иного добровольного объединения предприятий (т. е. юридически самостоятельных, но экономически связанных между собой предприятий), предназначенный для обозначения выпускаемых (или) реализуемых ими товаров, обладающих едиными качественными или иными общими характеристиками.

Коллективный знак и право на его использование не могут быть переданы другим лицам. Этот знак нужно отличать от ТЗ, находящегося в совместном владении нескольких юридических или физических лиц (которое по российскому законодательству допускается только для иностранных заявителей).

Знак обслуживания (ЗО) — то же, что и ТЗ, но по отношению не к товарам, а услугам (тогда называется «сервисная марка»).

ЗО дают возможность потребителям сделать выбор среди таких служб, как страховые, туристические, транспортные, медицинские и другие компании. Правовое регулирование отношений по поводу ЗО аналогично регулированию отношений по ТЗ. В некоторых странах ЗО называется «сервисная марка», «марка обслуживания».

Например, в США фирма «Дженерал Моторс» создала систему станций обслуживания автомобилей под сервисной маркой Mr. Goodwrench (в переводе с английского — «мистер хороший гаечный ключ»). В России широко известен ЗО «Диана», принадлежащий фирме, которая оказывающая услуги по чистке и стирке одежды.

Название фирмы — имя, под которым потребитель знает различные фирмы, независимо от формы собственности, присущей этой фирме (АО, ТОО, ООО и др.).

Обычно название фирмы — это название юридического лица, под которым оно зарегистрировано в соответствии с национальным законодательством, например одна из крупнейших корпораций США — «General Motors Corporation» («Дженерал Моторс Корпорейшен»).

Фирменное наименование (термин, применяемый в некоторых странах) — имя или обозначение, позволяющее идентифицировать предприятие определенного физического или юридического лица, содержащее в себе название органа, в подчинении которого эта фирма находится, и свое собственное наименование, включающее определение предмета деятельности, вида предприятия, а также указание, необходимое для отличия этой фирмы от однородных компаний (специальное наименование и др.).

По Парижской конвенции фирменное наименование является объектом промышленной собственности, правовая охрана которой осуществляется по законам соответствующих стран.

Положения части первой Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) в значительной мере определяют правовой режим регулирования фирменных наименований. В соответствии со статьей 51 ГК РФ для всех коммерческих организаций обязательным является включение их фирменных наименований в Единый государственный реестр юридических лиц. Названный реестр открыт для всеобщего ознакомления, что снижает вероятность регистрации аналогичных или сходных (трудноотличимых) фирменных наименований.

Торговая (товарная) марка — название, помещаемое на товарах, предназначенных для продажи, с целью идентификации их происхождения (в пределах конкретного для фирмы ТЗ).

Например, для фирмы «Автозавод в Нижнем Новгороде» (товарный знак «ГАЗ») рекламировалась и продавалась продукция под торговыми (товарными) марками «Победа», «ЗИМ», «Волга», «Газель» и др. Торговой маркой может быть знак, рисунок или коммерческое название. Образцы торговых марок для ТЗ «Проктер энд Гембл» показаны на рисунке 9.6.

В соответствии с российским законодательством все коммерческие названия регистрируются только как ТЗ.



Procter & Gamble

**WASH
& GO**


always

 **PANTENE® PRO-V®**

Рис. 9.6. Различные торговые марки товарного знака «Проктер энд Гембл»

Бренд — термин, тесно связанный с ТЗ, но в российской практике не имеющий четкого, однозначного определения.

Бренд не переводится на русский язык дословно. Бренд — это прежде всего устойчивый образ, созданный в сознании людей и определяющий поведение покупателей по отношению к товару, например красная с белым банка «Кока-колы» или решетка на капоте «Мерседеса».

Сертификационный (удостоверительный) знак — знак, зарегистрированный на имя организации, которая разрешает другим предприятиям пользоваться им при условии сохранения свойств и качества товаров, установленных этой организацией, и под ее контролем.

Логотип — употребляемое в качестве ТЗ (в этом случае он не склоняется) оригинальное графическое начертание (специально разработанное или подобранное среди существующих знаков) полного или сокращенного наименования предприятия или товарной группы.

Логотипы, указанные на рисунке 9.7 фирмы в представлении не нуждаются. Каждая из них имеет высокую репутацию и занимает особое место на мировом рынке.

Логотип всегда должен выделяться из текста. Зарегистрированный логотип снабжают в крайней мере при первом употреблении) значком TM, ® или другим, принятым в стране происхождения товара. (В России символ ® не применяется.)

TEFAL

SAMSUNG

ELECTRONICS

FINEST TEA
PICKWICK[®]
Classic

Lipton

Audi

PIONEER **Panasonic**

DAEWOO

PARKER

CITIZEN

BOSCH

Canon

Gillette[®]

ARISTON

Рис. 9.7. Логотипы некоторых известных фирм

9.5.1.2. Сущность товарного знака

Товарный знак выполняет две основные функции:

- отличающую (т. е. позволяет отличать товары одной фирмы от товаров другой (рис. 9.8));



Рис. 9.8. ТЗ фирмы «Пепси»

- индивидуализирующую (т. е. позволяет потребителю без особого труда индивидуализировать, узнать нужную ему продукцию и не спутать ее с аналогичной продукцией других производителей. Например, ТЗ фирмы «Wella» (рис. 9.9) позволяет легко индивидуализировать рекламируемый товар (средство по уходу за волосами).



Рис. 9.9. ТЗ фирмы «Wella»

Кроме основных, ТЗ также может выполнять и некоторые неосновные, вспомогательные функции:

- стимулирующую (стимулирует поддержание и даже повышение качества товара);
- рекламирующую (обеспечивает рекламу с целью продвижения на рынок и повышения спроса на товар (рис. 9.10));
- охраняющую (защищает ТЗ от несанкционированного использования третьими лицами);
- регулирующую (упорядочивает выпуск и статус товара);
- культурно-просветительную (способствует эстетическому воспитанию потребителя).

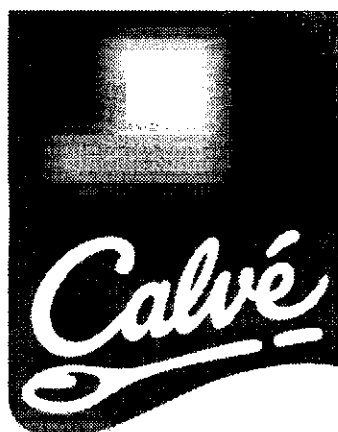


Рис. 9.10. Образцы торговых марок, выполняющих рекламные функции

В мире действует около 8 миллионов ТЗ и ЗО (в дальнейшем — ТЗ), причем 80 процентов всех экспортируемых изделий ведущих промышленных стран мира маркируется ТЗ. ТЗ обязательно регистрируется (с выдачей свидетельства, а с недавнего времени — патента, в котором указывается перечень товаров, для обозначения которых используется ТЗ). Причем регистрация действует в течение 10 лет (считая с даты поступления заявки в Роспатент). Однако в отличие от патента на изобретение срок действия товарного знака может быть продлен на десять лет по ходатайству владельца, которое подается в течение последнего года действия ТЗ. Количество продлений не ограничивается, поэтому в мировой практике известны знаки, которые действуют более ста лет. Пример долгожительства ТЗ: торговый знак пива «Lowenbrau» был впервые представлен в 1383 году (!). Он пережил чуму, войны, падение феодализма, открытие Америки, периоды расцвета и упадок целых наций. Образец охранного документа на ТЗ показан на рисунке 9.11.

ТЗ, как правило, ставится и на сами изделия, и на ярлыки и этикетки, их сопровождающие; на упаковки; на всю деловую, товаросопроводительную, техническую документацию. Он присутствует на всех видах рекламы, используется в оформлении интерьеров и экстерьеров зданий, на фирменной одежде и атрибутах (вымпелы, визитные карточки и т. д.).

Вместе с тем нужно отметить, что в конце XX века возникла совершенно новая проблема — как быть со словесными ТЗ, которые применяются в Интернете для адресов интернет-страниц. Ведь у каждого такого ТЗ есть владелец — компания, которая является его владельцем и обладает правами на него. Эта проблема еще не имеет однозначного и общепризнанного решения в международной практике, хотя патентно-правовые исследования в этой сфере ведутся достаточно энергично.

9.5.1.3. Предупредительная маркировка товарного знака

ТЗ может быть обозначен посредством указания на то, что он зарегистрирован. Эта так называемая «патентная маркировка» выполняет как рекламно-информационную, так и патентно-правовую функцию. Ее использование рекомендуется для ТЗ в качестве предупреждения конкурентам не предпринимать действий, которые бы нарушили права владельцев знака. Общепринятые символы такой регистрации — знаки ® и ™. В России для этой цели применяется знак ™.

Но использование «предупредительной маркировки» (по-видимому, более правильное название по сравнению с «патентной маркировкой») является нарушением законов Российской Федерации в случаях, когда соответствующее обозначение не зарегистрировано в Патентном ведомстве.

Применительно к ТЗ предупредительная маркировка может быть выражена следующими фразами: «зарегистрированный товарный знак» или «товарный знак» («eingetragenes Warenzeichen», «Trademark», «Marca registrada», «Marque deposee»). Иногда это уведомление может содержать название страны регистрации товарного знака, ее регистрирующего органа (патентного ведомства), номер охранного документа. В отдельных случаях может использоваться и менее официальная запись: «защищено название», «запатентованное название», «название охраняется законом». Такие уведомления могут сопровождать и те обозначения, которые еще не получили охраны в качестве ТЗ, а лишь заявлены к регистрации. В этих случаях в тех материалах, которые маркируются ТЗ, дается уведомление типа: «ТЗ заявлен к регистрации» («angemeldete Warenzeichen», «application for registration»).

Поыатное желание сделать предупредительную маркировку по возможности максимально краткой привело к появлению целого ряда сокращенных (а значит, и упрощенных) обозначений. Обычно они имеют вид тех или иных буквенных сокращений — M, TM, WZ, Reg, TM и др.

Однако наибольшее распространение получила предупредительная маркировка в виде специального символа. Этот символ обычно следует непосредственно за словесным знаком (хотя возможно и иное композиционное его использование) и, как уже говорилось, представляет собой большую латинскую букву R, заключенную в окружность: ®.

Подобные символы широко применяются в сфере охраны интеллектуальной собственности. Так, в отношении патентов на изобретения используется символ P, для промышленных образцов — символ D, для произведений литературы, науки и искусства — знак ©.

Происхождение символа R связывают с использованием официального уведомления «Registered in US. Patent Office», или «Reg. US Pat. Off.», введенного в США в 1946 году (на основе Закона Лэнхема) для обязательного применения в отношении зарегистрированных товарных знаков. В последние годы использование предупредительной маркировки в виде символа R стало общепризнанной практикой и в других (кроме США) странах. Хотя она и не всегда подкреплялась законодательством о товарных знаках этих стран, в том числе и в России, где, напомним, вместо знака R применяется знак ™.

9.5.1.4. Классификация товарных знаков

В мировой практике существует большое число разновидностей ТЗ, классифицируемых по разным признакам:

- по степени динамичности:
 - ◆ движущийся ТЗ (т. е. имитирующий движение);
 - ◆ статический ТЗ;
- по степени правовой независимости:
 - ◆ независимый ТЗ (не зависящий от любого другого ТЗ);
 - ◆ зависимый ТЗ (его правовой режим определяется правовым режимом другого, независимого ТЗ);
- по степени известности:
 - ◆ обычные ТЗ;
 - ◆ общеизвестные ТЗ (которым по Парижской конвенции обеспечивается правовая охрана еще до их регистрации, например ТЗ «McDonald's»);
- по количеству составных элементов:
 - ◆ комплексный (сложный) ТЗ, состоящий из нескольких элементов;
 - ◆ простой ТЗ, состоящий из одного элемента;
- по степени объемности:
 - ◆ плоскостной ТЗ, существующий в двух измерениях;
 - ◆ рельефный ТЗ, представляющий собой композицию выпуклых и (или) вогнутых элементов на плоскости;
 - ◆ объемный ТЗ (пластический, пространственный, трехмерный) — существующий в трех измерениях и имеющий довольно много общих черт с промышленным образцом;



Рис. 9.11. Титульный лист Свидетельства Российской Федерации на товарный знак (знак обслуживания)

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

- по географическому распространению:
 - ◆ локальные;
 - ◆ национальные;
 - ◆ международные;
- по характеру органов чувств, воспринимающих информацию о ТЗ:
 - ◆ обонятельный ТЗ (предназначенный для восприятия органами обоняния), причем США являются единственной страной, допускающей регистрацию пахнущего ТЗ, например свежий цветочный аромат, напоминающий цветение декоративного растения плюмерии — в отношении нитей для шитья и вышивальных ниток;
 - ◆ зрительный ТЗ (предназначенный для восприятия информации органами зрения);
- словесный ТЗ (воспринимаются слова, словосочетания или сочетание букв словесного характера);
- фантазийные (изобретенные) ТЗ, не имеющие смыслового значения, например KODAK (рис. 9.12);



Рис. 9.12. Фантазийный (изобретенный ТЗ), не имеющий смыслового значения

- естественные ТЗ, имеющие смысловое значение, например ADIDAS;
- логотипы (словесные ТЗ в особом графическом исполнении (рис. 9.10));
- описательные ТЗ (содержат сведения, описывающие товар в целом или какие-либо его характеристики, а также сведения о его производителе);
- изобразительные ТЗ (воспринимаются изображения в виде композиции линий, пятен, фигур любых форм и цветов, за исключением стандартных шрифтовых единиц (рис. 9.13);

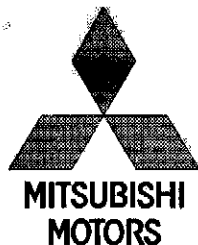


Рис. 9.13. ТЗ в виде комбинации геометрических фигур (фирма «Митцубиси»)

- комбинированные ТЗ (воспринимаются и слова, и изображения (рис. 9.14);



Рис. 9.14. Комбинированный ТЗ (содержит и слово, и изображение)

- цветовые:
 - ◆ цветные ТЗ (зарегистрированы в цветном исполнении);
 - ◆ черно-белые ТЗ (зарегистрированы в черно-белом исполнении);
 - ◆ световые ТЗ (рассчитаны на световой эффект);

- звуковые ТЗ (предназначены для восприятия информации органами слуха, но не относящиеся к человеческой речи). В США допускается регистрация такого ТЗ при условии, что звук в виде комбинаций отдельных нот должен быть записан, а кассета представлена в Ведомство США по патентам и товарным знакам. Например, в 1971 году там был зарегистрирован ТЗ, состоящий из нот, воспроизводимых колоколом.

В Законе Российской Федерации о товарных знаках из всего перечисленного разнообразия ТЗ упоминаются только следующие: словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации.

Словесные ТЗ составляют абсолютное большинство среди всех видов ТЗ (до 80 процентов на Западе и до 93 процентов в России). Популярность словесных ТЗ объясняется тем, что они хорошо запоминаются, удобны для рекламы и легко различимы. Часто они характеризуются особым смысловым содержанием и удачным звучанием слова или короткой фразы, что способно вызвать у потребителей товаров с такими ТЗ благоприятные для производителя ассоциации. Примеры удачных в этом отношении ТЗ: зарегистрированный совместным российско-итальянским предприятием ТЗ для газеты «Из рук в руки» и ТЗ концерна «Белый ветер» в виде словосочетания «Маленькие компьютеры для больших людей».

По сравнению со словесными ТЗ эффективность изобразительных ТЗ оценивается ниже. Однако их довольно частое использование в большой степени определяется простотой, броскостью, возможностью использования на всевозможных материалах.

Комбинированные ТЗ сочетают в себе элементы разных типов. Например, московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь» зарегистрировала комбинированный ТЗ в виде красочной этикетки, служащей оберткой для конфет «Мишка косолапый».

9.5.1.5. Словесные товарные знаки

Что касается словесных ТЗ, то первыми словесными обозначениями товаров были имена цеховых мастеров, а также географические признаки (такие, например, как название места происхождения товара). В XVIII—XIX веках в качестве ТЗ широко использовались имена великих людей, не имевших никакого отношения к этим товарам (например «Бурбон», «Бонапарт», «Наполеон» и др.). Другими источниками словесных знаков на языках, основанных на латинице, являлись имена персонажей художественных произведений (например «Турандот», «Дон Жуан» и др.), а также названия и имена, взятые из политической и великосветской жизни.

Затем стали использовать:

- фамилии реально существовавших лиц (аллонимы) — Эдисон, Рембрандт, Бальзак (рис. 9.15);



Рис. 9.15. Примеры ТЗ, в которых использованы аллонимы известных людей (Пикассо, Астор, Кристиан Диор, Нина Риччи, Ланком и др.)

- личные имена простых людей (антропонимы) — Руслан, Марат, Елена;
- названия планет, звезд (астронимы) — Венера, Селена, Марс;
- имена мифологических существ (геронимы) — Плутон, Нептун, Гефест;
- названия животных (зоонимы) — тигр, ягуар, пеликан (рис. 9.16);
- названия букв иноязычных алфавитов (литеранимы) — альфа, бета, гамма;
- названия птиц (орнитонимы) — фламинго, орел, сокол;
- названия минералов, драгоценных камней (петронимы) — агат, бриллиант, рубин;
- названия должностей, званий, профессий (титлонимы) — адмирал, дипломат, капитан;
- географические названия (топонимы) — Эльбрус, Памир, Кавказ;
- названия цветов, растений (фитонимы) — орхидея, роза, мимоза;
- названия этнических групп (этнонимы) — калужанка, волжанка, астраханка.



Рис. 9.16. Примеры ТЗ, в которых использованы зоонимы (пеликан, ягуар)

Для ТЗ все чаще применяются искусственные слова, т. е. удобопроизносимые сочетания букв, которые не имеют общепризнанного смысла, но после того, как ТЗ войдет в общее употребление, становятся «именем» товара (например Кодак).

Отмеченная трудность создания названий новых ТЗ привела к возникновению специальной отрасли науки «семотроники» (от греческого *semon* (знак) и *trōnēin* (назначать), т. е. методологии создания имен компаний и товаров, которые они производят, а также услуг, предлагаемых потребителю. Причем, например в США, процесс отбора словесных обозначений весьма недешев — соответствующие фирмы, подбирающие название для ТЗ, берут за такую работу от 75 до 750 тысяч долларов!

Обычно этот процесс включает в себя следующие этапы:

- 1) поиск таких обозначений, которые по отношению к разрабатываемому являются сходными до степени смешения или просто тождественными. Однако регистрация того или иного обозначения в качестве ТЗ в каких-либо других странах не препятствует признанию данного или сходного обозначения ТЗ в Российской Федерации (если это не противоречит международным соглашениям, заключенным Российской Федерацией). Иначе говоря, по отношению к ТЗ должна обеспечиваться не абсолютная, а относительная новизна;
- 2) проведение активных консультаций (с клиентами, профессиональными организациями, экспертами в области промышленной собственности и психологами);
- 3) лингвистический анализ фонетики или семантики потенциального ТЗ на предмет его совпадения с иностранными наименованиями (с учетом пояснений к п. 1);
- 4) рыночные исследования реакции на предполагаемый ТЗ потребителей, акционеров и аналитиков;
- 5) выбор наиболее подходящих шрифта и размеров;
- 6) поиск цветовой гаммы, наилучшим образом ассоциирующейся со словесным обозначением продукции под выбранным ТЗ.

9.5.1.6. Условия, препятствующие регистрации товарного знака

Следует указать, что в качестве ТЗ могут регистрироваться далеко не любые обозначения. В частности, не могут быть ТЗ (т. е. не являются охраноспособными заявки на ТЗ) по следующим основаниям.

9.5.1.6.1. Ввиду неспособности выполнять функции товарного знака

1. Обозначения, не обладающие различительной способностью.

Например, не было признано ТЗ обозначение в виде буквы «Б», заявленное Брестским электроламповым заводом. По той же причине отклоняются заявки на ТЗ в виде обозначений, состоящих из обычных геометрических фигур, линий, чисел, простых изображений товаров и их наименований и т. д.

Однако общепринятые слова из разговорного языка могут обладать весьма высокой различительной способностью, если они являются фантазийными (т. е. не имеющими смысловой связи) в отношении товаров, на которых они используются. То же самое справедливо для соответствующих изображений, например CAMEL для сигарет и APPLE для компьютеров (рис. 9.14).

Обозначения, представляющие собой государственные флаги, гербы и эмблемы, т. к. являются общими обозначениями, способны ввести потребителей в заблуждение относительно происхождения продукции. Например, в СССР была отклонена японская заявка на регистрацию в качестве ТЗ, предназначенного для маркировки обуви, обозначения, включающего государственный знак Мавритании.

Кроме того, вместе с тем официальные символы или их отдельные части могут быть включены в качестве охраняемых элементов в товарные знаки, если на это имеется согласие соответствующего компетентного органа или их владельца.

Обозначения, вошедшие во всеобщее употребление как обозначение товаров определенного вида и вследствие этого потерявшие для потребителя свою различительную способность (их считают превратившимися в видовые понятия и иногда называют «свободными знаками», «свободными обозначениями»). Свободные знаки являются всеобщим достоянием и могут быть использованы любыми заинтересованными лицами):

- «граммофон», «примус», «диктофон», «эскалатор», «керосин», «рубероид» — для продуктов труда, с которыми часто контактирует человек;
- «инолин», «вазелин», «лейкопласт», «новокаин» — для медицинских препаратов;
- «целлофан», «целлулоид» — для упаковочных материалов (хотя есть и исключения: в 1963 году Апелляционный суд Нанси признал за фирмой право на ТЗ «целлофан»);
- «инолеум» — для покрытий пола;
- «геркулес» — для овсяных хлопьев;
- «нейлон» — для текстильных товаров;
- «аспирин» — для жаропонижающих средств, хотя, надо сказать, что в 1995 году известная фармацевтическая фирма «Байер АГ» после многолетней борьбы с фирмой «Упса» добилась восстановления в США своих прав на торговую марку «аспирин»; но в Российской Федерации Апелляционная палата Роспатента отказала этой фирме в регистрации обозначения «аспирин» в качестве ТЗ.

Отметим, что из этого правила бывают и исключения. Так в свое время случилось с ТЗ фирмы «Зингер» — покупатели стали отождествлять его со швейными машинками вообще. Основываясь на этом, суд признал, что этот ТЗ потерял свою различительную способность. Но компания продолжала пользоваться этим ТЗ и через полстолетия (!) ей удалось снова получить право на этот ТЗ.

4. Изобразительные символы, ставшие общепринятыми или традиционными для отдельных видов товаров: изображение колбы или реторты — для предприятий химической промышленности; скрещенные молотки — для предприятий транспорта; змея, обвивающая чашу, — для фармацевтической промышленности; иголка с ниткой или ножницы — для швейных изделий; молния — для агрегатов, находящихся под высоким напряжением и др.

5. Общепринятые в науке и технике термины (ватт, ампер, килограмм).

6. Обозначения, описывающие свойства маркируемых товаров, их качество, ценность (например для часов — «точность»; для продуктов — «экологически чистый», «легко усваиваемый», «высококалорийный», «непортящийся», «натуральный»; для игристых вин — «брызги шампанского»; для шерстяных изделий — «сухая шерсть» и т. д.), а также обозначения, имеющих хвалебный характер («экстра», «супер» — например «суперклей»; «люкс», «превосходный», «популярный», «совершенство», «престиж», «Elegant», «Prima», «Premier»).

9.5.1.6.2. Ввиду противоречия интересам охраны публичного порядка и общественным интересам

7. Обозначения, являющиеся ложными или способными ввести в заблуждение относительно товара или его изготовителя. В частности, не подлежат регистрации знаки, содержащие вымышленную дату основания фирмы или имя ее основателя; ложные сведения о качестве или свойствах товара, месте его происхождения и т. п. Например, в СССР было отклонена заявка французской фирмы «Вольфшмидт Бордо-Франс» на регистрацию в качестве ТЗ винно-водочной этикетки, на которой было изображено множество неподтвержденных медалей, а также проставлен ложный год основания фирмы. Швейцарской фирме «Буржуа С. А. Глорис» было отказано в регистрации объемного ТЗ, представляющего собой флакон для одеколона, его упаковку с изображением силуэта Эйфелевой башни и название «Soir de Paris» («Парижский вечер»), а также надпись мелким шрифтом (под названием фирмы) «Paris».

А, например, в Российской Федерации не может быть предоставлена правовая охрана обозначения: «Дерибасовская», «Пикадилли», «Елисейские поля», «Манхеттен», а также на обозначения, включающие, скажем, изображения Вестминстерского аббатства с часами «Биг Бен», Эйфелевой башни, статуи Свободы в Нью-Йорке.

8. Обозначения, противоречащие по своему содержанию общественным интересам, принципам гуманности и морали, например, содержащие рисунки порнографического характера, оскорбительные надписи, воинствующие или расистские призывы, лозунги и др.

9. Словесные или изобразительные ТЗ, которые могут оскорблять или вызывать отрицательные эмоции отдельных национальных, расовых, религиозных или профессиональных групп. Приведем несколько примеров.

Во Франции долгое время не покупали российские машины марки «Жигули» пока их не переименовали в «Ладу» потому, что во Франции существует созвучное слово «жиголо» (проститутка-мужчина).

Для польской фирмы по понятным причинам было бы весьма рискованным торговать в России парфюмерной продукцией под ТЗ «Урода» (по-польски — красавица).

Голландская компания «Юнилевер» выпустила в продажу 7 новых сортов мороженого «Магнум», каждый из которых носит название одного из семи смертных грехов: «Гордыня», «Зависть», «Чревоугодие», «Люд», «Мечь», «Алчность», «Леность». Такой необычный маркетинговый ход подвергся критике христианских организаций Голландии. Члены этих организаций призвали сограждан бойкотировать все магазины, в которых продается это мороженное.

Это сказать, что проиллюстрированное примерами правило иногда нарушается.

Верховный суд штата Нью-Йорк отказался запретить использование слова «джэп» (американское жаргонное сокращение слова «японец») в качестве ТЗ для женской одежды, продаваемой в США парижской фирмой верхней одежды. С требованием о запрещении этого товарного знака обратилось в суд Нью-Йоркское отделение японо-американской лиги (объединение американцев японского происхождения), представитель которого утверждал, что это слово унижительно и оскорбительно для американцев японского происхождения и использование его в качестве товарного знака является нарушением их гражданских прав. Суд постановил, что, хотя использование этого слова и может оскорбить чьи-нибудь чувства, оно не является нарушением чьих-либо гражданских прав и не наносит какого-либо непоправимого ущерба.

9.1.6.3. Ввиду нарушения прав и законных интересов третьих лиц

10. Обозначения, которые являются тождественными или сходными до степени их смешения с уже охраняемыми на территории Российской Федерации ТЗ, наименованиями мест происхождения товара, а также с зарегистрированными сертификационными знаками. При этом в том случае, если в ТЗ наименований типа «московский», «карельский», «уральский» и т. п. указывают лишь заявители, расположенные в одноименном населенном пункте или местности. Сказанное относится не только к словесным обозначениям, но и к обозначениям определенного цвета. Так, известной американской тракторостроительной фирме «Джон Дир» было отказано в регистрации конкретного оттенка зеленого цвета в качестве ТЗ. Суд отметил, что зеленый цвет вызывает естественную ассоциацию с сельским хозяйством и, таким образом, подобный ТЗ незаслуженно ограничит права других фирм, выпускающих машины сельскохозяйственного назначения. В конечном счете это означает ограничение конкуренции на этом рынке товаров, что противоречит принципу свободной конкуренции.

В тоже время фирма «Kraft» (Швейцария) зарегистрировала в качестве ТЗ фиолетовый цвет упаковки для шоколада «MILKA».

11. Обозначения, воспроизводящие названия известных в Российской Федерации произведений науки, литературы и искусства, их персонажей или цитаты из них; произведения искусства, их фрагменты без согласия обладателя авторского права или его правопреемников (например «Вишневый сад», «Лебединое озеро», «Конек-Горбунок», «Золотой теленок», «Веселые ребята»). При этом имеются в виду лишь охраняемые произведения. Элементы не охраняемых произведений, в частности тех, срок охраны которых истек, могут использоваться свободно.

12. Обозначения, воспроизводящие имена, фамилии, псевдонимы, портреты и факсимиле известных лиц без согласия таких лиц или их наследников, соответствующего компетентного органа или высшего законодательного органа, если эти обозначения являются достоянием истории или культуры Российской Федерации.

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Так, именно с согласия В. В. Жириновского торгово-промышленная фирма «Содружество» зарегистрировала комбинированный ТЗ «Водка Жириновский» с изображением его портрета и факсимильной подписи.

9.5.1.7. Расширение роли товарных знаков в международной торговле

Следует отметить, что наибольшее число заявок на регистрацию ТЗ подается из тех стран и регионов, которые являются технически наиболее развитыми и имеют наибольший товарооборот с Россией. Так, больше всего иностранных заявок (помимо США) приходится на Германию, США и Францию, причем в число первых 10 входят только европейские страны. А заявители из России сконцентрированы в Москве (49%), Санкт-Петербурге (12%) и других экономически развитых регионах.

Нужно сказать, что по мере развития международных торгово-экономических отношений прежняя роль ТЗ как основного средства индивидуализации товаров постепенно заменяется его новой ролью: самостоятельного предмета товарооборота, самостоятельного товара. Быстро растет объем новых форм обращения ТЗ:

- франчайзинг (форма предпринимательства в мелкой фирме, при которой она получает право использовать технологию и ТЗ крупной известной фирмы);
- сдача ТЗ в залог при получении кредита или проведении некоторых других коммерческих операций;
- страхование ТЗ;
- передача ТЗ от одного лица другому по лицензионному договору (самая популярная в мире форма лицензионных сделок, составляющая до 65 процентов всех лицензионных соглашений в мире; в Российской Федерации лицензии по передаче прав на ТЗ также превосходят количество аналогичных лицензий по другим видам промышленной собственности).

9.5.1.8. Коммерциализация товарных знаков

Стоимость ТЗ может достигать очень больших величин, составляя значительную часть активов фирмы. Данные, касающиеся самых дорогих в мире ТЗ приведены в таблице 9.12.

Таблица 9.12

10 самых дорогих товарных знаков мира (по данным фирмы Interbrand за 2001 год)

№ п/п	ТЗ	Стоимость в 2001 году, млрд долл.	Стоимость в 2000 году, млрд долл.	Изменение, %	Отрасль	Страна
1	COCA-COLA	68,945	72,537	-5	Продукты питания, напитки	США
2	MICROSOFT	65,068	70,197	-7	Программное обеспечение	США
3	IBM	52,752	53,184	-1	Компьютерная техника	США
4	General Electric	42,396	38,128	11	Многоотраслевая компания	США

Глава 9. Расчет стоимости отдельных объектов промышленной собственности

№ п/п	ТЗ	Стоимость в 2001 году, млрд долл.	Стоимость в 2000 году, млрд долл.	Изменение, %	Отрасль	Страна
5	NOKIA	35,035	38,528	-9	Телекоммуникации	Финляндия
6	INTEL	34,665	39,049	-11	Компьютерная техника	США
7	DISNEY	32,591	33,553	-3	Путешествия и развлечения	США
8	FORD	30,092	36,368	-17	Автомоботехника	США
9	McDonald's	25,289	27,859	-9	Розничная торговля	США
10	AT & T	22,828	25,548	-11	Телекоммуникации	США

Поэтому так же, как и другие виды промышленной собственности, ТЗ может быть предметом лицензионных соглашений на передачу прав пользования им. Предоставление лицензий на использование своего ТЗ может быть очень доходной операцией (разумеется, если ТЗ пользуется хорошей репутацией). В подтверждение этого можно привести пример американской компании «Китт, Пибоди и Ко», которая предоставила лицензии на использование своего ТЗ «Сан-Фрайзд» 340 фирмам в 42 различных странах мира, в том числе 17 японским компаниям. Доходы фирмы от этих лицензионных соглашений составили более 6 миллионов долларов в год.

Лицензионные продажи корпоративных ТЗ становятся очень популярным бизнесом, достигающим пятой части общего объема лицензионных сделок. Показателен пример подразделения корпорации «Кока-Кола», отвечающего за торговую марку «Коук». В начале 1980-х годов адвокаты компании сумели убедить руководство, что если они немедленно не начнут производить футболки с логотипами «Коук», то это смогут сделать другие на совершенно законных основаниях. В результате уже к середине 1997 года лицензионный отдел «Коук» вел дела по 240 лицензионным договорам, предусматривающим выпуск продукции более 10 наименований.

Популярная марка позволяет продавать не только непосредственно ассоциированный с ней продукт, но и сотни, тысячи других, отнюдь не претендующих ни на высокое качество, ни на особые потребительские свойства. К примеру, если полистать каталог «Джип», выпускаемый фирмой «Крайслер», то в нем, помимо собственно автомобилей «Джип», под той же маркой предлагаются горные велосипеды, телефоны, чемоданы, галстуки, одежда и масса прочих, порой бесполезных и сугубо сувенирных вещей.

Очень широко используют возможность получить дополнительные доходы от продажи изделий с символикой футбольных клубов гранды европейского футбола. Например, в знаменитом клубе «Манчестер Юнайтед» уже в 1995 году доходы от продажи спортивного ширпотреба с ТЗ клуба превысила выручку от продажи билетов.

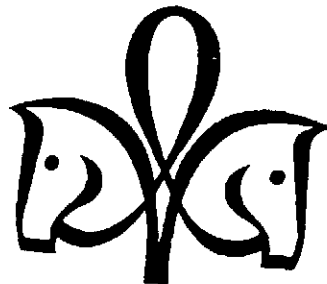
Продажа лицензий на ТЗ иногда принимает несколько курьезные формы: известнейший (и по приведенным в таблице 9.12 оценкам самый дорогой в мире ТЗ, стоимость которого в 2000 году доходила почти до 73 миллиардов долларов) ТЗ фирмы «Кока-Кола» появился на продукции некоторых фирм, выпускающих верхнюю одежду!



СОЮЗ СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ СССР
ПО ДЕЛАМ ИЗОБРЕТЕНИЙ И ОТКРЫТИЙ
СВИДЕТЕЛЬСТВО

№ 72204

На основании полномочий, предоставленных Правительством СССР, Государственный комитет СССР по делам изобретений и открытий выдал настоящее свидетельство на право исключительного пользования поварным знаком (знаком обслуживания).



Владелец: Опытный завод конноспортивного инвентаря,
125040, г.Москва, ул.Нижняя, 14.

Заявка № 94267 Приоритет поварного знака 25 мая 1982 г.
Зарегистрирован в Государственном реестре
поварных знаков СССР
17 декабря 1982 г.

Свидетельство действительно
(с 25.05.82. по 25.05.92.)

Действие свидетельства распространяется
на всю территорию Союза ССР

Председатель Комитета

Начальник отдела

Рис. 9.17. Образец свидетельства на товарный знак, выданного в СССР

При продаже лицензий на ТЗ, его стоимостные оценки чаще всего могут использоваться в следующих ситуациях:

- для уточнения стоимости компании (в части учета балансовой стоимости ее нематериальных активов) при ее продаже, покупке или слиянии с другими фирмами;
- для оказания помощи кредитору в установлении величины займа;
- при определении стоимости замещения для целей страхового покрытия;
- для установления стоимости ущерба в судебных процессах по незаконному использованию чужого товарного знака.

Иногда фирмы принимают решение о замене своего ТЗ для того, чтобы стимулировать производственную и коммерческую деятельность. Например, известная южнокорейская фирма «Голдстар», специализирующаяся на выпуске бытовой электроники, несмотря на то, что она в 1977 году входила в состав крупнейшей южнокорейской корпорации «Эл Джи», до 1995 года выпускала свою продукцию под ТЗ «Голдстар». А затем стала использовать общий ТЗ «LJ» («Эл Джи»). Другой пример. В 1914 году была основана фирма «Computing Tabulating Recording Company», выпускавшая весы для мясников и часовые замки. А в 1924 году эта компания поменяла свое название и стала известной сегодня во всем мире «International Business Machines (IBM)».

9.5.1.9. Противозаконные действия и конфликты, связанные с товарными знаками

Особый статус ТЗ, а также его потенциально большая стоимость создают многочисленные возможности для попыток получения отдельными фирмами незаконных преимуществ. Чаще всего это выражается в следующем:

- подделка под ТЗ известных фирм;
- попытка регистрации чужого ТЗ;
- оспаривание прав на ТЗ.

Кратко рассмотрим эти ситуации.

9.5.1.9.1. «Подделки» (контрафакция) под товарные знаки известных фирм

Типичным случаем «подделки» в области промышленной собственности является незаконное использование товарных знаков, тождественных или сходных с ТЗ, которые зарекомендовали себя у потребителя гарантией высокого качества маркированных ими товаров. Причем актом подделки считаются осуществленное без разрешения владельца ТЗ производство, импорт, предложение к продаже, аренда, продажа товаров, маркированных сходным или тождественным ТЗ.

Поэтому к случаям подделки следует относить использование без разрешения идентичных (тождественных) товарных знаков, например проставление знака «Пепси-Кола» на бутылках с безалкогольным напитком, произведенным другой фирмой.

Что касается сходства, то ТЗ могут быть сходными друг с другом в большей или меньшей степени. Тестом является определение — являются ли они сходными до степени смешения? ТЗ является сходным до степени смешения с предшествующим знаком, если он используется для однородных товаров и так похож на предшествующий знак, что потребитель может быть введен в заблуждение относительно происхождения товара. Например, известны случаи, когда на спортивной обуви вместо ТЗ Reebok проставляли знак Reebak, а на обычной обуви вместо ТЗ Salamander ставили знак Salamanda. (Были случаи, когда ТЗ известной фирмы Панасоник имитировали созвучным названием Павасоник.)

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Дело доходило до того, что, например, сбыт поддельных часов ROLEX превышал объем продаж подлинных часов этой известной фирмы.

Вместе с тем известны случаи, когда ТЗ именитых фирм незаконно использовался в других фирмах применительно к совершенно иной продукции. Например, обувь маркировалась ТЗ гигантской химической корпорации Дюпон, а пианино — ТЗ фирмы «Кодак».

Приведем еще два примера, которые касаются непродовольственных товаров народного потребления.

В 1950 году в споре между двумя французскими радиотехническими фирмами, производящими звукозаписывающую аппаратуру, Апелляционный суд Парижа признал, что ТЗ «Dictone» является схожим по звуковому восприятию с ранее зарегистрированным ТЗ «Dictaphone», поскольку, воспроизводя начальный слог и окончание, этот ТЗ создает те же зрительный и звуковой эффекты.

В 2000 году одна из известных в России турецких фирм разместила на ростовской фабрике заказ на пошив 50 тысяч сарафанов, после чего выставила их на продажу в московских магазинах под своим ТЗ по цене 700–800 рублей (при отпускной цене в Ростове 90–120 рублей).

Но контрафактное использование сходных или тождественных ТЗ имеет широкое распространение не только в отношении непродовольственных товаров, но и в отношении продовольственных товаров народного потребления, особенно это касается напитков и кондитерских изделий. Несколько примеров.

Болгарское белое сухое вино «Монастырская изба», изготавливаемое по специальной технологии в определенном районе из особого сорта винограда, в массовом порядке подделывается винными заводами в Молдавии, Белоруссии, в Украине (рис. 9.18).



Рис. 9.18. Этикетка подделанного болгарского вина «Монастырская изба»

Подделывают и другие вина европейские производства. Например, Московский винно-коньячный завод «КН» выпустил вино «из сула виноградного концентрированного» и назвал его «Шато А. Бержерак», хотя никакого отношения к французским винам (несмотря на помещенную на этикетке для пущей важности усеченную карту Европы) этот напиток с Ленинградского шоссе не имеет (рис. 9.19).



Рис. 9.19. Пример имитации несуществующего французского вина

Люберецкая фирма «Рубин» выпустила вино «Шато Юджин» («Замок Юджин»), замаскированное под знаменитое венгерское вино «Токай». Чтобы их не обвинили в подделке, на этикетке написано не «Токай», а «Тока I» (т. е. «Тока один»). Хотя вино разлито в такую же, как у настоящего «Токая», бутылку, и этикетка имеет похожий рисунок, сладковатая жидкость за 55 рублей с улицы Хлебозаводской на токайское вино совершенно не похожа (рис. 9.20).

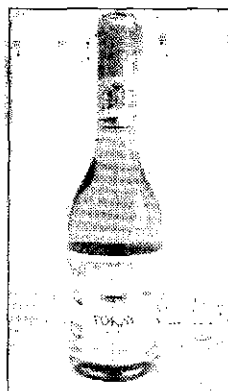


Рис. 9.20. Образец подделанного венгерского вина «Токай»

Сравнительно недавно (в 2002 году) на российском рынке вин каждая 7-я бутылка была поддельной. Не лучше дело обстоит и с безалкогольными напитками. В конце 90-х годов прошлого столетия существовали десятки фирм, нелегально использовавших поддельную марку минеральной воды «Боржоми». Например, выпускается столовая вода «Родники Боржоми», вообще не обладающая лечебными свойствами, но создающая вкусовые ощущения настоящей боржомской воды. С этой целью на этикетке слово «Боржоми» написано крупными красными буквами, а слово «Родники» — менее заметными синими буквами на синем же фоне. Рядом изображен и фирменный знак «Боржоми» — фонтан на фоне горы и бювет. Относительно кондитерских изделий нелишним будет вспомнить кондитерскую фабрику «Волшебница» (из подмосковного поселка Малаховка). Она выпустила в продажу шоколадки «Алена» и «Анюта», этикетки которых не только одинаковые, но и имитируют внешний вид знаменитой шоколадки «Аленка» (рис. 9.21). Поддельная торговая марка «Анюта» даже ухитрилась заработать пару Золотых медалей на выставках «Интерсладости» и «Покупайте российское!».



Рис. 9.21. Поддельные товарные знаки на шоколад «Аленка»

Одна из российских фирм выпустила шоколадные батончики «Никерс» с ТЗ, точно соответствующим ТЗ «Сникерс». А руководство объединения «Краснодарский чай» считает, что количество фальшивого краснодарского чая в 50 раз больше настоящего.

Вообще, всемирный сбыт поддельных товаров оценивается в 6 процентов от объема мировой торговли и демонстрирует тенденцию к росту.

В заключение напомним такой факт. Российский автор Дмитрий Емец и издательство «Библос» наметили выпуск серии книг о Тэне Гроттер — персонаже, очень созвучном знаменитому Гарри Поттеру, созданному писательницей Джоан Роулинг. Адвокаты Роулинг немедленно подали в суд, считая книги о Тэне Гроттер контрафактной («пиратской») продукцией.

Отметим, что к числу контрафактного применения ТЗ можно отнести и такое его использование, которое может опорочивать деловую или социальную репутацию фирмы — владельца прав на ТЗ. Так, известен случай (пострадавшей стороной была фирма «Кока-Кола»), когда в одном низкопробном американском фильме был воспроизведен плакат с надписью «Enjoy Cocaine!» («Наслаждайтесь кокаином!»). Причем надпись была выполнена тем же цветом и тем же шрифтом, что и ТЗ «Coca-Cola».

9.5.1.9.2. Регистрация «чужого» товарного знака

Встречаются случаи, когда, скажем, фирма «А», достигнув известности на рынке, по какой-то причине (чаще всего по нерасторопности) не успевала зарегистрировать свой ТЗ. Этим нередко могла воспользоваться фирма «Б», регистрируя на свое имя фактически чужой ТЗ и заставляя фирму «А» платить лицензионное вознаграждение за свой же ТЗ!

Так было, например, когда печально известная «фирма» Мавроди не зарегистрировала в установленном порядке свой ТЗ «МММ». Этим воспользовалась другая фирма — АО «Бюро Денди», зарегистрировавшая ТЗ «МММ» на свое имя. В результате в самый разгар телевизионной рекламной компании Мавроди вынужден был покупать лицензию на использование собственного ТЗ! (Это тот самый случай, когда говорят: «вор у вора рубашку украл».)

В 2002 году известный столичный универмаг «Детский мир» зарегистрировал на свое имя соответствующий товарный знак «Детский мир». Таким образом, 147 других магазинов с тем же названием лишились возможности использовать этот ТЗ без заключения лицензионного соглашения с патентовладельцем. Организация, представляющая интересы этих магазинов, подала в суд на столичный «Детский мир», ссылаясь на то, что слова «детский мир» уже давным-давно стали родовым понятием (таким же, как понятие «хозтовары» или «булочная») и вследствие этого не могут быть индивидуальным ТЗ. Спорное дело решалось в арбитражном суде.

Возникновению подобных конфликтов способствует и регистрация различных фирм с одним и тем же названием. Например, в 1995 году в Москве существовало 7 (!) компаний с названием «Русское золото» (чем воспользовались финансовые мошенники).

Можно припомнить также в чем-то сходный случай, когда Советскому Союзу пришлось выплатить немалые деньги сметливым японцам за незарегистрированный нами (и зарегистрированный ими) отечественный ТЗ крабовых консервов «Снатка».

Такого рода случаи нередки в мировой и отечественной практике. Длительную борьбу за свой ТЗ вели фирмы «Ив Сен Лоран», «Адидас» и другие компании.

9.5.1.9.3. Споры из-за товарного знака

Ежегодно в США создается около 600 тысяч новых предприятий, и каждому нужен ТЗ. а Патентная служба заносит в свой регистр только около 75 тысяч новых ТЗ в год. В итоге

Глава 9. Расчет стоимости отдельных объектов промышленной собственности

Каждый год в обращении появляются тысячи ТЗ с неопределенным юридическим статусом и значительной коммерческой ценностью. (Всего по состоянию на 2003 год Патентное ведомство США зарегистрировало уже более 1 миллиона ТЗ.)

Большое количество дубликатов и имитаций порождает поток судебных исков о нарушении прав на ТЗ, что доставляет радость адвокатам и головную боль крупным и мелким предпринимателям, втянутых в эту трясину.

Так, более 10 лет продолжался судебный спор между наследниками известного русского предпринимателя П. Смирнова и транснациональной компанией «Хьюблейн» за право обладания ТЗ «Смирнов».

Бывшая звезда американского футбола Симпсон хотел получить права на ТЗ на свои инициалы Оу Джей (O.J.), под которыми он известен в Соединенных Штатах. Это вызвало протест со стороны фирмы из Флориды, отвечающей за маркетинг апельсинового сока этого штата под той же торговой маркой Оу Джей. Симпсон согласился отказаться от своих претензий на ТЗ применительно к продовольственным продуктам и напиткам, но в борьбе с 20 другими фирмами, имеющими тот же ТЗ, настоял на своих правах в отношении 50 различных товаров (одежды, спортивного инвентаря, игрушек, печатных изданий и т. д.).

В нашей стране, после того как в Нижнем Новгороде выпустили водку с портретом на этикетке последнего Президента СССР М. С. Горбачева, он зарегистрировал товарные знаки «Горби» и «Горбачев». И теперь любое коммерческое использование этого имени возможно только с его согласия.

Долго длилась тяжба из-за ТЗ «ЦСКА». Противоборствующие стороны — собственно армейский клуб ЦСКА и ТОО «Хоккейный клуб ЦСКА», права на ТЗ которого принадлежали двум людям: знаменитому тренеру Тихонову и предпринимателю Гущину. Еще более запутанная ситуация сложилась вокруг ТЗ «Спартак», спорят о правах на который полдюжины организаций.

Журнал «Вокруг света» зарегистрировал свой ТЗ в 1995 году и на этом основании предъявляет иски многочисленным туристическим фирмам, рекламирующим себя под этим же названием.

Фирма «Макдональдс» проиграла в датском суде иск на исключительные права на использование в ТЗ шотландского префикса «Мак», означающего, что его носитель является чьим-то сыном (в определенном смысле это — эквивалент нашего отчества). В Шотландии (реже в Ирландии) этот префикс является составным элементом многих распространенных фамилий — Макалистер, Маккой, Макгрегор и др.

В 1962 году Апелляционный суд Парижа вынес решение по спору между американской компанией «Дженерал Моторс», продававшей автомашины под торговой маркой «Понтиак», и французской фирмой, начавшей продавать холодильники под этой же маркой. Суд указал, что холодильники и автомашины не являются схожими товарами, поэтому возможность смешения этих товаров покупателями исключена, и на этом основании отказал «Дженерал Моторс» в иске.

Во многих спорах из-за ТЗ пришлось участвовать компании «Майкрософт». Когда в 1999 году она выпустила операционную систему Windows-2000, то выяснилось, что в 1996 году права на это имя (в виде сайта в Internet) зарегистрировал некто Роберт Керстен. Еще ранее, в 1993 году, американское Бюро по патентам и торговым знакам лишило «Майкрософт» эксклюзивных прав на этот термин, поскольку название Windows слишком распространено

в компьютерной индустрии, чтобы отдавать его в исключительное пользование отдельной компании. Аналогичная история приключилась с программой просмотра Интернет «Internet Explorer», т. к. именно эта торговая марка была зарегистрирована в 1994 году Дайреном Реной из Чикаго. Урегулирование конфликта обошлось «Майкрософт» в 5 миллионов долларов.

Роспатент зарегистрировал сервисный знак (знак обслуживания) «INTERNET» на имя АОЗТ «Элорг» № 125076, на что он в принципе не имел права, поскольку даже несколько американских университетов — инициаторы создания системы Интернет — не получили права регистрации имени «Интернет» ввиду того, что InterNIC — международная организация, координирующая регистрацию ТЗ, постановила, что сам знак «ИНТЕРНЕТ» не может принадлежать кому бы то ни было. Решение Роспатента было весьма негативно встречено мировой общественностью.

Французские производители коньяка и шампанского, поддержанные Правительством Франции, оказывают мощное давление на Российскую Федерацию, требуя убрать название «Коньяк» и «Советское шампанское» с соответствующих винопродуктов, производимых в России.

Очень часто споры по поводу ТЗ возникают из-за того, что название ТЗ имеет не оригинальный, уникальный характер (как, например KODAK), а описательный (и потому общепринятый). Ведь описания сходных товаров или услуг, как правило, похожи и потому не могут быть индивидуальными. В юридической практике не признают монопольного права на использование ТЗ в виде описания, но поддерживают такое право применительно к оригинальным названиям. Дело в том, что эксклюзивное право на использование оригинального названия ничего не отнимает у всех остальных членов общества. Напротив, монопольное право на описание лишает всех нас возможности пользоваться этой составной частью языка и, следовательно, недопустимо. Поэтому степень защиты ТЗ обратна степени его описательности. Приведем один пример.

Название Coca-Cola может быть наглядной иллюстрацией тех печальных последствий, которые связаны с описательным характером ТЗ. Создатель напитка Фрэнк Робинсон, компаньон доктора Джона Стита Пембертона, придумал знаменитый ТЗ в 1886 году. Он применил описательный принцип формирования ТЗ — соединил названия двух основных компонентов напитка — экстрактов листьев слабого наркосодержащего южноамериканского растения коки и ореха колы. И по сей день появляются конкурентные ТЗ, основанные на использовании слова «cola» как части своего ТЗ, например, Pepsi Cola, RC Cola, The un-cola. (Не спасает положение и выведение из состава напитка экстракта листьев коки, что исключило первую часть ТЗ (coca) из разряда описательных. Все равно, оставшаяся вторая часть (cola) остается описательной и чрезвычайно популярной во всем мире.)

Парижская конвенция 1883 года гарантирует охрану общеизвестных ТЗ без регистрации их в патентном ведомстве, которая обязательна для «обычных» ТЗ. Кроме того, общеизвестность позволяет аннулировать регистрацию других ТЗ, конкурирующих с общеизвестным. Вот только один пример. Известная модельная компания «Hugo Boss» не зарегистрировала свой ТЗ в Австрии. Тогда один ловкий австрийский производитель одежды зарегистрировал этот ТЗ на себя и стал продавать свою продукцию с этим ТЗ. Компания «Hugo Boss» подала в суд и выиграла дело, т. к. социологические исследования показали, что «Hugo Boss» — общеизвестный ТЗ.

5.2. Определение стоимости товарного знака

5.2.1. Принципиально возможные подходы к оценке товарного знака

Говоря о принципиальных подходах к оценке ТЗ, здесь и в дальнейшем будет иметься в виду действующий (т. е. уже зарегистрированный в Роспатенте) ТЗ, а не тот, который наряду с другими конкурирующими вариантами ТЗ создан для того, чтобы его будущий владелец мог выбрать лучший для своей фирмы ТЗ с целью его последующей регистрации. Методы выбора лучшего из числа нескольких вариантов ТЗ описаны в монографии Г. Чармэссона «Торговая марка» (глава 14) и в настоящей книге не рассматриваются как недостаточно актуальные для российских оценщиков.

В отличие от ТЗ для других объектов промышленной собственности (изобретений, патентных моделей, промышленных образцов) существуют сравнительно устоявшиеся методы оценки, базирующиеся на общих принципах и методологии оценки собственности вообще (подходные, затратные и сравнительные подходы). Причем эти подходы и методы оценки доступны для воспроизведения и использования любыми профессиональными оценщиками ИС.

Иное положение складывается в области оценки ТЗ. Все, применяемые для этой цели (конец 1980-х годов) методы (подходы), могут быть разбиты на 2 группы:

- а) методы, доступные для воспроизведения, т. е. ими могут пользоваться не только их авторы, но и любые другие оценщики ИС (технология этих методов не является ноу-хау). Причем эти методы могут быть подразделены на две подгруппы:
 - методы, не имеющие сколько-нибудь значительного теоретического обоснования (эмпирические методы);
 - методы, основанные на некоторых теоретических обоснованиях (теоретические методы).
- б) методы, имеющие теоретическое обоснование, но не доступные для других (кроме их авторов) оценщиков (т. е. технология этих методов содержит ноу-хау).

Рассмотрим эти группы методов.

5.2.2. Некоторые открытые эмпирические методы оценки товарных знаков

Зарубежный опыт дает примеры применения разнообразных (иногда весьма экзотических) методов.

1. Иногда за рубежом стоимость ТЗ принимают равной 2–3 объемам годовых продаж товара под этим знаком. В ряде случаев ориентируются на 10-летний объем продаж. (По нашему мнению, модель оценки ТЗ, использующая только один показатель, слишком груба.)

2. Одна из американских фирм оценила свой ТЗ в 2,5 миллиона долларов на том основании, что ее ТЗ известен 25 миллионам человек из числа взрослого населения США. При этом известность знака одному взрослому человеку оценивается в 10 центов. (Дело в том, что в некоторых зарубежных странах, например в США, большое распространение получила практика купли-продажи информации об отдельных потенциальных покупателях определенных видов товаров. Обычно стоимость одной фамилии в списке потенциальных покупателей составляет несколько центов, а может, и выше в зависимости от конкретных условий.)

3. Некоторые фирмы оценивают свой ТЗ по величине их активов в целом. При этом ссылаются на невозможность определить процент этих активов, приходящийся на гудвилл или ТЗ.

4. Крупная международная авиакомпания (с оборотом более 1 миллиарда долларов) оценила 2 своих главных ТЗ и 20 специальных в 20 миллионов долларов, ссылаясь на свои ежегодные затраты на рекламу.

5. Затраты на рекламу берут за основу при подсчете стоимости ТЗ довольно часто. Так, например, одна фирма оценила стоимость своего ТЗ в 10 процентов от 7-летних затрат на рекламу (что составило около 250 тысяч долларов). Другая же фирма за базу оценки приняла расходы на рекламу в течение первых 10 лет рекламной компании. Вообще, считается, что через 3 года после распространения нового ТЗ местной компании (с использованием рекламы, распродаж и т. д.), этот ТЗ должны опознавать не менее 30 процентов потребителей, а через 5 лет — до 70 процентов.

6. Иногда в основу расчета закладывались не реальные расходы на рекламу, а возможные судебные издержки (около 5 миллионов долларов), которые потенциально готова была оплатить фирма, защищая в суде свои права на ТЗ от посягательств другой фирмы.

7. Наконец, в некоторых случаях предлагают определять стоимость ТЗ расходами на его замену (чтобы заменить старый знак на новый).

Нельзя сказать, что концепции, описанные в пп. 1–7, являются абсолютно неправильными. В каждой из них есть рациональное зерно, и с этой точки зрения они могут трактоваться как частично правильные. Но если кто-то считает, что можно ограничиться **только** теми показателями, которые лежат в основе этих концепций, тогда уже позволительно утверждать, что эти подходы в целом являются не совсем правильными (точнее, не совсем обоснованными).

9.5.2.3. Некоторые открытые теоретически обоснованные методы оценки товарных знаков

9.5.2.3.1. Общие положения оценки товарного знака с использованием доходного подхода

При использовании доходного подхода для оценки ТЗ предварительно нужно собрать следующую исходную информацию:

- свидетельство (патент) на ТЗ (для подтверждения его правовой защищенности);
- методы прогнозирования, которыми может воспользоваться оценщик;
- основные характеристики продукции, выпускаемой под анализируемым ТЗ:
 - ◆ полный перечень продукции;
 - ◆ прогнозируемый объем ее выпуска;
 - ◆ финансовые показатели: себестоимость, цены, годовые чистые доходы и др.;
- аналогичные показатели по соответствующей отрасли;
- факты обременения оцениваемого ТЗ какими-либо обязательствами;
- доля чистого дохода, приходящегося непосредственно на ТЗ;
- расходы, связанные с поддержанием защищенного ТЗ, включая продление срока действия его охранного документа;
- стандартные (табличные) или вычисленные ставки роялти (в случае использования метода освобождения от роялти или полученного роялти);
- данные, необходимые для расчета ставки дисконта СД (риски, связанные с получением чистого дохода, относительная погрешность вычисления текущей стоимости ТЗ, возможность получения дохода от ТЗ в постпрогнозный период, ситуация получения чистого дохода в прогнозный период и др.).

В доходном подходе ключевым этапом является определение ставки дисконта. Этому вопросу была целиком посвящена глава 6 «Учет рисков и определение ставки дисконта». В этой главе описаны различные методы, пригодные для определения ставки дисконта применительно к разным видам ИС. Но есть такие методы, которые являются специфическими — использующимися только в отношении ТЗ.

В связи с особой важностью этого вопроса рассмотрим его отдельно.

5.2.3.2. Метод определения ставки дисконта для оценки товарного знака с использованием одного подхода, разработанного компанией «Брэнд Файненс» («Brand Finance»)

Этот метод чем-то напоминает метод CAPM (см. 6.2.2.1. Агрегированные методы), но, естественно, не полностью с ним совпадает.

Ставка дисконта (СД) определяется по следующей формуле:

$$СД = СД_Б + \beta \times СД_Р, \quad (9.28)$$

СД_Б — безрисковая ставка дисконта, определяемая в соответствии с указаниями, содержащимися в главе 6, параграфе «Базовая безрисковая ставка (СД_Б)»;

β — коэффициент, определяемый по формуле (9.29):

$$\beta = 2 - СД_Р : 50, \quad (9.29)$$

где СД_Р — надбавка за риск коммерческого использования ТЗ, определяемая как так называемый «рейтинг ТЗ» с помощью таблицы 9.13 с учетом 10 показателей, характеризующих коммерческую успешность оцениваемого ТЗ.

В таблице для каждого показателя оценщик назначает оценку в баллах (в шкале от 0 до 10 баллов), руководствуясь правилом: чем меньше риск по каждому показателю, тем оценка показателя ближе к 10 баллам, и наоборот. Затем оценки суммируются по всем 10 показателям и полученный итог представляет собой рейтинг ТЗ (т. е. надбавку за риск (СД_Р) в шкале 0–100 баллов.

Таблица 9.13

Таблица подсчета рейтинга оцениваемого товарного знака

№ п/п	Показатели, характеризующие коммерческое использование ТЗ	Оценка в баллах (1–10 баллов)
1	Время действия на рынке	
2	Уровень сбыта	
3	Доля рынка	
4	Позиция на рынке	
5	Уровень роста продаж	
6	Ценовая надбавка	
7	Эластичность цены	
8	Маркетинговая поддержка	
9	Эффективность рекламы	
10	Сила товарного знака	
	Рейтинг (надбавка за риск) ТЗ в шкале 0–100 баллов =	

Обоснование методики и рекомендации по назначению оценки по каждому из 10 характеризующих ТЗ показателей содержатся в работе: Haigh D. Understanding Financial Value of Brands. — Brand Finance, 1999.

9.5.2.3.3. Определение стоимости товарного знака с использованием доходного подхода (метода нормы прибыли)

9.5.2.3.3.1. Ограничивающие условия и допущения

1. Предполагается, что ставка дисконта (СД) будет находиться в интервале 20–40 процентов, а относительная погрешность вычисления текущей стоимости (ТС) — не меньше величины α , которая с учетом конкретных условий и по мнению оценщика может принимать значения $\alpha = 5\%$ или $\alpha = 10\%$.

2. Предполагается, что бизнес, основанный на использовании ТЗ, способен приносить доход и по окончании прогнозного периода, а после окончания прогнозного периода исключительные права на ТЗ можно реализовать исходя из уровня доходности в постпрогнозный период.

3. Предполагается, что могут существовать три основные ситуации (За, Зб, Зв), касающиеся типов чистого валового дохода $ЧД = ЭВД \times НП$ (где ЭВД — эффективный валовой доход, НП — норма прибыли):

- За) $ЧД_i$ в каждом i -м периоде не равен $const$ или не образует возрастающую геометрическую прогрессию, а у оценщика есть возможности спрогнозировать будущие доходы на достаточно большой срок (от 6 до 16 лет);
- Зб) $ЧД_i$ в каждом i -м периоде не равен $const$ или не образует возрастающую геометрическую прогрессию, а у оценщика есть возможности спрогнозировать будущие доходы на срок от 1 года до 5 лет;
- Зв) $ЧД_i$ в каждом i -м периоде равен $const$ или образует возрастающую геометрическую прогрессию.

Рассмотрим расчетные формулы для этих ситуаций.

9.5.2.3.3.2. Расчетная формула для ситуации «За»

1. Оценщик достаточно точно способен прогнозировать величину погрешности α , с которой он может оценить $ТС_{ТЗ}$, используя доходный подход.

2. У оценщика есть основания считать, что будущие чистые валовые доходы (ЧД) могут увеличиваться или уменьшаться по годам, но это отклонение от тренда не будет очень значительным (т. е. будет выражаться в процентах, а не в разгах).

3. Средства прогнозирования, имеющиеся в распоряжении оценщика, позволяют ему достаточно точно определить величину чистого валового дохода на каждый год; в интервале прогнозирования $1, \dots, t_{min}$, где t_{min} (от 8 до 17 лет) принимается по таблице 5.1 с учетом ставки дисконта (СД) и выбранной оценщиком погрешности α .

Тогда расчетная формула будет следующей:

$$ТС_{ТЗ} = \Delta \times \sum ЭВД_i \times НП_i : 100 : (1 + СД : 100)^i, \quad (9.30)$$

где $ТС_{ТЗ}$ — текущая стоимость ТЗ;

Δ — доля чистого дохода, приходящаяся на товарный знак и зависящая от характера производства продукции (защищенной товарным знаком); значения Δ определяются по таблице 9.14

Таблица 9.14

Доля чистого дохода (Δ), приходящаяся на товарный знак

Характер производства	Индивидуальное	Мелкосерийное	Серийное	Крупносерийное	Массовое
$\Delta =$	< 0,1	0,1–0,2	0,2–0,3	0,3–0,4	0,4–0,5

Глава 9. Расчет стоимости отдельных объектов промышленной собственности

В случае если невозможно точно определить характер производства, значение коэффициента Δ можно определить экспертным методом с учетом того, что, по зарубежным данным, дополнительная прибыль, связанная с применением «хорошего» товарного знака, чаще всего составляет от 15 до 30 процентов.

i — код (индекс) года ($i = 1, 2, \dots, T$, где T — планируемый срок выпуска продукции, защищенной товарным знаком, причем $T \geq t_{\min}$ или $T \leq t_{\min}$ по табл. 5.1);

ЭВД _{i} — эффективный валовой доход в i -м году, определяемый по формуле:

$$\text{ЭВД}_i = O_i \times C_i,$$

где O_i — объем реализованной продукции в i -м году;

C_i — вероятная цена единицы продукции (защищенной товарным знаком) в i -м году;

НП _{i} — норма прибыли (в %), определяемая по бухгалтерским документам за предыдущие годы или экспертным методом для той отрасли промышленности, к которой относится ТЗ (обычно НП бывает от 10 до 20 процентов и может быть $\text{НП}_i = \text{const}$);

СД — ставка дисконта, %.

Вместо произведения ЭВД \times НП может быть взята величина чистого дохода (ЧД), если по условиям оцениваемого объекта оценщику легче получить информацию о ЧД, чем раздельную информацию о ЭВД и НП.

9.5.2.3.3. Расчетная формула для ситуации «3б»

1. У оценщика есть основания считать, что будущие чистые доходы (ЧД) могут по годам увеличиваться или уменьшаться, но это отклонение от тренда не будет очень значительным (т. е. будет выражаться в процентах, а не в размах).

2. Средства прогнозирования, имеющиеся в распоряжении оценщика, позволяют ему достаточно точно определить величину чистого валового дохода (ЧД) на каждый год в интервале прогнозирования до 5 лет.

3. У оценщика есть основания предполагать, что в постпрогнозный период (начиная с 6-го года) чистый валовой доход (ЧД) стабилизируется или будет выражаться увеличивающейся геометрической прогрессией.

Тогда расчетная формула будет следующей:

$$\begin{aligned} \text{ТС}_{\text{тз}} = \text{ТС}_{\text{п}} + \text{ТС}_{\text{пн}} = \Delta \times \sum_{i=1}^5 \text{ЭВД}_i \times \text{НП}_i : 100 : (1 + \text{СД}_i : 100)^i + \\ + \text{ЭВД}_6 \times \text{НП}_6 : 100 : \text{СК} : 100 : (1 + \text{СД})^6, \end{aligned} \quad (9.31)$$

где $\text{ТС}_{\text{тз}}$ — текущая стоимость ТЗ;

$\text{ТС}_{\text{п}}$, $\text{ТС}_{\text{пн}}$ — текущие стоимости ТЗ за прогнозный (5 лет) и постпрогнозный (6-й год) периоды;

Δ — доля чистого дохода, приходящаяся на товарный знак и зависящая от характера производства продукции (защищенной товарным знаком); значения Δ определяются по таблице 9.14.

В случае если невозможно точно определить характер производства, значение коэффициента Δ можно определить экспертным методом с учетом того, что, по зарубежным данным, дополнительная прибыль, связанная с применением «хорошего» товарного знака, чаще всего составляет от 15 до 30 процентов;

i — код (индекс) года ($i = 1, 2, \dots, T$, где T — планируемый срок выпуска продукции, защищенной товарным знаком, причем $T \geq 8-17$ лет (в зависимости от принятой погрешности α и ставки дисконта (СД) (по табл. 5.1);

ЭВД_i — эффективный валовой доход в i-м году, определяемый по формуле:

$$\text{ЭВД}_i = O_i \times \Pi_i,$$

где O_i — объем реализованной продукции в i-м году;

Π_i — вероятная цена единицы продукции (защищенной товарным знаком) в i-м году, причем условно принимается, что после 5-го года (окончания прогнозного периода) величина ЭВД стабилизируется на постоянном уровне или будет расти с одинаковыми темпами;

НП_i — норма прибыли (в %), определяемая по бухгалтерским документам за предшествующие годы или экспертным методом для той отрасли промышленности, к которой относится ТЗ (обычно НП бывает от 10 до 20 процентов и может быть $\text{НП}_i = \text{const}$);

СД — ставка дисконта, %;

СК — ставка капитализации, условно принимаемая равной СД (если в постпрогнозный период доход стабилизируется на уровне const) или $\text{СК} = \text{СД} - \text{ЭВД}_{\text{тр}}$ (если доход ежегодно будет расти с постоянным темпом роста ЭВД_{тр}).

Вместо произведения ЭВД × НП может быть взята величина чистого дохода (ЧД), если по условиям оцениваемого объекта оценщику легче получить информацию о ЧД, чем раздельную информацию о ЭВД и НП.

9.5.2.3.4. Расчетная формула для ситуации «Зв»

1. У оценщика есть основания считать, что будущие доходы будут постоянными по годам или увеличиваться в геометрической прогрессии (с постоянным темпом).

2. Оценщик достаточно точно способен прогнозировать величину погрешности α , с которой он может оценить ТС_d с использованием доходного подхода.

3. У оценщика есть основания считать, что он может определить постоянные темпы роста эффективного валового дохода — ЭВД_{тр} (если ЭВД не будет постоянным по годам, а будет ежегодно расти) или чистого валового дохода (ЧД) (если ЧД не будет постоянным по годам, а будет ежегодно расти).

Тогда расчетная формула будет следующей:

$$\text{ТС}_{\text{тр}} = \Delta \times \text{ЭВД}_i \times \text{НП}_i : 100 : \text{СК} : 100, \quad (9.32)$$

где $\text{ТС}_{\text{тр}}$ — текущая стоимость ТЗ;

Δ — доля чистого дохода, приходящаяся на товарный знак и зависящая от характера производства продукции (защищенной товарным знаком); значения Δ определяются по таблице 9.14. В случае если невозможно точно определить характер производства, значение коэффициента Δ можно определить экспертным методом с учетом того, что, по зарубежным данным, дополнительная прибыль, связанная с применением «хорошего» товарного знака, чаще всего составляет от 15 до 30 процентов;

ЭВД_i — эффективный валовой доход в i-м году, определяемый по формуле:

$$\text{ЭВД}_i = O_i \times \Pi_i,$$

где O_i — объем реализованной продукции в i-м году;

Π_i — вероятная цена единицы продукции (защищенной товарным знаком) в i-м году, причем условно принимается, что ЭВД_i = const или ЭВД ежегодно возрастает с одинаковым темпом ЭВД_{тр};

Глава 9. Расчет стоимости отдельных объектов промышленной собственности

$НП_i$ — норма прибыли (в %), определяемая по бухгалтерским документам за предшествующие годы или экспертным методом для той отрасли промышленности, к которой относится ТЗ (обычно $НП$ бывает от 10 до 20 процентов и может быть $НП_i = \text{const}$), причем условно принимается, что произведение $ЭВД_i \times НП_i$ тоже может быть равно const или ежегодно возрастать с одинаковым темпом;

$СД$ — ставка дисконта, %;

$СК$ — ставка капитализации, условно принимаемая равной $СД$ (если в постпрогнозный период чистый доход стабилизируется на уровне const) или $СК = СД - ЭВД_{\text{тр}}$ (если доход — чистый или эффективный — ежегодно будет расти с постоянным темпом роста $ЧД_{\text{тр}}$ или $ЭВД_{\text{тр}}$).

Вместо произведения $ЭВД \times НП$ может быть взята величина чистого дохода ($ЧД$), если по конкретным условиям оцениваемого объекта оценщику легче получить информацию о $ЧД$, чем раздельную информацию о $ЭВД$ и $НП$.

9.5.2.3.4. Определение стоимости товарного знака с использованием затратного подхода (метода затрат на восстановление)

9.5.2.3.4.1. Ограничивающие условия и допущения

1. По понятным причинам не учитываются такие компоненты расчетной формулы затратного подхода (которые всегда принимаются во внимание для других видов ИС), как коэффициент морального износа и коэффициент технико-экономической значимости.

2. Существуют благоприятные условия для учета коэффициента наращения (компаундирования):

- период, в который производились затраты на ТЗ (создание, регистрация, реклама и т. д.), превышает 1 год;
- взаимоотношения с заказчиком оценки ТЗ и корпоративным сообществом оценщиков таковы, что нет оснований опасаться, что могут возникнуть возражения против использования в отчете об оценке инструмента наращения (компаундирования).

3. По основаниям, приведенным в п. 2, учитывается коэффициент инфляции.

4. Поскольку при любой рекламе продукции с ТЗ рекламируется не только продукция, но и сам ТЗ, расходы на рекламу именно ТЗ принимаются равными некоторой доле общих затрат на рекламу.

9.5.2.3.4.2. Расчетная формула

$$ТС_{\text{тз}} = Z_c, \quad (9.33)$$

где Z_c — суммарные по всем i -м годам, приведенные к моменту оценки затраты на создание, правовую охрану, поддержание рыночного статуса и рекламу ТЗ и равные:

$$Z_c = K_{\text{из}} K_{\text{м}} \sum (Z_{\text{дд}} + Z_{\text{поп}} + Z_{\text{м}} + Z_{\text{рл}}) \times (1 + НП_i : 100) \times K_{\text{инф}} \times (1 + СД_i : 100)^i, \quad (9.34)$$

где $i = T_{\text{нач}} - t$ ($t = 0, 1, 2, \dots, T_{\text{нач}}$), где $T_{\text{нач}}$ — количество лет, прошедших от момента первых затрат на ТЗ до момента его оценки;

$Z_{\text{дд}}$ — затраты на дизайнерскую разработку ТЗ;

$Z_{\text{поп}}$ — затраты на правовую охрану ТЗ;

$Z_{\text{м}}$ — затраты на маркетинг продукции с ТЗ;

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Z_{pi} – затраты на рекламу ТЗ (условно принимаются равными $0,5\Delta$ из формулы 9.32 или определяются экспертным методом);

$НП_i$ – норма прибыли (%), определяемая как нормальная предпринимательская прибыль в соответствующей отрасли промышленности (обычно бывает в пределах 10–20 процентов); может быть $НП_i = \text{const}$;

$K_{ин}$ – коэффициент, отражающий инфляционные процессы в i -м году, учитывается на основе индексов динамики цен (разработанных Росстатом или известными консалтинговыми фирмами, например фирмой «КО-ИНВЕСТ»);

$СД$ – ставка дисконта (или ставка банковского процента), %;

$K_{из}$ – коэффициент известности ТЗ, определяемый по таблице 9.15 (иначе говоря, можно воспользоваться его значениями, нормативно установленными в Белоруссии);

K_m – коэффициент масштабности использования ТЗ, определяемый по таблице 9.16.

Таблица 9.15

Таблица для определения значения коэффициента известности $K_{из}$

Параметры известности ТЗ	Значение коэффициента
ТЗ используется более 10 лет. Мировая известность у потребителей	1,3
ТЗ используется более 5 лет. Широкая известность у потребителей	1,2
ТЗ используется до 5 лет. У потребителей – устойчивая ассоциация по отношению к производителю товара	1,1
ТЗ используется не менее 3 лет	1,05
ТЗ используется в течение 1 года	1,0

Таблица 9.16

Таблица для определения значения коэффициента масштабности K_m

Величина товарооборота с использованием ТЗ, долл./месяц	Значение коэффициента
до 10 тыс.	1,0
10–50 тыс.	1,2
50–100 тыс.	1,4
100–500 тыс.	1,6
500–1000 тыс.	1,8
более 1 млн	2,0

Из приведенных компонент расчетной формулы в реальных условиях часть компонент может отсутствовать в зависимости от характера ТЗ и величины промежутка времени между началом работы над ТЗ и моментом его оценки.

9.5.2.4. Некоторые закрытые теоретически обоснованные методы оценки товарных знаков

Эти методы приводятся не для того, чтобы читатель учебного пособия мог в своей деятельности сам непосредственно использовать их для оценки ТЗ – закрытый характер соответствующих методик исключает такую возможность. Краткое же изложение их преследует две основные цели:

- 1) повысить общий уровень знаний читателей относительно сложности и своеобразности проблемы оценки ТЗ по сравнению с оценкой других объектов промышленной собственности (описанных в предыдущих параграфах);
- 2) рассказать о некоторых (не всех) практических разработках по этой проблеме, обращение к авторам которых может иногда оказаться полезным для оценщиков, решающих задачу оценки ТЗ и по тем или иным причинам вынужденных отказаться от использования методов оценки, изложенных ранее.

Рассматриваемые методики оценивания ТЗ имеют один основной недостаток: авторы соответствующих методик, как правило, не дают возможности как своим клиентам, так и независимым экспертам детально проверить обоснованность тех концептуальных основ и числовых коэффициентов, которые и составляют базу этих методик.

5.2.4.1. Методика американского журнала «Файненшл Уорлд»

Очень известный в финансовом мире американский журнал «Файненшл Уорлд» ежегодно определяет рейтинг ТЗ 290 крупнейших компаний мира и публикует его на своих страницах в августе месяца. При этом используется сложная (по мнению журнала) методика оценки (ключевые детали которой не раскрываются, поскольку они являются интеллектуальной собственностью ее авторов).

Известно только, что при оценивании ТЗ сначала вычисляются доходы компании, полученные от реализации продукции под ее ТЗ. Затем из них вычитаются доходы, которые могли бы быть получены от реализации аналогичной продукции без использования этого ТЗ. Полученная величина умножается на мультипликатор «силы ТЗ», основанный на таких факторах, как позиция на рынке, степень интернационализации и тенденции развития в конкретном секторе экономики.

5.2.4.2. Методика оценки фирмы «Московское патентное бюро»

В свое время консалтинговая фирма «Московское патентное бюро» разработала методику оценивания ТЗ и на ее основе оценила стоимость ТЗ некоторых российских компаний. Часть клиентов этой фирмы была обескуражена слишком низкой, по их мнению, стоимостью своего ТЗ и предпочла не обнародовать результаты экспертизы.

Так же, как и в предыдущем случае, методика оценивания ТЗ объявлена коммерческой тайной этой фирмы (которая в настоящее время отошла от деятельности по оценке ТЗ и занялась совершенно другим бизнесом). Известно, однако, что при оценке стоимости ТЗ по методике этой организации учитывались следующие показатели:

- 1) затраты на разработку и регистрацию ТЗ;
- 2) затраты на рекламу предприятия и его ТЗ;
- 3) затраты, связанные с совершенствованием работы предприятия;
- 4) доходы предприятия.

Авторы этой методики утверждают (с нашей точки зрения ошибочно), что оценивать можно только такие ТЗ, которые относятся к материальной продукции в форме товара — носителя ТЗ. Или что оценивать стоимость ТЗ торговых организаций можно лишь спустя 10–20 лет после начала их работы.

9.5.2.4.3. Методика оценки фирмы «Промышленная собственность»

Методика оценивания права на промышленную собственность вообще и на ТЗ, в частности, разработанная Межрегиональным научным фондом «Промышленная собственность» (руководитель Ю. Конов), позволяет учитывать:

- права на использование долевого участия в прибыли;
- фактор времени;
- темпы инфляции;
- вероятностный характер признания ТЗ его покупателем;
- технический и экономический риски;
- рыночную новизну ТЗ и ее динамику;
- состояние и прогноз расширения рынков сбыта товаров или услуг, маркируемых ТЗ;
- изменение соотношения цен на продукцию компании;
- изменение цен на однородную продукцию компаний-конкурентов;
- стадию научно-технического развития продукции;
- наличие однородной продукции (собственного производства или конкурентов);
- социально-экономическую значимость продукции;
- долевое участие на региональных и мировых товарных рынках однородной продукции (в динамике);
- устойчивость платежеспособного спроса на продукцию (в динамике);
- наличие, возможность и сроки регистрации ТЗ (и его правовой защиты) в странах экспорта;
- некоторые другие показатели в зависимости от специфики компании и ее ТЗ, маркируемой продукцией и т. п.

Как и в предыдущем случае, ключевые детали этой методики ее авторами не раскрываются.

9.5.2.4.4. Экспертная система для оценки стоимости товарного знака

Одним из авторов этой книги была разработана компьютерная экспертная система, с помощью которой (без участия оценщика) представитель организации, желающей узнать стоимость своего ТЗ (и гудвилла), может сделать это на персональном компьютере на основе информации о 120 параметрах работы предприятия, содержащейся в бухгалтерских документах этой организации за последние несколько лет (обычно 2 года).

Эта экспертная система позволяет рассчитывать стоимость ТЗ фирм, значительно отличающихся друг от друга по следующим показателям:

- а) по размерам (их активы могут быть в диапазоне от 1 000 и до 17 000 000 000 долларов);
- б) по типу деятельности (анализируемые компании могут быть промышленными, строительными или торговыми предприятиями);
- в) по степени диверсификации своей деятельности (они могут специализироваться на каком-то одном виде деятельности или одновременно заниматься несколькими видами деятельности);
- г) по национальной принадлежности (фирмы могут быть российскими, зарубежными, смешанными или транснациональными);
- д) по форме собственности (экспертная система применима к любым видам собственности (частной, муниципальной, коллективной, государственной и др.).

При разработке экспертной системы была реализована положенная в ее основу следующая концепция: исходная информация, необходимая для разработки методики оценивания ТЗ, берется в большом массиве годовых балансовых отчетов различных фирм. Если эту информацию правильно извлечь и корректно статистически обработать, то можно получить аналитические зависимости, отражающие реальную практику оценивания ТЗ. Дополнение этих зависимостей некоторой (не главной!) информацией, полученной экспертным методом, и позволит решить искомую проблему.

В связи со сказанным определение значений некоторых входящих в расчетные формулы числовых коэффициентов производилось разработчиком экспертной системы на базе проведенного им статистического анализа большого массива зарубежной финансовой информации (более 12 тысяч документов, подготовленных за последние два десятилетия 18 солидными, в основном американскими и транснациональными, зарубежными фирмами, и агрегированных данных по 16 тысячам фирм Великобритании).

Сегодня эта экспертная система требует адаптации к международным правилам бухгалтерского учета, переход на которые в настоящее время осуществляется в Российской Федерации.

ГЛАВА 10

Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

10.1. О некоторых особенностях охраны объектов авторского права (кроме программ для ЭВМ и баз данных)

10.1.1. Сущность авторского права

Исходя из общей теории права авторское право считается одним из основных прав человека. В частности, в статье 27 Всеобщей декларации прав человека (принятой ООН в 1948 году) говорится: «Каждый человек имеет право на защиту его моральных и материальных интересов, являющихся результатом научных, литературных или художественных трудов, автором которых он является».

В то же время вопрос о юридической сущности авторского права настолько сложен, что для объяснения его природы было предложено множество теорий, нередко противоречащих друг другу. Большинство из них базируется на двух основных концепциях.

Согласно первой из них произведение, созданное автором, рассматривается как движимое имущество. И, естественно, авторское право на него рассматривается как право собственности.

Против этой концепции многими исследователями выдвигаются возражения, основными из которых являются:

- авторское право ограничено во времени, а право собственности свободно от такого ограничения;
- в отличие от права собственности авторское право имеет двойственный характер: воплощающие его правомочия могут быть и имущественными, и неимущественными;
- право собственности на вещь существует до тех пор, пока существует сама вещь, в то время как авторское право (в частности, имущественное) может прекратиться даже при продолжении существования самого произведения.

Несмотря на эти и другие положения, свидетельствующие в пользу небезупречности первой концепции, она получила развитие в странах так называемой англосаксонской системы права (например Великобритания, США, Канада).

Вторая концепция, основанная на теории личного права, базируется на признании того, что произведение является выражением личности автора. Вследствие этого авторские права могут иметь как неимущественный, так и имущественный характер. Такой концепции при-

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

держиваются страны так называемой континентальной системы права (например Франция, Германия, Швеция, Норвегия), в том числе и Россия.

Необходимо оговориться, что сам термин «авторское право» является полисемичным, т. е. имеет два значения в зависимости от того, в каком (объективном или субъективном) аспекте он рассматривается.

Авторское право в **объективном смысле** — это совокупность норм гражданского права, которые регулируют отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы, искусства. Понятно, что в этом смысле оно является самостоятельным институтом гражданского права.

Авторское право в **субъективном смысле** — это совокупность личных неимущественных (иногда используется термин «моральных») и имущественных (или экономических) прав, принадлежащих авторам произведений и касающихся этих произведений.

В соответствии с направленностью этой книги здесь и в дальнейшем авторское право будет рассматриваться в основном в этом, втором смысле. Именно в таком контексте авторское право рассматривается в Типовом законе Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и других международных документах. И именно такой позиции придерживается большинство отечественных специалистов по авторскому праву.

Кроме того, в существующем законодательстве авторские права трактуются как исключительные. В том смысле, что только сам автор и его законные правопреемники могут распоряжаться созданным им произведением (также и путем полного отчуждения тех авторских правомочий, которые способны переходить от одного лица к другому).

Рассмотрим правомочия, составляющие авторское право, более подробно. При этом будем исходить из того, что, как считает большинство специалистов, между терминами «авторское право» и «авторское правомочие» нет принципиальных различий. Эти термины будут трактоваться как синонимы.

Закон Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах» (далее — ЗоАП) исходит из бесспорного положения, что личные неимущественные права во всех случаях принадлежат непосредственному создателю произведения и охраняются **бессрочно**. По своей сути эти права являются неотчуждаемыми от личности автора и не могут передаваться другим лицам. Наследники имеют право на охрану личных неимущественных прав, обладателем которых был умерший автор.

В то же время имущественные права, т. е. права на использование произведений, могут без ограничений переходить к другим лицам на основе авторских договоров. Поэтому имущественные права имеют срочный характер, они действуют в течение всей жизни автора (соавторов) и 70 лет после смерти последнего из соавторов.

Принципиальные различия между двумя составляющими авторского права систематизированы в таблице 10.1.

Таблица 10.1

Составляющие авторского права и основные отличия их содержания

Составляющие	Характеристика содержания
Личные неимущественные права (моральные права)	Не имеют экономического содержания Неотделимы от творца Не передаются по наследству Не имеют срока охраны (бессрочные) Сохраняются за автором в случае передачи исключительных прав

Продолжение ⇒

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Таблица 10.1 (продолжение)

Составляющие	Характеристика содержания
Имущественные права (экономические права)	Имеют экономическое содержание Отделимы от творца (могут быть переданы другому лицу) Могут быть переданы по наследству Имеют срок правовой охраны (для соблюдения баланса интересов сторон, т. е. творца и общества) Не сохраняются за автором в случае передачи исключительных прав Обеспечивают возмездность передачи прав Имеют установленную территорию правовой охраны

В дальнейшем эти составляющие авторского права будут проанализированы более подробно при оценке стоимости конкретных объектов авторского права. Причем выбор объектов обусловлен двумя критериями:

- как часто возникает необходимость оценивать конкретный объект авторского права;
- насколько применяемые на практике методы оценки стоимости объекта имеют достаточно надежное и объективное обоснование.

С учетом первого критерия основное внимание должно быть уделено оценке программ для ЭВМ, баз данных, произведений изобразительного и музыкального искусства. Однако, принимая во внимание второй критерий, от изложения методов оценки изобразительных и музыкальных произведений придется отказаться. Такая позиция объясняется прежде всего тем, что при оценке произведений изобразительного искусства действуют специфические субъективные факторы. Это в значительной степени затрудняет разработку алгоритма расчета стоимости, с которым согласилось бы большинство оценщиков.

Фактически для произведений искусства основным источником информации о их рыночной стоимости являются цены, выявленные на аукционах, которые зависят и от такого субъективного фактора, как мода на различные направления в изобразительном искусстве или разрекламированные (зачастую с помощью скандалов) фамилии художников. В результате цены на некоторые картины поднимаются до заоблачных высот. Например, весной 2004 года на аукционе Сотби в Нью-Йорке одна из картин Пикассо была продана за 104 миллиона долларов. Нередко высокую оценку получают и произведения, не имеющие никакого отношения к изобразительному искусству, например:

- «картины», нарисованные хвостом слона в Вашингтонском зоопарке, продавались по цене более 1 500 долларов;
- подвешенное под потолком выставочного зала чучело лошади с седлом (под названием «Баллада о Троцком» итальянца Маурицио Каттелана) в 2004 году на аукционе Сотби было продано за 2 миллиона 80 тысяч долларов;
- изображение консервной банки фирмы «Кэмбеллс» (работа 1962 года одного из самых модных художников Запада Энди Уорхола) была приобретена на аукционе за 2 миллиона 24 тысячи долларов.

Отметим, что скандальность как один из важных факторов формирования рыночной стоимости зачастую проявляется не только в изобразительном, но и в музыкальном искусстве. Наиболее ярким примером такого рода является одно из самых известных симфонических произведений XX века — «Композиция 4,33» влиятельного американского композитора-экспериментатора Джона Кейджа. Содержание этого «произведения» за-

состоит в том, что пианист выходит на сцену и в течение 4 минут 33 секунд ни разу не касается клавиш и педалей рояля. А вся его исполнительская «работа» заключается только в поднимании (в начале «исполнения») и опускании (в конце) крышки рояля. Нужно сказать, что и сами авторы таких произведений «искусства» прекрасно понимают истинную цену своих творений. И не случайно на вопрос репортера «А не были ли вы «33» эпатажем?» Кейдж ответил: «А был ли эпатажем черный квадрат Малевича?». (Заметим, что картина Малевича «Черный квадрат» — одна из его шестнадцати аналогичных картин — была приобретена от имени России за 8 миллионов долларов Министром культуры Шведским.)

Исходя из сказанного в дальнейшем мы будем рассматривать стоимостную оценку литературных произведений, программ для ЭВМ и баз данных.

10.1.2. Основные термины и понятия

Поясним термины, введенные в п. 2.1.2.3.

Право авторства — сохраняемое бессрочно право признаваться автором произведения. Это право является закреплением и правовым отражением фактической работы автора по созданию произведения. Опираясь именно на это, а не какое-то другое правомочие, автор может требовать защиты своих интересов. Причем осуществление такого правомочия возможно только самим автором и только в период его жизни.

Что же касается наследников и иных правопреемников автора, то у них могут появиться особые интересы только в том случае, если авторство умершего автора приписывается (или присваивается) другим лицом. В этой ситуации они могут возбудить спор о защите права авторства умершего автора в суде.

Право авторства является неотчуждаемым и любая сделка, направленная на передачу или переход этого права, является ничтожной. Отметим, что неотчуждаемость права на авторство является **абсолютной** в то время как подобная же неотчуждаемость применительно к рассматриваемым далее другим правомочиям является **относительной** с возможным ограничением ее некоторыми положениями авторского договора.

Возможные нарушения права авторства:

- присвоение авторства (часто называется «плагиат»), являющееся наиболее грубой формой нарушения этого права;
- отрицание авторства того лица, которое создало произведение.

Право авторства в некотором смысле является важнейшим правомочием, т. к. все остальные правомочия предоставляются автору лишь постольку, поскольку он имеет право авторства. Причем в отношении этого правомочия существует так называемая «презумпция авторства». Иными словами, автором считается тот, кто указан в качестве такового на оригинале или экземпляре произведения (если нет доказательств противного).

Право на имя — сохраняемое бессрочно право использовать или разрешать использовать произведение под подлинным именем автора, псевдонимом или анонимно. Оно не совпадает с общегражданским правом на имя, принадлежащим любому физическому лицу. Вместе с тем оно тесно связано с правом авторства, поэтому право на имя иногда интерпретируется как его конкретизация. Поскольку оно относится к личным, неимущественным правам, постольку оно не может быть передано кому бы то ни было.

Право на обнародование (в некоторых странах применяются другие термины: «право на выпуск в свет», «право на разглашение», «право на опубликование») — это правомочие включает в себя права обнародовать или разрешать обнародовать произведение в любой форме, включая право на отзыв. Сущность этого права можно обозначить как юридическое обеспечение автору возможности публичного оглашения созданного им произведения. Причем время, место и способ оглашения в основном выбирает сам автор. Да и само решение — обнародовать или нет произведение — может принимать только сам автор, по собственной воле, а не по принуждению, включая право на отзыв произведения без какого-либо обоснования уважительности такого отзыва.

Отметим, что обнародованием считается осуществленное с согласия автора опубликование, публичное исполнение, публичный показ, публичная передача по радио или телевидению или доведение впервые каким-либо иным способом до всеобщего сведения. Но не считается обнародованием произведения сообщение его определенному кругу лиц (например чтение драматургом своей пьесы коллективу актеров).

Право на отзыв имеет специфику. В случае создания произведения в служебном порядке согласие автора на его обнародование, если оно уже дано, не может быть заменено его же решением об отзыве.

Право на защиту репутации автора. Автор как создатель произведения, несущий ответственность за его содержание и художественные достоинства, заинтересован в том, чтобы оно было обнародовано и использовалось в дальнейшем именно в таком виде, в котором автор считал его достойным для представления обществу.

В сохранении творческой индивидуальности автора, проявленной в созданном им произведении, заинтересованно и общество в целом. Поэтому (в соответствии со статьей 15 ЗоАП) с момента создания произведения за автором сохраняется право на защиту произведения (включая и его название) от любого искажения или иного посягательства, которое способно нанести ущерб чести и достоинству автора.

Что касается программ для ЭВМ и баз данных, то при реализации права на защиту репутации автора необходимо учитывать их технический характер и предназначенность для выполнения определенных функций по обработке информации на ЭВМ и получения определенного результата. В связи с этим для такого рода произведений ущерб репутации автора может быть следствием именно такого несанкционированного вмешательства со стороны других лиц, как внесение в них (без ведома автора) изменений и уточнений, которые могут отразиться на способности программы для ЭВМ или баз данных выполнять свое функциональное назначение. Поэтому применительно к программам для ЭВМ и базам данных используется и другое название этого правомочия — «право на целостность (неприкосновенность) произведения».

Исключительные права. Согласно статье 16 ЗоАП:

«1. Автору в отношении его произведения принадлежат исключительные права на использование произведения в любой форме и любым способом.

2. Исключительные права автора на использование произведения означают право осуществлять или разрешать следующие действия:

- воспроизводить произведение (право на воспроизведение);
- распространять экземпляры произведения любым способом: продавать, сдавать в прокат и т. д. (право на распространение);

- импортировать экземпляры произведения в целях распространения, включая экземпляры, изготовленные с разрешения обладателя исключительных авторских прав (право на импорт);
- публично показывать произведение (право на публичный показ);
- публично исполнять произведения (право на публичное исполнение);
- сообщать произведение (включая показ, исполнение или передачу в эфир) для всеобщего сведения путем передачи в эфир и (или) последующей передачи в эфир (право на передачу в эфир);
- сообщать произведение (включая показ, исполнение или передачу в эфир) для всеобщего сведения по кабелю, проводам или с помощью иных аналогичных средств (право на сообщения для всеобщих сведений по кабелю);
- переводить произведение (право на перевод);
- перерабатывать, аранжировать или другим образом перерабатывать произведение (право на переработку)».

Использовать произведение могут как сами авторы, так и другие лица, которым автор разрешает это. В тех случаях, когда использование произведений требует особых технических средств, авторы передают соответствующие права специализированным организациям, например театрам, издательствам, киностудиям, путем заключения с ними авторских договоров.

Как уже было сказано, права на использование имеют в основном имущественный характер, хотя в них также присутствуют и личные элементы. Поэтому после смерти автора эти права переходят к наследникам. Последние осуществляют допуск к произведению всех остальных лиц.

Что касается коллективных произведений, то их использование осуществляется по взаимному согласию соавторов. Если же возникает ситуация невозможности достижения такого согласия, то вопрос решается судом по иску любого из соавторов. Причем ни один из соавторов без достаточных к тому оснований не имеет права запретить использование произведения, если оно образует одно неразрывное целое.

Применительно к программам для ЭВМ и базам данных обычно вместо термина «переработка» используется термин «модификация». Под ним понимаются любые изменения программы или базы данных, кроме тех изменений, которые осуществляются в целях приспособления их к конкретным техническим средствам пользователя или конкретным управляющим программам пользователя. Что касается длительности действия этого правомочия, то согласие на переработку после смерти автора осуществляется его наследниками без каких-либо временных или других ограничений этого права.

Важнейшим аспектом использования имущественных прав являются условия передачи прав по авторскому договору, которые излагаются в статье 30 ЗоАП в следующей редакции:

«1. Имущественные права, указанные в статье 16 настоящего Закона, могут передаваться только по авторскому договору, за исключением случаев, предусмотренных статьями 18–26 настоящего Закона.

Передача имущественных прав может осуществляться на основе авторского договора о передаче исключительных прав или на основе авторского договора о передаче неисключительных прав.

2. Авторский договор о передаче исключительных прав разрешает использование произведения определенным способом и в установленном договором пределах только лицу, которому

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

эти права передаются, и дает такому лицу право запрещать подобное использование произведения другим лицам.

Право запрещать использование произведения другим лицам может осуществляться автором произведения, если лицо, которому переданы исключительные права, не осуществляет защиту этого права.

3. Авторский договор о передаче неисключительных прав разрешает пользователю использование произведения наравне с обладателем исключительных прав, передавшим такие права, и (или) другим лицам, получившим разрешение на использование этого произведения таким же способом.

4. Права, передаваемые по авторскому договору, считаются неисключительными, если в договоре прямо не предусмотрено другое».

Следует отметить, что в ЗоАП стороны авторского договора именуется «автор» и «пользователь». Представляется, что такая терминология является не совсем точной и в значительной степени должна считаться условной. Стороны, участвующие в авторском договоре, можно условно также называть «продавцом» и «покупателем». При этом под «продавцом» подразумевают автора или иное лицо, владеющее авторским правом и передающее авторские права по договору. А под «покупателем» подразумевают лицо, которое приобретает авторские права по договору. Или, на наш взгляд, более правильным является применяемая на практике терминология, в соответствии с которой сторона, предоставляющая или передающая авторские права, именуется «лицензиар», а сторона, получающая авторские права, — «лицензиат».

При заключении авторского договора (статья 31 ЗоАП) важное значение имеют принятые сторонами условия, а именно:

«1. Авторский договор должен предусматривать: способы использования произведения (конкретные права, передаваемые по данному договору); срок и территория, на которые передается право; размер вознаграждения и (или) порядок определения размера вознаграждения за каждый способ использования произведения, порядок и сроки его выплаты, а также другие условия, которые стороны сочтут существенными для данного договора.

При отсутствии в авторском договоре условия о сроке, на который передается право, договор может быть расторгнут автором по истечении пяти лет с даты его заключения, если пользователь будет письменно уведомлен об этом за шесть месяцев до расторжения договора.

При отсутствии в авторском договоре условия о территории, на которую передается право, действие передаваемого по договору права ограничивается территорией Российской Федерации.

2. Все права на использование произведения, прямо не переданные по авторскому договору, считаются не переданными.

Предметом авторского договора не могут быть права на использование произведения, неизвестные на момент заключения договора.

3. Вознаграждение определяется в авторском договоре в виде процента от дохода за соответствующий способ использования произведения или, если это невозможно осуществить в связи с характером произведения или особенностями его использования, в виде зафиксированной в договоре суммы либо иным образом.

Минимальные ставки авторского вознаграждения устанавливаются Советом Министров — Правительством Российской Федерации. Минимальный размер авторского вознаграждения индексируется одновременно с индексацией минимальных размеров заработной платы.

Если в авторском договоре об издании или ином воспроизведении произведения вознаграждение определяется в виде фиксированной суммы, то в договоре должен быть установлен максимальный тираж произведения.

4. Права, переданные по авторскому договору, могут передаваться полностью или частично другим лицам лишь в случае, если это прямо предусмотрено договором.

5. Предметом авторского договора не могут быть права на использование произведений, которые автор может создать в будущем.

6. Условие авторского договора, ограничивающее автора в создании в будущем произведений на данную тему или в этой области, является недействительным.

7. Условия авторского договора, противоречащие положениям настоящего закона, являются недействительными».

Одним из самых существенных условий договора является условие об объеме передаваемых по договору прав. Например, продавец, заключая договор, может ограничить право на тиражирование и распространение литературного произведения тиражом 1000 экземпляров в твердом переплете с продажей только на территории Казахстана.

Кроме того, произведение, указанное в договоре, должно быть точно обозначено. Если оно было опубликовано ранее в нескольких вариантах, то необходимо указать, о каком варианте идет речь (например «второе издание, вышедшее в Иркутске в 1997 году»). Когда речь идет о рукописи, то должны быть указаны ее точное название (а если название условное, рабочее, то это должно быть оговорено), жанр, сюжет, объем. Если в договоре произведение указано неясно или неточно (например «Три статьи для энциклопедического словаря»), то это может не только породить споры между партнерами, но и лишит возможности противопоставления договора третьей стороне. Юридически подобный договор можно считать ничтожным, поскольку в нем не указан предмет договора.

Предусмотренное в пункте 3 рассматриваемой статьи определение размера вознаграждения в виде определенного процента от дохода является рекомендательным: законодатель как бы «подталкивает» стороны к установлению именно такого способа вознаграждения.

В то же время допускается возможность определения вознаграждения и иным образом. Но, если стороны подписали авторский договор, по которому вознаграждение определено «иным образом», то ни одна из сторон договора уже не может ссылаться на тот факт, что вознаграждение можно было определить в виде процента от доходов.

Авторский договор может предусматривать возможность выплаты аванса, под которым имеются в виду любые суммы, выплачиваемые до того, как у покупателя образовался доход от использования произведения. Вместе с тем обязанность выплаты аванса устанавливается лишь для договоров заказа.

Также договорами могут предусматриваться сроки выплаты вознаграждения. В то же время, если такой срок в договоре конкретно не указан, то вознаграждение должно выплачиваться после образования дохода у покупателя.

Однако автор или иной продавец может отказаться от авторского вознаграждения и уступить имущественные права безвозмездно. Здесь нужно учитывать, что положения статьи 423 Гражданского кодекса Российской Федерации предполагают заключение возмездного авторского договора. Поэтому в случае возникновения спора сам пользователь (покупатель) должен доказывать безвозмездный характер заключенного авторского договора.

10.2. Правовая охран программ для ЭВМ и баз данных

10.2.1. Сущность прав на программы для ЭВМ и базы данных

Программы для ЭВМ и базы данных (далее — ЭВМ/БД) имеют определенную специфику, т. к. они не полностью вписываются в традиционные рамки авторского или патентного права. Однако законодательства большинства стран (в том числе России) отдают предпочтение трактовке их в качестве объектов авторского права и считают, что наиболее благоприятной формой защиты программ для ЭВМ/БД является охрана авторским правом. В результате, используя механизмы авторского права, можно относительно быстро и легко обеспечить им соответствующую охрану, поскольку для признания и осуществления авторских прав на эти объекты не требуется обязательной регистрации или соблюдения иных формальностей.

Несмотря на то, что авторское право и специальные законы обеспечивают определенный объем охраны ЭВМ/БД, тем не менее случаев, когда такой охраны оказывается явно недостаточно, значительное количество. В этом случае защитить законные интересы владельцев ЭВМ/БД могло бы помочь патентное право (в той его части, в которой трактуются вопросы правовой охраны изобретения).

Согласно патентному законодательству большинства стран программные продукты, математические методы, методы счета и т. д. не являются патентоспособными объектами, т. е. не подлежат патентной охране.

Однако патентное законодательство все же может быть использовано для защиты программ для ЭВМ. Для этого такие программы должны встраиваться как составная часть патентоспособного объекта устройства или способа. И таким образом они могут быть защищены патентом на изобретение, например конструкция машины с программным управлением или способ изготовления какого-либо продукта с использованием программного управления. Защита программы для ЭВМ с помощью патентного права требует определения места алгоритма и программы в организации работы ЭВМ, ее систем и блоков.

Нужно сказать, что, например в США, наблюдается довольно четкая тенденция: крупнейшие фирмы — производители программного обеспечения (к примеру Майкрософт) все больше увеличивают долю своих программных продуктов, защищенных средствами патентного права. В то же время в большинстве стран, как уже было сказано, действует система охраны ЭВМ/БД в рамках авторского права, а возможность применения норм патентного права в целях правовой охраны программы для ЭВМ/БД как самостоятельных объектов находится в стадии обсуждения.

Для последующего изложения, учитывая специфический характер программ для ЭВМ/БД, необходимо ввести специальную терминологию, отличную от той, которая используется для других объектов авторского права.

10.2.2. Терминология при рассмотрении вопросов ЭВМ/БД

Программа для ЭВМ — это объективная форма представления совокупности данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств с целью получения определенного результата. Этим термином также обозначаются подготовительные материалы, полученные в ходе разработки программы и порождаемые ею аудиовизуальные отображения. Причем каждое аудиовизуальное отображение, взятое в отдельности (допустим, заставка к игровой программе и т. п.), правомерно рассматривается и как художественное произведение (т. е. может трактоваться как отдельный самостоятельный объект авторского права).

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

База данных — это объективная форма представления и организации совокупности некоторых данных (например расчетов, статей, числовых характеристик), упорядоченных таким образом, что эти данные становятся доступными для поиска и обработки с помощью ЭВМ.

Адаптация ЭВМ/БД — это внесение в них изменений, позволяющих им функционировать на конкретных технических средствах пользователя или под управлением конкретных программ пользователя. Адаптация может осуществляться законным пользователем ЭВМ/БД. При этом не требуется согласия правообладателя и нет необходимости выплачивать ему дополнительное вознаграждение.

Модификация ЭВМ/БД — это любые их изменения, не являющиеся адаптацией. Причем перевод ЭВМ/БД можно считать частным случаем модификации. По закону для осуществления модификации требуется согласие правообладателя. Вместе с тем исправление явных ошибок не относится к модификации, в связи с чем оно может осуществляться законным пользователем без согласия правообладателя и без выплаты ему дополнительного вознаграждения.

Нужно отметить, что граница между адаптацией и модификацией программы для ЭВМ достаточно условна. Так, например, если какое-либо лицо произвело изменение в программе для своей личной ЭВМ, используемой в режиме конечного пользователя, то это действие нельзя считать адаптацией программы. Однако если это же лицо в дальнейшем начнет распространение измененной программы (в интересах других пользователей ЭВМ данного класса), то это действие уже можно рассматривать как модификацию. Значит, дальнейшее распространение модифицированной программы потребует специального разрешения ее законного правообладателя.

Декомпилирование программы для ЭВМ — это технический прием, включающий преобразование объектного машинного кода в исходный текст, написанный на языке программирования. Этот прием используется тогда, когда нужно изучить структуру и способ кодирования программы для ЭВМ.

Законный пользователь может осуществлять декомпилирование самостоятельно или поручать его выполнение другим лицам даже без согласия правообладателя и без выплаты дополнительного вознаграждения (если полученная информация нужна для организации взаимодействия созданной этим лицом программы для ЭВМ с другими программами и при этом является недоступной из других источников). В этом случае не допускается использовать информацию, полученную в результате декомпилирования, для составления новой программы для ЭВМ, существенно схожей с декомпилируемой или для осуществления любого другого действия, нарушающего авторское право.

Воспроизведение ЭВМ/БД — это изготовление одного или более экземпляров этих произведений в любой материальной форме, а также их запись в память ЭВМ.

Распространение ЭВМ/БД — это предоставление доступа к ЭВМ/БД (воспроизведенных в любой материальной форме), в том числе сетевыми или иными способами, а также путем продажи, проката, сдачи внаем, предоставления займа, включая импорт для любой из этих целей. Причем частной разновидностью распространения является предложение осуществить указанные действия (например предложение дать рекламное объявление о продаже программы для ЭВМ).

Лицо, правомерно владеющее экземпляром ЭВМ/БД — это собственник этого экземпляра или владелец права хозяйственного ведения, права оперативного управления, права аренды или права коммерческой концессии.

10.2.3. Специфика правовой охраны программ для ЭВМ и баз данных

Как уже говорилось, ЭВМ/БД относятся к объектам авторского права. Авторское право защищает эти объекты в форме исходного текста или объективного кода. При этом предоставляемая законодательством охрана не распространяется на идеи и принципы, лежащие в основе ЭВМ/БД или какого-либо их элемента, в том числе на идеи и принципы организации интерфейса и алгоритма, а также языки программирования.

С точки зрения правовой охраны программы для ЭВМ рассматриваются как произведения литературы, а БД — как сборники. Как и иные объекты авторского права, ЭВМ/БД охраняются независимо от их назначения и достоинств, а также от вида материального носителя, на котором они записаны.

Как уже отмечалось, авторское право на ЭВМ/БД, как и на любое произведение, возникает в силу их создания. Иными словами, сам факт создания ЭВМ/БД в объективной форме служит достаточным основанием для возникновения авторского права на такие объекты. Однако Закон Российской Федерации «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных» предусматривает официальную регистрацию ЭВМ/БД как рекомендательную меру, которая значительно облегчает процесс коммерциализации и введения в хозяйственный оборот таких объектов.

Имущественные права на объекты авторского права могут передаваться только по авторскому договору о передаче исключительных (неисключительных) прав или по авторскому договору заказа (статьи 30 и 33 ЗоАП).

В соответствии со статьей 11 ЗоАП имущественные права на ЭВМ/БД могут быть переданы по договору (частично или полностью) другим юридическим или физическим лицам, за исключением специально оговоренных случаев.

Эти договоры классифицируются следующим образом.

1. По содержанию передаваемых прав:

- договор о передаче исключительных прав (исключительная лицензия);
- договор о полной уступке всех имущественных прав (полная лицензия);
- авторский договор о передаче неисключительных прав (неисключительная или простая лицензия).

2. По способу использования:

- договор на воспроизведение (изготовление одного или более экземпляров) ЭВМ/БД (полное или частичное) в любой форме любыми способами;
- договор на выпуск в свет (опубликование) ЭВМ/БД;
- договор на модификацию (в том числе перевод с одного языка на другой) ЭВМ/БД;
- договор на распространение ЭВМ/БД;
- договор на распространение ЭВМ/БД путем предоставления доступа к воспроизведенной в любой материальной форме ЭВМ/БД, в том числе сетевыми или иными способами, а также путем продажи, проката, сдачи внаем, предоставления взаймы, включая импорт для любой из этих целей;
- договор на иное использование ЭВМ/БД.

Перечисленные договоры заключаются сторонами в письменной форме. Причем договор об уступке всех имущественных прав на зарегистрированную программу для ЭВМ и БД подлежат обязательной регистрации в Роспатенте, а договор о передаче имущественных

прав — по согласованию сторон. Такая регистрация содействует защите прав правообладателя и существенно упрощает сбор доказательств в случаях возникновения конфликтных ситуаций, является необходимой при отражении прав на ЭВМ/БД в качестве нематериальных активов предприятия.

Кроме того, применительно к ЭВМ/БД предусматривается особая форма авторских договоров: так называемые «оберточные лицензии». Суть такой формы договора заключается в том, что при продаже и предоставлении массовым пользователям доступа к ЭВМ/БД типовые условия договора помещаются непосредственно на упаковках таких программ. В «оберточной лицензии» указывается, что вскрытие упаковки экземпляра ЭВМ/БД означает, что пользователь выражает свое согласие с условиями этой лицензии. В «оберточной лицензии» оговаривается объем имущественных прав, представляемых по договору, а также устанавливается ограничение права пользователя на использование лицензируемой программы, а именно допустимость адаптации, установки на жесткий диск, записи и хранение в памяти, невозможность использования копий программы и т. п. Если пользователь не согласен с условиями «оберточной лицензии», он должен немедленно вернуть продавцу нераспечатанную упаковку экземпляра программы для ЭВМ и БД (вместе с соответствующей документацией). В соответствии со статьей 25 ЗоАП «оберточная лицензия» дает право установить программу только на один компьютер.

10.3. О некоторых особенностях оценки программ для ЭВМ и баз данных

10.3.1. Основные проблемы оценки программ для ЭВМ и баз данных

При стоимостной оценке ЭВМ/БД возникает целый ряд проблем, основные из которых обусловлены следующим:

- сложным характером предмета оценки — ЭВМ/БД;
- быстрым моральным старением ЭВМ/БД;
- трудностью контроля за распространением ЭВМ/БД.

Первая проблема. Обычно ЭВМ/БД ориентированы на конкретного пользователя (или группу пользователей) и содержат целый комплекс документов: непосредственно саму ЭВМ/БД, соответствующее описание программы, руководство для пользователя, методики тестирования и обучения пользователя и т. д. В связи с этим при коммерческой реализации программы для ЭВМ/БД (передаче/уступке имущественных прав, постановке на баланс, страховании и т. д.) оценивается целый комплекс документов, который включает:

- авторский договор на ЭВМ/БД;
- договор на использование товарного знака или наименования ЭВМ/БД;
- авторский договор на руководство для пользователя;
- договор на передачу ноу-хау;
- договоры на обучение пользователей, оказание сопутствующих услуг по тестированию, исправлению выявленных ошибок аппаратуры пользователя, о передаче новых версий программы и т. п.

Таким образом, для адекватной оценки программного средства необходимо учитывать как стоимость исключительных прав на саму программу, так и стоимость сопутствующих работ и услуг.

Кроме того, сложность стоимостной оценки возникает в связи с тем, что программные продукты и БД являются разновидностью некоторой информационной системы. Как известно, стоимость информации и заключенных в ней знаний довольно трудно измерить количественно. А это означает сложность построения необходимых для изучения и анализа рынка кривых спроса и предложения. Помимо этого, ценность конкретного программного продукта достаточно достоверно можно измерить лишь после применения его пользователем. Следовательно, спрос на него будет зависеть от представления пользователя о полезности приобретаемого продукта. Данные же, характеризующие эту полезность, отличаются большим разнообразием и зачастую основываются на несистематизированных, неполных, субъективных сведениях.

Вторая проблема. ЭВМ/БД отличаются от других объектов ИС своей быстрой изменчивостью. Изменения в них (т. е. появление новых версий) в среднем вносятся каждые полгода. Для некоторых видов программных продуктов (например антивирусов) темп обновления версий еще выше: от одной недели до одного месяца.

Что касается баз данных, то здесь скорость морального устаревания характеризуется более высокой динамикой. Например, для баз данных, содержащих законодательные и другие нормативные документы, средний темп внесения изменений составляет не более одной недели. При использовании же средств скоростной передачи данных многие БД актуализируются ежедневно. Наличие в России большого количества фирм, занятых разработкой и распространением баз данных, создает очень высокую конкуренцию и вынуждает эти фирмы ежеквартально обновлять структуру, а также версии программ управления базами данных и непрерывно совершенствовать их свойства.

Понятно, что для правильной оценки стоимости таких продуктов нужно знать быстро меняющиеся параметры аналогичных программ и баз данных конкурентов. Если же такая информация используется с опозданием, то стоимость оцениваемой базы данных значительно отличается от реальной рыночной стоимости.

Третья проблема. Как известно, ЭВМ/БД являются объектами авторского права. И по сравнению, например с изобретениями, для них существенно усложняется контроль за ситуацией на рынке. Ведь, для описаний изобретений имеется информационный фонд, который обеспечивает доступ к конкурирующим разработкам с целью выявления их существенных особенностей. Знание этих особенностей позволяет правильно оценить стоимость конкретного изобретения.

Гораздо сложнее проводить сравнительный анализ применительно к ЭВМ/БД. Зачастую сведения о новых разработках конкурентов появляются только после их выхода на рынок или демонстрации на выставке.

Описанную проблему можно частично решить, используя данные, представленные в специально созданном Реестре программ для ЭВМ и БД в соответствии со статьей 13 Закона Российской Федерации «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных».

10.3.2. Предмет оценки и виды стоимости

На практике ЭВМ/БД обычно рассматривают в двух разных смыслах: в широком и узком.

Под ЭВМ/БД в широком смысле обычно понимают результаты исследований и разработок, оформленные в виде:

- системных программных средств;
- операционных систем;

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

- языков программирования;
- баз данных;
- средств управления базами данных;
- средств организации вычислительного процесса;
- прикладных программ для проектирования, научных исследований, управления технологическими процессами.

Под ЭВМ/БД в узком смысле понимают **собственно прикладные программы** (перечисленных типов) и программы, на основе которых функционируют базы данных. Именно на таком понимании базируется определение предмета оценки при дальнейшем рассмотрении представленных в этой главе материалов.

Так же, как и для большинства других ОИС, для оценки ЭВМ/БД используются четыре основных вида стоимости:

- первоначальная (по цене приобретения ЭВМ/БД);
- восстановительная (по стоимости создания новой программы для ЭВМ/БД);
- остаточная или рыночная (по стоимости ЭВМ/БД с учетом износа на момент оценки);
- ликвидационная (при распродаже по частям полностью изношенной и списываемой ЭВМ/БД).

При разработке методических подходов к оценке стоимости ЭВМ/БД приходится учитывать различное понимание термина «стоимость», используемого в теории бухгалтерского учета и теории рыночной оценки.

Различия между двумя трактовками представлены в таблице 10.2.

Таблица 10.2

*Трактовки понятия «стоимость программ для ЭВМ и баз данных»
в теории бухгалтерского учета и в теории оценки*

Вид стоимости \ Область применения	В бухгалтерском учете	В теории оценки
Первоначальная	Стоимость приобретения и постановки на баланс бывшей в эксплуатации или новой программы для ЭВМ или БД	Стоимость новой, еще не эксплуатировавшейся программы для ЭВМ или БД
Восстановительная	Стоимость воспроизводства (стоимость восстановления или замещения)	Рыночная восстановительная стоимость: наиболее вероятная цена покупки новой программы для ЭВМ или БД на конкретном сегменте рынка в конкретный период времени в условиях чистой сделки
Остаточная (рыночная)	Остаточная стоимость: разность между восстановительной стоимостью и начисленной к моменту оценки суммой износа (амортизации) программы для ЭВМ или БД	Рыночная остаточная стоимость: наиболее вероятная цена покупки действующей программы для ЭВМ или БД на конкретном сегменте вторичного рынка в конкретный период времени в условиях чистой сделки
Ликвидационная	Стоимость полностью изношенной и списанной программы для ЭВМ или БД	Наиболее вероятная цена покупки списанной программы для ЭВМ или БД на конкретном сегменте рынка в конкретный период времени в условиях чистой сделки

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Например, «понятие остаточная стоимость», которое широко используется при осуществлении различных хозяйственных операций с активами предприятия, имеет различное толкование. С позиции бухгалтерского учета остаточная стоимость представляет собой разницу между полной восстановительной стоимостью и начисленной к определенному моменту суммой износа (амортизации) актива. С позиции теории рыночной оценки остаточная стоимость — это наиболее вероятная цена активов на вторичном рынке.

Рыночная остаточная стоимость может быть оценена только после того, как сделан расчет восстановительной стоимости, определена реальная степень износа, а в некоторых случаях — и ликвидационная стоимость.

Практика показывает, что оценщикам наиболее часто приходится рассчитывать рыночную восстановительную (или просто рыночную — как она в основном именуется) стоимость. Поэтому в дальнейшем изложении основное внимание будет уделяться именно этому виду стоимости.

В теории рыночной оценки восстановительная стоимость — это наиболее вероятная цена ЭВМ/БД. Она рассчитывается на основе издержек воспроизводства и сведений о ценах активов и индексов изменения рыночных цен, взятых в динамике.

10.3.3. Методы оценки

Для оценки ЭВМ/БД так же, как и для других ОИС, используются три основных подхода: затратный, доходный и сравнительный. Классификация методов расчета рыночной стоимости ЭВМ/БД, которые базируются на этих подходах, приведена в таблице 10.3. Напомним, что правильнее было бы говорить о «текущей рыночной» стоимости, но прилагательное «текущая» здесь, как и ранее, будет подразумеваться по умолчанию.

Таблица 10.3

Подходы и методы определения рыночной стоимости программ для ЭВМ и баз данных

Характеристики	Методы оценки	Последовательность расчета рыночной стоимости программы для ЭВМ или БД	Приемлемая ситуация	Код метода
Подходы	Расчет по стоимости воспроизводства	Определяется стоимость воспроизводства однородной программы (восстановления или замещения)	Невозможно подобрать однородную программу-аналог с известной ценой	I А
	Расчет по индексированной первоначальной стоимости	Первоначальная стоимость индексируется с учетом износа	Известны первоначальная стоимость программы и величины индексов износа	II А
	Расчет по укрупненным нормативам затрат	По укрупненным нормативам определяются элементы затрат на оцениваемую программу, затем они складываются	Имеются калькуляции и другие данные для расчета нормативов по группе сходных программ	III А

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

Характеристики	Методы оценки	Последовательность расчета рыночной стоимости программы для ЭВМ или БД	Приемлемая ситуация	Код метода
Подходы Доходный подход (на основе приведенного чистого дохода)	Расчет по дисконтированному чистому доходу	Прогнозируются чистые доходы от использования программы за экономический срок ее службы. Затем они дисконтируются и складываются	Имеется возможность спрогнозировать чистые доходы от использования программы за каждый период в течение экономического срока ее службы	I Б
	Расчет по методу освобождения от роялти	Стоимость программы принимается равной плате в виде роялти, которую пришлось бы платить лицензиату за ее использование	Известны база начисления и величина ставки роялти	II Б
	Расчет по методу преимущества в прибыли и в расходах	Подсчитывается увеличение доходов и уменьшение расходов при применении программы, и сумма их дисконтируется	Есть возможность подсчитать увеличение доходов и уменьшение расходов	III Б
Сравнительный подход (на основе средней цены продажи)	Расчет по цене программ-аналогов	Выбирается не меньше 5 программ-аналогов с известной ценой, в которую вносятся поправки для сближения с оцениваемой, величина которой принимается равной средней скорректированной цене аналогов	Имеются данные об основных параметрах не меньше, чем 5 программ-аналогов, проданных на конкретном сегменте рынка в конкретный период времени	I В
	Расчет по цене аналогов, скорректированной по методу квалиметрии	Выбираются аналоги, цены которых корректируются на коэффициент качества, усредняются и приравниваются к цене искомой программы	Имеются данные о стоимости и других параметрах аналогов и искомой программы (кроме стоимости)	II В
	Расчет по регрессионной модели цены от параметров	На основе данных о нескольких аналогах строится регрессионная зависимость цены от значений функциональных параметров, по этой модели определяется стоимость программы	Имеются данные для построения регрессионной зависимости цены от значений функциональных параметров	III В

Пояснения к таблице 10.3

Метод IА

При использовании методов, относящихся к затратному подходу, в качестве меры стоимости принимаются затраты на создание и продажу ЭВМ/БД. При этом сначала прогнозирует-

ся полная себестоимость ЭВМ/БД, а затем на ее основе рассчитывается наиболее вероятная цена при допустимом показателе рентабельности.

Среди методов, используемых в рамках затратного подхода, одним из наиболее приемлемых считается метод **расчета по цене однородной программы** для ЭВМ и БД. Под однородной понимается программа, похожая на оцениваемую по структуре, составу технологических операций и др. Такая программа не является строгим аналогом, она может иметь другое назначение и использоваться в другой отрасли. Имеющуюся цену однородной программы для ЭВМ и БД освобождают от налогов и других наценок и по смете ее определяют полную себестоимость. Полученную себестоимость однородной программы корректируют с учетом особенности оцениваемой программы и определяют полную себестоимость, а затем и стоимость оцениваемой программы.

Метод II А

Если известна первоначальная стоимость ЭВМ/БД (например цена, по которой программа была приобретена на рынке в условиях чистой сделки) и известны (или можно определить) индексы, характеризующие амортизацию (за счет морального износа), то, вычитая из первоначальной стоимости размер износа, сравнительно легко подсчитать величину индексированной первоначальной стоимости ЭВМ/БД.

При определении первоначальной стоимости нужно учитывать не только затраты, представляющие собой выплаты продавцу в соответствии с договором, но и регистрационные сборы, таможенные и патентные пошлины, невозмещаемые налоги, вознаграждения посредническим организациям и т. д. Одновременно нужно учитывать те затраты, которые не включаются в первоначальную стоимость ЭВМ/БД: общехозяйственные и аналогичные им расходы (кроме тех случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением программы).

Если программа получена безвозмездно от других физических или юридических лиц, то ее оценка производится по рыночной стоимости на дату принятия программы к бухгалтерскому учету.

Метод III А

Нередко встречаются ситуации, когда оценщику затруднительно составить смету расчета себестоимости ЭВМ/БД, которая базируется на точных, индивидуальных нормативах затрат. В этом случае оценщик может попытаться составить укрупненную смету, базирующуюся на укрупненных усредненных нормативах затрат, отражающих практику разработки ЭВМ/БД, однородных с оцениваемой. Разумеется, по сравнению с методами IА или IIА такая технология оценки обеспечивает несколько меньшую точность расчета. Но получаемый при этом выигрыш во времени и трудозатратах довольно часто делает применение метода IIIА вполне оправданным.

Метод I Б

Этот метод широко применяется, если имеется возможность спрогнозировать следующее:

- экономический срок службы оцениваемой программы для ЭВМ/БД;
- чистые доходы от использования программы за каждый период в течение экономического срока ее службы;
- скорректированные чистые доходы от использования программы за каждый период в течение экономического срока ее службы;
- стоимость реверсии программы в конце экономического срока ее службы и возможность ее коммерческой реализации на вторичном рынке;
- надежную величину ставки дисконта.

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

Сумма дисконтируемых скорректированных чистых доходов и составит искомую стоимость ЭВМ/БД.

Метод II Б

Этот метод применим, если известны база начисления и величина ставки роялти. Оценщик моделирует ситуацию: сколько должен заплатить условный лицензиат за приобретение исключительных (или неисключительных) прав на ЭВМ/БД, если бы у него была договоренность с лицензиаром, что лицензионные платежи осуществляются в виде роялти. Величина этой оплаты и принимается за искомую стоимость программы.

Метод III Б

При использовании этого метода имеется возможность подсчитать:

- увеличение доходов за счет применения ЭВМ/БД за экономический срок ее службы;
- уменьшение расходов при применении этой же программы за тот же срок.

Сумма этих величин дисконтируется и принимается равной искомой рыночной стоимости программы.

Метод I В

Имеются данные об основных параметрах, в том числе стоимости продажи, не менее чем пяти программ-аналогов, проданных на определенном сегменте рынка в определенный период времени в условиях чистой сделки, а также об аналогичных параметрах (кроме стоимости продажи) оцениваемой программы.

В этом случае оценщиком применяется упрощенная разновидность экспертного метода, а именно в цены аналогов вносятся поправки для сближения объекта-аналога с оцениваемым объектом. Средняя арифметическая величина из скорректированных цен аналогов и принимается за искомую стоимость ЭВМ/БД.

Метод II В

Имеются данные об основных параметрах (включая стоимость продажи) не менее двух программ-аналогов, проданных на определенном сегменте рынка в определенный период времени в условиях чистой сделки, а также об аналогичных параметрах (кроме стоимости продажи) оцениваемой программы.

Для каждого из объектов-аналогов и для оцениваемого объекта оценщик, применяя упрощенную разновидность метода квалиметрии (см. главу 12), находит значение величины его интегрального качества, а также среднее значение цены объектов-аналогов, приходящейся на одну единицу интегрального качества. Принимая в первом приближении линейную зависимость между оценкой интегрального качества программы и ее стоимостью, на основе полученных данных легко подсчитать искомую стоимость оцениваемой программы.

Метод III В

Имеются данные для построения с помощью объектов-аналогов линейной многофакторной регрессионной зависимости цены программы от значений ее функциональных параметров.

На основе данных о нескольких программах-аналогах строится регрессионная зависимость цены от значений совокупности таких параметров. Зная значения отдельных параметров оцениваемой программы, по этой регрессионной модели можно определить стоимость искомой программы.

Как видим, каждый из методов имеет свои особенности и условия выполнения. Однако вне зависимости от метода определения рыночной стоимости конкретной ЭВМ/БД для ее оценки можно использовать предлагаемый далее алгоритм.

10.3.4. Алгоритм оценки

Определение величины рыночной стоимости программы для ЭВМ и БД включает следующую последовательность действий (алгоритм).

Этап I

На первом этапе оценки определяется правовой режим создания оцениваемой программы. По правовому режиму создания произведения (в том числе ЭВМ/БД) могут быть:

- служебными, созданными в порядке выполнения служебных обязанностей по заданию работодателя;
- личными, созданными по личной инициативе автора;
- коллективными, созданными по инициативе группы разработчиков (соавторов).

Отнесение ЭВМ/БД к тому или иному виду является первой задачей, которая должна быть решена на первом этапе. При этом характер произведения устанавливается на основании документов, определяющих взаимоотношения между заказчиком, работодателем и исполнителем, а также виды источников финансирования разработки программы.

Вторая задача связана с определением субъекта оценки. Субъекты оценки, отличающиеся ролями функциями, могут быть подразделены на следующие виды:

а) авторы (создатели), исполнители, соисполнители программ:

- физические лица, осуществляющие индивидуальное инициативное творчество;
- лица, осуществляющие индивидуальную, производственную деятельность в порядке выполнения служебного задания;
- творческий коллектив авторов, выполняющий работу по заказу, договору подряда и др.;

б) заказчики (инвесторы), работодатели:

- заказчик в лице государства или субъект, представляющий его;
- частные физические или юридические лица, реализующие функцию заказчика (инвестора), работодателя;

в) пользователи или потребители:

- заказчик и потребитель в одном лице;
- пользователь по закону или по определению заказчика;
- массовые пользователи — индивидуальные или коллективные;

г) посредники:

- эксперты,
- распространители,
- фондодержатели,
- регистраторы,
- суды и др.

По признаку реализации права собственности субъекты, участвующие в процессе создания и использования программ для ЭВМ и БД, подразделяются:

- на собственников (субъектов, в полном объеме реализующих свои полномочия владения, пользования и распоряжения объектами собственности, т. е. ЭВМ/БД);

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

- на владельцев (субъектов, осуществляющих владение и пользование объектами собственности, т. е. ЭВМ/БД, и реализующих свои полномочия в пределах, установленных законодательством или договором);
- на пользователей (субъектов, обращающихся к системе «собственник — владелец» за получением информации с помощью ЭВМ/БД);
- на покупателей (субъектов, на возмездной основе приобретающих полные или неполные права на ЭВМ/БД);
- на продавцов (субъектов, на возмездной основе передающих покупателю полные или неполные права на ЭВМ/БД).

В действия, производимые на этом этапе, в обязательном порядке входит экспертиза всех имеющихся документов, подтверждающих наличие прав на оцениваемую ЭВМ/БД, а именно свидетельство о регистрации ЭВМ/БД в Роспатенте, авторский договор о передаче имущественных прав, договор о переуступке имущественных прав, акт сдачи-приемки при безвозмездной передаче прав на ЭВМ/БД, лицензионный договор и т. д. При экспертизе охранного документа и договоров о передаче прав на использование ЭВМ/БД необходимо обратить особое внимание на сроки действия этих документов и территорию их распространения.

Этап II

На практике совокупность программ, предназначенных для решения задач как по организации работы блоков самой ЭВМ, так и по приему, хранению, обработке и представлению любой информации принято называть **программным обеспечением ЭВМ**. Программное обеспечение делится на системное и прикладное. К **системному** относится программное обеспечение, используемое для разработки и выполнения программных продуктов, а также для предоставления пользователю определенных услуг. Оно является необходимым дополнением к техническим средствам ЭВМ и включает следующие системы:

- операционные,
- сервисные,
- программирования,
- технического обслуживания.

Прикладным называют программное обеспечение, предназначенное для решения определенной целевой задачи или класса таких задач. Прикладное программное обеспечение можно разделить на две группы: общего назначения и оригинальные программы.

К программному обеспечению общего назначения относятся текстовые редакторы, графические редакторы, системы управления базы данных, табличные процессоры и системы автоматизации инженерно-экономических расчетов.

К оригинальным программам относятся все остальные программы (которые большей частью и будут рассматриваться в дальнейшем).

Задача, решаемая на этом этапе — точно идентифицировать тип оцениваемой программы.

Этап III

На этом этапе исходя из реальных условий осуществляется выбор подходов и методов оценки стоимости ЭВМ/БД.

По общему правилу оценщик должен стремиться применить все три подхода, которые используются в стоимостной оценке. Исключение из этого правила допускается только в случаях, если:

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

- вообще отсутствует исходная информация, необходимая для использования какого-то подхода;
- такая информация теоретически имеется, но ее получение связано для оценщика со слишком большими (с точки зрения заказчика работы) тратами времени, денег или трудозатратами;
- такая информация теоретически имеется, но основанные на ней результаты имеют низкую степень достоверности.

Во всех этих случаях оценщик имеет право отказаться от использования одного или даже двух подходов, мотивируя отказ достаточно убедительными доводами.

Этап IV

На этом этапе для каждого подхода выбирается один из трех указанных в таблице 10.3 методов расчета. При этом оценщик руководствуется тем, что по сравнению с двумя другими альтернативными методами выбранный метод должен быть более предпочтительным по совокупности следующих критериев:

- относительно невысокие финансовые, временные и трудовые затраты;
- приемлемая достоверность получаемых результатов.

Последовательность расчета стоимости ЭВМ/БД для каждого выбранного метода в общем виде приводится в таблице 10.3, конкретная иллюстрация — в примерах, помещенных в параграфе 10.4.

Этап V

На этом этапе осуществляется согласование оценок, полученных в ходе выполнения предыдущего этапа. Порядок согласования результатов оценки, полученных с применением разных подходов, описан в главе 7.

Этап VI

На этом этапе оформляется отчет об оценке, в котором отражается весь ход работ по проведению оценки ЭВМ/БД.

Подробные сведения о том, как оформляется отчет об оценке (как с содержательной, так и с оформительской точки зрения) содержатся в главе Приложение.

10.4. Примеры использования различных методов оценки программ для ЭВМ и баз данных

В примерах частично использованы работы следующих авторов: В. И. Демчишина, А. Н. Ефимова, В. С. Зими́на, А. А. Рошиной, Б. Б. Леонтьева, Ю. Б. Леонтьева, Е. Е. Павловой, С. Н. Разомазовой, И. В. Сусойкина, Л. И. Устиновой.

В примерах представлен только тот материал, который непосредственно связан с вычислениями. Весь остальной материал, рекомендуемый для использования в отчете об оценке (см. Приложение), в приводимых ниже примерах условно опускается. В каждом конкретном примере степень детализации материала сильно различается. Эти примеры не должны рассматриваться как безупречные, полностью свободные от отдельных недостатков — они приведены только для иллюстрации основных идей каждого из приведенных в таблице 10.3 методов.

10.4.1. Затратный подход

10.4.1.1. Метод I А. Расчет стоимости программы автоматизации проектно-сметного расчета «Багира» по методу стоимости воспроизводства

Предмет оценки

Предмет оценки представляет собой права на использование программы автоматизации проектно-сметного расчета «Багира», разработанной специалистами Научно-исследовательского института (НИИ) «Чувангражданпроект» города Чебоксары. Программа позволяет на основании заданных архитектурно-планировочных решений рассчитать сметную стоимость проектируемых зданий и сооружений гражданского и промышленного назначения, а также хранить введенную информацию неограниченное время.

Назначение оценки

Определение стоимости исключительных прав использования программы «Багира».

Передаваемые права

По договору передается часть имущественных прав, а именно право использования, которое включает:

- право осуществлять любые действия, связанные с эксплуатацией (функционированием) программы для ЭВМ в соответствии с ее назначением (в том числе запись, хранение в памяти ЭВМ и т. д.);
- право осуществлять адаптацию программы для ЭВМ, изготавливать или поручать изготовление копии программы для ЭВМ при условии, что эта копия предназначена только для архивных целей, а при необходимости и для замены правомерно приобретенного экземпляра. Для иных целей изготавливать копии не разрешается;
- право декомпилировать или поручать декомпилирование программы при условии, если информация недоступна из других источников. Информация, полученная в результате декомпилирования, не может использоваться для составления новой программы для ЭВМ.

Превышение объема полученных прав влечет ответственность в соответствии с требованиями Федерального закона «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных».

Квалификация пользователя

Специальная подготовка (обучение (36 часов) включено в стоимость программы).

Настройка и тестирование

В период сопроводительного обслуживания — 1 месяц (входит в общую стоимость).

Специальная литература

Справочник пользователя (25 с.) — 1 шт., входит в общую стоимость.

Обслуживание после окончания сопровождения

На основании отдельного договора за дополнительную плату.

Оказание дополнительных услуг по доработке программы в случае изменения базовых данных (расценки на строительные материалы и работы)

В период сопроводительного обслуживания дополнительные услуги осуществляются бесплатно, после его окончания — за отдельную плату.

Согласно бухгалтерской документации, предоставленной заказчиком (списание на счет 08 «капитальные вложения»), затраты на создание программы составили следующие суммы (табл. 10.4):

Таблица 10.4

Затраты, составляющие восстановительную стоимость программы

Статья затрат	Сумма затрат на 01.12.2001, р./%	Индекс удорожания ¹²	Сумма затрат на 25.05.2002, р.
Сырье и материалы	1400,00/10,0	1,00	1 400,00
Заработная плата (з/п 1 чел. × × количество разработчиков)	2 500,00 × 7 = =17 500/59,9	1,15	20 125,50
Отчисления с заработной платы	6 825/19,4	1,15	7 848,75
Амортизация основных фондов	740,00/2,7	1,00	740,00
Прочие расходы	1 200,00/8,0	1,00	1 200,00
ИТОГО	29 065/100		32 514

При расчетах итоговой стоимости учитывались следующие факты:

- разработка программы продолжалась всего 2,5 месяца, поэтому оценщик посчитал, что в этом случае применять коэффициенты приведения стоимости затрат к единой дате нет необходимости;
- в связи с незначительными удорожанием материалов и уровнем инфляции за столь небольшой период времени — от момента создания программы до даты оценки — оценщиком не проводилась индексация стоимости затрат (за исключением заработной платы).

Для сравнения состава и размера указанных затрат (в целях верификации проведенных расчетов) был проведен сравнительный анализ состава затрат в фирмах, основной деятельностью которых является разработка программных продуктов (табл. 10.5).

Таблица 10.5

Сравнение величины сопоставимой восстановительной стоимости по данным фирм-аналогов

ООО «М. С. С.»		ООО «Модерн»	
Затраты, %		Затраты, %	
Сырье и материалы	9,0	Сырье и материалы	14,0
Заработная плата	65,0	Заработная плата	62,0
Отчисления с заработной платы	21,0	Отчисления с заработной платы	20,0
Амортизация основных фондов	2,0	Амортизация основных фондов	2,5
Прочие расходы	3,0	Прочие расходы	1,5

Из сравнения структур себестоимости видно, что доли затрат фирм-аналогов идентичны (что косвенно подтверждает правильность проведенных расчетов). Кроме того, была проведена проверка соответствия принятых размеров заработной платы типичной заработной плате программистов отрасли. Так, выяснялось, какой была почасовая оплата программиста 1 декабря 2001 года (табл. 10.6).

Таблица 10.6

Типичная почасовая зарплата программистов в фирмах, создающих программное обеспечение

ООО «М. С. С.», г. Москва	ООО «Модерн», г. Нижний Новгород	НИИ «Чувашгражданпроект», г. Чебоксары
14,0 р.	12,5 р.	11,0 р.

¹² Индексация учитывает повышение заработной платы в НИИ в апреле 2002 года на 15 процентов.

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

Из таблицы 10.6 видно, что размер заработной платы, которая является основной составляющей себестоимости программы, в Чувашии ниже, чем в других регионах. Но поскольку калькуляция программы будет происходить на уровне региона, оценщик не посчитал нужным проводить анализ и корректировку на различия в заработной плате программистов по России в среднем.

Для определения итоговой восстановительной стоимости необходимо учесть долю накладных расходов и плановых накоплений (рентабельность), которые определены как средние показатели фирм, работающих в этой области (25 и 15 процентов соответственно).

В результате уточненная калькуляция затрат, необходимых для создания оцениваемой программы, имеет следующий вид (табл. 10.7):

Таблица 10.7

Уточненная калькуляция затрат на создание оцениваемой программы

Статья затрат	Сумма затрат, р.
Сырье и материалы	1 400,00
Заработная плата	20 125,50
Отчисления с заработной платы	7 848,75
Амортизация основных фондов	740,00
Прочие расходы	1 200,00
Итого прямых затрат	32 514,00
Накладные расходы (25%)	8 128,00
Плановые накопления (15%)	4 877,00
ВСЕГО	45 500,00

Определение износа объекта оценки

На момент оценки для оцениваемой программы применимы понятия функционального и внешнего износов, а понятие физического износа неприменимо. Это объясняется тем, что программа «Багира» представляет собой вновь созданный и отвечающий современным требованиям программный продукт. Особенностью программы является возможность незначительного устаревания в связи с высокими темпами инфляции и, как следствие — изменениями цен на материалы, оборудование, а также размера заработной платы работников отрасли. В этой программе заложена возможность быстрой адаптации на все возможные изменения в ценах и расценках строительной отрасли, что позволяет вести расчеты по требованиям строительных норм и правил на дату оценки.

Спрос, а также другие внешние факторы, влияющие на стоимость программы, на дату оценки были стабильными. Поэтому, по мнению оценщика, объект оценки не имеет ни функционального, ни внешнего износов.

В результате **остаточная стоимость объекта оценки** составляет:

- восстановительная стоимость — 45,5 тыс. р.;
- функциональный износ — 0 р.;
- внешний износ — 0 р.;
- итоговая стоимость — 45,5 тыс. р.

Таким образом, на 25.05.2002 стоимость программы, определенная с использованием затратного подхода, составляет 45 500 (сорок пять тысяч пятьсот) рублей.

Стоимость права пользования

Полученная сумма соответствует стоимости всех прав собственника. Однако перед оценщиком стояла более узкая задача — оценить лишь право пользования этим объектом оценки. С этой целью необходимо использовать понижающую корректировку, учитывающую объем передаваемых прав. Рассчитать эту корректировку при помощи математических методов в отпущенные сроки не представлялось возможным. Поэтому оценщик использовал метод экспертных оценок, результаты применения которого представлены в таблице 10.8.

Перед экспертами была поставлена задача: с учетом состояния рынка программных продуктов, наличия серьезной конкуренции, повизны программы и отсутствия коммерческой реализации высказать мнение о величине коэффициента снижения. В роли экспертов выступали специалисты компьютерных фирм: ООО «Элис», ООО «Чебоксары-Гарант», ООО «М. С. С.», ООО «Модерн» и ООО «Центр информатики».

На основании предложенных условий эксперты дали свои заключения относительно величины скидки, учитывающей, что на рынке предлагается неисключительное право пользования программой «Багира» (табл. 10.8).

Таблица 10.8

Результаты опроса экспертов о величине скидки, учитывающей неполные права собственности

	ООО «Элис»	ООО «Чебоксары-Гарант»	ООО «М. С. С.»	ООО «Модерн»	ООО «Центр информатики»
Коэффициент снижения	0,7	0,5	0,8	0,8	0,6
Вес значения, %	20	20	20	20	20
Среднее значение			0,7		

Таким образом, рыночная стоимость прав на использование программы «Багира» (без права перепродажи) по состоянию на дату оценки составляла $45\ 500 \times (1 - 0,7) = 13\ 650$ р., или округленно 14 000 (четырнадцать тысяч) рублей.

10.4.1.2. Метод II А. Расчет стоимости программного продукта «FIRST» по методу индексированной первоначальной стоимости

Индексирование первоначальной стоимости чаще всего означает необходимость корректировки, которая вызвана изменением стоимости оцениваемого объекта во времени. Эта корректировка проводится в следующем порядке.

Используя любой из имеющихся в его распоряжении методов, оценщик определяет стоимость оцениваемой программы, которая, как правило, имеет вполне определенный возраст. В соответствии с принципом изменения с возрастом обычно происходит снижение стоимости собственности (в том числе и программы для ЭВМ или БД). Для нематериальных активов такое удешевление объясняется действием двух факторов: функционального устаревания и экономического устаревания.

Под **функциональным устареванием** понимается нарастающее несоответствие функциональных возможностей объекта оценки современным рыночным представлениям о характеристиках собственности такого типа. Снижение стоимости, обусловленное этим фактором, определяется путем расчета стоимости необходимых доработок примерно так же, как это делается при определении стоимости замещения.

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

С учетом функционального устаревания расчет снижения стоимости программного продукта «FIRST» осуществляется по смете необходимых доработок, представленных в таблице 10.9.

Таблица 10.9

Смета затрат, учитывающих функциональное устаревание программы для ЭВМ или базы данных

Статьи затрат	Суммы затрат, р.
Покупные продукты и услуги (программное обеспечение, расходные материалы и т. п.)	3 475
Зарботная плата исполнителей работ с учетом ЕСН	17 400
Аренда производственных площадей	4 520
Амортизационные отчисления по основным средствам	386
Итого	25 781
Накладные расходы в размере 20 %	5 156
Итого	30 937
Прибыль предпринимателя (25 %)	7 734
Всего стоимость программы с учетом функционального устаревания	38 672

10.4.1.3. Метод III А. Расчет стоимости создания и функционирования базы данных «Операторы сотовой связи третьего поколения» по методу укрупненных нормативов затрат

Предмет оценки

Компьютерная база данных «Операторы сотовой подвижной связи третьего поколения» разработана ЗАО «Приоритет». Она представляет собой совокупность сведений о компаниях-лицензиатах и операторах сотовой связи всех действующих стандартов третьего поколения (3G) в мире и развертываемых ими сетях в регионах. База данных организована таким образом, чтобы обеспечить удобное формализованное представление этой совокупности как в целом, так и любой ее части.

Она разработана на основе современной реляционной системы управления базами данных (СУБД) Microsoft Access 2000/XP, входящей в стандартный комплект поставки наиболее часто применяемого в России (и мире) пакета офисного программного обеспечения Microsoft Office (2000/XP). Применение этой СУБД обосновывается возможностью использования потенциальными пользователями базы данных стандартных вычислительных средств и офисного программного обеспечения без дополнительных затрат на их модернизацию.

По состоянию на дату оценки база данных включала сведения о 230 сетях сотовой подвижной связи 3G в мире.

В соответствии с Руководством пользователю база данных устанавливается и функционирует на компьютерах с процессором Pentium II и более поздних моделях с оперативной памятью от 64 кБайт под управлением операционной системы Microsoft Windows 98/2000/XP. Очевидно, что в качестве программно-аппаратной платформы для установки и успешного функционирования базы данных подходит любая современная модель компьютера с конфигурацией начального уровня.

Оцениваемые права

Все имущественные права собственности на оцениваемую базу данных.

Как известно, база данных является объектом авторского права, и в соответствии с российским законодательством для подтверждения прав собственности не требуется государ-

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

ственная регистрация базы. У правообладателя отсутствует охранный документ на базу данных, что в соответствии с практикой оценки этого объекта ИС незначительно снижает его рыночную стоимость.

Назначение оценки

Определение рыночной стоимости всех имущественных прав на базу данных «Операторы сотовой связи третьего поколения» с целью проведения переговоров с правообладателем — разработчиком базы данных об уступке всех имущественных прав на эту базу данных.

Состав базы данных

Основная информация об операторах и сетях 3G, включенная в базу данных:

1) общие сведения о компаниях-операторах (лицензиатах):

- наименование компании-оператора (лицензиата);
- основные реквизиты компании (адреса головного офиса, представительств на лицензируемой территории);
- сведения об акционерах компании (наименование, страна, размер доли);
- историческая справка о компании-операторе, в том числе сведения об операторской деятельности (сотовая связь, не сотовая связь);

2) сведения о сетях 3G по каждому оператору (лицензиату):

- типы применяемого (или предполагаемого по подписанным контрактам) оборудования 3G;
- монтируемая емкость сети;
- объем первоначальных инвестиций на развертывание сети 3G;
- перечень предлагаемых услуг в сети 3G на этапе ее ввода и их технические характеристики;
- услуги (с указанием в отношении некоторых из них партнерских компаний — контент-провайдеров) и основные тарифы;
- хронология развития действующей сети (в том числе инвестиции, монтируемая емкость, абонентская база, новые услуги);
- этапность развития действующей сети (в том числе объем инвестиций, рост монтируемой емкости, прирост абонентской базы, новые услуги).

Для ввода данных в базу разработаны анкетные формы, обеспечивающие пользователю удобный и интуитивно понятный интерфейс.

Для отбора и сортировки информации из базы данных, проведения необходимых вычислений и распечатки результатов работы с базой данных разработан ряд стандартных запросов и отчетов.

Технология установки и обслуживания базы данных у пользователей предполагает начальную установку и дальнейшее периодическое обновление (ежеквартальное или полугодовое).

Оценка стоимости базы данных с использованием затратного подхода

Для определения затрат на воссоздание базы данных был выбран метод расчета по укрупненным нормативам затрат. Причем эти нормативы принимаются по калькуляциям, составленным для объектов, аналогичных оцениваемому.

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

По данным привлеченных оценщиком экспертов – сотрудников компании-разработчика программных и информационных продуктов «Гамма-Софт» (включая компьютерные базы данных), можно выделить следующие этапы создания базы данных (ее функционального аналога) и трудозатраты на эти этапы (табл. 10.10):

Таблица 10.10

Оценка трудозатрат на разработку базы данных «Операторы сотовой связи третьего поколения»
(по данным фирмы «Гамма-Софт»)

№ п/п	Содержание работы	Трудозатраты на работу, чел./день	Трудозатраты на работу, % от общих
1	Разработка концептуальной модели базы данных о лицензиатах и операторах сетей сотовой подвижной связи 3G на основе СУБД Microsoft Access 2000, в том числе механизма поиска информации по различным критериям	5	2,5
2	Разработка пользовательского интерфейса для ввода информации в базу данных (в том числе экранные формы для ввода информации)	5	2,5
3	Разработка перечней типовых пользовательских запросов в базу данных и соответствующих форм вывода информации на монитор и принтер	8	3,9
4	Разработка базы данных на основе реляционной СУБД (Microsoft Access 2000)	30	14,8
5	Разработка механизма защиты базы данных от ее несанкционированного копирования	10	4,9
6	Разработка аналитического модуля генерации формализованных отчетов о лицензиатах (операторах) и их сетях (на последнюю и отчетную дату, по стандарту, стране, континенту), включая таблицы, диаграммы и графики	15	7,4
7	Сбор и анализ информации об операторах (лицензиатах) сетей связи 3G в мире	90	44,3
8	Подготовка формализованных исходных данных для начального заполнения базы данных в соответствии с результатами выполнения п. 7	20	9,9
9	Начальное заполнение базы данных формализованными сведениями об операторах (лицензиатах) сетей связи 3G в мире, о состоянии и перспективах развития этих сетей	20	9,9
	ВСЕГО	203	100

По оценке экспертов, разработка аналога базы данных потребовала бы привлечения (или задействования) заказчиком коллектива в составе руководителя проекта, 2-х программистов, 2-х маркетологов-аналитиков.

Усредненная стоимость 1-го человекодня с учетом среднерыночного уровня заработных плат этих специалистов в городе Москве (место нахождения заказчика), а также с учетом управленческих расходов, включая налоги, составляет 50 долларов США.

С учетом того, что трудозатраты на разработку аналога базы данных в интересах заказчика составляют 203 человекодня при усредненной стоимости 1-го человекодня, равной 50 долларов США, заработная плата персонала составляет $203 \times 50 = 10\,150$ долларов США.

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Кроме заработной платы персонала, себестоимость разработки базы данных включает:

- амортизацию оборудования и лицензионного программного обеспечения (компьютеры, оргтехника);
- оплату доступа в Интернет с целью сбора информации для базы данных;
- оплату информационных ресурсов (журналы, электронные издания и пр.);
- содержание офиса (размещение и бытовое обеспечение группы разработчиков базы данных).

Для подсчета общих затрат также была принята типовая прибыль разработчика аналога базы данных, характерная для этого сегмента рынка, равная 30 процентам.

Затраты на правовую охрану аналога базы данных не учитывались, т. к. оцениваемая база данных не была зарегистрирована в установленном порядке. Результаты расчета затрат на разработку аналога базы данных приведены в таблице 10.11.

Таблица 10.11

Результаты расчета затрат на разработку аналога базы данных (методом замещения)

№ п/п	Содержание затрат	Размер затрат, долл. США
1	Заработная плата персонала, включая налоги	10 150
2	Амортизация оборудования (компьютеры, оргтехника)	300
3	Оплата доступа в Интернет	600
4	Оплата информационных ресурсов (журналы, электронные издания и пр.)	250
5	Содержание офиса	1 500
	Всего затраты (себестоимость)	12 800
	Прибыль исполнителя (30%), в том числе налог на прибыль	3 840
	Всего стоимость работы (без НДС)	16 640
	Всего стоимость работы (без НДС), р.¹³	507 686

Таким образом, на дату оценки стоимость полных имущественных прав на базу данных «Операторы сотовой подвижной связи третьего поколения» округленно составляет 508 (пятьсот восемь) тысяч рублей.

10.4.2. Доходный подход

10.4.2.1. Метод I Б. Расчет стоимости программного продукта «Система диагностики утечек из нефтепроводов» по методу дисконтированного чистого потока

Предмет оценки

Оцениваемый программный продукт разработан фирмой ЗАО «Нефтеприбор» и обеспечивает диагностику утечек из магистральных нефтепроводов для участка Помары – Ужгород.

Назначение оценки

Определение рыночной стоимости программного продукта для внесения его в качестве вклада в уставный капитал нового совместного предприятия.

Передаваемые права

Все имущественные права на этот объект интеллектуальной собственности.

¹³ Для расчета принят курс 1 долл. США = 30,51 р. (на дату оценки – 16.06.2003).

Последовательность расчета

Как известно, доходный подход основан на расчете экономических выгод, ожидаемых от использования оцениваемого объекта интеллектуальной собственности, в рассматриваемом случае — программного продукта.

В рамках доходного подхода проводились следующие виды работ:

- определение суммы выгод от использования системы обнаружения утечек;
- определение затрат на использование системы обнаружения утечек;
- определение чистого дохода от использования системы обнаружения утечек в течение срока эксплуатации;
- определение стоимости системы обнаружения утечек, равной текущей стоимости чистого дохода за все время использования;
- определение стоимости программного продукта как части стоимости системы обнаружения утечек.

Исходные данные

Как показывает опыт эксплуатации магистральных нефтепроводов, появление утечек связано с целым рядом причин, зачастую не зависящих от качества проектирования, строительства и эксплуатации нефтепровода.

По данным Международной наблюдательной организации CONCAWE (Европейская организация нефтяных компаний за сохранность чистоты окружающего воздуха и природных вод), в 1990–1994 годах на магистральных нефтепроводах Европы протяженностью 20 000 километров произошло 64 случая утечек из нефтепроводов.

Приближенная оценка штрафных санкций за загрязнение окружающей среды для средне-статистической аварии, выполненная на основании действующих международных методик и нормативов, показывает, что плата за загрязнение различных природных объектов составляет за каждую тонну нефти:

- для почвенного покрова — 40 долларов;
- для водных объектов — 15 тысяч долларов.

При этом, по зарубежным статистическим данным, стоимость ликвидации последствий аварий может составить от 1 до 10 миллионов долларов.

Установка средств контроля утечек позволяет снизить объем вылива нефти из трубопровода при возникновении утечки (за счет быстрого отключения насосов), а также сократить время на определение места утечки и прибытие аварийной бригады.

При подсчете экономической эффективности систем определения утечек следует учитывать, что система не предотвращает утечку нефти, а только снижает объем ее вылива за счет более быстрого определения наличия утечки и отключения насосов, а также сокращения времени на прибытие аварийной бригады.

На основании литературных данных и с учетом конкретных условий средняя вероятность возникновения аварии принимается в количестве 15 аварий на 10 000 километров нефтепроводов в год.

Оплата штрафов за загрязнение природной среды при попадании нефти в воду существенно выше, чем при попадании нефти в почву, поэтому для водных переходов вероятность появления аварии с учетом мелких свищей принимается на порядок выше.

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Анализ технических возможностей системы позволяет предположить, что во время одной аварии применение системы обнаружения утечек снизит средний вылив нефтепродукта в почву на 50 кубических метров, а в воду — на 3 кубических метра.

Суммарная протяженность участка нефтепровода составляет 496 километров. При этом общая протяженность водных переходов составляет 4 километра.

Расходы на эксплуатацию системы обнаружения утечек составляют 250 долларов США в месяц (заработная плата техника-оператора, обслуживающего систему).

Расчет экономической эффективности использования системы обнаружения утечек представлен в таблице 10.12.

Таблица 10.12

Экономическая эффективность использования системы обнаружения утечек

	Частота аварий в год на 1000 км	Среднее снижение вылива, м ³	Снижение утечек, м ³ /км/год	Снижение утечек, м ³ /год	Снижение штрафов, долл. США/год	Снижение потерь нефти, м ³ /год	Снижение убытков от потерь нефти, долл. США/год	Суммарное снижение убытков за год, долл. США/год
Утечки в почву	1,5	50	0,075	37,2	1 190	30	5 059	6 250
Утечки в воду	15	3	0,045	0,18	2 160	0,14	24	2 184
Суммарное снижение убытков от утечек в почву и воду								8 434
Расходы на эксплуатацию системы обнаружения утечек, долл. США/год								2 400
Дополнительная прибыль за счет использования системы обнаружения утечек								6 034

Срок полезного использования системы обнаружения утечек экспериментально определен в 10 лет. После указанного периода система, по мнению оценщика, полностью морально устаревает и неизбежно будет заменена новой системой.

Определение ставки дисконтирования (ставки дисконта)

В рассматриваемом случае расчет ставки дисконта осуществляется методом кумулятивного построения. За основу расчета берется очищенная от риска норма дохода, к которой добавляется норма дохода за риск инвестирования в актив.

Для определения стоимости капитала собственника с использованием этого метода необходимо определить:

- очищенную от риска норму дохода;
- премию за риск для данного актива.

Безрисковая ставка была определена оценщиком как величина средней эффективной доходности к погашению облигаций Внешэкономбанка 7-го транша и составила 14 процентов.

При расчете ставки дисконта обычно учитываются следующие риски:

- риски, связанные со степенью готовности объекта интеллектуальной собственности к коммерческому использованию;

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

- риски, обусловленные сроками освоения, уровнем достижения прогнозируемых (планируемых) технических, экономических, экологических параметров;
- риски противоправного использования ОИС;
- коммерческие риски общего характера: особенности рынка, цены, курсы валют, проценты по кредитам, налоговые ставки и т. п.;
- общестрановые риски.

Проведенный анализ показал, что из всех перечисленных рисков следует учесть только общестрановой риск, связанный с ситуацией, когда разработчик системы и пользователь находятся в разных странах, а именно в России и Украине. Этот риск принят равным 5 процентам.

Таким образом, если учесть безрисковую ставку дисконта, равную 14 процентам, то ставка дисконта, рассчитанная посредством метода кумулятивного построения, составит 19 процентов. Учитывая инфляционную составляющую, можно рассчитать значение реальной ставки дисконта, которая составит 16 процентов.

Расчет стоимости системы обнаружения утечек с использованием метода дисконтирования денежного потока представлен в таблице 10.13.

Таблица 10.13

Расчет стоимости системы диагностики утечек из нефтепровода
методом дисконтированного денежного потока

Год	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Номер периода	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Денежный поток, долл. США	6 034	6 034	6 034	6 034	6 034	6 034	6 034	6 034	6 034	6 034
Ставка дисконтирования, %	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0
Коэффициент дисконтирования	0,9285	0,8004	0,6900	0,5948	0,5128	0,4421	0,3811	0,3285	0,2832	0,2441
Текущая стоимость, долл. США	5 603	4 830	4 164	3 589	3 094	2 667	2 300	1 982	1 709	1 473

Чистая текущая стоимость на дату оценки составляет 31 411 долларов США, или 913 422 рублей.

Определение стоимости программного продукта

Стоимость программного продукта в составе системы обнаружения утечек будет равна текущей стоимости доли чистого дохода, которая относится к программному обеспечению этой системы. Для этого предварительно был проведен анализ рынка предложений аналогичных систем. В ходе изучения рынка систем обнаружения утечек в магистральных трубопроводах была получена информация о стоимости предложения базового пакета программного обеспечения, разработанного под конкретные трубопроводы, в течение последних трех лет. Полученная информация представлена в таблице 10.14.

Приведенная в таблице 10.14 разница в ценах объясняется следующими факторами:

- степенью известности производителей программного продукта;
- возможностью указания в нефтепроводе места утечки;
- различными скидками конкретному покупателю.

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Действие отмеченных факторов включено в цену предложения с помощью определенных экспертным методом денежных корректировок.

Таблица 10.14

Цены предложений за программное обеспечение систем диагностики утечек на магистральных нефтепроводах

№ объекта сравнения	Фирма-разработчик	Длина трубопровода, под который разрабатывалось программное обеспечение, км	Цена предложения за базовый пакет программного обеспечения, долл. США
1	Lic С, Дания	1 083	33 000
2	Serck С, Великобритания	1 083	63 200
3	Controlo, США (без указания места утечки)	1 083	8 000
4	Valm, Финляндия	1 500	110 000
5	Lic С, Дания	1 500	80 000
6	Lic С (Дания) в консорциуме с AA Net	3 600	130 000
7	Honeyw	3 600	150 000

Анализ рынка предложений систем обнаружения утечек также показал, что примерно две трети от общей суммы стоимости системы составляет стоимость программного обеспечения и только около одной трети — стоимость аппаратных средств.

С учетом этого положения, зная стоимость всей системы диагностики утечек (табл. 10.13), можно рассчитать рыночную стоимость программного продукта: $31\,411/3 \times 2 = 20\,941$ или округленно — 20 900 долларов США.

Таким образом, на 23 мая 2001 года рыночная стоимость программного продукта системы диагностики утечек из магистральных нефтепроводов для участка нефтепровода Помары — Ужгород составляет **20 900 долларов США**.

10.4.2.2. Метод II Б. Расчет стоимости программного продукта «SECOND» по методу освобождения от роялти

Как правило, оцениваемый программный продукт имеет определенный возраст, который неизбежно снижает его рыночную стоимость. Как уже отмечалось, обычно такое снижение вызывается действием двух факторов — функциональным и экономическим устареванием.

По заключению экспертов, для оцениваемого программного продукта характерно именно экономическое устаревание.

Экономическое устаревание, также называемое внешним износом, вызывается изменением общей экономической ситуации в стране, регионе и отрасли, перестройкой инфраструктуры в месте расположения предприятия и другими факторами, подходящими под определение «внешние условия». Величина экономического устаревания, т. е. снижение стоимости программного продукта «SECOND», рассчитывается путем прямой капитализации изменения денежного потока, который создается программным продуктом.

Исходные данные

Оцениваемый программный продукт используется в хозяйственной деятельности уже более трех лет. В результате изменения инфраструктуры в месте расположения предприятия произошло снижение годовой выручки (S) от реализации с 6 354 до 5 457 тысяч рублей. Очевидно, что в этом случае снижается доходность всех активов, участвующих в создании прибыли предприятия (в том числе и программного продукта, встроеного в технологическую цепочку).

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

Расчет стоимости программного продукта «SECOND»

Уменьшение денежного потока, генерируемого оцениваемым программным продуктом, определяется с помощью метода «освобождения от роялти».

С учетом действующих для этой отрасли услуг стандартных ставок роялти (0,5–1,5 процента) оценщик принял для расчета среднюю ставку роялти (r), равную 1,0 процента. При этом ставка налога на прибыль (T) составляет 24, а ставка капитализации — 0,25 процента.

В этом случае изменение потока CF , получаемого от использования оцениваемого программного продукта, рассчитывается по формуле:

$$CF = S \times r \times (1 - T),$$

а именно $(6\,354 - 5\,457) \times 0,01 \times (1 - 0,24) = 6,817$ тыс. р.

Тогда сниженная рыночная стоимость объекта оценки равна:

$$6\,817 : 0,25 = 27\,269 \text{ р.} \sim 27\,300 \text{ р.}$$

Таким образом, рыночная стоимость программного продукта «SECOND» на дату оценки составила 27 300 рублей.

10.4.2.3. Метод III Б. Расчет стоимости базы данных «Операторы сотовой связи третьего поколения» по методу преимущества в прибыли и в расходах

Предварительные замечания

Анализируемая база данных (БД) — та же самая, стоимость которой ранее определялась с использованием затратного подхода (метод III А), поэтому исходные данные оцениваемого объекта повторяются.

В общем случае стоимость ИС в рамках доходного подхода может быть рассчитана как чистый дисконтированный поток, полученный в прогнозный период.

Для оценки стоимости полных имущественных прав на БД «Операторы сотовой связи» при помощи метода одновременного учета преимущества в прибыли и расходах необходимо рассчитать рост прибыли предприятия (заказчика) в течение прогнозируемого периода времени:

- за счет увеличения дохода от продажи и периодического обслуживания (БД) потенциальным пользователям;
- за счет снижения себестоимости подготовки информационно-аналитических материалов из-за сокращения времени на выполнение работы экспертами и аналитиками.

Прогнозируемый период времени взят равным пяти годам (2003–2007), что, по данным маркетинговых исследований, проведенных компанией «СканМаркет», соответствует росту спроса на оцениваемую БД (рис. 10.1).

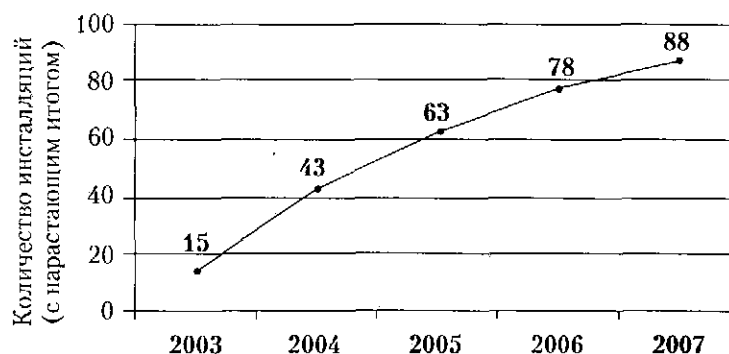


Рис. 10.1. Прогноз количества инсталляций БД по годам (с нарастающим итогом)

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Затраты, связанные с сопровождением БД, включают:

- затраты на поддержание БД в актуальном состоянии (информационное обновление);
- затраты на информационные материалы (доступ к информационным ресурсам) по тематике 3G;
- усредненные затраты на рекламу (в том числе изготовление сувениров, буклетов, реклама в отраслевых журналах и на тематических Интернет-сайтах);
- затраты на установку БД у новых клиентов — приняты из расчета удельных затрат на одну установку, равных 20 долларам США (запись БД на компакт-диск и оплата услуг установщиков БД);
- затраты на сопровождение БД у постоянных клиентов (периодическое обновление) приняты из расчета удельных затрат 10 долларов США на одно ежеквартальное обновление БД у клиента (запись БД на компакт-диск и оплата услуг установщиков БД).

Доходы от распространения БД включают:

- доходы от установок БД;
- доходы от периодического обновления базы данных (здесь учтен вариант ежеквартального обновления, отражающий пессимистический прогноз объема затрат).

Доходы от периодического обновления базы данных рассчитаны исходя из прогнозных значений количества установок БД по годам с учетом отказов от дальнейшего информационного сопровождения БД на уровне 20 процентов от количества новых установок по годам.

Общая прибыль предприятия от распространения и использования БД включает:

- прибыль от распространения БД (разность между доходами и расходами по годам);
- дополнительную прибыль за счет снижения себестоимости аналитических работ по годам (взята 20-процентная экономия средней ежемесячной заработной платы 2-х аналитиков-маркетологов компании заказчика, равной 800 долл. США/мес. с увеличением этой экономии на 25 процентов, начиная с 2004 года).

Чистая прибыль учитывает 24-процентный налог на общую прибыль предприятия по годам.

В используемой финансовой модели **денежный поток** округленно принят равным рассчитанной чистой прибыли.

Чистый дисконтированный денежный поток является суммой дисконтированных денежных потоков по годам за прогнозный период (2003–2007).

Ставка дисконтирования, представляющая премию за риск, рассчитана посредством метода кумулятивного построения (или пофакторного метода). Общая премия за риск принимается состоящей из отдельных премий, вызываемых наличием отдельных факторов риска. Ставка дисконта (СД) является суммой безрисковой ставки (СД₀) и премий за риск (СД_р).

Расчет стоимости базы данных

Результаты расчета стоимости полных имущественных прав на базу данных при помощи метода одновременного учета преимуществ в прибыли и расходах обобщены в таблице 10.15, которая требует некоторых комментариев.

Затраты на поддержание БД в актуальном состоянии (информационное обновление) взяты из расчета 1 000 долл. США/мес. (т. е. усредненная стоимость оплаты одного чел./мес.) с ежегодным наращиванием этих затрат на 20 процентов в связи с ростом объема информации по сетям 3G в мире.

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

Затраты на информационные материалы (доступ к информационным ресурсам) по тематике 3G взяты из расчета 100 долл. США/мес.

Усредненные затраты на рекламу (в том числе изготовление сувениров, буклетов, реклама в отраслевых журналах и на тематических Интернет-сайтах) взяты из расчета 300 долл. США/мес. в 2003–2004 годах, 200 долл. США/мес. в 2005 году и 100 долл. США/мес. в 2006–2007 годах.

Затраты на установку БД у новых клиентов приняты из расчета удельных затрат на одну установку в сумме 20 долл. США (запись БД на компакт-диск и оплата услуг установщиков БД).

Затраты на сопровождение БД у «старых» клиентов (периодическое обновление) приняты из расчета удельных затрат в сумме 10 долл. США на одно ежеквартальное обновление БД у клиента (запись БД на компакт-диск и оплата услуг установщиков БД).

Уровень удельных затрат выбран оценщиком с учетом исходных данных бухгалтерии предприятия-заказчика об уровне заработной платы персонала.

Расчет ставки дисконтирования проведен с использованием кумулятивного метода на основе распространенной методики, применяемой известной международной консалтинговой компанией «Делойт и Туш» (табл. 10.16) и составил 26 процентов. Здесь размер пофакторных премий за риск, принимающий значения от 0 до 5 процентов, определен оценщиком на основе обобщения существующей в России оценочной практики определения этих значений.

Полученное значение чистого дисконтированного потока составляет 23 574 доллара США, или 719 242 рубля в пересчете по курсу 1 доллар США = 30,51 рубля на дату оценки (16.06.2003).

Следовательно, рыночная стоимость полных имущественных прав собственности на базу данных, рассчитанная при помощи одного из методов доходного подхода, на дату оценки составляет округленно **719 (семьсот девятнадцать) тысяч рублей.**

Таблица 10.15

Расчет стоимости полных имущественных прав на базу данных с использованием доходного подхода (метод одновременного учета преимущества в прибыли и в расходах)

№ п/п	Затратные и доходные статьи по годам, долл. США	2003	2004	2005	2006	2007
I	Затраты, связанные с сопровождением базы данных					
I. 1	Затраты на поддержание БД в актуальном состоянии (информационное обновление)	6 000	1 000	14 400	17 280	20 736
I. 2	Затраты на информационные материалы (доступ к информационным ресурсам) по тематике 3G	600	1 200	1 200	1 200	1 200
I. 3	Затраты на рекламу	1 800	3 600	2 400	1 200	1 200
I. 4	Затраты на установку БД у новых клиентов	300	560	400	300	200
I. 5	Затраты на сопровождение БД у постоянных клиентов (периодическое обновление)	120	1 376	2 016	2 496	2 816
I. 6	Общие затраты	8 820	18 736	20 416	22 476	26 152
II	Доходы от распространения базы данных					
II. 1	Количество новых установок БД	15	28	20	15	10
II. 2	Отказы от обновления базы данных (20 процентов от количества новых установок)	3	6	4	3	2
II. 3	Общее количество установок БД с накоплением (с учетом «отказников»)	12	34	50	62	70

Продолжение ⇒

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Таблица 10.17 (продолжение)

№ п/п	Затратные и доходные статьи по годам, долл. США	2003	2004	2005	2006	2007
II. 4	Усредненная стоимость одной инсталляции БД	530	477	429	386	347
II. 5	Усредненная стоимость годового обновления БД	530	477	429	386	347
II. 6	Доходы от инсталляции БД (по годам)	7 950	13 356	8 580	5 790	3 470
II. 7	Доходы от обновления БД (по годам)	3 180	16 409	21 622	24 086	24 429
II. 8	Общие доходы от распространения БД (по годам)	11 130	29 765	30 202	29 876	27 899
III	Прибыль от распространения БД и снижения себестоимости аналитических работ					
III. 1	Прибыль от распространения БД по годам (п. II.3 – п. I.4)	2 310	11 029	9 786	7 400	1 747
III. 2	Прибыль от снижения себестоимости аналитических работ по годам	1 920	4 800	6 000	7 500	9 375
III. 3	Общая прибыль (п. III.1 + п. III.2)	4 230	15 829	15 786	14 900	11 122
III. 4	Чистая прибыль с учетом 24-процентного налога на прибыль (0,76 × п. III.3)	3 215	12 030	11 997	11 324	8 453
IV	Денежный поток (кэш-флоу)					
IV. 1	Денежный поток (кэш-флоу) (~ п. III.4)	3 215	12 030	11 997	11 324	8 453
IV. 2	Ставка дисконтирования, %	26	26	26	26	26
IV. 3	Дисконтированный денежный поток	2 845	7 577	5 997	4 493	2 662
IV. 4	Чистый дисконтированный денежный поток	23 574				

Таблица 10.16

Определение ставки дисконта

Факторы риска, влияющие на величину ставки дисконта	Размер премии за риск, %	Комментарий
Безрисковая ставка дисконта	7	Взята средняя годовая доходность депозитных вкладов (в долларах США) в российских банках высшей категории надежности
Ключевая фигура (управленческий резерв)	5	Компания зависит от ключевой фигуры, управленческий резерв отсутствует
Размер компании	4	Компания относится к категории малых
Финансовое положение компании	0	Задолженность отсутствует
Товарная (территориальная) диверсификация	3	Компания реализует один вид продукции, но имеет выходы на внутренний рынок
Диверсификация клиентуры	4	Имеется предварительная договоренность о поставке 30% продукции
Уровень и ретроспективная прогнозируемость прибыли	3	Несмотря на открытость финансовых результатов деятельности, компания-заказчик является новой, что затрудняет прогнозирование прибыли
Прочие риски	0	Риск, связанный с деятельностью этой компании, отсутствует
Итого дисконт	26	

10.4.3. Сравнительный подход

10.4.3.1. Метод I В. Расчет рыночной стоимости базы данных для бюро технической инвентаризации (БТИ) по методу усредненной цены аналогов

Предварительные замечания

Существуют три необходимых условия применения сравнительного подхода:

- обязательная фиксация на рынке случаев продажи программ для ЭВМ и БД аналогичного назначения и сравниваемой полезности;
- доступность информации о ценах продажи и действительных условиях совершения этих сделок;
- наличие аналитической информации о степени влияния отличительных особенностей и характеристики таких объектов на их стоимость.

В представленном примере выполняются все три перечисленных условия, что и позволило оценщику применить этот подход и соответствующий метод.

Предмет оценки

Автоматизированная информационная система (АИС) «Архив БТИ», в состав которой входят такие компоненты, как «Госфонд», «Частные владения», «Гаражи», «Анализ и статистика».

По принципу организации оцениваемая АИС «Архив БТИ» относится к базам данных и программным комплексам, поэтому в дальнейшем эти термины будут использоваться как синонимы.

АИС выполняет следующие функции:

- автоматизация выдачи технических паспортов;
- автоматизация формирования справок всех видов;
- электронный архив;
- алфавитная картотека;
- статистика и отчеты в налоговые и судебные органы.

Цель оценки

Целью оценки является определение рыночной стоимости АИС для внесения ее в уставный капитал при слиянии организации-заказчика (муниципальное унитарное предприятие «Бюро технической инвентаризации» города Липецка — МУП БТИ) с одной из организаций, занимающихся инвентаризацией, продажей и учетом недвижимости.

Квалификация пользователя

Интерфейс АИС БТИ не требует специальной «компьютерной» подготовки и максимально приближен к привычной для работника БТИ технологии работы. Каждый шаг оператора сопровождается подсказками, а весь процесс работы детально описан на доступном языке в прилагающихся руководствах. АИС БТИ позволяет оперировать информацией в масштабе реального времени.

Обоснование выбора подхода

В настоящее время на рынке программных продуктов для автоматизации инвентаризации недвижимости наблюдается высокий уровень предложений. Это прежде всего связано с тем, что как технологический процесс методика инвентаризации достаточно хорошо отлажена и легко поддается автоматизации.

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Вторым важным фактором является платежеспособность организаций технической инвентаризации, т. к. все услуги БТИ оплачиваются собственником жилья наличными деньгами и практически всегда с предоплатой. Таким образом, при наличии рыночной информации оказывается возможным рассчитать рыночную стоимость программного продукта.

Рыночная стоимость определяется средней (типичной) ценой, которую заплатит типичный покупатель за аналогичный по качеству (полезности) объект.

Такой подход оправдан с той точки зрения, что потенциальный покупатель прежде, чем принять решение о покупке конкретного программного продукта, проанализирует его достоинства и недостатки относительно других объектов.

В отделе информационных технологий МУП БТИ города Липецка собран довольно обширный материал о предложении программных продуктов для автоматизации инвентаризации недвижимости.

Последовательность реализации расчета стоимости

В результате анализа из генеральной совокупности программных продуктов для БТИ были выбраны три наиболее сопоставимые с оцениваемым объектом. Характеристики выбранных объектов-аналогов представлены в таблице 10.17.

Таблица 10.17

Характеристика объектов-аналогов

Объект 1. «Электронные архивы БТИ»	
Разработчик	Московское областное БТИ
Декларируемые функции	Автоматизация рабочих мест работников БТИ
Состав	Алфавитная картотека, квартиры, частные домовладения
Архитектура	Клиент-сервер
Среда	MS WINDOWS 95, Borland Delfi, Paradox 5.0
Цена	1 380 долларов США – сетевая версия на 3 пользователей
Положительные характеристики	Известность (программы куплены 80 БТИ России). Наличие «горячей линии» технической поддержки, высокий профессиональный уровень программистов. Единый стандарт при выдаче документов, хранении и обмене данными. При оптовом и повторном приобретении программ – скидки
Отрицательные характеристики	Высокая цена, быстрорастущая при увеличении количества рабочих мест. Отсутствие модулей «Прием посетителей», «Аналитика базы», несквозная реализация запросов
Объект 2. «АСТИ»	
Разработчик	ТОО «Криста», Ярославская область, город Рыбинск
Декларируемые функции	Автоматизированная система учета объектов недвижимого имущества, регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним
Состав	Полная автоматизация
Архитектура	Клиент-сервер
Среда	MS WINDOWS 95, Borland Delfi, Paradox 5.0
Цена	2 600 долларов США – 5 рабочих мест (1 – у администратора)
Положительные характеристики	Наличие «горячей линии» технической поддержки, высокий профессиональный уровень программистов (практически весь коллектив ранее работал в оборонной промышленности). Полный контроль за прохождением инвентарного дела, учет работ, выполненных любым работником, возможность руководителя контролировать работу сотрудника на любом этапе. Гибкая настройка при изменении законодательства и методик

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

Отрицательные характеристики	Высокая цена, быстрорастущая при увеличении количества рабочих мест. Сложность в сопровождении (обязательно наличие сертифицированного программиста), при настройке обязателен выезд представителей фирмы-разработчика за счет принимающей стороны
Объект 3. Программно-информационный комплекс «БТИ»	
Разработчик	НПО «Инфосервис», город Новосибирск
Декларируемые функции	Автоматизированная система учета объектов недвижимого имущества
Состав	Полная автоматизация работы БТИ (включая автоматизацию камеральных работ с заполнением и распечаткой экспликаций), отчет «1-жилфонд»
Архитектура	Клиент-сервер
Среда	MS WINDOWS 95, Borland Delfi, InterBase
Цена	1 299 долларов США – 5 рабочих мест
Положительные характеристики	Высокий профессиональный уровень программистов (новосибирский Академгородок). Высокий объем продаж, хорошая реклама, наличие службы сопровождения. Доступный интерфейс
Отрицательные характеристики	Высокая цена, быстрорастущая при увеличении количества рабочих мест. Высокие требования к аппаратному обеспечению рабочих мест. Географическая удаленность разработчиков. Различия в специфике учета недвижимости на местном уровне. При настройке обязателен выезд представителей фирмы-разработчика за счет принимающей стороны

С учетом данных, приведенных в таблице 10.17, производится корректировка цен производителей с целью обеспечения большей сопоставимости сравниваемых между собой объектов (табл. 10.18).

Таблица 10.18

Таблица корректировок цен производителей

Показатель	Оцениваемый объект АИС «Архив БТИ»	Объект 1 «Электронные архивы БТИ»	Объект 2 «АСТИ»	Объект 3 ПИК «БТИ»
Цена программного пакета, долл. США		1 380	2 600	1 299
Рабочих мест		3	5	3
Цена одного рабочего места, долл. США		425	520	433
Разработчики	Штатные программисты БТИ	Штатные программисты БТИ	Творческий коллектив	Лаборатория автоматизации
Корректировка, %		0	-5%	-15%
Цена после корректировки, долл. США		425	494	368
Набор функций	Полный	Модульный набор	Избыточный	Полный
Корректировка, %		+10	-5%	0
Цена после корректировки, долл. США		467,5	469,3	368
Логический контроль данных	Высокий	Средний	Очень высокий	Высокий
Корректировка, %		+5%	-5%	0
Цена после корректировки, долл. США		490,9	445,8	368

Продолжение ⇒

Таблица 10.18 (продолжение)

Показатель	Оцениваемый объект АИС «Архив БТИ»	Объект 1 «Электронные архивы БТИ»	Объект 2 «АСТИ»	Объект 3 ПИК «БТИ»
Обучение персонала (плюс территориальная удаленность разработчика)	В процессе работы	Горячая линия	Выезд к заказчику за его счет, горячая линия	Выезд к заказчику за его счет, горячая линия
Корректировка, %		+5%	+20%	+20%
Цена после корректировки, долл. США		515,44	535	442
Программная платформа	MS WINDOWS 95-98, Ms Access, Borland Delfi, InterBase	MS WINDOWS 95-98, Borland Delfi	MS WINDOWS 95, Borland Delfi	MS WINDOWS 95, Borland Delfi, InterBase
Корректировка, %		0	0	0
Цена после всех корректировок, долл. США		516	535	442
Цена 1 рабочего места оцениваемого объекта, долл. США	498			
Цена всех рабочих мест оцениваемого объекта, долл. США	16 × 498 = 7 968			
Стоимость заполнения базы данных до объема 85 млн знаков, долл. США	11 600			
Стоимость АИС «Архив БТИ», долл. США	19 568			

Таким образом, рыночная стоимость АИС «Архив БТИ» на дату оценки (18 апреля 2001 года) приблизительно равна 19 600 долларов США.

10.4.3.2. Метод II В. Расчет рыночной стоимости программного продукта для управляющих компьютерных систем по методу цены аналогов, скорректированной с помощью квалиметрии

Метод II В похож на рассмотренный метод I В. Отличие заключается в том, что сопоставимость объектов-аналогов обеспечивается не внесением поправок в цены аналогов, а приведением их к сопоставимому качеству, для чего используется аппарат квалиметрии (к сожалению, не всегда в безупречном варианте).

Исходные данные

Целью оценки является определение рыночной стоимости неисключительных прав на использование программного продукта (ПП) в течение 3-х лет. Для оценки был выбран сравнительный подход, в рамках которого проводилось сопоставление цен рыночных продаж неисключительных прав аналогичных программных средств.

Процедура оценки включала в себя следующие шаги:

- изучение ПП по техническому описанию;
- проведение тестовых испытаний;
- маркетинговое исследование рынка продаж аналогичных ПП;

Глава 10. Особенности расчета стоимости отдельных объектов авторского права

- сравнительный анализ аналогов, определение ценоповышающих и ценопонижающих факторов;
- экспертная оценка качества реализации основных функций оцениваемого ПП и сравниваемых с ним аналогов;
- определение наиболее вероятной стоимости балла качества;
- анализ и согласование экспертного мнения;
- выработка заключения о рыночной стоимости объекта оценки (ПП).

Оцениваемый ПП используется в управляющих компьютерных системах. Изучение рынка аналогичных систем позволило получить данные о двух аналогах-конкурентах. Полученные при анализе данные представлены в таблице 10.19 (где символом «А» обозначается один из аналогов ПП, а символом «О» — оцениваемый ПП).

Таблица 10.19

Таблица исходных данных для сопоставительного анализа разных программных продуктов

№ п/п	Характеристики сравниваемых ПП	Аналог А ₁	Аналог А ₂	Оцениваемый ПП О ₀
1	Пропускная способность, Мб/мин.	25	30	20
2	Время переходного процесса (смены информации в канале), сек.	2	3	1
3	Затраты на электроэнергию на 1 тысячу срабатываний, ден. ед.	350	400	300
4	Рыночная цена, ден. ед.	3 000	3 200	?

Определение интегрального коэффициента качества

При определении значения интегрального показателя качества ($K_{\text{инт}}$) (правильнее было бы назвать: «показателя интегрального качества», как об этом будет сказано в главе 12 «Квалиметрия» — прим. авторов) для показателя каждой из j -х ($j = 1, 2, 3, 4$) характеристик, указанных в таблице 10.19, для каждого из i -х аналогов ($i = 1, 2$) и оцениваемого ПП принималась шкала оценки в 10 баллов.

Для показателя 1 большее значение показателя предпочтительнее меньшему. Тогда выраженная в баллах оценка 1-го показателя Π_{i1}^0 будет равна:

$$\Pi_{i1}^0 = \frac{\Pi_{i1}}{\Pi_{i1\max}} \times 10 \text{ баллов}, \quad (10.1)$$

где Π_{i1} — значение 1-го показателя у i -го аналога;

$\Pi_{i1\max}$ — наивысшее значение 1-го показателя среди всех i -х аналогов.

Для показателей 2 и 3 меньшее значение показателя предпочтительнее большему. Тогда, например для показателя 3, в предположении такой же линейной зависимости будем иметь оценку 3-го показателя Π_{i3}^0 в виде формулы 10.2:

$$\Pi_{i3}^0 = \left\{ 1 - \frac{\Pi'_{i3} - \Pi'_{i3\min}}{\Pi_{i3\min}} \right\} \times 10 \text{ баллов}, \quad (10.2)$$

где $\Pi_{i3\min}$ — наинизшее (наилучшее) значение 3-го показателя среди всех i -х аналогов.

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Оценку второго показателя (времени переходного процесса) производят на основе экспертной оценки, т. к. зависимость оценки в баллах от времени переходного процесса существенно нелинейная.

Коэффициенты веса (важности) также определяются экспертами. При этом вводится нормирующее ограничение вида:

$$\sum_{j=1}^3 \lambda_j = 1. \quad (10.3)$$

Согласованное экспертное мнение определило значения веса следующим образом: $\lambda_1 = 0,3$; $\lambda_2 = 0,5$; $\lambda_3 = 0,2$.

Интегральный показатель качества ($K_{\text{инт}}^i$) для каждого i -го аналога и оцениваемого ПП рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{инт}}^i = \sum_{j=1}^3 \lambda_j \times \Pi_j^i. \quad (10.4)$$

Значения оценки в баллах каждого i -го объекта-аналога по соответствующей j -й характеристике, а также по интегральному показателю качества представлены в таблице 10.20.

Таблица 10.20

Таблица балльных оценок отдельных объектов сравнения и характеристик

№ п/п	Характеристики сравниваемых ПП	Вес характеристики	A_1	A_2	O_0
1	Пропускная способность	0,3	8	10	6,5
2	Время переходного процесса	0,5	5	3	10
3	Затраты на электроэнергию	0,2	8	6,5	10
4	Интегральный показатель качества ($K_{\text{инт}}^i$)		6,5	5,8	8,95

Определение стоимости балла качества и программного продукта

Исходя из результатов маркетингового исследования и определения значений интегрального показателя качества можно определить нижний ($S_{\text{н}}$) и верхний ($S_{\text{в}}$) пределы стоимостной оценки балла качества:

$$S_{\text{н}} = \Pi_{\text{мин}} / K_{\text{инт}}^i = 3\,000 / 6,5 = 462 \text{ ден. ед./балл};$$

$$S_{\text{в}} = \Pi_{\text{макс}} / K_{\text{инт}}^i = 3\,200 / 5,8 = 552 \text{ ден. ед./балл},$$

где $\Pi_{\text{мин}}$ и $\Pi_{\text{макс}}$ — соответственно минимальная и максимальная рыночные цены среди i -х аналогов.

Тогда, $S_{\text{ср}} = 507$ ден. ед./балл, т. е. средняя цена 1 балла качества.

Зная среднюю цену балла качества ($S_{\text{ср}}$) и значение интегрального показателя качества оцениваемого объекта ($K_{\text{инт}}^{\text{инт}}$), легко определить $\Pi_{\text{инт}}$ — искомую стоимость (цену) ПП:

$$\Pi_{\text{инт}} = S_{\text{ср}} \times K_{\text{инт}}^{\text{инт}} = 507 \times 8,95 = 4\,538 \sim 4\,540 \text{ ден. ед.} \quad (10.5)$$

Таким образом, рыночная стоимость оцениваемого программного продукта на дату оценки составляет 4 540 денежных единиц.

10.4.3.3. Метод III В. Расчет стоимости программы для ЭВМ и БД с использованием сравнительного подхода (статистического метода)

Предварительные замечания

В предыдущих примерах приводились реальные расчеты стоимости программных продуктов и баз данных. В этом примере изложены принципиальные направления, придерживаясь которых могут быть созданы очень перспективные методы оценки. Перспективные в том смысле, что эти оценки могут быть встроены в автоматизированные (а в дальнейшем и автоматические) информационные системы. В силу ограничения объема книги из всех возможных излагаются только два метода.

10.4.3.3.1. Принципиальные основания методов группы III В

Как уже отмечалось, чисто аналитический подход к оценке любого ОИС связан с определением коэффициентов расчетных формул, что вызывает определенные затруднения. Действительно, для основных расчетных моделей (затратной, доходной) существует свой набор коэффициентов, которые меняются во времени и требуют непрерывной корректировки. Кроме того, сама расчетная модель может оказаться несовершенной, т. е. в ней могут быть учтены не все особенности объекта. Об этом свидетельствует факт существования множества расчетных методов.

Альтернативой аналитического подхода является эмпирический подход (названия условные), основанный на инструментарии математической статистики (например различных видов регрессионного и корреляционного анализа и др.). Он означает, что при оценке следует использовать уже известные аналоги с известными параметрами и результатами оценки. Задача состоит в определении и корректной обработке имеющихся эмпирических данных на основе информационных технологий. При автоматизации исследований эти данные должны отражать модель предметной (исследуемой) области реального мира. Структура изучаемого явления должна найти отражение в структуре данных, чтобы по ней можно было делать выводы о закономерностях, присущих реальности. В рассматриваемом случае изучаемой единицей предметной области является конкретный ОИС – программный продукт, который характеризуется совокупностью своих параметров-признаков. На рынке обычно представлено достаточное количество программных продуктов, так что подобных объектов может быть некоторое конечное множество. Применительно к этим объектам и осуществляется анализ с целью нахождения неизвестной оценки исследуемого ОИС. В контексте этой книги, неизвестной оценкой является стоимость, чаще всего рыночная стоимость ОИС, применительно к этой главе – стоимость программного продукта (ПП).

Если говорить о решении этой проблемы в общем виде, то можно утверждать, что целям ее решения (т. е. анализ, обработка и оценка данных) подходит комбинированная математическая модель, использующая информацию из БД. БД есть совокупность данных о некотором множестве ПП, где каждый объект (ПП) представлен своими параметрами. Поэтому для решения поставленной задачи наиболее удобной моделью данных будет реляционная, представляющая данные в виде таблицы. Для первоначального представления достаточно двух категорий данных (табл. 10.21).

Таблица 10.21

Структура базы данных для решения задач оценки ОИС, в том числе программных продуктов

№ объектов п/п	Признаки									
	Объекты	X_1	X_2	...	X_j	...	X_N	Z_1	...	Z_p
1	Аналог 1									
2	Аналог 2									
...	...									
N	Аналог n									

Категория Z — результаты использования объекта из БД в конкретных условиях. Они включают в себя затраты на привлечение ПП к его использованию, прибыль от его использования. Обозначим их символом z с соответствующим индексом. Пусть таких вариантов будет p .

Категория X — свойства и характеристики программного продукта, его структура, функциональные данные, время создания, область применения, конкурентоспособность, потребительские свойства. Сюда же могут войти и варианты использования ПП: вклад в уставный капитал, продажа лицензии и т. д.; условия использования ПП (временное и правовое ограничения). Обозначим их числовые значения символом x с номерами: $x_1, x_2, x_3, \dots, x_N$.

Зафиксировав N признаков, получим эмпирическую таблицу данных (табл. 10.21), состоящую из n строк (n — число ПП-аналогов) и $N + p$ столбцов (N — число признаков), p — число результатов). На пересечении i -й строки и j -го столбца находится значение j -го признака i -го объекта.

Таким образом, в задаче обработки и анализа данных имеем N -мерное пространство признаков $X(x_1, x_2, x_3, \dots, x_N)$. ПП характеризуется набором признаков (вектором), состоящим из компонентов базы данных: $x_1, x_2, x_3, \dots, x_N$. Введем обозначения для оцениваемого объекта $U(u_1, u_2, u_3, \dots, u_N)$, а для аналогов — $a_k(a_{k1}, a_{k2}, a_{k3}, \dots, a_{kN})$, где $k = 1, 2, \dots, n$ (n — число объектов-аналогов). Кроме того, выделим отдельным обозначением вектор оцениваемых параметров $z(z_1, z_2, \dots, z_p)$.

Здесь и далее будем пользоваться следующими обозначениями:

N — общее число признаков ПП;

p — общее число результатов использования ПП (количество оцениваемых величин, т. е. оценка векторная);

$p + N$ равно числу столбцов БД;

n — общее число объектов-аналогов.

С помощью описанной БД можно предложить достаточно большое число методов, пригодных для оценки ОИС вообще и ПП, в частности. По разъясненным причинам остановимся на кратком описании только двух из них: метода множественной линейной регрессии и метода аппроксимации параметров объектов-аналогов.

10.4.3.3.2. Метод расчета стоимости программного продукта с помощью множественной линейной регрессии

Условия применения метода

1. Наличие компьютера, приспособленного под операционную систему WINDOWS-95 и с установленным пакетом прикладных программ Майкрософт Офис. Необходимо иметь процессор — не хуже 486DX; оперативную память — не меньше 8Мб; свободную память на винчестере — не меньше 31Мб.

2. В том регионе, где производится оценка ПП, возможность для оценщика получения информации по ценам продаж по такому количеству совершенных сделок с продажей ПП, которые бы удовлетворяли следующим условиям:

- проданные ПП можно было бы считать аналогами оцениваемого ПП;
- акты продажи ПП-аналогов были совершены не ранее, чем за 3 года до даты оценки. Причем, если продажи состоялись за 2 или 3 года до оценки, то продажные цены должны быть откорректированы (проиндексированы) с учетом инфляции.

3. Установление для оцениваемого ПП такого минимально необходимого количества учитываемых признаков N , которое бы удовлетворяло следующим условиям:

- количество признаков N должно быть достаточным для того, чтобы обладающие ими ПП можно было считать (вне зависимости от конкретных числовых значений этих признаков) аналогами оцениваемого ПП;
- количество n , привлекаемых для анализа ПП-аналогов, должно удовлетворять соотношению: $n \geq 4N$.

Последовательность применения метода

1. Описанные условия заносятся в БД (в виде таблицы 10.21) для каждого i -го ПП, причем в качестве параметра z (z_1, z_2, \dots, z_n) принимается продажная цена каждого аналога. Такие же данные (кроме его продажной цены) заносятся в эту же БД и по оцениваемому ПП.
2. В операционной системе WINDOWS в ППП Майкрософт Офис нужно найти ПП «Множественный регрессионный анализ» и из таблицы 10.21 перенести все собранные данные в содержащуюся там форму таблицы.
3. ПП «Множественный регрессионный анализ» на основе введенных данных автоматически составляет систему регрессионных уравнений, решает их и определяет искомую рыночную стоимость оцениваемого ПП.

10.4.3.3.3. Метод расчета стоимости программного продукта с помощью аппроксимации параметров объектов-аналогов

Этот метод (более подробно описанный в работе Л. И. Устиновой) основывается на экстраполяции функциональной зависимости между известными значениями параметров с нахождением оцениваемых параметров. Использование метода дает хорошие результаты при небольшом числе объектов-аналогов, когда трудно ожидать, что из небольшого числа аналогов найдется очень близкий к оцениваемому объекту по углу между ними. Функциональная зависимость между известными параметрами определяется по методу наименьших квадратов, вычислительная схема которого в данном случае состоит из следующих процедур.

Требуется определить зависимость оцениваемого параметра от известных параметров $x_1, x_2, x_3, \dots, x_N$. Выбирается система функций $\varphi_1(x_1, x_2, \dots, x_N), \varphi_2(x_1, x_2, \dots, x_N), \dots, \varphi_m(x_1, x_2, \dots, x_N)$, и решение ищется в виде линейной комбинации этих функций с неизвестными числовыми коэффициентами b_i , подлежащими определению.

На первом этапе составляется исходная матрица B , содержащая значения этих функций для каждой из строк таблицы значений параметров объектов-аналогов. Положим для однозначности, что в каждой строке записываются данные для одной из функций φ_i , тогда матрица B имеет m строк и N столбцов.

Второй этап служит для подготовки системы линейных алгебраических уравнений относительно неизвестных коэффициентов b_i и заключается в перемножении матриц:

$$B \times B^T \times b = B \times z, \text{ где } B^T - \text{транспонированная матрица } B.$$

На третьем, заключительном этапе решается полученная система уравнений и определяется вектор неизвестных коэффициентов $b = \{b_1, b_2, \dots, b_m\}$.

ГЛАВА 11

Лицензирование интеллектуальной собственности

11.1. Возникновение и развитие торговли лицензиями

Развитие мировой экономики привело к тому, что обмен результатами интеллектуального труда превратился в одну из важнейших составляющих международных экономических отношений.

Становление и развитие института интеллектуальной собственности (ИС) создали предпосылки для распространения передовых научно-технических знаний в товарной форме, что обусловило формирование нового сектора мировой торговли — рынка ИС.

Современной торговле ИС предшествовал довольно долгий этап, когда предпринимателю было значительно выгоднее использовать изобретения на собственных предприятиях и продавать производимую с их применением продукцию на рынке. Однако промышленная революция конца XVIII — начала XIX столетия оказала решающее влияние на процесс общественного производства. В новых условиях владельцам передовых разработок оказалось выгодным продавать свои права предпринимателям, заключая с ними договоры на продажу патентов или выдачу лицензий.

Слово «лицензия» в переводе с латинского «licentia» означает **право, разрешение**.

В качестве административных, разрешающих мер применительно к правам и привилегиям, термин «лицензия» широко использовался и ранее. Процесс выдачи таких разрешений назывался «лицензированием» и касался наделения конкретных субъектов определенными полномочиями по отношению к материальным объектам. Например, первыми лицами государства или их уполномоченными определенным субъектам выдавались привилегии на ношение отличительных знаков и лент, поставку продукции ко двору царствующих особ, ведение охоты в королевских поместьях и т. п. или разрешения на ведение торговли, разработку недр, вырубку леса, заход судов в порты, осуществление лекарской деятельности и т. д.

В конце XVIII века, когда в торговый оборот впервые стали включаться права на результаты интеллектуального труда, понятия «лицензия» и «лицензирование» приобрели более широкое значение и стали относиться и к нематериальным объектам. Применительно к таким объектам термин «лицензия» означает разрешение, которое выдает патентообладатель другому лицу на использование принадлежащих ему изобретений или каких-либо других результатов интеллектуальной деятельности. Выдача таких лицензий осуществлялась на опре-

деленных условиях, которые оговаривались в лицензионном соглашении или лицензионном договоре.

Первые лицензионные сделки были зарегистрированы в конце XVIII века. К ним относится и лицензионный договор, который в 1784 году подписал изобретатель Уатт на созданную и запатентованную им в 1782 году паровую машину.

До второй половины XIX века лицензионная торговля охватывала преимущественно внутренний оборот стран с емким внутренним рынком, с конца XIX века она начинает развиваться и между отдельными странами.

Вообще, становление международной торговли патентами и лицензиями стало возможным только благодаря созданию в XIX веке патентной системы, которая явилась правовым средством защиты изобретений и других объектов промышленной собственности. Владелец изобретения может допустить выход своей интеллектуальной собственности на рынок в качестве товара лишь в том случае, если он располагает достаточными гарантиями сохранения монополии на эту собственность.

К середине XX столетия международная лицензионная торговля претерпевает динамичное развитие от отдельных лицензионных сделок до объемов, оцениваемых в начале 50-х годов валютными поступлениями от продажи лицензий на сумму 400 миллионов долларов в год.

В послевоенный период наблюдается бурный рост международной торговли лицензиями. Безусловно, большую роль в развитии этого процесса сыграла научно-техническая революция, результаты которой превратили науку в непосредственную производительную силу общества. В это время активно развиваются такие процессы, как кооперация и специализация в науке и производстве, интеграция мировой экономики. В международный обмен научно-техническими достижениями, знаниями и опытом на коммерческой основе втягиваются практически все страны, что приводит к формированию международного рынка лицензий. Так, по сравнению с уровнем начала 50-х годов XX века к началу 90-х годов ежегодный мировой объем валютных поступлений от продажи лицензий возрос более чем в 60 раз и составил около 30 миллиардов долларов в год.

Период конца XX — начала XXI столетия ознаменовался необычно высокими темпами научно-технического прогресса, развитием процессов глобализации мировой экономики, вовлечением в коммерческий оборот все новых объектов интеллектуальной собственности. В результате окончательно сформировался самостоятельный сектор мировой торговли — рынок интеллектуальной собственности.

Так, по данным Мирового банка, наиболее крупной и быстрорастущей статьёй международной торговли услугами являются услуги по передаче ИС. При этом их удельный вес, включая финансовые услуги, в структуре мировой торговли услугами увеличился с 37 процентов в 1980 году до 42 процентов в 2001 году. В период с 1990 по 2001 год объем лицензионных платежей возрастал ежегодно примерно на 9,5 процента (при темпах роста вещными товарами ~ 6 процентов) и достиг в 2001 году 840 миллиардов долларов.

Причиной интенсивного развития международной лицензионной торговли является целый ряд факторов, к основным из которых относятся:

- 1) резкое сокращение времени от момента создания изобретения до его промышленного освоения. Так, например для фотографии, этот срок составил 112 лет — (1727–1839), для радара — 15 лет (1925–1940), для телевидения — 12 лет (1922–1934 гг.), для атомной бомбы — 6 лет (1939–1945), для транзисторов — 5 лет (1948–1953), для интегральных схем — 3 года (1958–1961) и т. д;

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

- 2) углубление международного разделения труда и специализации в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и их промышленной реализации, обусловленное уровнем производительных сил и научно-технических знаний;
- 3) обострение противоречий между количеством накапливаемых обществом знаний, проводимых НИОКР и практическими возможностями их применения;
- 4) невозможность для любой страны независимо от уровня экономического развития проводить научные исследования и разработки во всех областях техники и промышленности, сохраняя при этом передовые позиции;
- 5) резкое увеличение расходов на научные исследования и разработки. Лидирующее положение здесь занимают США, общие затраты которых на НИОКР по сравнению с 1969 годом в 1998 году возросли почти в 10 раз (в 1969 году — 26,5 миллиарда долларов) и составили 230 миллиардов долларов — больше, чем в остальных странах «большой семерки» вместе взятых;
- 6) сокращение сроков морального износа новой техники и технологий;
- 7) возможность при помощи лицензионных операций обойти различные ограничения: таможенные барьеры, запреты на ввоз определенных товаров, валютные ограничения;
- 8) возможность за счет продажи лицензии проникнуть на новые рынки и укрепить там свои позиции;
- 9) расширение и ускорение (особенно с появлением всемирной сети Интернет) процесса распространения научно-технического опыта и знаний;
- 10) взаимная выгода проведения лицензионных операций как для продавца лицензии, так и для ее покупателя.

В результате лицензионного обмена продавец лицензии приобретает возможность получения дополнительной прибыли, а также возмещения части расходов на НИОКР, а покупатель лицензии приобретает возможность сэкономить время и средства, необходимые ему для получения и внедрения собственных достижений.

Кроме того, на базе приобретенных по лицензиям знаний и опыта развиваются собственные научно-технические исследования, создаются новые технические решения, формируются высококвалифицированные кадры, привлекаются инвестиции. Ярким примером тому может служить Япония, которая сумела превратить импорт иностранных технологий в фактор развития экономики страны, основу ее технического перевооружения и внедрения наиболее эффективных методов производства и управления.

11.2. Понятие, предмет и виды лицензий

Как уже было сказано, исторически передача прав на научно-технические достижения, и прежде всего изобретения, осуществлялась двумя путями. Первый путь — **продажа (уступка)** владельцем **всех исключительных прав**, вытекающих из патента, другому лицу. В этом случае происходит полная уступка прав, что закрепляется в договоре купли-продажи патента, результатом которого является смена владельца исключительных прав.

Глава 11. Лицензирование интеллектуальной собственности

Условия переуступки патента оговариваются в законодательном порядке. Так, в соответствии с пунктом 5 статьи 10 Патентного закона Российской Федерации¹⁴ патентообладатель может передать исключительное право на изобретение, полезную модель, промышленный образец (уступить патент) любому физическому и юридическому лицу. Договор о передаче исключительного права (уступке патента) подлежит регистрации в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности и без такой регистрации считается недействительным.¹⁵

Второй путь — предоставление патентообладателем другому лицу **разрешения** или **лицензии на использование** принадлежащего ему запатентованного изобретения или какого-либо другого объекта интеллектуальной собственности. При этом не происходит смены собственника, т. е. передача прав на использование патента осуществляется без отчуждения объекта интеллектуальной собственности (ОИС) от собственника.

Субъектами отношений при осуществлении лицензионных сделок являются **лицензиар** — продавец лицензии и **лицензиат** — покупатель (получатель) лицензии.

Причем лицензиаром может быть только **владелец** передаваемых прав, в то время как лицензиатом может быть **любое лицо**, желающее освоить выпуск лицензионной продукции, в которой используются изобретения, полезные модели, промышленные образцы и другие объекты интеллектуальной собственности лицензиара.

Правовой формой, закрепляющей выдачу лицензии, является лицензионный договор или лицензионное соглашение.

Лицензионное соглашение — это договор **особого рода**, которому присущи элементы договоров различных видов: купли-продажи, залога, аренды и т. д. Вместе с тем лицензионные договоры имеют свою специфику и существенные отличия.

Отметим наиболее важные из них. Прежде всего это касается предмета договора. В отличие от сделок купли-продажи предметом лицензионного соглашения является **нематериальный объект** — право на использование различных объектов интеллектуальной собственности, опыта, знаний. Основным свойством знаний является их способность к тиражированию. Из этого вытекает следующее очень важное отличие лицензионного договора — возможность **тиражирования лицензий**, т. е. возможность многократно заключать лицензионные договоры с различными покупателями на одно и то же изобретение, товарный знак, технологию.

Лицензионные правоотношения определяются не только нормами права, но и содержанием лицензионного соглашения. По лицензионному договору патентообладатель (лицензиар) обязуется предоставить право на использование охраняемого изобретения, полезной модели, промышленного образца в объеме, предусмотренном договором, другому лицу (лицензиату), а последний принимает на себя обязанность вносить лицензиару обусловленные договором платежи и (или) осуществлять другие действия, предусмотренные договором (п. 1 ст. 13 Патентного закона Российской Федерации).

¹⁴ Здесь и далее положения Патентного закона Российской Федерации излагаются в редакции указанного Федерального закона от 07.02.2003 № 22-ФЗ.

¹⁵ Те же условия выдвигаются и в случае уступки товарного знака. Так, в соответствии со статьей 25 Федерального закона «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях места происхождения товаров» в редакции от 11.12.2002 исключительное право на товарный знак в отношении всех или части товаров, для которых он зарегистрирован, может быть передано правообладателем другому юридическому лицу или осуществляющему предпринимательскую деятельность физическому лицу по договору о передаче исключительного права на товарный знак (договор об уступке товарного знака).

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Со временем понятие «лицензионное соглашение» вышло за рамки договора, связанного только с передачей прав на использование патента. Усложнение техники и технологий очевидно показало, что для освоения производства лицензионной продукции недостаточно одного разрешения на использование патентных прав. Необходима передача технической документации, оборудования, знаний и опыта лицензиара, которые обеспечат лицензиату реальные условия освоения технологии, полученной по лицензии. В связи с этим в сферу лицензирования были вовлечены не только патенты (в частности на изобретения), но и не подлежащие патентной защите **знания, опыт, ноу-хау**.

Из сказанного следует, что современные условия диктуют необходимость гораздо более широкого определения предмета лицензии. В настоящее время предметом лицензионного договора могут быть как защищенные охранными документами (патентами, свидетельствами) права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и т. д., так и не защищенные патентами **секреты производства или ноу-хау**.

Применяемый в международной практике термин «ноу-хау» охватывает очень широкий круг понятий. Это могут быть формулы, рецепты, чертежи, инструкции, спецификации, рабочие и монтажные схемы, техническая документация, методики проверки качества изделий, технические, коммерческие и организационно-управленческие знания, непатентоспособные технические решения и т. п. К ноу-хау также относятся и патентоспособные технические решения, которые фирма, исходя из своих интересов, сохраняет в секрете. Как уже отмечалось во второй главе, монопольное право владельцев ноу-хау базируется не на охранных документах, а на возможности и способности этих собственников обеспечить **условия конфиденциальности, секретности**, т. е. не допустить раскрытия информации третьим лицам.

Результаты анализа тенденций развития международного рынка лицензий показывают, что в современных условиях лицензионный договор — это не только юридический документ, регулирующий правоотношения сторон, но и своего рода инструмент, механизм распространения новейших знаний в мировом сообществе.

Классификация видов лицензионных договоров¹⁶

В настоящее время на рынке интеллектуальной собственности используется большое количество различных лицензионных договоров. Все они имеют свою специфику и их условно можно отнести к тому или иному виду, исходя из следующих основных признаков (рис. 11.1):

- 1) форма правовой охраны;
- 2) объекты интеллектуальной собственности;
- 3) объем исключительных прав лицензиата относительно лицензиара и третьих лиц;
- 4) объем передаваемых прав;
- 5) местонахождение сторон;
- 6) характер волеизъявления сторон;
- 7) условия предоставления прав.

Рассмотрим подробно виды лицензионных соглашений в зависимости от выбранных классификационных признаков.

¹⁶ Поскольку лицензионный договор представляет собой письменное разрешение (т. е. лицензию) на использование конкретного результата интеллектуальной деятельности, предлагаемая в данной главе классификация лицензионных договоров относится и к лицензиям.

Виды лицензий

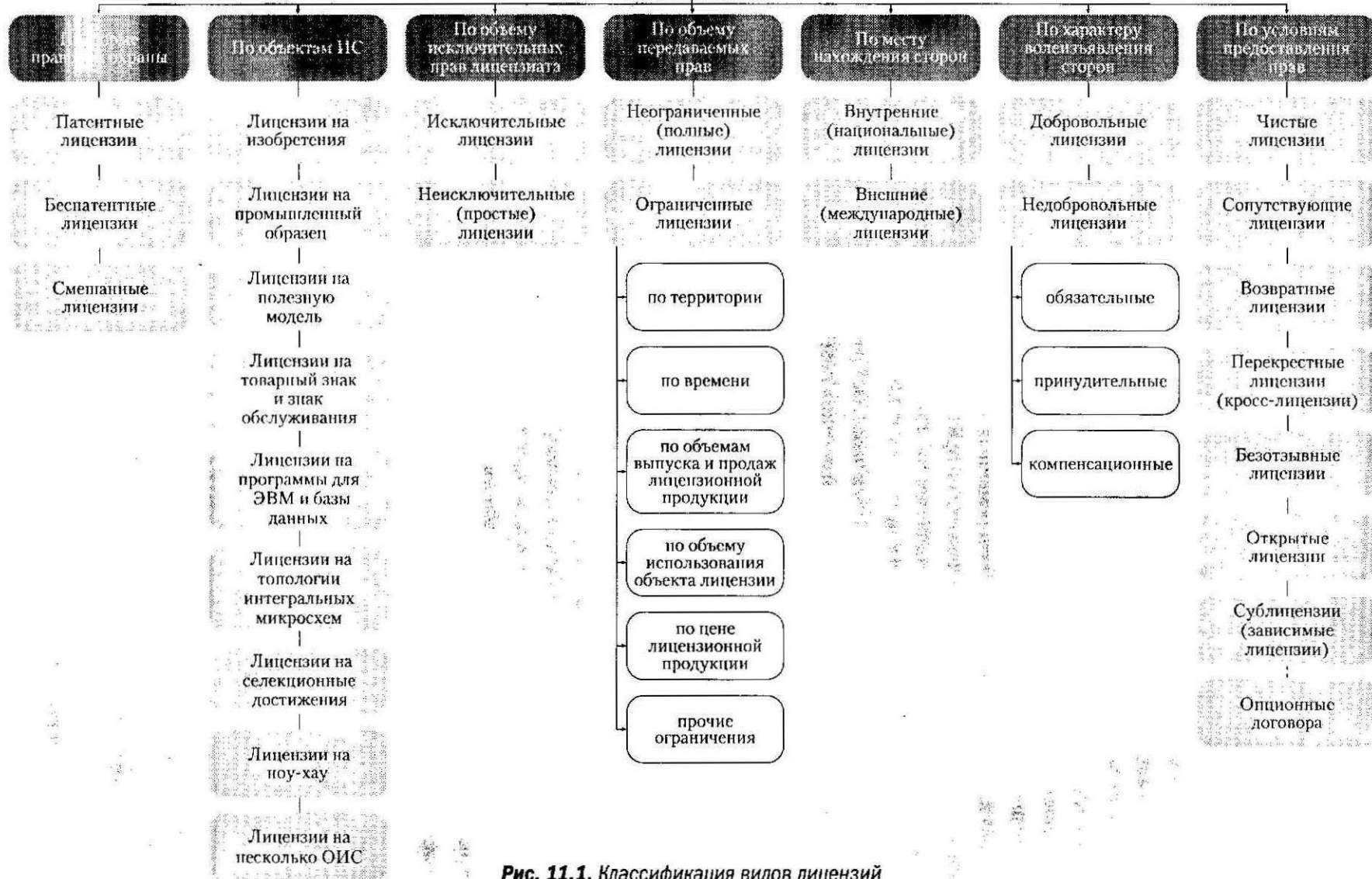


Рис. 11.1. Классификация видов лицензий

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

1. В зависимости от формы правовой охраны различают патентные, беспатентные и смешанные (или комбинированные) лицензии.

Патентные лицензии — это лицензии на использование прав, обеспеченных патентной защитой. В основе патентных лицензионных договоров лежит передача прав на использование защищенных патентами и свидетельствами изобретений, полезных моделей, товарных знаков и других ОИС. Следует отметить, что в России патентные лицензионные договоры подлежат обязательной регистрации в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности. Без указанной регистрации лицензионный договор считается недействительным (п. 5 ст. 13 Патентного закона Российской Федерации).

Беспатентные лицензии — это лицензии на различные технические и другие достижения, не имеющие патентной защиты. Беспатентный лицензионный договор предполагает передачу прав на использование ноу-хау: незапатентованных знаний, опыта, производственных, коммерческих и других секретов. В современных условиях объем операций, где ноу-хау выступает как самостоятельный объект, значительно превышает объемы патентных лицензионных сделок.

Весьма характерной чертой современной торговли лицензиями является быстрое развитие торговли смешанными лицензиями.

Смешанная (комбинированная) лицензия дает разрешение на использование как запатентованных объектов, так и объектов, не имеющих патентной охраны, т. е. ноу-хау. Смешанный лицензионный договор объединяет условия патентного и беспатентного договоров и включает передачу права на использование патентов, а также на ноу-хау и всю информацию, необходимую для освоения производства лицензионной продукции гарантированного качества. Условия, предоставляемые смешанными лицензиями, обеспечивают им гораздо более высокие темпы роста объемов продаж, чем торговля патентными и беспатентными лицензиями.

2. По видам объектов интеллектуальной собственности можно выделить лицензии на использование права:

- на изобретение;
- на промышленный образец;
- на полезную модель;
- на товарный знак и знак обслуживания;
- на программы для ЭВМ и базы данных;
- на топологии интегральных микросхем (ТИМ);
- на селекционные достижения;
- на ноу-хау;
- на несколько объектов.

Лицензии на изобретения. Предметом этого вида соглашения является передача прав на использование запатентованного изобретения. В международной практике довольно редко заключаются соглашения такого типа. Обычно наряду с передачей прав на использование изобретения в соглашение включаются права на использование ноу-хау, производственного и коммерческого опыта, научно-технической и другой документации, т. е. всего, что необходимо для эффективного использования лицензии.

Лицензии на промышленный образец. В настоящее время техническая эстетика играет все большую роль при изготовлении и реализации различных товаров. В связи с этим зна-

чительно возрастает количество лицензионных соглашений на использование запатентованного промышленного образца. В основе такого соглашения лежит право копирования новой оригинальной формы изделия, отвечающей современным эстетическим требованиям, удовлетворяющей вкусам потребителей и требованиям моды.

Лицензии на полезные модели позволяют использовать патенты (в международной практике их нередко называют малые патенты) на технические решения, относящиеся к устройству. Как самостоятельный договор эти соглашения заключаются довольно редко. Гораздо чаще право на использование полезной модели передается наряду с правом на использование запатентованного изобретения или промышленного образца в рамках одного лицензионного договора.

Лицензии на товарный знак или знак обслуживания предоставляют право использовать зарегистрированный товарный знак (знак обслуживания). Такое право может быть предоставлено патентообладателем (лицензиаром) другому юридическому лицу или осуществляющему предпринимательскую деятельность физическому лицу (лицензиату) по лицензионному договору в отношении всех или части товаров, для которых он зарегистрирован.¹⁷

В современной международной торговле лицензиями отмечается значительный рост числа лицензионных соглашений, предметом которых является передача права на использование известных товарных знаков. При этом лицензионный договор может иметь самостоятельный характер, входить в состав договора коммерческой концессии (договор франшизы) или подписываться одновременно с лицензионными соглашениями на изобретения, полезные модели или промышленные образцы.

Важным отличием лицензионного договора на товарный знак является условие о том, что качество товаров лицензиата будет не ниже качества товаров лицензиара и что лицензиар будет осуществлять контроль за выполнением этого условия.¹⁸

Предметом лицензионных соглашений также могут быть **права на программы для ЭВМ и базы данных и топологии интегральных микросхем**. В соответствии с российским законодательством передача прав на использование программных продуктов и баз данных осуществляется посредством заключения авторского договора, а на использование топологий — договора о передаче имущественных прав. По существу, оба эти договора отражают суть лицензионных договоров и могут быть отнесены к таковым.¹⁹

В международной практике чрезвычайно распространены различные лицензии на программные продукты, особенно широко используются так называемые «оберточные лицензии».

Лицензии на селекционные достижения. В настоящее время развивается коммерческая реализация новых запатентованных достижений в области селекции на основе лицензионных соглашений. Однако по сравнению с другими ОИС объем таких лицензионных сделок незначителен.

Лицензии на ноу-хау. Как уже было сказано, в настоящее время в сферу лицензирования широко вовлечены не защищенные охранными документами различные результаты интел-

¹⁷ Статья 26 главы 5 Закона Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях места происхождения товаров» в редакции указанного Федерального закона от 11.12.2002 № 166-ФЗ.

¹⁸ Там же.

¹⁹ Закон Российской Федерации «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных» от 23.09.1992 № 3523-1 с изменениями и дополнениями; Закон Российской Федерации «О правовой охране топологий интегральных микросхем» от 23.09.1992. № 3526-1; Закон Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах» от 09.07.1993 № 5351-1 с изменениями и дополнениями.

лектуальной деятельности. На мировом лицензионном рынке объемы торговли лицензиями на ноу-хау, т. е. беспатентными лицензиями, существенно превышает объемы торговли патентными лицензиями.

Лицензии на несколько объектов. В современной практике наиболее часто объектом лицензирования является новая технология. Обычно в состав передаваемой по лицензии технологии входят сразу несколько различных ОИС. Это могут быть изобретения (например способ и устройство для его осуществления), полезные модели, промышленные образцы и т. д. Лицензионные договоры, включающие в себя одновременно передачу прав на несколько ОИС, приобретают все большую популярность.

3. По объему исключительных прав лицензиата относительно лицензиара и третьих лиц различают лицензии двух видов: неисключительные (или простые) и исключительные.

По договору *неисключительной лицензии* продавец разрешает лицензиату в определенных пределах использовать запатентованное изобретение, техническое решение, секрет производства и в то же время сохраняет за собой право использовать их на той же территории и в тех же пределах и выдавать лицензии третьим лицам. Покупатель лицензии, получая определенные права, использует предмет лицензии совместно с лицензиаром и не может запрещать третьим лицам пользоваться предметом лицензии. Кроме того, лицензиат не вправе отчуждать права, полученные по лицензии, и выдавать sublicензии (зависимые лицензии).

Таким образом, третьи лица и лицензиар не исключаются из конкуренции и последний, сохраняя право на использование предмета лицензии в тех же пределах, что и лицензиат, вправе продать неисключительные лицензии неограниченному кругу лиц.

Этот вид лицензии чаще всего выдается на изделия массового производства в странах с емким рынком, поскольку несколько лицензиатов могут быстрее освоить лицензию и рынок. Так, например, американская фирма «Висконсин алюмин и ресерч фаундейшн» продала свыше 500 простых лицензий на способ производства витамина Д.

Сущность *исключительной лицензии* заключается в том, что лицензиат получает не только право на использование лицензии, но и право запрещать лицензиару и третьим лицам использовать предмет лицензии в тех пределах, которые оговорены лицензионным соглашением. Иными словами, он получает **монопольное право**, и, следовательно, в предоставленной ему сфере деятельности исключается конкуренция со стороны как лицензиара, так и третьих лиц.

На практике эти виды лицензий могут выступать как в чистом виде, так и в сочетании. Одному и тому же лицензиару на территории разных стран могут быть предоставлены и исключительные, и неисключительные права. По лицензионному соглашению с французскими фирмами «Крез», «Де ляттр э Фруар» и «Левивье» о продаже лицензии на установку для непрерывной разливки стали сфера действия исключительной лицензии распространялась на территорию Франции и ряд европейских государств, а простых лицензий — на страны Латинской Америки.

Российское законодательство дает четкое определение этим видам лицензий (п. 1 ст. 13 Патентного закона Российской Федерации). При исключительной лицензии лицензиату передается право на использование изобретения, полезной модели или промышленного образца в пределах, оговоренных договором, с сохранением за лицензиаром права на его использование в части, не передаваемой лицензиату; при неисключительной лицензии лицензиар, предоставляя лицензиату право на использование изобретения, полезной модели или про-

мысленного образца, сохраняет за собой все права, подтверждаемые патентом, в том числе и на предоставление лицензий третьим лицам.

4. В зависимости от **объема передаваемых прав** различают неограниченные и ограниченные лицензии.

Неограниченная или **полная лицензия** предусматривает передачу лицензиату всех прав на использование ОИС в полном объеме без каких-либо ограничений. Иначе говоря, по договору о предоставлении **полной лицензии** передаются все права, вытекающие из патента, на весь срок действия патента. По экономической природе полная лицензия равносильна переуступке (передаче) патента с той лишь разницей, что при осуществлении такого договора не происходит смены собственника патента, т. е. лицензиар оставляет за собой титул патентообладателя.

В международной практике довольно редко встречаются договоры о предоставлении полной лицензии. Наиболее широко распространены ограниченные лицензии.

Ограниченная лицензия — это простая или исключительная лицензия, полученная на использование предмета лицензии с какими-либо ограничениями.

Ограничение по территории. В лицензионном соглашении оговаривается право использования предмета лицензии на определенной территории. В случае патентной лицензии ее характер определяется территорией действия патента и интересами сторон договора. Территориальное ограничение может варьироваться в довольно широких пределах: от территории одного завода до территории нескольких стран.

Ограничение во времени. Лицензионное соглашение заключается на определенный срок, который зависит от целого ряда таких факторов, как срок действия патента, устойчивый спрос на рынке, сложность освоения предмета лицензии и т. д. Например, если освоение закупленной технологии требует больших трудовых, энерго- и капиталозатрат, строительства новых цехов или «целого» предприятия, то, безусловно, срок лицензии будет более продолжительным. На практике наиболее долгосрочные лицензионные соглашения заключаются в черной металлургии, нефтеперерабатывающей, химической промышленности, общем машиностроении. Обычно продолжительность лицензии в таких отраслях составляет 10 и более лет. Для других отраслей этот срок гораздо меньше. Однако в последнее время в связи с сокращением морального срока жизни товаров прослеживается тенденция сокращения сроков действия лицензионных договоров.

Ограничение по объемам выпуска и продаж лицензионной продукции. Подобные ограничения позволяют уменьшить конкуренцию между лицензиаром и лицензиатами (особенно, если речь идет о простой лицензии) и тем самым учесть интересы сторон лицензионных соглашений.

Кроме перечисленных ограничений, в лицензионной практике применяют и другие ограничения, например **ограничение объема использования объекта лицензии** (производство и продажа или только продажа лицензионной продукции); **ограничение сферы применения изобретения**; **ограничение по закупке** комплектующих, сырья, материалов, оборудования, запасных частей у третьих лиц; **ограничение по цене лицензионной продукции** и т. д.

5. В зависимости от **места нахождения сторон договора** (лицензиата и лицензиара) лицензии делятся на **внутренние** и **внешние** (международные). Как уже было сказано, изначально торговля лицензиями развивалась на территории одного государства (внутренние лицензии) и лишь в XX веке стала бурно развиваться лицензионная торговля между различными государствами (международные лицензии). Для России характерна иная ситуация. До 1992 года

Россия (а ранее Советский Союз) участвовала только в международной торговле лицензиями. Принятие в 1992 году целого блока законов в сфере интеллектуальной собственности обеспечило возможность возникновения внутренней торговли лицензиями. В настоящее время российский рынок лицензий находится в стадии динамичного развития.

6. Исходя из характера волеизъявления сторон лицензии можно разделить на добровольные и недобровольные.

Добровольные лицензионные договоры заключаются сторонами исходя из собственных интересов на добровольной основе. В отличие от добровольных **недобровольные лицензии** предоставляются в результате применения закона, а не на добровольной основе. Существуют различные типы недобровольных лицензий, из которых к числу основных можно отнести следующие:

- **обязательные лицензии.** Выдаются без согласия патентообладателя по решению правительства в интересах обороны и национальной безопасности страны (п. 4 ст. 13 Патентного закона Российской Федерации). К обязательным лицензиям также можно отнести лицензионные договоры, заключаемые в том случае, если патентообладатель не может использовать принадлежащий ему объект промышленной собственности, не нарушая прав другого патентообладателя (п. 5 ст. 10 Патентного закона Российской Федерации);
- **принудительные лицензии.** Широко используются в большинстве стран, выдаются государственными органами без согласия патентообладателя любому заинтересованному лицу в случае неиспользования охраняемого объекта промышленной собственности в течение определенного периода времени (от 1 года до 5 лет). Условия и порядок выдачи принудительных лицензий оговариваются как в национальных законах, так и в международных соглашениях и договорах, например в Соглашении ТРИПС²⁰;
- **компенсационные лицензии.** Присуждаются судом ответчику в случае признания его виновным в нарушении прав истца на интеллектуальную собственность.

7. По условиям предоставления прав можно выделить следующие виды лицензий:

- **чистые лицензии**, как правило, предусматривают передачу прав только на использование объектов промышленной собственности в рамках самостоятельного лицензионного договора;
- **сопутствующие лицензии** предусматривают передачу прав на использование объектов промышленной собственности и ноу-хау в лицензионной форме в составе других коммерческих сделок. Сопутствующие лицензионные договоры как бы сопутствуют заключению контрактов на поставку комплектного оборудования, оказание технической помощи, инжиниринговых услуг и т. д.;

²⁰ В пункте 3 статьи 10 Патентного закона Российской Федерации изложены условия предоставления принудительной лицензии, а именно: «В случае, если запатентованное изобретение или промышленный образец не используются либо недостаточно используются патентообладателем и лицами, которым переданы права на них, в течение четырех лет с даты выдачи патента, а запатентованная полезная модель — в течение трех лет с даты выдачи патента... любое лицо, желающее и готовое использовать запатентованное изобретение, полезную модель или промышленный образец, при отказе патентообладателя от заключения с этим лицом лицензионного договора на условиях, соответствующих установившейся практике, имеет право обратиться в суд с иском к патентообладателю о предоставлении принудительной неэксклюзивной лицензии на использование на территории Российской Федерации такого изобретения, полезной модели или промышленного образца, указав в исковых требованиях предлагаемые им условия предоставления такой лицензии, в том числе объем использования, размер, порядок и сроки платежей. В случае, если патентообладатель не докажет, что неиспользование или недостаточное использование изобретения, полезной модели или промышленного образца обусловлено уважительными причинами, суд принимает решение о предоставлении указанной лицензии и об условиях ее предоставления. Суммарный размер платежей должен быть установлен не ниже, чем цена лицензии, обычно определяемая при сравнимых обстоятельствах».

- **возвратные лицензии** предоставляют лицензиару права на использование усовершенствований объектов техники и технологии, разработанных лицензиатом на основе знаний, полученных по основному лицензионному договору;
- **перекрестные лицензии (кросс-лицензии)** — взаимное предоставление патентных прав различными патентообладателями. Этот вид лицензии широко используется в случае, если партнеры не могут осуществить свою производственную или коммерческую деятельность, не нарушая патентные права друг друга;
- **безотзывные лицензии** — это лицензии, которые не предполагают для лицензиара возможность их отзыва и предоставляются на весь срок действия охраны объекта интеллектуальной собственности;
- **открытые лицензии** — предоставление права на использование объекта промышленной собственности на основании официального заявления патентообладателя в патентное ведомство о готовности продать лицензию любому заинтересованному лицу. Патентообладатель не может отозвать свое заявление о предоставлении открытой лицензии. По законодательству ряда стран в этом случае сокращается размер пошлин за поддержание патента в силе, так, например в России, они составляют 50 процентов от годовой стоимости (п. 2 ст. 13 Патентного закона Российской Федерации);
- **сублицензии** или **зависимые лицензии** — это лицензии, которые предоставляет лицензиат третьим лицам. Обычно сублицензию может предоставить только владелец исключительной или полной лицензии с разрешения лицензиара. Порядок и право предоставления сублицензии оговариваются в тексте основного лицензионного договора. Как правило, по объему предоставляемых прав сублицензия соответствует неисключительной (простой) лицензии.

Кроме перечисленных договоров, в современной лицензионной практике широко используется предварительный или опционный договор;

- **опционный договор** — это договор, в соответствии с которым лицензиат получает **первоочередное право** приобретать или не приобретать лицензию. Обычно опционный договор партнеры заключают на стадии ведения переговоров о подписании лицензионного соглашения. В соответствии с опционным соглашением потенциальный лицензиат, уплатив партнеру определенную сумму, получает право ознакомиться с ноу-хау, произвести необходимые испытания объекта техники или технологии. При этом в тексте опционного соглашения указывается, что потенциальный лицензиат не имеет права передавать кому-либо данные, предоставленные в его распоряжение потенциальным лицензиаром, а также самостоятельно использовать изобретения или иные научно-технические достижения, принадлежащие потенциальному лицензиару, если лицензионное соглашение не будет заключено. Если лицензионное соглашение заключается, то суммы, выплаченные при заключении опционного соглашения, как правило, учитываются при дальнейших расчетах (входят в лицензионное вознаграждение), а взаимоотношения между партнерами осуществляются в соответствии с условиями лицензионного соглашения. Заключение опционного соглашения подтверждает серьезность намерений партнеров и позволяет им принять обоснованные решения о целесообразности заключения лицензионного договора.

Как видно из сказанного, в международной торговле лицензиями используется большое количество разнообразных лицензионных договоров со своей спецификой и отличиями.

Однако общим и наиболее важным для каждого из рассмотренных договоров условием является цена, за которую лицензиар готов продать, а лицензиат купить права на использование конкретного ОИС или технологии.

Этот вопрос, а именно принципы и методы определения лицензионного вознаграждения, будут рассмотрены в следующих параграфах данной главы.

11.3. Особенности расчета лицензионного вознаграждения

В международной лицензионной торговле за передачу прав на использование ОИС лицензиат выплачивает лицензиару лицензионное вознаграждение. Размер, форма и порядок выплаты лицензионного вознаграждения (платежей) оговариваются в лицензионном договоре.

В мировой практике используют различные виды лицензионных платежей, но наиболее распространенными из них являются:

- роялти;
- паушальный платеж;
- комбинированный платеж.

Рассмотрим эти три вида вознаграждения.

11.3.1. Лицензионное вознаграждение в виде роялти

Термин «роялти» (royalty) происходит от английского слова «royal» — королевский и первоначально означал плату, которую в Англии взимала королевская власть за дарованное ею своему подданному право на земельную собственность или разработку недр. Широко термин «роялти» стал применяться с XVI века, когда промышленник, получивший от короля права на разработку угольных копей, должен был ежегодно отчислять в пользу короны часть прибыли — королевскую долю.

В настоящее время термин «роялти» применяется для обозначения:

- платы за право разработки недр;
- арендной платы;
- пошлины;
- платы за лицензию какого-либо вида;
- доли продукта или прибыли, зарезервированной для себя владельцем какой-либо собственности за предоставление права на пользование этой собственностью другим лицом.

Применительно к интеллектуальной собственности роялти означает согласованную в лицензионном договоре, периодически осуществляемую выплату лицензиару денежных сумм в размерах, зависящих от результатов, которые получает лицензиат при использовании конкретного ОИС.

В мировой лицензионной торговле роялти является наиболее широко используемой формой расчетов лицензиата с лицензиаром (~ 80–90 процентов лицензионных соглашений).

Существует довольно много методов определения величины (ставки) роялти (далее в тексте ставка роялти обозначается буквой «Р», в зарубежной литературе принято обозначение «R»).

Все методы различаются между собой точностью и трудоемкостью использования. Четыре из них, наиболее часто применяемые на практике, изложены далее. Оценщикам рекомендуется использовать эти методы в определенном порядке, которые отражают предпочтительность их использования, обусловленную следующими критериями:

- минимизация затрат времени и труда оценщика на использование того или иного метода (от наименее трудоемкого — к наиболее трудоемкому);
- размер гонорара оценщика и количество времени, выделенное заказчиком на проведение работы по оценке (от минимального — к максимальному).

С учетом сказанного методы рекомендуется использовать в следующем порядке:

- 1) метод стандартных ставок роялти — наименее трудоемкий;
- 2) методы учета доли лицензиара в прибыли лицензиата;
- 3) метод учета удельных затрат;
- 4) метод учета дополнительной прибыли лицензиата — наиболее трудоемкий.

При этом следует помнить, что трудоемкость метода напрямую зависит от его точности.

11.3.1.1. Стандартные ставки роялти

Роялти обычно представляется ставкой, выраженной в процентах от базы — эффекта (результата), полученного лицензиатом. В качестве базы может использоваться:

- валовой доход (эффективный валовой доход, сумма продаж, объем реализации);
- чистый доход;
- дополнительная прибыль (возникающая у предприятия, купившего и использующего ОИС);
- цена единицы (партии) продукции;
- себестоимость;
- единичная мощность цеха (производства);
- стоимость основного переработанного сырья и др.

В качестве такой базы чаще всего берется цена единицы лицензионной продукции или сумма продаж, полученная лицензиатом при производстве и продаже продукции (эффективный валовой доход — ЭВД). Опыт показывает, что при выборе подобной базы между участниками лицензионной сделки наблюдается наименьшее число конфликтов по вопросам выплаты лицензионного вознаграждения. Дело в том, что в этом случае исходные данные, необходимые для исчисления размеров выплат по роялти, легко можно найти в бухгалтерских документах лицензиата.

В международной лицензионной торговле при расчете лицензионных вознаграждений довольно часто используются так называемые стандартные ставки роялти (иногда их называют «табличные», «рациональные», «разумные»). Стандартные ставки были определены применительно к описанной базе на основе анализа мировой практики заключения лицензионных сделок в различных отраслях промышленности.

В таблице 11.1 представлены стандартные ставки роялти, которые могут быть использованы сторонами лицензионной сделки как предварительные (примерные) ставки при расчете лицензионного вознаграждения для конкретного ОИС.

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Таблица 11.1

Расширенный перечень стандартных ставок роялти в процентах от цены единицы продукции или от суммы продаж (объема реализации)

№ п/п	Объекты применения ставок роялти	Роялти, %
Отрасли промышленности:		
1	Авиационная	6-10
2	Автомобильная	1-3
3	Инструментальная	3-5
4	Металлургическая	5-8
5	Машиностроения сельскохозяйственного	4-5
6	Машиностроения строительного	4-5
7	Машиностроения химического	4-7
8	Потребительских товаров длительного пользования	5
9	Потребительских товаров массового спроса с малым сроком использования	0,2-1,5
10	Сельскохозяйственного машиностроения	4-5
11	Станкостроительная	4,7-7,5
12	Строительного машиностроения	4-5
13	Текстильная	3-6
14	Фармацевтическая	2-5
15	Химическая	2-4
16	Химического машиностроения	4-7
17	Электропная	4-10
18	Электротехническая	1-5
Оборудование для:		
1	Железных дорог	3-5
2	Канцелярских работ	3
3	Котельных	5
4	Литейного производства	1,5-2,0
5	Медицины	4-8
6	Металлообработки	4-5
7	Металлургической промышленности	4-8
8	Обработки поверхностей	6-7
9	Общепромышленных целей	5,5
10	Очистки воды	5
11	Пищевой промышленности	4
12	Подъемно-транспортных устройств	5
13	Полиграфии	4
14	Радиосвязи	7
15	Самолетостроения	6-10
16	Сварочных работ	3,5-6
17	Связи	7
18	Сигнализации	1-1,5
19	Специальных целей	6
20	Судов (речных и морских)	3-5

Глава 11. Лицензирование интеллектуальной собственности

№ п/п	Объекты применения ставок роялти	Роялти, %
21	Текстильной промышленности	3-6
22	Транспорта	5
23	Химической промышленности	3-5
24	Холодильных установок общего назначения	2-4
25	Холодильных установок для промышленности	4-6
26	Цементных заводов	3-5
27	Электронных устройств	4-8
28	Электротехники	4-7
Отдельные виды продукции:		
1	Авиационная техника	6-10
2	Автомобили и запчасти к ним	2-4
3	Автозапчасти	2-3
4	Автомобили	5
5	Аккумуляторы	3-4
6	Ароматические вещества	3
7	Белье	2-4
8	Бритвы	1-2
9	Буксиры	1-2
10	Бумага	1-2
11	Велосипеды	3-5
12	Вентили	3-6
13	Воздушные кондиционеры	3-4
14	Вооружение	5-10
15	Игры (без авторских прав)	3-6
16	Изделия из каучука	3-3,5
17	Изделия из пластмассы	3
18	Изделия из стекла	2-4
19	Измерительные приборы	5-8
20	Инструмент	5-7
21	Клапаны	2-3
22	Клей	2-3
23	Книги (без авторских прав)	3-6
24	Кожи	3
25	Компрессоры	5-7
26	Копировальная бумага	1-2
27	Корм для скота	2-3
28	Котельное оборудование	5
29	Котлы	3-5
30	Красители	3
31	Краски	2-3
32	Литье	1,5-5
33	Лифты	4-5

Продолжение ⇒

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Таблица 11.1 (продолжение)

№ п/п	Объекты применения ставок роялти	Роялти, %
34	Мебель деревянная	2-3
35	Мебель металлическая	3
36	Медицинские приборы	4-7
37	Металлические конструкции	2-4
38	Минеральные масла	2-3
39	Моторы промышленного назначения	4-7
40	Нагревательные системы	4-6
41	Напитки	2-5
42	Насосы	5-7
43	Нитки	2-5
44	Ножи	1-2
45	Обувь	1-2,5
46	Оптика	8
47	Оснастка	5-7
48	Парфюмерия	2-5
49	Печатные издания	3-6
50	Печи	4-6
51	Питие	3-5
52	Пластинки	2-5
53	Полупроводники	1-2
54	Полуфабрикаты	1,5-2
55	Приводы	5
56	Продовольственные товары	1-2
57	Продукты органической химии	2-4
58	Радиолампы	3-4
59	Реле-аппаратура	4-6
60	Ручной инструмент	3
61	Самолеты	5-10
62	Сельскохозяйственные машины	2-5
63	Скобяные изделия	2-3
64	Спорттовары	1-3
65	Станки металлообрабатывающие	4-6
66	Строительные машины	3-5
67	Строительные материалы	2-4
68	Суда	3-5
69	Текстильные волокна	2-3
70	Телеаппаратура	7
71	Ткани для пошива одежды	3
72	Ткани для промышленных целей	3-4
73	Товары для киноиндустрии	3-5
74	Трикотаж	2-4
75	Удобрения	1,5-2

Глава 11. Лицензирование интеллектуальной собственности

№ п/п	Объекты применения ставок роялти	Роялти, %
76	Упаковка бумажная и картонная	2-3
77	Фармацевтические товары	2-4
78	Фотокинотовары	1-5
79	Химикаты для сельского хозяйства	1
80	Химические реактивы	1-3
81	Электрические контрольно-измерительные приборы	3-5
82	Электрокабели	2-4
83	Электронно-вычислительные машины	7,5

Стандартную ставку роялти, взятую из таблицы 11.1, необходимо скорректировать с учетом факторов, влияющих на ее величину в конкретных условиях лицензионной сделки.

Факторы, влияющие на размер корректировок стандартных ставок роялти

1. **Объем передаваемых прав.** Обычно наиболее высокие ставки роялти используются в случае продажи полных лицензий. Несколько ниже (но тоже достаточно высокие) ставки роялти бывают при заключении исключительных лицензий. Наименьшие ставки роялти бывают при передаче неисключительной (простой) лицензии, т. к. в этом случае не исключается взаимная конкуренция между сторонами сделки и конкуренция между другими лицензиатами.

2. **Территория действия лицензионного договора.** Ставка роялти монотонно зависит от размера территории.

3. **Форма правовой охраны.** Отсутствие патента, как правило, снижает размер роялти по сравнению с аналогичным объектом промышленной собственности, передаваемым на основе патентной лицензии.

4. **Время действия лицензионного договора.** Ставка роялти монотонно зависит от продолжительности действия лицензионного договора.

5. **Условия лицензионного договора о взаимобмене усовершенствованиями.** Ставка роялти обычно монотонно зависит от объема взаимобмена усовершенствованиями (как обеспеченными, так и не обеспеченными правовой защитой).

6. **Зависимость лицензиата от лицензиара.** Зависимость лицензиата в поставках сырья, материалов, оборудования, деталей и узлов, необходимых для организации производства продукции по лицензии, повышает ставку роялти.

7. **Наличие конкурентных предложений.** Имеются в виду конкурентные предложения на продажу технологий, сопоставимых по экономической эффективности с покупаемой. При наличии конкуренции ставка роялти снижается.

8. **Размер необходимых капиталовложений.** Чем больше размер капиталовложений, необходимых для организации производства продукции по лицензии, тем ниже ставка роялти.

9. **Объем передаваемой технической документации.** При полном объеме передаваемой технической документации (конструкторской, технологической, эксплуатационной, сметной) ставка роялти будет выше, чем при неполном объеме (например только конструкторской).

Обычно стоимость конструкторской документации составляет до 30 процентов от стоимости всего пакета технической документации. Если в рамках лицензионного соглашения передается только конструкторская документация, то размер роялти целесообразно снизить до 30 процентов от стандартных ставок.

10. **Предполагаемые расходы лицензиата на собственные альтернативные НИОКР.** Собственные НИОКР имеют своей целью разработку технологии, сопоставимой по экономической эффективности скупаемой. Чем ниже такие альтернативные издержки, тем, соответственно, ниже ставка роялти.

11. **Степень разработки и коммерциализации предмета лицензии.** Возможности лицензиата получать прибыль напрямую зависят от степени технологического освоения предмета лицензии. Предметом лицензии может быть идея, техническое решение, лабораторное, опытно-промышленное или промышленное производство. Наименьшая ставка роялти — в случаях, когда предметом лицензии является идея, наибольшая — при промышленном использовании.

12. **Репутация лицензиара.** Наличие хорошо зарекомендовавшей себя деловой репутации (гудвилла) и широко известного товарного знака лицензиара обеспечивают лицензиату дополнительную прибыль. В этом случае ставка роялти возрастает.

Корректировка стандартных ставок роялти для объектов промышленной собственности и ноу-хау

Наиболее широко стандартные ставки роялти применяются для расчета лицензионного вознаграждения за использование такого объекта промышленной собственности (ОПС), как изобретения.

Выбранные из таблицы 11.1 примерные ставки требуют определенной корректировки. Так, в случае если лицензия заключается на использование незапатентованного изобретения, на передачу ноу-хау, величина Р по сравнению с представленной в таблице обычно понижается:

- на 20–40 процентов, если ОПС передается на основе простой (неисключительной) лицензии;
- на 20–40 процентов, если для освоения ОПС необходимы значительные капиталовложения (например дополнительные исследования);
- на 40–60 процентов, если передается давно известный ОПС;
- на 70–80 процентов, если передается не полный пакет технической документации, а только конструкторская документация.

В настоящее время прослеживается отчетливая тенденция повышения **наукоемкости** новых технологий, товаров и услуг. На практике все чаще наблюдаются случаи, когда ставка Р принимается равной 20 и даже 50 процентам от дополнительной прибыли (или скорректированного чистого дохода — СЧД), источником которой является оцениваемый наукоемкий ОПС.

В зависимости от **степени ценности лицензируемой технологии** выбранные стандартные ставки роялти могут быть скорректированы в соответствии с представленными в таблице 11.2 коэффициентами.

Таблица 11.2

Рекомендуемые поправочные коэффициенты к стандартным ставкам роялти

Степень ценности технологии	Лицензия			
	Исключительная		Неисключительная	
	патентная	беспатентная	патентная	беспатентная
Особо ценная	1,4–1,8	1,1–1,5	0,9–1,1	0,7–0,9
Средней ценности	1,1–1,5	0,9–1,1	0,7–0,9	0,5–0,7
Малоценная	0,7–0,9	0,5–0,7	0,4–0,5	0,2–0,4

Величина ставки роялти также **корректируется** исходя из оборота лицензионной продукции. Так, стандартные ставки роялти (табл. 11.1) обычно используются для оборота, не превышающего 1,5 миллиона долларов. При общем обороте от 1,5 до 2,5 миллиона долларов ставки роялти, представленные в таблице, целесообразно понизить на 10 процентов; при обороте от 2,5 до 5 миллионов долларов можно принять 20-процентное понижение и т. д.

Например, при обороте в 5 миллионов долларов ставка роялти определяется следующим образом: для оборота в 1,5 миллиона долларов берется указанная в таблице 11.1 стандартная ставка; для оборота от 1,5 до 2,5 миллиона долларов ставка понижается на 10 процентов; для оборота, превышающего 2,5 миллиона долларов, ставка понижается на 20 процентов.

Таким образом, если по таблице ставка роялти определяется в 3 процента, то скорректированная величина роялти будет равна: $0,03 \times 1,5 \text{ млн долл.} + 0,027 \times 1 \text{ млн долл.} + 0,024 \times 2,5 \text{ млн долл.} = 132 \text{ 000 долл.}$

Кроме того, в практике лицензионной торговли при расчете величины роялти учитывают стоимость **чистых продаж** лицензионной продукции. В этом случае к ставкам роялти, данным в таблице 11.1, предлагаются следующие поправочные коэффициенты:

Стоимость чистых продаж, млн долл. США	Поправочный коэффициент
менее 0,25	2,0
0,25 - 0,5	1,5
0,6 - 1,0	1,0
1,1 - 2,5	0,8
2,6 - 5,0	0,7
5,1 - 10,0	0,5

11.3.1.2. Некоторые сведения о выборе ставок роялти для объектов авторского права

Применительно к объектам авторского права (в частности к литературным произведениям) при расчете вознаграждения автору или правообладателю (далее — автору) также используются ставки роялти. Однако выбор ставок роялти для объектов авторского права имеет свои особенности и зависит от форм роялти или системы платежей, которую выберут стороны в каждой конкретной сделке.

Можно выделить следующие основные системы платежей.

1. **Система линейных текущих платежей.** В этом случае автор получает определенный процент от всего оборота (выручки) правополучателя (лицензиата) без каких-либо изменений. Эта система весьма проста и довольно часто применяется на практике.

2. **Система дегрессивного вознаграждения.** В этом случае автор получает определенный процент, который находится в обратной зависимости от объемов продаж произведения, а именно с увеличением объемов продаж (доходов правополучателя) ставка вознаграждения (процента) уменьшается. Например, при продаже первых 100 тысяч экземпляров вознаграждение составляет 10 процентов от дохода, следующих 100 тысяч — 9 процентов и т. д. Такая система достаточно широко применяется в странах Запада. При правильном расчете процентных ставок она удовлетворяет интересы как автора, так и правополучателя.

3. **Система прогрессивного вознаграждения.** С ростом объема продаж ставка вознаграждения, выплачиваемого автору, увеличивается. Такая система может тормозить стимулиро-

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

вание сбыта произведения правополучателями. Однако, если спрос на произведение растет, то может быть приемлемой как для авторов, так и для правополучателей (лицензиатов).

4. **Система на базе прибыли.** В этом случае за основу расчета вознаграждения автора берется прибыль от продажи экземпляров произведения, а не валовой доход. Эта система часто используется в авторских договорах, заключаемых с российскими авторами. Для авторов подобное условие крайне невыгодно, т. к. нередко возникают сомнения в правильности расчетов, производимых правополучателем (лицензиатом), в результате возможно возникновение трудноразрешимых споров по поводу размера вознаграждения.

5. **Система, минимизирующая время получения вознаграждения.** Эта форма используется, если автор намерен форсировать сбыт экземпляров произведения. В этом случае правополучатель (лицензиат) предоставляет автору более низкий размер платежей на определенный (ограниченный) срок. К такой форме прибегают при интенсификации сбыта произведения, приносящего высокую прибыль, или при нацеленном сбыте произведения для определения групп покупателей и каналов сбыта. Недостаток такой формы вознаграждения заключается в том, что правополучатели любыми способами стремятся к продлению времени действия скидок.

6. **Система гарантирования минимального размера роялти.** В последнее время получила распространение практика закрепления в авторском договоре обязанности правополучателя (лицензиата) гарантировать минимальный размер роялти, что побуждает правополучателя интенсифицировать продажу экземпляров произведения.

Эта гарантия может выглядеть так: «Лицензиат гарантирует, что роялти за каждый истекший отчетный период действия соглашения будет составлять не менее: в первый год _____; во второй год _____; в пятый год _____. Всего _____. В противном случае Лицензиат обязуется уплатить в течение ____ дней после истечения очередного года действия соглашения разницу между фактической суммой роялти за год и гарантированной им. Если же сумма текущих отчислений роялти, предусмотренных настоящим пунктом, за какой-либо год действия настоящего соглашения превысит минимальную гарантированную сумму за соответствующий год, то разница не будет засчитываться в счет минимальных гарантированных сумм за последующие годы». При использовании такой формулировки экономические интересы автора (правообладателя) не пострадают.

7. **Система гарантирования продажной цены экземпляра произведения.** Цель, сходную с системой гарантированного минимума роялти, имеет и система, фиксирующая минимальную продажную цену экземпляра произведения, от которой будет исчисляться роялти. Дело в том, что правополучатель (лицензиат) может иметь возможность продажи законных экземпляров произведения по заниженным ценам через свои дочерние фирмы. Это позволяет ему утаить от автора (правообладателя) значительные суммы доходов от реализации. В связи с этим считается целесообразным включать в авторский договор условие, определяющее размер продажной цены экземпляров произведения, от которой исчисляется роялти.

Для определения продажной цены в качестве основного используется Метод определения по цене сделки, а в качестве резервного — Метод определения по цене аналогичных товаров.

Для практических целей при подписании договора на условиях фиксированной минимальной продажной цены может быть рекомендована следующая формулировка:

«Продажная цена» — под этим термином понимается цена экземпляров произведения на условиях поставки «_____».

При расчете продажной цены «Метод определения по цене сделки» не может быть использован, если цена сделки ниже цены идентичных товаров более чем на 15 процентов, а также, если участники сделки подпадают хотя бы под один из следующих признаков:

- один из участников является должностным лицом;
- участники сделки — совладельцы предприятия;
- участники сделки связаны трудовыми отношениями;
- один из участников сделки — владелец вклада (пая) или обладатель акций с правом голоса в уставном капитале другого участника сделки, составляющих не менее 5 процентов уставного капитала;
- оба участника сделки находятся под непосредственным или косвенным контролем третьего лица;
- участники сделки совместно контролируют непосредственно или косвенно третье лицо;
- участники сделки — родственники.

11.3.1.3. Определении приемлемого диапазона возможных ставок роялти

Изложенные рекомендации по использованию стандартных (табличных) ставок роялти являются частным случаем при определении величины роялти. В практике лицензионной торговли существуют и другие методы и подходы определения величины роялти. В общем случае оценщик должен использовать весь арсенал методов, чтобы получить максимально достоверную величину. Для этого ему необходимо рассматривать этот процесс как со стороны лицензиата, так и со стороны лицензиара, а также приемлемый для обеих сторон диапазон возможных ставок роялти.

Алгоритм определения ставки роялти может быть представлен следующим образом.

Трактовка роялти как минимально приемлемого дохода (вознаграждения) лицензиара

Справедливые (или разумные) ставки роялти как минимум должны, во-первых, покрыть лицензиару его издержки, связанные с подготовкой и подписанием лицензионного соглашения. Если согласно договору лицензиар должен предоставить лицензиату дополнительную техническую информацию или помощь (дальнейшее проведение научно-исследовательской работы, обучение специалистов лицензиата, участие в наладке и пуске производства лицензионной продукции), то лицензиар должен включить и эти расходы в минимальное вознаграждение.

Во-вторых, ставка роялти должна компенсировать прибыль, упущенную в результате появления на рынке нового конкурента в лице лицензиата.

В-третьих, могут учитываться (хотя и неоднозначно) расходы на НИОКР. Неоднозначность вызывается следующим обстоятельством. Если предмет лицензионного соглашения уже освоен в производстве, то лицензиар имеет возможность возместить затраты на НИОКР за счет реализации собственной продукции. Факт освоения предмета лицензии повышает ценность лицензии для покупателя, т. к. снижает его риски и должен обязательно учитываться на втором этапе согласования ставки роялти. В этом случае при определении размера минимального вознаграждения лицензиара логично не включать затраты на НИОКР.

Если предмет лицензионного соглашения не освоен лицензиаром, то целесообразно учитывать затраты на НИОКР при определении размера его минимального вознаграждения. При продаже лицензии нескольким лицензиатам необходимо распределять указанные издержки

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

между покупателями пропорционально, например объемами производства продукции по лицензии. И, в-четвертых, ставка роялти должна учитывать компенсацию за передачу ИС лицензиату.

Трактовка роялти как максимально приемлемого расхода (платы) лицензиата

Максимальные роялти, на которые может соглашаться лицензиат, по величине равны стоимости наилучшего альтернативного решения, которое он может выбрать вместо приобретения лицензии.

Таковыми альтернативными решениями могут быть:

- проведение собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в данной области;
- приобретение сравнимой (аналогичной) технологии у другого лицензиара;
- безвозмездное использование (заимствование) технологии лицензиара (здесь следует учесть риски, связанные с возможным судебным преследованием и последующими финансовыми санкциями).

Сопоставление этих альтернатив дает лицензиату полное представление о ценности предлагаемой лицензии.

Если лицензиат обнаружит, что при относительно низких затратах имеется несколько альтернативных решений, то ему не следует соглашаться на высокие ставки роялти, предложенные лицензиаром. И, наоборот, если предмет лицензии защищен сильным патентом (блоком патентов), охватывающим важную область знаний, имя лицензиара широко известно на рынке (например лекарства фирмы «Байер»), то лицензиару имеет смысл согласиться на высокие ставки роялти.

Описанные методы позволяют определить экстремальные (крайние) значения ставок роялти: минимально приемлемые для лицензиара и максимально приемлемые для лицензиата. В отличие от них два излагаемых далее метода позволяют определить промежуточные значения ставок роялти.

11.3.1.4. Определение промежуточных значений ставок роялти

Трактовка ставок роялти как аналога ранее применявшихся ставок

В отечественной практике для многих предприятий и организаций в целях оперативности расчетов приемлемыми методами определения ставки роялти могут быть:

- метод, основанный на использовании стандартных ставок роялти (рассмотрен выше);
- метод, основанный на анализе аналогов, выбранных применительно к ранее заключенным лицензиаром лицензионным сделкам;
- метод, основанный на применении ставок роялти, взятых из ранее заключенных лицензионных соглашений на сходную продукцию для данной отрасли промышленности.

Трактовка ставок роялти как расчетной величины, зависящей от получаемого лицензиатом экономического эффекта от использования ОИС

Ставка роялти может быть рассчитана следующими методами, основанными на учете:

- величины дополнительной прибыли лицензиата;
- доли лицензиара в валовой прибыли лицензиата;
- рентабельности (удельных затрат) производства у лицензиата.

Методы, отнесенные к этой группе, ввиду их важности будут подробно рассмотрены позднее. Величины, полученные в результате использования описанных выше методов дают возможность определить промежуточные значения ставок роялти. Выбирая из описанных четырех методов те сочетания, которые подходят именно для конкретной ситуации, договаривающиеся стороны могут эффективно определить диапазон возможных ставок роялти и сконцентрировать свое внимание на них во время переговоров по поводу лицензии.

11.3.1.5. Согласование ставок роялти, полученных различными методами

На последнем этапе предлагаемого алгоритма рекомендуется провести согласование ставок роялти, полученных перечисленными методами. Подобное согласование производится по соглашению сторон — участников лицензионной сделки.

11.3.1.6. Определение ставок роялти расчетными методами

Как уже было сказано, стандартные ставки роялти нашли широкое применение в лицензионной практике. Однако в случае наличия нестандартных условий лицензионной сделки или предъявления повышенных требований к результатам оценки ставки роялти могут быть определены при помощи расчетов. Далее рассматриваются основные методы расчета ставок роялти с учетом преимуществ и недостатков каждого из них.

11.3.1.6.1. Метод расчета, основанный на учете величины дополнительной прибыли лицензиата (метод «предельного роялти»)

Преимущества метода. Высокая точность результатов расчета.

Недостатки метода. Требуется следующие достаточно точные и достоверные данные:

- о показателях работы лицензионного предприятия;
- о показателях работы предприятий, принимаемых за базу для сравнения;
- о конъюнктуре рынка лицензионной продукции;
- о рынке технологии в соответствующей сфере производства.

Сфера применения метода. Этот метод применяется только в случаях, когда экономический эффект от внедрения лицензии или ноу-хау выражается в дополнительной прибыли лицензиата.

Ставка роялти (P) определяется по формуле:

$$P = \Delta_{\text{пр}} P_{\text{п}}, \quad (11.1)$$

где P — ставка роялти в % от чистых продаж;

$\Delta_{\text{пр}}$ — согласованная партнерами по лицензионному соглашению доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата;

$P_{\text{п}}$ — предельная ставка роялти, т. е. ставка роялти, причитающаяся лицензиару при условии, что вся дополнительная прибыль (ДП) лицензиата достается лицензиару. Предельная ставка роялти вычисляется по формуле:

$$P_{\text{п}} = \Delta\Pi_{\text{ст}} : C_{\text{п}} \times 100\%, \quad (11.2)$$

где $\Delta\Pi_{\text{ст}}$ — среднегодовая дополнительная прибыль лицензиата от внедрения лицензии за период выплаты роялти. Вычисляется по формулам (11.3)–(11.7), (11.12);

$C_{\text{п}}$ — среднегодовая стоимость продаж лицензионной продукции за период выплаты роялти (определяется по данным бухгалтерской отчетности).

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

Расчет ставки роялти (P) производится в три этапа, каждый из которых предусматривает определенную последовательность действий.

ЭТАП 1. Рассчитываются величины дополнительной прибыли лицензиата ($\Delta\Pi$) и предельной ставки роялти ($P_{\text{л}}$) (с помощью методов, излагаемых далее).

ЭТАП 2. Учитываются возможные отклонения от расчетных значений величин дополнительной прибыли ($\Delta\Pi$) и предельной ставки роялти ($P_{\text{л}}$).

ЭТАП 3. Рассчитывается доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата и окончательно определяется расчетная ставка роялти (P).

Рассмотрим последовательность действий на этих трех этапах.

ЭТАП 1

Вычисления величин дополнительной прибыли ($\Delta\Pi$) и предельной ставки роялти ($P_{\text{л}}$) производятся с помощью одного из методов, обозначенных литерами «а», «б», «в». Суть этих методов заключается в следующем:

- метод «а» — метод определения $\Delta\Pi_{\text{эл}}^{\text{бур}}$ — экономии текущих и капитальных затрат без учета распределения затрат и доходов во времени;
- метод «б» — метод определения $\Delta\Pi_{\text{эл}}^{\text{ур}}$ — экономии текущих и капитальных затрат с учетом распределения затрат и доходов во времени;
- метод «в» — метод определения $\Delta\Pi_{\text{эл}}$ — величины дополнительной прибыли от более высокой цены на единицу лицензионной продукции в сравнении с базовой.

МЕТОД «а» (распределение затрат и доходов не учитывается)

Этот метод используется при продаже отдельных и сопутствующих лицензий, если:

- дополнительная прибыль лицензиата $\Delta\Pi_{\text{эл}}^{\text{бур}}$ вызывается экономией на затратах производства лицензионной продукции (по сравнению со среднеотраслевыми издержками);
- распределение потоков денежных средств (ПДС) у предприятия лицензиата по годам не влияет на величину дополнительной прибыли лицензиата $\Delta\Pi_{\text{эл}}^{\text{бур}}$ в силу того, что оно совпадает со среднеотраслевым распределением ПДС, или отсутствуют данные о таком распределении.

В этом методе вводится термин «база сравнения» — это предприятие, как производственные, так и экономические показатели которого обладают следующими характеристиками:

- выпускаемая продукция аналогична лицензионной;
- мощность близка к мощности предприятия лицензиата;
- на предприятии применяется известная, наиболее распространенная технология.

При этом все используемые показатели берутся в расчете на единицу мощности предприятия лицензиата либо в расчете на единицу выпуска продукции. Если нет данных о деятельности предприятия, то можно использовать соответствующие среднеотраслевые данные.

Тогда расчет дополнительной прибыли и предельной ставки роялти производится по формулам:

$$\Delta\Pi_{\text{эл}}^{\text{бур}} = \Delta TЗ^{\text{бур}} + \Delta KЗ^{\text{бур}}; \quad (11.3)$$

$$P_{\text{л}}^{\text{бур}} = \Delta\Pi_{\text{эл}}^{\text{бур}} \times 100 / C_{\text{св}}; \quad (11.4)$$

где $\Delta\Pi_{\text{эл}}^{\text{бур}}$ — среднегодовая дополнительная прибыль лицензиата от внедрения лицензии (за счет экономии текущих и капитальных затрат) без учета распределения затрат и доходов во времени, где бур — без учета распределения денежных потоков;

$\Delta TЗ^{бвр}$ — среднегодовая величина экономии лицензиата на текущих затратах по сравнению с текущими затратами базового предприятия в период выплаты роялти (вычисляется по формуле 11.5);

$\Delta КЗ^{бвр}$ — среднегодовая величина экономии у лицензиата на амортизации капитальных затрат по сравнению с затратами базового предприятия в период выплаты роялти (вычисляется по формуле 11.6);

$P_{бвр}$ — предельная ставка роялти;

$C_{ст}$ — среднегодовая стоимость продаж лицензионной продукции за период выплаты роялти (определяется по бухгалтерским документам).

$$\Delta TЗ^{бвр} = TЗ/100 (\sum TЗ_i \Delta TЗ_i - \sum ПП_j \Delta TЗ_j), \quad (11.5)$$

где $TЗ$ — величина среднегодовых текущих затрат на базовом предприятии с пересчетом на мощность предприятия лицензиата (определяется по бухгалтерским документам базового предприятия);

$TЗ_i$ — процент экономии i -го элемента текущих затрат у лицензиата по сравнению с затратами на базовом предприятии (определяется по бухгалтерским документам предприятия лицензиата и базового предприятия);

$\Delta TЗ_i, \Delta TЗ_j$ — доля i -го (j -го) элемента затрат в общей величине среднегодовых текущих затрат базового предприятия (определяется по данным бухгалтерских документов базового предприятия);

$ПП_j$ — процент прироста затрат j -го элемента по сравнению с затратами базового предприятия (если такое имеет место); определяется по бухгалтерским документам предприятий.

$$\Delta КЗ^{бвр} = ВК/100 (\sum КЗ_i \Delta КЗ_i / t_i - \sum ПП_j^6 \Delta КЗ_j / t_j), \quad (11.6)$$

где $ВК$ — валовые капиталовложения в базовое предприятие в пересчете на мощность предприятия лицензиата;

$КЗ_i$ — процент экономии по i -й группе капитальных затрат у лицензиата по сравнению с затратами на базовом предприятии;

$\Delta КЗ_i, \Delta КЗ_j$ — доля i -й (j -й) группы капитальных затрат в валовых капиталовложениях на базовом предприятии;

t_i, t_j — срок окупаемости i -й (j -й) группы капитальных затрат на базовом предприятии (в годах);

$ПП_j^6$ — процент прироста затрат j -й группы у лицензиата по сравнению с затратами на базовом предприятии.

При различии величин чистой экономии на затратах по годам периода выплаты роялти чистая экономия может быть вычислена по каждому году, а затем рассчитана ее среднегодовая величина.

МЕТОД «б» (распределение затрат и доходов учитывается)

Этот метод используется при продаже отдельных и сопутствующих лицензий, если:

- лицензия связана с сооружением нового предприятия и пуском его в эксплуатацию либо с модернизацией существующего предприятия;
- предмет лицензии включает нововведения, обуславливающие сокращение сроков строительства или амортизации предприятий, пуск в эксплуатацию и доведение до проектной мощности и (или) оптимизацию распределения капиталовложений;

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

- имеются данные, позволяющие сравнить указанные показатели с показателями базового предприятия или со среднеотраслевыми показателями.

Метод «б» основан на приведении величины капиталовложений и ожидаемых в период выплаты роялти доходов лицензиата к текущему периоду времени и сравнении их с аналогичными показателями базового предприятия. Поэтому дополнительная прибыль, полученная лицензиатом от использования ОИС, называется «приведенной дополнительной прибылью». Ее величина определяется по следующей формуле:

$$\Delta\Pi_{\text{эз}}^{\text{вр}} = \left(\sum_{t=n+1}^{n+T} \frac{\Pi_{\text{бт}} + \Delta TЗ_t}{(1 + \text{СД})^t} - \sum_{t=m+1}^{m+T} \frac{\Pi_{\text{бт}}}{(1 + \text{СД})^t} \right) + \left(\sum_{t=1}^m \frac{KЗ_t^{\text{б}}}{(1 + \text{СД})^t} - \sum_{t=1}^m \frac{KЗ_t^{\text{б}} - \Delta KЗ_t^{\text{б}}}{(1 + \text{СД})^t} \right), \quad (11.7)$$

где $\Delta\Pi_{\text{эз}}^{\text{вр}}$ — сумма приведенной дополнительной прибыли лицензиата от экономии текущих затрат (в условиях учета распределения денежных потоков);

n — год окончания строительства предприятия лицензиата;

m — год окончания строительства базового предприятия;

T — период выплаты роялти (в годах);

$\Pi_{\text{бт}}$ — валовая прибыль в году t на базовом предприятии (включая амортизации); определяется по бухгалтерским документам;

$\Delta TЗ_t$ — экономия на текущих затратах в году t на предприятии лицензиата по сравнению с базовым предприятием (определяется по формуле 11.8);

СД — ставка дисконта (определяется в порядке, принятом при оценке любых объектов собственности);

$KЗ_t^{\text{б}}$ — капитальные затраты в строительстве базового предприятия в году t (определяются по бухгалтерским документам базового предприятия);

$\Delta KЗ_t^{\text{б}}$ — экономия на капитальных затратах (по сравнению с базовым предприятием) в году t при строительстве лицензионного предприятия.

В данном случае экономия на текущих затратах — с учетом распределения затрат и доходов во времени ($\Delta TЗ^{\text{вр}}$) — определяется по формуле, в значительной степени аналогичной формуле 11.5:

$$\Delta TЗ^{\text{вр}} = O_{\text{сн}} (TЗ_i \text{НП}_{\text{сн}}^{\text{б}} \text{Ц}_{\text{рн}} - \sum \text{ПП}_{\text{сн}} \text{НП}_{\text{сн}}^{\text{б}} \text{Ц}_{\text{рн}}), \quad (11.8)$$

где $O_{\text{сн}}$ — среднегодовой объем выпуска лицензионной продукции (в натуральных показателях), определяемый по бухгалтерским документам;

$TЗ_i$ — процент экономии i -го элемента текущих затрат у лицензиата по сравнению с затратами на базовом предприятии (определяется по бухгалтерским документам предприятия лицензиата и базового предприятия);

$\text{НП}_{\text{сн}}^{\text{б}}, \text{НП}_{\text{сн}}^{\text{б}}$ — средняя норма потребления i -го (j -го) элемента затрат на единицу продукции на базовом предприятии (в натуральных показателях);

$\text{Ц}_{\text{рн}}, \text{Ц}_{\text{рн}}$ — рыночная цена единицы i -го (j -го) элемента затрат;

$\text{ПП}_{\text{сн}}$ — процент прироста затрат j -го элемента по сравнению с затратами базового предприятия (если такое имеет место).

Экономия на капитальных затратах определяется по формуле 11.9, в значительной степени аналогичной формуле 11.6:

$$\Delta KЗ^{yr} = BK/100 (\sum_i KЗ_i \Delta KЗ_i - \sum_j ПП_j^6 \Delta KЗ_j), \quad (11.9)$$

где BK — валовые капиталовложения в базовое предприятие в пересчете на мощность предприятия лицензиата;

$KЗ_i$ — процент экономии по i -й группе капитальных затрат у лицензиата по сравнению с затратами на базовом предприятии;

$\Delta KЗ_i, \Delta KЗ_j$ — доля i -й (j -й) группы капитальных затрат в валовых капиталовложениях на базовом предприятии;

$ПП_j^6$ — процент прироста затрат j -й группы у лицензиата по сравнению с затратами на базовом предприятии.

При различии величин чистой экономии на затратах по годам периода выплаты роялти чистая экономия может быть вычислена по каждому году, а затем рассчитана ее среднегодовая величина.

Предельная ставка роялти P_{ii}^{yr} определяется по формуле 11.4, по структуре, аналогичной формуле 11.10 (но с учетом распределения денежных потоков во времени);

$$P_{ii}^{yr} = \Delta \Pi_{ii}^{yr} / C_{ii}^{up}, \quad (11.10)$$

где $\Delta \Pi_{ii}^{yr}$ — среднегодовая дополнительная прибыль лицензиата от внедрения лицензии (за счет экономии текущих и капитальных затрат) с учетом распределения затрат и доходов во времени. $\Delta \Pi_{ii}^{yr}$ определяется по формуле 11.11 (аналогичной формуле 11.3):

$$\Delta \Pi_{ii}^{yr} = \Delta TЗ^{yr} + \Delta KЗ^{yr}, \quad (11.11)$$

где $\Delta TЗ^{yr}$ — среднегодовая величина экономии лицензиата на текущих затратах по сравнению с текущими затратами базового предприятия в период выплаты роялти с учетом распределения затрат и доходов во времени (вычисляется по формуле 11.8);

$\Delta KЗ^{yr}$ — среднегодовая величина экономии у лицензиата на амортизации капитальных затрат по сравнению с затратами базового предприятия в период выплаты роялти (вычисляется по формуле 11.9).

Приведенная стоимость чистых продаж лицензионной продукции за период выплаты роялти (C_{ii}^{up}), определяемая по формуле:

$$C_{ii}^{up} = \sum C_{it} / (1 + CD)^t, \quad (11.12)$$

где C_{it} — стоимость чистых продаж лицензионной продукции в году t :

$$t = (n + 1), (n), (n - 1), \dots, (n + T),$$

где n — год окончания строительства предприятия лицензиата;

T — период выплаты роялти (в годах).

МЕТОД «в» (дополнительная прибыль от более высокой цены на лицензионную продукцию)

Дополнительная прибыль $\Delta \Pi_{ii}$, как уже отмечалось, может быть получена и за счет более высокой цены на лицензионную продукцию по сравнению с базовой (ценой аналога). $\Delta \Pi_{ii}$ вычисляется по формуле:

$$\Delta \Pi_{ii} = BO_c^{-1} (C_{ii} - C_{ii}), \quad (11.13)$$

где BO_c^{-1} — средний валовой объем выпуска лицензионной продукции за год в период выплаты роялти (в натуральных единицах);

Π_0 — цена единицы лицензионной продукции;
 Π_n — цена единицы продукции, принятой за базовый аналог.

$$P_n = \text{BO}_c^3 \times (\Pi_0 - \Pi_n) / C_{\text{пр}}, \quad (11.14)$$

где $C_{\text{пр}}$ — среднегодовая стоимость продаж лицензионной продукции в период выплаты роялти.

Если дополнительная прибыль получается лицензиатом как от повышения цены лицензионной продукции, так и от экономии на текущих и капитальных затратах, то она может быть рассчитана по следующей формуле:

$$\Delta\Pi_n = \Delta\Pi_n^3 + \Delta\Pi_n^4, \quad (11.15)$$

где $\Delta\Pi_n$ — дополнительная прибыль лицензиата;

$\Delta\Pi_n^3$ — дополнительная прибыль (со знаком плюс) или дополнительные затраты (со знаком минус) лицензиата, связанная с экономией (или увеличением) текущих и капитальных затрат;

$\Delta\Pi_n^4$ — дополнительная прибыль от повышения цены лицензионной продукции. Предельная ставка роялти определяется по формуле:

$$P_n = (\Delta\Pi_n^3 + \Delta\Pi_n^4) / C_{\text{пр}}. \quad (11.16)$$

Итогом первого этапа является получение **расчетных** величин дополнительной прибыли и предельной ставки роялти.

ЭТАП 2

На этом этапе осуществляется учет возможных отклонений дополнительной прибыли и предельной ставки роялти от расчетной величины под влиянием **производственного и коммерческого рисков**.

Производственный риск определяется тем, что предприятие лицензиата может не достигнуть проектных производственных параметров, поэтому дополнительная прибыль может оказаться меньше расчетной величины. Это зависит от степени разработанности и внедрения лицензионной технологии. В связи с этим вносится **поправка** к расчетной дополнительной прибыли $\Delta\Pi_n$ и предельной ставке роялти P_n в зависимости от степени производственного риска. Поправка вносится в соответствии с наиболее вероятным процентом достижения технологией заданных параметров. Для этого используются формулы:

$$\Delta\Pi_n^5 = \Delta\Pi_n \times \beta : 100, \quad (11.17)$$

где $\Delta\Pi_n^5$ — дополнительная прибыль лицензиата с поправкой на производственный риск;

$\Delta\Pi_n$ — расчетная дополнительная прибыль лицензиата;

β — вероятность, что предприятие лицензиата достигнет заданных производственных параметров (в %).

$$P_n^5 = P_n \times \beta : 100, \quad (11.18)$$

где P_n^5 — предельная ставка роялти с поправкой на производственный риск;

P_n — расчетная предельная ставка роялти.

В качестве ориентира могут быть использованы представленные в таблице 11.3 значения вероятности β в зависимости от уровня внедрения лицензионной технологии.

Таблица 11.3

Вероятности β достижения лицензиатом запланированных параметров производства

Степень разработанности технологии	Вероятность β , %
Технология внедрена на уровне опытной установки (или выпущены опытные образцы новой модели продукции)	70–80
Технология внедрена в экспериментальном порядке на 1–2 предприятиях (продукция выпускается экспериментально на 1–2 предприятиях)	80–90
Технология используется в массовом производстве (продукция запущена в серийное производство)	90–100

Коммерческий риск связан с тем, что существует возможность неполного использования мощности предприятия и (или) неполной реализации лицензионной продукции ввиду недостаточного спроса на рынке и конкуренции со стороны производителей аналогичной продукции.

В этом случае вносится поправка к расчетной дополнительной прибыли $\Delta\Pi_{\lambda}^k$ и предельной ставке роялти P_{λ}^k в зависимости от степени коммерческого риска. Эта поправка вносится в соответствии с наиболее вероятным процентом снижения стоимости среднегодовых чистых продаж по сравнению с расчетной величиной и определяется по формулам:

$$\Delta\Pi_{\lambda}^k = \Delta\Pi_{\lambda} (100 - h) / 100; \quad (11.19)$$

$$P_{\lambda}^k = P_{\lambda} (100 - h) / 100, \quad (11.20)$$

где h — наиболее вероятный процент понижения среднегодовой стоимости чистых продаж по сравнению с расчетной.

Наиболее вероятный процент понижения стоимости продаж (h) определяется (в случае симметричного распределения вероятностей) как средневзвешенная арифметическая ряда возможных процентов понижения стоимости продаж, взвешенных по вероятностям каждого члена этого ряда.

Однако приходится признать, что в теории оценки собственности еще отсутствуют практически применимые и достаточно обоснованные теоретически методы, с помощью которых практикующие оценщики могли бы подсчитывать величины h . Например, применение в данном случае средней арифметической не является самым лучшим вариантом решения.

ЭТАП 3

Расчет дополнительной прибыли, причитающейся лицензиару ($\Delta\Pi_{\lambda p}$), и действительной ставки роялти P_{λ} производится по формуле:

$$\Delta\Pi_{\lambda p} = \Delta\Pi_{\lambda} \times \alpha, \quad (11.21)$$

где $\Delta\Pi_{\lambda p}$ — дополнительная прибыль, причитающаяся лицензиару;

α — доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата;

$\Delta\Pi_{\lambda}$ — дополнительная прибыль лицензиата.

$$P_{\lambda} = P_{\lambda}^k \times \alpha, \quad (11.22)$$

где P_{λ}^k — предельная ставка роялти.

Нужно отметить, что определение значения α является одним из слабых мест метода «предельного роялти». Величина α зависит от большого числа трудноформализуемых факторов. Попытки учесть если и не все, то хотя бы некоторые из них привели к разработке предложений по уменьшению субъективности, связанной с их применением. Одно из таких

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

предложений, используемое в международной экономической практике, приводится в таблице 11.4. Оно позволяет учесть влияние четырех факторов:

- доля лицензиата на рынке;
- степень исключительности лицензии;
- наличие в лицензии патентов;
- степень остроты рыночной конкуренции.

Таблица 11.4

Доля лицензиара α в дополнительной прибыли лицензиата

Доля лицензиата на рынке**	Исключительная лицензия*			Неисключительная лицензия		
	Конкуренция технологий***			Конкуренция технологий		
	слабая	умеренная	сильная	слабая	умеренная	сильная
До 5%	0,7–0,8	0,5–0,7	0,4–0,5	0,5–0,7	0,4–0,6	0,2–0,4
5%–20%	0,7–0,9	0,6–0,7	0,5–0,6	0,6–0,8	0,5–0,7	0,3–0,4
Свыше 20%	0,6–0,8	0,5–0,7	0,4–0,6	0,5–0,7	0,4–0,6	0,2–0,4

* Для беспатентных лицензий целесообразно руководствоваться минимальными значениями пределов, для патентных лицензий — максимальными.

** Средняя доля лицензионной продукции в общем объеме реализуемой продукции данного вида на рынке лицензиата, оцененная за период выплаты роялти.

*** Определяется методом экспертных оценок на основе анализа конъюнктуры рынка лицензий и патентов в соответствующей отрасли.

Значения α , полученные с помощью таблицы 11.4, рекомендуется корректировать в зависимости от предполагаемого изменения (в период выплаты роялти) спроса на рынке лицензиата на данный вид продукции. Корректирующая формула имеет вид:

$$\alpha_1 = \alpha \times K_d, \quad (11.23)$$

где значение K_d определяется с помощью таблицы 11.5.

Таблица 11.5

Корректирующий коэффициент (K_d), учитывающий прогнозируемое изменение спроса на лицензируемую продукцию

Среднегодовое изменение спроса, %	Прогнозируемое среднегодовое изменение спроса на продукцию в период выплаты роялти (в % со знаками «+» и «-»)				
	от -10 до -5	от -5 до 0	0	от 0 до +10	от +10 до +20
K_d	0,6	0,8	1,0	1,0	1,1

Примечание: следует отметить, что:

- корректировка α при снижении спроса рекомендуется только при $\alpha > 0,2$;
- корректировка α при повышении спроса рекомендуется только при $\alpha < 0,8$.

11.3.1.6.2. Метод расчета, основанный на учете доли лицензиара в валовой прибыли лицензиата

Достоинства метода: небольшие затраты труда и времени.

Недостатки метода: меньшая точность по сравнению с методом дополнительной прибыли лицензиата.

В практике лицензионной торговли используются (предлагаются) два варианта этого метода.

Глава 11. Лицензирование интеллектуальной собственности

В первом варианте ставка роялти (P) вычисляется по упрощенной формуле:

$$P = \gamma \times P_e, \quad (11.24)$$

где γ — доля роялти (в %) в валовой прибыли лицензиата (определяется в соответствии с рекомендациями, изложенными в таблице 11.6);

P_e — рентабельность производства лицензионной продукции, определяемая как валовая прибыль на единицу стоимости чистых продаж, т. е. продаж без учета косвенных налогов на продажи (%).

В случае если информация о рентабельности конкретного предприятия лицензиата по тем или другим причинам является для оценщика труднодоступной, то можно использовать средние данные о рентабельности соответствующей отрасли промышленности.

Таблица 11.6

Рекомендуемые доли γ ставок роялти в валовой прибыли лицензиата, %

Степень ценности технологии	Лицензия				Нелицензионное ноу-хау
	Исключительная		Неисключительная		
	патентная	беспатентная	патентная	беспатентная	
Особо ценная	40–50	30–40	25–30	20–25	25–30
Средней ценности	30–40	25–30	20–25	15–20	10–25
Малоценная	20–25	15–20	10–15	5–10	3–10

Примечание: указанные в таблице 11.6 цифры целесообразно корректировать, принимая во внимание неучтенные в таблице факторы.

Второй вариант основан на применении формулы:

$$P = \gamma \times P_e / (1 + P_e), \quad (11.25)$$

где P_e — рентабельность промышленного производства и реализации продукции по лицензии, определяемая как отношение величины прибыли лицензиата к себестоимости производства и реализации продукции по лицензии;

γ — доля (часть) прибыли лицензиара в общем объеме прибыли лицензиата от производства и реализации продукции по лицензии (в %).

Особенностью этого варианта является возможность использования значений рентабельности конкретного предприятия. Она может быть рассчитана по данным бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия (подобные данные не являются объектами коммерческой тайны и могут быть получены в органах государственной статистики). Или по официальным статистическим данным о рентабельности отдельных отраслей промышленности в конкретный период времени, которые регулярно печатаются в специализированных изданиях, а также в статистических и аналитических обзорах состояния промышленного производства в периодических источниках информации, например в еженедельнике «Экономика и жизнь».

Доля лицензиара в прибыли лицензиата от производства и реализации лицензионной продукции (γ) зависит от объема передаваемых прав, степени промышленного освоения предмета лицензии и наличия патентной охраны. В конечном итоге эти факторы должны отражать предпринимательские риски коммерческого успеха при организации промышленного производства, выпуска и реализации продукции по лицензии и получении дополнительной прибыли.

Анализ функциональной зависимости ставки роялти от величины рентабельности производства лицензионной продукции (формула (11.25) позволяет объяснить тенденцию снижения значений величин роялти для материалоемких и ресурсоемких производств. Повышенная величина себестоимости производства и реализации продукции по лицензии (за счет повышенных расходов на материалы и иные ресурсы) приводит к увеличению себестоимости производства продукции и, соответственно — к снижению значения рентабельности для одной и той же массы прибыли. При этом становится объяснимым увеличение значений роялти для новых наукоемких технологий, поскольку передовые наукоемкие научно-технические разработки способствуют (за счет использования новых материалов и ресурсосберегающих технологий) снижению себестоимости производства продукции, что, соответственно, увеличивает норму рентабельности при одной и той же массе прибыли.

Использование при практических расчетах ставки роялти по формуле (11.25) также объясняет увеличение значения роялти при повышении доли лицензиара в прибыли лицензиата за счет снижения производственных и коммерческих рисков лицензиата. Происходит это путем увеличения объема передаваемых прав (обеспечения лицензионной монополии), степени промышленного освоения предмета лицензии (снижение производственных рисков освоения новой продукции) и наличия патентной охраны.

Рассмотрим несколько примеров расчета ставок роялти по второму варианту.

Пример 1. Рассчитаем величину роялти для лицензионного соглашения по предоставлению неисключительного права на использование ноу-хау (т. е. не имеющей патентной охраны технологии) в области производства и реализации хлебобулочных изделий. Из периодической печати известно, что в Москве норма рентабельности хлебопекарных производств равна 0,22 (22%).

С учетом отсутствия охранных документов и наличия реального риска использования конкурентами аналогичного ноу-хау, например вследствие нарушения конфиденциальности, разработки собственными силами конкурентов или приобретения конкурентами аналогичных конкурентных технологий, принимаем величину доли владельца ноу-хау (лицензиара) в прибыли пользователя ноу-хау (лицензиата) $\gamma = 0,10$ или 10 процентов.

Тогда расчетная величина значения роялти составит:

$$P_1 = 0,22 \times 0,1 : (1 + 0,22) \times 100 = 1,8\%.$$

Пример 2. Рассчитаем величину роялти для лицензионного соглашения по предоставлению неисключительного права на использование запатентованной и промышленно освоенной технологии в области производства и реализации железнодорожных машин. При этом известно, что в Москве среднеотраслевая норма рентабельности производств железнодорожного машиностроения составляет 0,26 (26%).

С учетом наличия охранных документов и возможности получения реальных преимуществ перед конкурентами за счет патентной монополии принимаем величину доли лицензиара в прибыли лицензиата равной 0,25 (25%).

Тогда расчетная величина значения роялти составит:

$$P = 0,26 \times 0,25 \times 100 : (1 + 0,26) = 5,15\%.$$

Пример 3. Рассчитаем величину роялти для лицензионного соглашения по предоставлению исключительного (с передачей лицензиату права предоставлять лицензии третьим лицам) права на использование запатентованной и промышленно освоенной технологии в обла-

сти производства и реализации новых лекарственных препаратов при известной норме рентабельности химико-фармацевтической промышленности в Москве 0,44 (44 %).

С учетом наличия охранных документов и возможности получения реальных преимуществ перед конкурентами за счет патентной монополии, а также возможности получения дополнительных доходов от предоставления третьим лицам сублицензий принимаем величину доли лицензиара в прибыли лицензиата равной 0,35 (35 %).

В этом случае расчетная величина значения роялти составит:

$$P = 0,44 \times 0,35 \times 100 : (1 + 0,44) = 10,69\%.$$

11.3.1.6.3. Метод расчета, основанный на учете рентабельности (удельных затрат) производства у лицензиата

Преимущество метода: малые затраты труда и времени.

Недостатки метода: меньшая (по сравнению с методом дополнительной прибыли) точность расчетов и сложность поиска информации, необходимой для применения этого метода. Расчет ставки роялти осуществляется по следующей формуле:

$$P = \gamma \times KЗ_y \times Пв_{кп}, \quad (11.26)$$

где γ — доля роялти (в %) в валовой прибыли лицензиата (определяется в соответствии с рекомендациями, изложенными в таблице 11.6);

$KЗ_y$ — удельные капитальные затраты на единицу продаж (в относительных долях);

$Пв_{кп}$ — валовая прибыль в расчете на единицу капиталовложений (в %).

Расчетные показатели $KЗ_y$, $Пв_{кп}$ определяются по статистическим данным, относящимся к соответствующей отрасли.

11.3.2. Лицензионное вознаграждение в виде паушальных платежей

Термин «паушальный» происходит от немецкого слова «pauschal» — взятый оптом. Такую форму вознаграждения целесообразно применять в случае, когда:

- нет промышленного освоения предмета лицензии;
- лицензионный договор заключается с малоизвестным лицензиатом;
- нет реальной возможности осуществить действенный контроль за деятельностью лицензиата по использованию объекта лицензии;
- затруднен доступ к бухгалтерской и финансовой отчетности лицензиата;
- расходы по операциям подсчета и контроля непропорционально велики в сравнении с ожидаемыми результатами;
- способ или условия использования предмета лицензии делают невозможным применение правила пропорционального вознаграждения;
- основа подсчета вознаграждения в виде «роялти» не может быть определена практически;
- к лицензиату переходит весь комплекс прав в отношении предмета лицензии (полная лицензия).

По условиям выплаты паушальные платежи подразделяют:

- а) на разовый паушальный платеж (выплата всей суммы лицензионного вознаграждения);
- б) на частичные паушальные платежи, т. е. выплата определенных сумм осуществляется в несколько этапов в зависимости от использования ОИС лицензиатом.

На практике размер и периодичность выплаты паушальных платежей ставят в зависимость от стадии реализации лицензионного соглашения, а именно:

- 10–15 процентов от суммы всего лицензионного вознаграждения выплачивается при подписании лицензионного соглашения;
- 15–20 процентов от суммы всего лицензионного вознаграждения выплачивается после освоения технологии, передаваемой по лицензии;
- остальные 65–75 процентов выплачиваются по окончании первого года выпуска лицензионной продукции.

Выплата паушальных платежей обычно выгодна лицензиару. Наряду с отсутствием необходимости осуществлять контроль за деятельностью лицензиата эта форма выплаты лицензионного вознаграждения связана с одновременным получением всей суммы денежных средств. Но иногда такая форма выплаты оказывается невыгодной для лицензиара. Ведь в ряде случаев при паушальной выплате он лишается возможности получения сверхприбыли от значительного расширения лицензиатом объемов производства лицензированной продукции.

Вместе с тем необходимость уплаты значительных сумм до получения прибыли, а также более высокая степень риска, связанного с приобретением лицензии, приводят к тому, что лицензиат не всегда соглашается на выплату лицензионного вознаграждения в виде паушальных платежей.

Определение размера паушального платежа простым арифметическим сложением сумм платежей, определенных на основе роялти за весь период действия лицензионного соглашения, будет неточным в связи с изменением «ценности» наличных денег в зависимости от срока их получения, вызванным состоянием кредитно-денежных отношений.

По общему правилу, действующему в международной торговле лицензиями, лицензиар стремится получить такую сумму паушальных платежей, которая, будучи вложенной в банк, обещивала бы ему прибыль, по величине и по времени получения равную выплате лицензионного вознаграждения в виде роялти. В свою очередь, при выплатах в виде паушальных платежей лицензиат стремится снизить цену лицензии. Коэффициент снижения вычисляется стандартными методами финансовой математики с применением формулы сложных процентов.

Используя метод дисконтирования, текущие платежи в форме роялти можно свести к паушальному платежу. И, наоборот, паушальный платеж — свести к среднему уровню роялти за весь период действия лицензионного соглашения.

11.3.3. Лицензионное вознаграждение в виде комбинированных платежей

В международной практике лицензирования интеллектуальной собственности наиболее широко используются комбинированные или смешанные платежи. Эта форма платежа представляет собой комбинацию паушального платежа и роялти. Обычно паушальный (первоначальный) платеж выплачивается после подписания лицензионного договора, но до начала коммерческого использования предмета лицензии. Остальная часть лицензионного вознаграждения выплачивается в виде роялти в процессе освоения и выпуска лицензионной продукции.

Первоначальные платежи в большинстве случаев рассматриваются как аванс и служат своего рода гарантией серьезности намерений лицензиата, что очень важно в отечественной практике торговли лицензиями. В то же время они позволяют окупить затраты на подготовку и заключение лицензионного соглашения, изготовление и перевод технической документации, других материальных носителей информации о передаваемой технологии (образцы, специальное оборудование, приборы), а также на выполнение других условий соглашения. В определенных случаях первоначальные платежи также могут восполнить затраты на исследование и разработку предмета лицензии.

Размер первоначальных платежей рекомендуется устанавливать в пределах до 25 процентов от цены лицензии, определенной в виде роялти. Для перевода этой цены в комбинированные платежи рекомендуется установить размер первоначальных платежей, а затем соответственно уменьшить ставки роялти.

В целях стимулирования лицензиата к освоению предмета лицензии в тексте лицензионного соглашения целесообразно предусмотреть выплату минимальных гарантированных платежей, которые рекомендуется выплачивать по окончании отчетного периода. При этом нецелесообразно устанавливать зависимость выплаты минимального лицензионного вознаграждения от результатов освоения предмета лицензии, объемов производства и реализации лицензионной продукции. Как уже говорилось, желательно, чтобы сумма первоначальных и минимальных гарантированных платежей не превышала 25 процентов от суммарных платежей в виде роялти. Необходимо дифференцировать этот размер в зависимости от видов лицензионных договоров: при полной и исключительной лицензии — до 75 процентов, при неисключительной лицензии — до 50 процентов.

ГЛАВА 12

Квалиметрия и ее применение в оценке интеллектуальной собственности

12.1. Необходимость применения квалиметрии в оценке интеллектуальной собственности

В современной экономической теории и практике одной из основных тенденций является постоянное стремление к более точному количественному описанию исследуемых объектов. Сказанное в полной мере относится и к такому виду деятельности, как оценка собственности, в том числе интеллектуальной.

Несмотря на разницу в уровне разработки различных направлений оценки (недвижимости, бизнеса, интеллектуальной собственности и т. д.), все они имеют общий недостаток: неспособность на достаточно приемлемом уровне точности включать в расчет те характеристики оцениваемого объекта (или характеристики окружающей объект среды), которые имеют качественный характер и для количественного выражения которых до недавнего времени не существовало надежных методов.

Для таких характеристик традиционно считается возможным давать количественные оценки, опираясь на мнение оценщика (которое ошибочно трактуется как применение «экспертного метода» или «метода экспертных оценок», что на самом деле принципиально неверно). Естественно, что при этом невозможно соблюсти требования, общепринятые в любых достоверных технико-экономических расчетах. Эти требования заключаются в следующем:

- результаты оценки одного и того же объекта должны быть сходными (в приемлемой степени) у разных оценщиков;
- результаты оценки должны сопровождаться информацией о точности и надежности расчетов;
- заказчик или другое лицо должен иметь возможность проверить расчеты, представленные оценщиком (включая расчеты численных значений качественных характеристик).

Невыполнение этих требований приводит к тому, что оценки, даваемые квалифицированными оценщиками, зачастую оказываются неточными, редко подтверждаются другими оценщиками и не всегда убедительны для заказчика или третьей стороны (налоговых и судебных органов, кредитных, страховых учреждений, партнеров по совместному предприятию и т. д.).

Однако в последние годы появился инструмент, с помощью которого представляется возможным в значительной степени избавиться от указанных недостатков. Этот инструмент вырабатывается (и совершенствуется) в рамках сравнительно новой научной дисциплины — «квалиметрии». К сожалению, большинство оценщиков вообще не знают или имеют сильно искаженные представления о возможностях использования квалиметрии. Как следствие, представленные оценщиками результаты оказываются менее достоверными и менее убедительными, чем этого можно было бы достичь, если бы оценщики включили в свой арсенал методы квалиметрии.

Материал этой главы и предназначен для того, чтобы снабдить оценщиков (а также потребителей предоставляемой ими информации) минимально необходимыми знаниями о квалиметрии вообще и о принципиальной возможности ее практического приложения к задачам оценки собственности, в частности, с тем, чтобы они могли обеспечить большую достоверность и убедительность полученных оценок собственности.

Представляется, что сведения о квалиметрии могут быть полезны не только для оценщиков собственности, но и для групп лиц, профессиональные интересы которых в той или иной степени требуют понимания сущности учета качественных характеристик собственности: аудиторов, бухгалтеров, менеджеров, работников налоговых органов, аналитических подразделений кредитных и страховых учреждений и т. д.

Кроме того, сведения о квалиметрии могут быть интересны экономистам, чья деятельность связана с теорией и практикой получения и использования информации о стоимости различных видов собственности (работники статистических, учетных, планирующих и аналитических органов).

При написании этой главы авторы учитывали то обстоятельство, что для большинства возможных читателей основные сведения о квалиметрии являются новыми и в определенной степени непривычными. Сама концепция «количественная оценка качества» для многих воспринимается как противоречивая. Поэтому авторам важно показать принципиальные возможности использования инструментария квалиметрии с целью повышения достоверности результатов оценки. При этом из всех методов, используемых в квалиметрии, предлагается один, наиболее простой метод. В теории квалиметрии он называется «упрощенный метод».

12.2. Краткие сведения о зарождении и развитии квалиметрии

Квалиметрия (от латинского «квалис» — какой, какого качества и древнегреческого «метрео» — мерить, измерять) — научная область, в рамках которой изучаются методология и проблематика комплексной количественной оценки качества объектов любой природы (одушевленных или неодушевленных; предметов или процессов; продуктов труда или природы; имеющих материальный или духовный характер; искусственного или естественного происхождения).

Зарождение квалиметрии было обусловлено воздействием двух основных факторов. Во-первых, появлением в первой половине XX века в развитых странах многочисленных эмпирических методик количественной оценки качества, главным образом качества продукции (далее иногда будет использоваться термин-синоним «квантификация качества»). И, во-вторых — необходимостью теоретического обоснования, а также повышения точности и надежности этих методик.

Сам термин «квалиметрия» был предложен в 1968 году в СССР группой научных работников (экономистов и инженеров), выявивших методологическую общность способов количественной оценки качества совершенно разных объектов. Одновременно была осознана необходимость теоретического обобщения этих способов в рамках самостоятельной научной дисциплины — квалиметрии.

Конечной целью квалиметрии является разработка и совершенствование методик, с помощью которых качество конкретного оцениваемого объекта может быть выражено одним числом, характеризующим степень удовлетворения этим объектом общественной или личной потребности.

Инициатива отечественных специалистов получила определенное международное признание. Так, например, начиная с 15-й международной конференции Европейской организации по контролю качества (1971 год), вопросы квалиметрии начинают обсуждаться на различных международных научно-технических семинарах, конференциях и конгрессах.

На сегодняшний день в России опубликованы более 30 монографий и сотни статей по квалиметрии, защищены десятки диссертаций. По этой тематике заведены специальные рубрики в каталогах крупнейших библиотек России — Российской государственной библиотеки, Государственной публичной научно-технической библиотеки, Фундаментальной библиотеки по общественным наукам и др. Статьи о квалиметрии помещены в Большой Советской и в Экономической энциклопедиях. В ряде российских вузов выпущены учебные пособия по применению квалиметрии в курсовом и дипломном проектировании. В Москве и Санкт-Петербурге функционируют постоянно действующие научно-практические семинары по квалиметрии. Курс квалиметрии введен Министерством образования Российской Федерации в паспорт специальности «Управление качеством» сравнительно недавно.

В ходе развития в квалиметрии выделились две ветви: теоретическая и прикладная.

Теоретическая квалиметрия абстрагируется от специфики конкретных объектов и исследует проблематику и методологию количественной оценки качества применительно к абстрактному, математическому понятию «объект». Поэтому с точки зрения теоретической квалиметрии принципиальной разницы в методологии оценки качества, например продукции, местности или специалиста, не существует.

А вот прикладная квалиметрия, базируясь на общем подходе, обоснованном в теоретической квалиметрии, занимается проблемами оценки качества конкретных объектов с обязательным учетом их специфики. Именно поэтому в последние годы в России в рамках прикладной квалиметрии публикуются работы по узким научным направлениям — педагогической квалиметрии, географической квалиметрии, эстетической квалиметрии, строительной квалиметрии, квалиметрии машин-автоматов и т. д.

12.3. Сущность квалиметрического подхода к анализу качества

Главное преимущество, обеспечиваемое применением аппарата квалиметрии, заключается в возможности уточнения социально-экономической информации.

Как известно, любой процесс производства (товаров, услуг, энергии, информации) может быть охарактеризован тремя компонентами:

- количеством единиц того, что производится;
- полными затратами (в производстве и потреблении) на одну единицу количества;
- качеством одной единицы количества.

Первую компоненту — **количество** — человечество достаточно **точно** учитывает уже тысячи лет. Вторая компонента — **затраты** — учитывается гораздо менее точно, но погрешность в расчете затрат постепенно уменьшается. Третья же компонента — **качество** — в экономических расчетах практически не используется.

Аналогичные соображения касаются не только процессов производства, но и процессов потребления. Практический неучет качества можно проиллюстрировать таким примером: даже в условиях плановой экономики в публикациях Госкомстатистики СССР «Об итогах выполнения народнохозяйственного плана» обычно содержалось более 1000 числовых показателей, касающихся количества и затрат, и ни одного, относящегося к качеству.

Применение квалиметрии позволяет включить в число факторов, на которых базируется значительная доля социально-экономической информации, еще один фактор — **качество**.

В настоящее время в квалиметрии разработано несколько подходов к количественной оценке качества. Наиболее простой из них («урощенный метод») базируется на следующих принципах:

- 1) качество — это совокупность тех свойств объекта, которые проявляются при его использовании (потреблении, эксплуатации) в соответствии с его назначением и которые связаны не с понесенными затратами, а с достигаемыми при использовании этого объекта результатами;
- 2) свойства, указанные в п. 1, подразделяются:
 - по степени сложности — на сложные (т. е. разложимые на другие, менее сложные свойства) и простые (т. е. неразложимые на них);
 - по отношению к процессу удовлетворения потребностей — на потребительские свойства (или для упрощения — свойства объекта), при посредстве которых удовлетворяются отдельные общественно признанные потребности, и свойства надежности, при посредстве которых реализуются, проявляются свойства объекта. Применительно к объектам, являющимся продуктами труда, к свойствам надежности относятся сохранность, безотказность, ремонтпригодность, долговечность;
- 3) отдельные свойства (любые простые и некоторые сложные) могут быть измерены в специфических для каждого свойства единицах измерения. В результате такого измерения определяются значения абсолютных показателей свойства (Q_i): $i = 1, \dots, n$, где n — количество тех свойств объекта, совокупность которых и составляет его качество. Эти измерения могут производиться:
 - а) методами метрологии (например измерение массы, геометрических размеров, прочности);
 - б) методами экспериментальной психологии (например экспертное измерение эстетических, некоторых эргономических и экологических свойств);
 - в) аналитическими методами, когда известна функциональная (в общем случае — математическая) зависимость между абсолютными показателями сложного свойства и составляющих его менее сложных свойств (например при определении годовой производительности транспортного средства). Для случая «в» сложное свойство называется «квазипростым»;
- 4) взаимосвязь между качеством и определяющими его свойствами — сложными, квазипростыми и простыми — может быть представлена в виде иерархической структуры (дерева свойств), на самом низком (0-м) уровне которой находится качество (как наиболее

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

общее, сложное свойство объекта), а на самом высоком уровне — простые и квазипростые свойства. Свойства надежности в дерево свойств не включаются. Схематично дерево свойств представлено на рисунке 12.1;

- 5) каждое простое или квазипростое свойство, кроме абсолютного показателя (Q_i), характеризуется относительным показателем (K_i), выражающим уровень проявления свойства относительно некоторых эталонного (базового) ($Q_i^{эт}$) и браковочного ($Q_i^{бр}$) показателей:

$$K_i = f(Q_i, Q_i^{эт}, Q_i^{бр}). \quad (12.1)$$

Величины $Q_i^{эт}$ и $Q_i^{бр}$ отражают уровень меняющихся во времени общественных потребностей (то, что в оценке некоторых видов собственности, например машин и механизмов, недвижимости, называется фактором функционального устаревания, износа). Таким образом, относительный показатель (K_i) характеризует степень удовлетворения потребности в данном свойстве объекта. Значения показателей K_i для одного и того же свойства объекта (т. е. при неизменных значениях абсолютного показателя (Q_i) могут изменяться (как правило, ухудшаться) со временем по мере роста общественных потребностей (что находит свое выражение в изменении значений показателей $Q_i^{эт}$ и $Q_i^{бр}$);

- 6) каждое простое или сложное свойство объекта также количественно характеризуется своей весомостью (важностью) среди всех остальных свойств — коэффициентом весомости (важности) свойства (G_i). Для определения значений этих коэффициентов применяются две группы методов — экспертные и неэкспертные (аналитические);

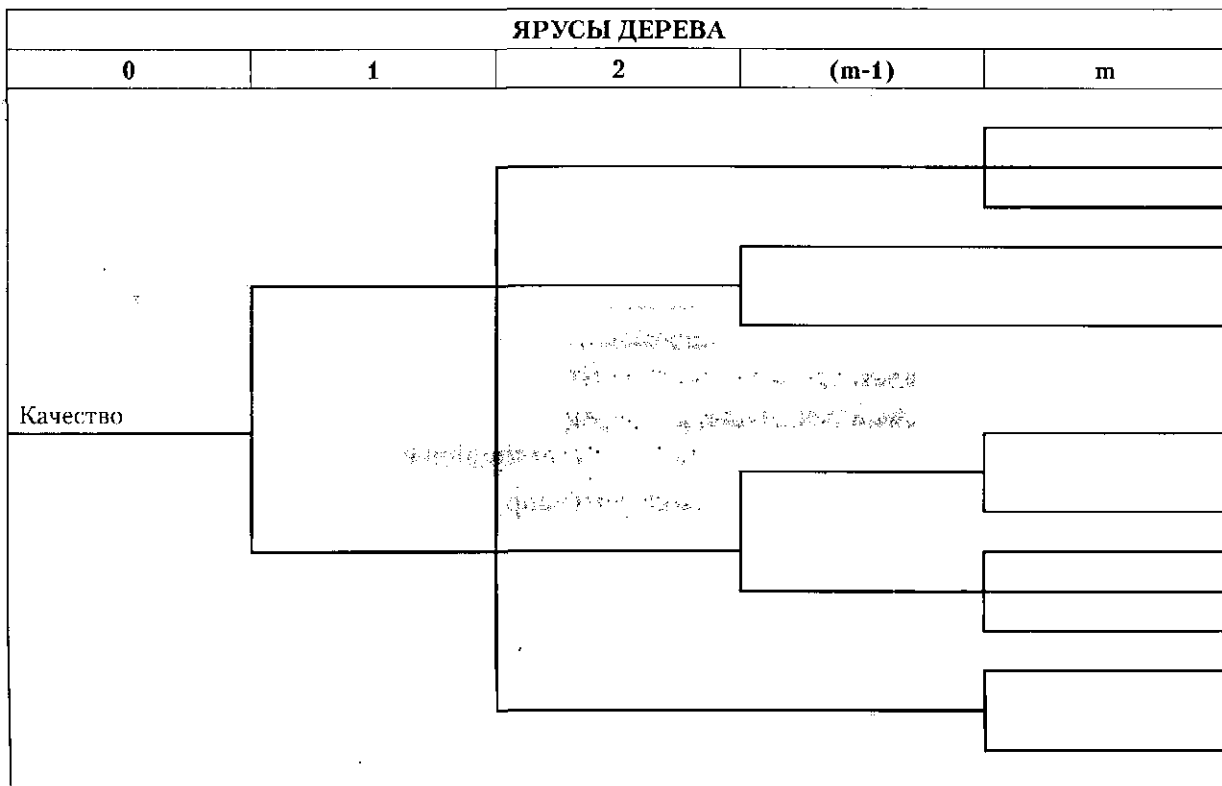


Рис. 12.1. Общая схема дерева, т. е. декомпозиции (разложения) сложных свойств объекта НМА на менее сложные (по ярусам дерева) свойства

- 7) свойства надежности прежде всего учитываются с помощью коэффициента сохранения эффективности ($K^{эф}$), выражаемого отношением суммарного времени, когда объект полностью пригоден к использованию, к его общему эталонному сроку жизни;
- 8) для количественного выражения качества используется относительный показатель (K^0), определяемый функцией:

$$K^0 = \varphi(K_i, G_i, K^{эф}), \quad (12.2)$$

где $i = 1, \dots, n$, где n — количество простых и квазипростых свойств объекта (без учета свойств надежности) на последнем (т. е. самом высоком) ярусе дерева.

Функция φ может выражаться полиномами, различными средними и т. д. При выполнении некоторых, достаточно нежестких ограничений функция φ может быть представлена формулой средней взвешенной арифметической:

$$K^0 = K^{эф} \sum K_i G_i \quad (12.3)$$

9) если кроме свойств, формирующих качество, также учитывать те свойства объекта, которые характеризуют затраты на его производство и потребление, то совокупность всех этих свойств образует так называемое «интегральное качество» объекта. Определение значений показателя интегрального качества (K^{Σ}) базируется на тех же основных принципах, которые изложены относительно показателя K^0 .

В соответствии с основными принципами общий алгоритм оценки качества применительно к наиболее употребительному «упрощенному методу квалиметрии» может быть представлен следующим образом.

1. Определение ситуации оценивания.

Для этого в первую очередь необходимо получить ответы на 3 группы вопросов: Каковы особенности процесса использования объекта? Каковы особенности процесса использования результатов оценивания качества? Каковы особенности процесса разработки методики оценки качества?

2. Построение дерева свойств.

При этом руководствуются обоснованными в теории квалиметрии правилами, существенно детерминирующими эту процедуру, т. е. обеспечивающими для одного и того же объекта одинаковые деревья свойств, даже построенные разными специалистами.

3. Определение общих для всех объектов оцениваемого типа значений эталонных и браковочных показателей их свойств ($Q_i^{эт}$ и $Q_i^{бр}$).

4. Определение значений коэффициентов весомости, одинаковых у всех однотипных объектов свойств (G_i).

5. Определение для конкретного оцениваемого объекта значений абсолютных показателей всех его свойств (Q_i).

6. Определение значений всех относительных показателей свойств оцениваемого объекта (K_i).

7. Определение для оцениваемого объекта значения коэффициента сохранения эффективности ($K^{эф}$).

8. Определение значений показателя качества (K^0) (или интегрального качества (K^{Σ}) оцениваемого объекта.

12.4. Главные недостатки в использовании потенциала квалиметрии

Несмотря на приведенные факты, свидетельствующие о развитии в нашей стране теоретических и прикладных исследований по квалиметрии, темпы этого развития должны и могли бы быть гораздо более высокими. (Соответственно, гораздо выше мог бы быть и эффект от использования аппарата квалиметрии.) И если этого не произошло, то по следующим основным причинам, имеющим количественный и качественный характер.

1. Количество применяемых на практике методик оценки качества крайне ограничено и составляет малые доли процента от желательного их числа. Большинство специалистов (в том числе оценщиков), работающих в различных отраслях народного хозяйства (в деятельности которых использование количественных оценок качества было бы весьма полезным), просто не осведомлено о потенциальных возможностях квалиметрии. А те, которые осведомлены, зачастую поставлены в такие условия, что им фактически невыгодно применять квалиметрический подход.

Например, одна из наиболее перспективных сфер применения аппарата квалиметрии — использование его для выбора лучшего по качеству решения при вариантном (или конкурсном) планировании, проектировании и конструировании. В этом случае выигрыш в повышении качества решения (по сравнению с обычным одновариантным проектированием и конструированием) может достигать 30 процентов.

Расходы же на разработку дополнительных вариантов (на ранних стадиях планирования, проектирования и конструирования) повышают общие затраты на плановые или проектно-конструкторские работы не более, чем на 5–10 процентов. Но традиционно применяемый на практике механизм экономических взаимоотношений между заказчиком и проектировщиком (конструктором) не способствует получению эффекта от повышения качества решения, закладываемого в плановую или проектно-конструкторскую документацию. В результате привычное (и поощряемое финансовыми работниками) стремление к экономии на разработке дополнительных вариантов плана или проекта оборачивается гораздо большим упущенным эффектом от повышения качества решения.

2. Качество тех немногочисленных квалиметрических методик, которые реально используются на практике, в подавляющем большинстве случаев является чрезвычайно низким. В основном это связано с тем обстоятельством, что из-за незнания теории квалиметрии разработчики квалиметрических методик зачастую недопустимо упрощенно решают стоящую перед ними задачу. В связи с этим полученные на основе их разработок количественные оценки качества имеют крайне низкую степень достоверности, не позволяющую использовать их в сколько-нибудь серьезных технико-экономических расчетах.

Для пояснения этого недостатка приведем примеры из практики использования аппарата квалиметрии для выбора лучшего варианта (из числа нескольких). В большинстве случаев здесь решается два типа задач:

- задача ранжировки, когда из всех сравниваемых вариантов выбирается лучший по качеству, но при этом принципиально невозможно определить, во сколько раз его качество лучше (или хуже) качества любого другого варианта;
- задача оценивания, при решении которой можно не только определить лучший вариант, но и получить информацию о количественном превосходстве качества этого варианта над любым другим сравниваемым вариантом (насколько и во сколько раз лучше или хуже).

Алгоритмы решения задач каждого из этих двух типов различны. Причем трудоемкость задачи оценивания приблизительно на порядок больше, чем задачи ранжировки. Главная же причина недостатка заключается в том, что малоквалифицированные разработчики методик оценки качества применяют более простые алгоритмы (и, соответственно, дающие гораздо худшую по объему и достоверности информацию), в лучшем случае пригодные только для решения задач ранжировки. А полученные с помощью этих алгоритмов результаты совершенно необоснованно используют для решения задач оценивания.

12.5. Проблематика оценки качества

Покажем, как и почему задача оценивания подменяется (чаще всего неосознанно) задачей ранжировки (иногда употребляется несколько иной термин — ранжирование) и в чем состоят другие недостатки неправильного применения аппарата квалиметрии в оценке собственности.

Для удобства каждый из этих недостатков соотнесем с соответствующей задачей, которую в силу того, что ее решение на практике очень часто бывает ошибочным, будем именовать проблемой.

12.5.1. Проблема терминологии

Зачастую, например при применении сравнительного подхода, когда нужно для сравнения отобрать ОИС-аналоги, эти аналоги выбирают по небольшому числу характеристик, ошибочно именуемых качеством. На самом же деле фактически здесь речь идет не о качестве, которое, как уже говорилось, включает в себя все свойства ОИС или по крайней мере большинство наиболее важных из них, а лишь о некоторых свойствах, составляющих только часть качества. В результате возрастает вероятность неправильного выбора аналогов ОИС (со всеми вытекающими из этого последствиями).

12.5.2. Проблема игнорирования ситуации оценивания

Практически в любых опубликованных (и не опубликованных, но применяемых на практике) методиках количественного выражения качества, используемых в задачах оценки собственности (в том числе ОИС), игнорируется необходимость перед началом работы по созданию таких методик определить так называемую «ситуацию оценивания». В результате, например, ни создающие эти методики оценщики, ни тем более люди, пользующиеся результатами оценки собственности, полученными на основе этих методик, не знают, в какой шкале (порядка, интервалов или отношений) будут получены численные результаты оценивания качества. На самом деле, как уже отмечалось, в подавляющем большинстве случаев эти результаты выражены в шкале порядка (т. е. производится ранжирование, а не оценивание), что резко сокращает набор арифметических операций, которые можно производить с этими результатами. Соответственно, сужается и сфера использования таких результатов. Для исключения этого недостатка разработчики методики оценивания качества (как правило, ими являются сами оценщики собственности) перед началом работы должны получить ответы на 3 группы вопросов, уточняющих следующие условия:

- применение объектов оцениваемого типа;
- использование вычисленных оценок качества;
- разработка методики оценивания качества.

Подобное уточнение главным образом необходимо для того, чтобы:

- а) оценщик собственности располагал достаточной информацией о свойствах, подлежащих включению в дерево свойств (разрабатываемое в ходе выполнения одного из последующих этапов);
- б) лица, использующие результаты оценки собственности, получили полное представление о тех исходных условиях, на которых основан примененный метод квантификации качества и которые определяют границы применения его результатов.

Есть целый ряд и других вопросов, которые оценщик должен уяснить на этапе определения ситуации оценивания до того, как он перейдет к следующим этапам алгоритма оценивания качества.

К сожалению, при анализе большинства известных авторам методик квантификации качества становится очевидным, что при их создании не определяли ситуацию оценивания (или определяли не в полном объеме), чем затруднили правильную интерпретацию получаемой на их основе оценочной информации.

12.5.3. Проблема построения дерева свойств

Этот этап имеет очень большое значение по двум причинам. Во-первых, потому что при неправильном выполнении составляющих его операций результаты квантификации качества, полученные с помощью некорректно построенного дерева (и основанной на нем соответствующей методики), возможно, окажутся совершенно неверными. Причем возникающая при этом ошибка может проявляться в любой шкале, в которой будут выражаться значения показателя качества.

Так, пусть имеются объекты А и Б, показатели качества которых (K_A и K_B) выражены в шкале отношений. Предположим, что значения этих показателей, вычисленные при правильно построенном дереве, равны следующим величинам: $K_A = 0,84$ и $K_B = 0,76$. Тогда соотношение $K_A/K_B = 1,1$. Если же дерево будет построено неправильно, то очень вероятно, что такое соотношение будет отличаться (в большую или меньшую сторону) от величины 1,1. Таким образом, получается, что в рассмотренной ситуации качество измеряется не «стальным» (жестким), а «резиновым» (мягким) метром — что, разумеется, недопустимо для любых измерений.

Если же измерение показателей производилось в шкале порядка (шкале рангов), и при правильно построенном дереве имелось соотношение $K_A > K_B$, то отнюдь не исключена ситуация, когда в случае использования неправильно построенного дерева для тех же самых объектов соотношение их качества будет выражаться уже противоположной ранжировкой: $K_A < K_B$.

Вторая причина, определяющая важность этого этапа алгоритма разработки методики оценивания качества, определяется следующим обстоятельством. Все другие этапы алгоритма (при современном уровне развития теоретической квалиметрии) в методическом отношении являются относительно простыми, поддаются формализации и в значительной степени могут быть реализованы автоматически. Что же касается рассматриваемого этапа, то сегодня (и в обозримом будущем) его выполнение остается в значительной мере неформализованным процессом, требующим от лица, разрабатывающего методику оценивания качества, творческого подхода.

Понятно, однако, что при построении дерева подобный творческий подход потенциально чреват проявлением весьма нежелательного субъективизма. Стремлением уменьшить степень такого субъективизма и объясняется разработка правил построения деревьев, накладывающих определенные рамки на действия осуществляющего эти построения разработчика (часто им бывает сам оценщик). Благодаря этому процедура построения дерева становится процессом менее стохастическим и более детерминированным, что в конечном итоге приводит к уменьшению ошибок в результатах, получаемых с помощью построения такого дерева.

Отмеченное обстоятельство является не столько виной оценщиков собственности, сколько их бедой, обусловленной незнанием, как выбрать правильные показатели, обеспечивающие измерение «стальным метром». Многие даже и не подозревают о существовании такой проблемы. Например, еще в 1970-е годы в известном экономическом журнале два чрезвычайно уважаемых академика-экономиста опубликовали статью, в которой прямо говорилось: «Словом, тем или иным способом декомпозируем качество на отдельные свойства». Но как уже говорилось, при такой произвольной декомпозиции вполне может возникнуть ситуация «резинового метра».

Чтобы противостоять этой опасности, в квалиметрии обоснован набор правил, следование которым гарантирует получение практически одинаковых деревьев свойств применительно к одному и тому же объекту собственности, даже если эти деревья синтезировали разные оценщики независимо друг от друга (см., например: // Стандарты и качество. 1996. № 11).

В подавляющем большинстве случаев при квантификации качества в задачах оценки собственности правила построения деревьев не соблюдаются. А это значит, что «линейка», которой измеряют качество, отнюдь не стальная. В свою очередь, это значит, что вряд ли можно доверять полученным с помощью такой «линейки» результатам.

Например, весьма распространена ошибка, когда в дереве свойств оставляют только те показатели, которые являются наиболее важными. При этом ссылаются на то обстоятельство, что маловажные показатели почти не влияют на оценку качества именно в силу своей незначительной важности. Этот аргумент был бы справедливым, если бы речь шла о неучете только одного маловажного показателя свойства. Но дело в том, что в громадном большинстве случаев исключают из дерева свойств не одно, а очень много свойств. А суммарная важность всех этих свойств может быть весьма значительной, серьезно увеличивающей погрешность итоговой оценки качества.

Другой пример. Нередко, сравнивая по качеству два (или более) варианта объекта одного типа, для уменьшения трудоемкости расчетов исключают из рассмотрения те свойства, которые в одинаковой степени выражены в сравниваемых вариантах. При этом трактуют результаты оценивания таким образом, как будто они выражены в шкале отношений (т. е. позволяют получить информацию не только, насколько один вариант отличается по качеству от другого, но и во сколько раз проявляется это различие). На самом же деле при подобном исключении одинаково выраженных свойств обычно невозможно получить результаты оценивания не только в шкале отношений (во сколько раз), но и в шкале интервалов (насколько). В этом случае оценки качества могут быть выражены только в шкале рангов (порядка), т. е. давать информацию о том, кто лучше по качеству, но не насколько лучше и тем более не во сколько раз.

Например, при квалиметрическом анализе зачастую во внимание принимается не все множество характеризующих объект свойств, а только некоторое их подмножество. Но в теории квалиметрии доказано, что в такой ситуации полученные оценки качества уже не будут вы-

ражены в шкале отношений (обычно являющейся наиболее предпочтительной, поскольку с числами, представленными в этой шкале, можно производить любые арифметические операции). Шкалы, в которых в этом случае они будут представлены (шкала интервалов или шкала рангов) являются более «грубыми», чем шкала отношений, а потому допускающими производить над числами лишь ограниченное количество арифметических операций. Но разработчики методик количественного выражения качества и использующие эти методики оценщики собственности из-за незнания указанного обстоятельства обращаются с полученными оценками качества так, как если бы они были выражены в более «тонкой» шкале, т. е. в шкале отношений. А поступать подобным образом — принципиально ошибочно.

12.5.4. Проблема определения коэффициентов важности

Одна из распространенных ошибок — при определении коэффициентов важности ориентация только на технологию экспертного метода и хуже того — только на мнение самого оценщика (в то время как выражение этого мнения не может считаться экспертным методом). На самом деле существуют и могут применяться (хотя и значительно реже) и аналитические (неэкспертные) методы определения таких коэффициентов, причем обеспечивающие большую точность оценки, чем экспертные методы. (Автором одного из таких методов, вероятно, впервые в мире изложенного на строго математической основе, был знаменитый русский механик и кораблестроитель академик А. Н. Крылов.)

Но и тогда, когда используются экспертные методы определения значений коэффициентов важности, из-за незнания основ методологии квалиметрии и экспертного метода допускаются большие погрешности. Так, например, в широко известной немецкой методике Варентест (используемой для количественной оценки качества многих видов товаров широкого потребления) коэффициенты весомости при их определении округляются до чисел, кратных 5 процентам. Значит, для свойств относительно маловажных, коэффициенты весомости которых принимаются равными 5 или 10 процентам, погрешность, вносимая в вычисления, за счет подобного использования округленных данных может достигать 50 и даже более процентов.

И, наконец, последнее по счету, но не по важности: для экспертного определения значений коэффициентов важности практически не существуют методики, в которых бы содержались указания на погрешность, с которой вычислены эти коэффициенты. В то время как в теоретической квалиметрии (см., например: Азгальдов Г. Г. Теория и практика оценки качества товаров. Основы квалиметрии. М.: Экономика, 1982) уже давно обоснованы расчетные формулы, с помощью которых можно решать взаимосвязанные задачи, а именно:

- задавшись доверительным интервалом и доверительной вероятностью, характеризующими желательную точность определения значений коэффициентов важности, определить необходимое число членов экспертной группы;
- зная число опрошенных экспертов, определить некоторые важные статистические характеристики результатов экспертного опроса (например погрешность коллективной экспертной оценки).

Разумеется, есть и другие особенности грамотного применения экспертного метода, незнание которых приводит к понижению точности результатов, полученных с помощью экспертов. Но здесь они не рассматриваются по условиям ограничения на объем материала.

12.5.5. Проблема определения эталонных и браковочных значений показателей свойств

В очень многих (если не в большинстве) практических методик оценивания качества допускается одна принципиальная ошибка, суть которой состоит в следующем. Эталонные (часто неудачно называемые, в том числе и в терминологических стандартах, базовыми) значения показателей чаще всего определяются с помощью одного из двух алгоритмов:

- 1) выбирается несколько объектов-аналогов по отношению к оцениваемому объекту. Из них определяется лучший по качеству. Значения показателей отдельных свойств этого лучшего объекта и принимаются как эталонные значения;
- 2) для объектов-аналогов, выбранных по первому алгоритму, определяются лучшие для всей совокупности этих аналогов значения показателей каждого свойства. Эти значения и принимаются в качестве эталонных значений.

Нужно сказать, что в теоретической квалиметрии доказаны теоремы, из которых следует, что использование обоих этих алгоритмов может привести к крупным ошибкам итоговых результатов (хотя вероятность такой ошибки при использовании первого алгоритма больше, чем при использовании второго). Там же показано, что единственный правильный принцип назначения эталонных значений состоит в том, что эти значения должны выбираться как лучшие в мире (на момент оценивания качества) значения показателя соответствующего свойства.

Сказанное (с точки зрения часто встречающихся ошибок и правильных алгоритмов определения значений) относится и к браковочным (зачастую не очень удачно называемых предельными) значениям показателей свойств. Иными словами, речь идет о том, что значения браковочных показателей (Q_{br}) должны приниматься по другому правилу. А именно как наилучшие в оцениваемый период времени значения i -го показателя, допускаемые где-то в мире для аналогичных оцениваемых объектов собственности.

12.5.6. Проблема определения значений абсолютных показателей свойств

В значительной степени эта проблема сводится к проблеме несоизмеримости показателей отдельных свойств и распадается на 5 подпроблем, возникающих вследствие того, что, как правило, отдельные свойства:

- 1) различаются между собой по относительной важности (о чем упоминалось ранее);
- 2) различаются между собой теми единицами, в которых измеряются их показатели (включая в качестве частного случая и безразмерные показатели);
- 3) различаются между собой размахом шкал, в которых измеряются их показатели (например от 0 до 1; от 0 до 10; от 0 до 100; от -10 до +10; от 1 до 5 и т. д.);
- 4) в конкретной ситуации могут иметь разную интенсивность выражения, т. е. они могут быть максимально интенсивно выражены (с точки зрения максимального приближения к своему наилучшему, эталонному проявлению), могут иметь минимальную или промежуточную степень интенсивности;
- 5) выражаются в разных по информационной способности (в смысле математической теории измерения) шкалах, например, могут выражаться в шкале порядка, шкале интервалов, шкале отношений и других шкалах.

К сожалению, разработанные в квалиметрии методы решения этих подпроблем часто игнорируются в официальных методических материалах по оценке и управлению качеством и тем более — в практических методиках по квантификации качества.

Другая подпроблема связана с тем обстоятельством, что в очень многих методиках оценки качества (как отечественных, так и зарубежных, например в известной немецкой системе Варентест) применяется не цифровая, а вербальная технология выражения градаций значений абсолютных показателей свойств. К примеру, часто используется вербальная шкала с 5-ю градациями: очень хорошо, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно, очень неудовлетворительно. Иногда вместо вербальной, используют эквивалентную ей цифровую 5-балльную шкалу.

Но уже за счет подобного небольшого числа градаций относительная погрешность увеличивается до ± 20 процентов. Чтобы уменьшить величину относительной погрешности, нужно при прочих равных условиях увеличить количество градаций. Но не в любых, т. е. максимальных размерах, а в тех размерах, которые соответствуют психологическим возможностям человека. А эти возможности предопределяют, что оптимальное число градаций должно быть в пределах от 10 до 12, т. е. должна использоваться знакомая всем 5-балльная шкала, дополненная промежуточными значениями «+» или «-».

Сходных результатов можно добиться, если использовать не 5-балльную (с «+» и «-»), а 100-процентную шкалу с градациями через 10 процентов (кроме начала и конца шкалы, где возможны и более мелкие градации). Разумеется, все сказанное относится к тем свойствам, для показателей которых или очень трудно, или по каким-то причинам нежелательно использовать для выражения их значений обычные физические единицы измерения.

12.5.7. Проблема определения значений относительных показателей свойств

Для обеспечения сопоставимости значений абсолютных показателей (Q_j) (приведения их к одинаковому масштабу и выражения их в одинаковых единицах измерения) производится перевод абсолютных показателей Q в относительные показатели K с помощью операции нормирования:

$$K_{ij} = \frac{Q_{ij} - q_i^{ст}}{q_i^{ст} - q_i^{бр}}, \quad (12.4)$$

где i — номер свойства;

j — номер оцениваемого объекта;

$q_i^{ст}$ — эталонное значение показателя свойства;

$q_i^{бр}$ — браковочное значение показателя свойства.

Понятно, что $0 \leq K_{ij} \leq 1$ и выражает линейную зависимость между функцией K и аргументом Q . На самом деле зависимость между этими величинами обычно бывает нелинейной. И ее линейная форма принимается просто из соображений большей простоты расчета.

Однако нередко в практических методиках оценивания качества допускают различные отступления от приведенной формулы (что, естественно, имеет своим следствием увеличение погрешности в расчетах). Эти отступления могут иметь единичный характер или представлять собой некоторые комбинации из единичных отступлений:

Глава 12. Квалиметрия и ее применение в оценке интеллектуальной собственности

- 1) не учитываются такие компоненты формулы, как эталонное $q_i^{ст}$ и браковочное $q_i^{бр}$ значения;
- 2) для свойств одного и того же объекта используются два совершенно разных вида зависимости:
 - линейная при $Q_{ij} < q_i^{ст}$ (принимается $K_{ij} = Q_{ij}/q_i^{ст}$);
 - нелинейная (гиперболическая) при $Q_{ij} > q_i^{ст}$ (принимается $K_{ij} = q_i^{ст}/Q_{ij}$).

Ясно, что использование двух разных типов зависимости не имеет какого бы то ни было логического обоснования.

12.5.8. Проблема учета свойств надежности

Наиболее распространенный в практике оценивания качества способ учета свойств надежности состоит в том, что надежность учитывается в ряду других показателей, совокупность которых составляет качество. Но, как показано в теории квалиметрии, такой подход является принципиально неправильным. Неправильным по следующим причинам.

Во-первых, обычно при этом удается включить в расчет не все свойства, которые в соответствии с ГОСТом 27.003-83 «Надежность в технике» в совокупности определяют понятие «надежность» — сохраняемость, безотказность, ремонтпригодность и долговечность.

Во-вторых, надежность не нужна сама по себе. Это не цель, а средство обеспечения проявления (реализации, существования) тех свойств, ради которых продукция (или услуга) и создавалась, т. е. в общем случае — свойств функциональности и эстетичности.

По указанным причинам надежность должна учитываться в виде коэффициента сохранения эффективности, характеризующего ту долю эталонного (т. е. наилучшего в мире для объектов, аналогичных оцениваемому) времени существования объекта, в течение которого он находится в состоянии готовности к немедленному использованию (т. е. не находится в ремонте, на техобслуживании, в состоянии отказа или морального износа). И этот коэффициент (изменяющийся от 0 до 1) должен умножаться на ту функцию свертки, с помощью которой учитываются все свойства функциональности и эстетичности (характер этой функции будет раскрыт в следующем пункте).

12.5.9. Проблема определения значения комплексного показателя качества

Иногда эту проблему называют «проблемой свертки показателей». Это — общая проблема, возникающая не только при оценке качества, но и при решении многих других классов многокритериальных задач. Ее решение обосновано в теоретической квалиметрии.

При применении той методологии оценивания качества, которая нами была описана, показатель качества (K^0) может быть выражен с помощью формулы средней взвешенной арифметической:

$$K_j^0 = K_j^a \sum K_{ij} \times G_i, \quad (12.5)$$

где K_j^0 — показатель качества j -го оцениваемого объекта ($0 \leq K_j^0 \leq 1$);

K_j^a — коэффициент сохранения эффективности j -го объекта ($0 \leq K_j^a \leq 1$);

\sum — суммирование по всем i -м свойствам, характеризующим качество оцениваемого объекта ($i = 1, 2, \dots, n$ где n — полное количество свойств, характеризующих качество оцениваемого объекта);

K_{ij} — относительный показатель i -го свойства j -го объекта ($0 \leq K_{ij} \leq 1$);

G_i — коэффициент важности i -го свойства ($0 < G_i < 1$).

Отметим особенность вычисления значения K^0 . Среди i -х свойств выделяют так называемые «критические свойства», т. е. такие, что хотя бы для одного из них недопустимо существование неравенства: $q_{ij} \leq q_i^{cp}$ (где \leq обозначает «хуже или равноценно»). Например, подобным критическим свойством для пищевых продуктов является «наличие вредных для здоровья химических веществ».

Если же такое неравенство существует хотя бы для одного (любого) критического свойства, то принимается: $K^0 = 0$.

Заканчивая разбор типичных ошибок, связанных с квалиметрическим анализом продукции, считаем необходимым подчеркнуть следующее:

- описанная методология относится только к одному (по самому распространенному) из многих методов квалиметрии;
- применительно к этому методу рассмотрен только упрощенный (но не приближенный или тем более точный) его вариант;
- изложение дано в очень краткой форме (в связи с чрезвычайно малым объемом, отведенным на изложение материала).

12.6. Некоторые альтернативные подходы к оценке качества

И в нашей стране, и за рубежом для решения аналогичных задач нередко используются методы, во многом сходные с методами, используемыми в квалиметрии, но они имеют другие названия. Как правило, при оценивании качества эти методы дают менее точные результаты, а сфера их применения по сравнению с обеспечиваемой квалиметрией гораздо уже.

Одним из наиболее известных во всем мире методом является «Метод анализа иерархий», предложенный известным американским специалистом в области исследования операций Т. Саати. В главе 7 частично уже была дана характеристика этого метода. Дополним ее некоторыми данными.

Метод анализа иерархий был разработан позднее метода квалиметрии и, по существу, предназначен для решения тех же задач, которые решает квалиметрия, но по сравнению с квалиметрией этот метод имеет ряд недостатков. Основными из них являются следующие:

- 1) оба метода используют в ходе анализа представления свойств объекта в виде дерева. Однако в квалиметрии четко обоснованы и сформулированы правила построения таких деревьев (что является необходимым для обеспечения единства измерения одного и того же объекта разными специалистами). В Методе анализа иерархий такие правила практически отсутствуют, что резко понижает достоверность получаемых на его основе результатов;
- 2) в Методе анализа иерархий не используются неэкспертные, аналитические методы. А из многочисленной группы экспертных методов применяют только один — так называемые «парные сравнения», который далеко не всегда является предпочтительным.

Нужно сказать, что иногда метод квалиметрии используется без указания его российского происхождения и без учета его современной методологии. Так, одна из зарубежных фирм «Эдвансед Лоджистик Дивелопмент» (аттестующая себя как «известная в мировом масштабе консалтинговая фирма по вопросам качества») проводит штатные семинары по квалиметрии, где рекламирует квалиметрический подход для реше-

ния различных задач бизнеса. Причем на этих семинарах ни слова не говорится о российском происхождении квалиметрии, хотя полностью используются наши отечественные разработки по теории и практике квалиметрии — начиная с терминологии и кончая конкретными методиками оценки качества.

12.7. Некоторые основные направления использования квалиметрии с целью уточнения результатов, получаемых при оценке собственности

Анализ основной литературы по оценке стоимости недвижимости, бизнеса, машин и механизмов, интеллектуальной собственности позволил выявить около 50 локальных ситуаций, когда оценщик принимает решение о внесении в свои расчеты количественных величин, в отношении которых отсутствуют статистические или аналитические обоснования, а присутствует только личное мнение оценщика, основанное на интуиции.

В случае если существует потребность в увеличении точности оценки (например объект оценки достаточно дорогой, или заказчик требует обоснования принятых оценщиком эвристических допущений), целесообразно использовать описанный инструментарий.

Далее перечисляются некоторые из 50 выявленных локальных ситуаций, в которых для более точного определения значений показателей, закладываемых в расчет оценки собственности, может оказаться необходимым применение аппарата квалиметрии. (В том числе или только интеллектуальной собственности. Последние будут обведены кружком.)

1. Стоимость реверсии в некоторый момент в будущем.
- ② Продолжительность экономически полезной жизни объекта собственности.
3. Величина изменения арендной ставки в некоторые периоды в будущем.
- ④ Величина изменения ставки роялти в некоторые периоды в будущем.
- ⑤ Величина изменения паушальной ставки в некоторые периоды в будущем.
- ⑥ Величина изменения коэффициента инфляции в некоторые периоды в будущем.
- ⑦ Величина изменения ставки дисконта в некоторые периоды в будущем.
- ⑧ Величина темпа, с которым доход от использования объекта собственности будет расти в некоторые периоды в будущем (при применении доходного подхода).
- ⑨ Величина коэффициента, которым определяется дополнительная прибыль от использования «хорошего» товарного знака.
- ⑩ Доля общих затрат на рекламу продукции, которая приходится на рекламу товарного знака.
- ⑪ Определение относительных коэффициентов важности отдельных компонентов оцениваемого объекта.
- ⑫ Величина изменения рыночной стоимости ОИС в некоторые периоды в будущем.
- ⑬ Прогнозируемый период от приобретения собственности до ее перепродажи.
- ⑭ Определение одинаковых полезностей посредством метода замещения (при применении затратного подхода).
- ⑮ Определение одинаковых полезностей объектов-аналогов (при применении сравнительного подхода).
16. Оценка статуса или общей полезности недвижимости с целью выбора лучшего варианта.
17. Величина поправки на эстетическую или историческую уникальность объекта недвижимости, вносимой при использовании затратного подхода.

Раздел II. Практика оценки интеллектуальной собственности

18. Величина поправки (при использовании затратного подхода) на эстетическую или историческую уникальность объекта авторского права.
19. Определение процента от арендной платы, предназначенного для оплаты услуг управляющего объектом недвижимости.
20. Величина резерва, необходимого на возмещение быстроизнашивающихся активов при оценке недвижимости.
21. Величина различных видов рисков для объекта собственности, допустим, для объекта интеллектуальной собственности, являющегося предметом лицензионного соглашения (например представляющего собой ноу-хау на новый технологический процесс или патент на изобретение в виде устройства).
22. Перечень и градации изменения шкал оценки различных видов рисков при использовании кумулятивного метода учета рисков.
23. Величина поправки на несистематический риск при использовании метода базовой ставки.
24. Сравнение потенциала местоположения или ресурсного качества двух или более участков земли.
25. Определение вклада, вносимого оценками собственности в общую итоговую оценку, полученными при применении доходного, сравнительного или затратного подходов.
26. Величина поправки, которую оценщик вынужден вносить в стоимость оцениваемого объекта с целью увеличения его сопоставимости с объектами-аналогами (при применении сравнительного подхода).
27. Анализ качества отечественной продукции с точки зрения возможности ее сбыта на внутреннем рынке.
28. Анализ конкурентоспособности (по качеству) продукции на внешнем рынке (при решении вопроса о необходимости вложения средств в ее производство).
29. Прогнозирование изменения стоимости собственности.
30. Прогнозирование изменения цен на объекты собственности, аналогичные оцениваемым.
31. Прогнозирование доходов (которые могут быть получены от оцениваемого объекта) по отдельным периодам в будущем (при применении доходного подхода).
32. Прогнозирование нормы прибыли на том предприятии, на котором будет использоваться оцениваемый объект, по отдельным периодам в будущем (при применении доходного подхода).
33. Квантификация отдельных качественных параметров оцениваемого объекта собственности.
34. Величина коэффициента, понижающего стоимость ОИС в случае перехода от полных прав собственности к правам только пользования.
35. Наиболее вероятный срок наступления морального износа того продукта (или услуги), который связан с объектом оценки.
36. Определение вероятностей реализации каждого из 3-х возможных сценариев развития экономической ситуации: пессимистического, оптимистического и наиболее вероятного.

Таковы краткие сведения о квалиметрии и возможностях ее использования для повышения степени достоверности оценок собственности и, в частности оценок ОИС.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Рекомендации по составлению отчета «Оценка стоимости интеллектуальной собственности»

П 1. Общие положения

Настоящие Рекомендации соответствуют требованиям к составлению и оформлению отчетов об оценке, содержащихся в международных и в российских стандартах оценки, и составлены с учетом практического опыта зарубежных и российских оценщиков.

П 1.1. Этапы жизненного цикла отчета

Рекомендации касаются следующих этапов жизненного цикла отчета:

- анализ и оценка интеллектуальной собственности,
- оформление отчета,
- передача отчета заказчику,
- использование отчета,
- хранение отчета.

П 1.2. Применяемая терминология

В Рекомендациях используются следующие термины.

Правообладатель — физическое или юридическое лицо, обладающее исключительными правами на оцениваемую ИС.

Заказчик — юридическое или физическое лицо, заказывающее (поручающее) проведение стоимостной оценки ИС.

Иногда вместо термина «заказчик» применяется термин «клиент», который в данном случае является синонимом заказчика.

Оценщик — юридическое или физическое лицо, осуществляющее стоимостную оценку ИС. В ряде случаев оценку могут осуществлять несколько оценщиков, один из которых осуществляет функции руководителя (или координатора) работы. Оценщик (или оценщики) обязательно подписывает отчет.

Лицензированный оценщик — оценщик, имеющий предусмотренную законом лицензию на осуществление оценочной деятельности. (В дальнейшем, если это специально не оговорено, в тексте настоящих Рекомендаций термином «оценщик» будет обозначаться и собственно оценщик, и лицензированный оценщик.)

Помощники оценщика — одно или несколько физических или юридических лиц, оказывающих оценщику существенную помощь в подготовке отчета об оценке и в связи с этим обязательно указываемых в тексте отчета. В отличие от оценщика помощники оценщика выполняют меньшую по объему и сложности часть общей работы по оценке, поэтому их подписи в отчете не являются обязательными.

Читатели отчета — лица, которым в соответствии с законом может понадобиться ознакомиться с содержанием отчета: правообладатель, заказчик, другой оценщик, представители налоговых и судебных органов.

Составление отчета «Оценка стоимости интеллектуальной собственности»

Эксперт — специалист в какой-либо области знаний или деятельности, приглашаемый оценщиком для решения конкретной задачи, и который, по обоснованному мнению оценщика:

- имеет применительно к этой задаче уровень компетентности не ниже среднего уровня компетентности специалистов по рассматриваемому вопросу;
- по своим морально-этическим качествам признается оценщиком-специалистом, способным давать независимое от внешних влияний и собственной выгоды суждение о решении поставленной перед ним задачи.

По решению оценщика эксперты могут совмещать свои функции с функциями помощников оценщика.

Экспертный метод — множество методов, объединенных следующими, существующими одновременно признаками:

- поставленная задача решается путем получения и обобщения суждений экспертов;
- количество экспертов, как правило — более одного (исключение составляют редкие технологии, основанные на многократном опросе одного эксперта);
- выносимые экспертами суждения основываются на их опыте и интуиции, а не на результатах расчетов или экспериментов, проведенных для выработки этих суждений;
- суждение экспертов выносится в форме, допускающей его квантификацию (т. е. количественную интерпретацию).

Функциональность отчета — совокупность свойств отчета об оценке, в комплексе характеризующих содержащуюся в отчете информацию с точки зрения ее полноты, достоверности, легкости восприятия и обеспечения конфиденциальности.

Эстетичность отчета — совокупность свойств отчета, в комплексе характеризующих привлекательность его внешнего вида с точки зрения эстетичности материала обложки, бумаги и полиграфического исполнения.

Остальные используемые в Рекомендациях термины соответствуют тем терминам, которые разъясняются в нормативных документах по оценке имущества или стали общепринятыми в оценочной деятельности.

П 1.3. Система требований к отчету

При подготовке и оформлении отчета целесообразно руководствоваться требованиями к качеству отчета, систематизированными в таблице 1. Выполнение этих требований необходимо и достаточно для составления качественного отчета. Содержание каждого из требований поясняется в соответствующих разделах Рекомендаций, причем порядковые номера этих разделов указаны в правой части таблицы 1. Указанные требования относятся к наиболее полному и сложному виду отчета — так называемому «полному письменному повествовательному отчету» (далее — отчет), сущность которого будет раскрыта далее.

П 1.4. Ограничения на использование отчета

Содержащиеся в отчете промежуточная информация (в том числе числовая), на основе которой вычисляется итоговая величина стоимости ИС, а также сама эта величина представ-

ляют собой сведения, являющиеся коммерческой или служебной тайной заказчика. В связи с этим любые сведения (информация), представленные в отчете, могут быть доступны для третьих лиц только с разрешения (желательно письменного) заказчика.

Использованные оценщиком и описанные в отчете алгоритмы расчетов промежуточных и итоговых величин, если они не являются общеизвестными, считаются ноу-хау оценщика. В связи с этим заказчику запрещается делать доступной третьим лицам такую информацию. (Обычно это обстоятельство специально оговаривается в договоре на проведение оценки, заключенном между заказчиком и оценщиком.)

Кроме того, обычно отчет также содержит пункт, запрещающий публикацию отчета в целом или отдельных его частей, а также любые ссылки на него, или на содержащиеся в нем показатели или имена и профессиональную принадлежность оценщиков иначе как с письменного разрешения оценщика. Пример такого пункта о конфиденциальности представлен в Приложении к Рекомендациям Р5.

П 1.5. Хранение отчета

Отчет и все материалы, использовавшиеся при его подготовке, оценщику желательно сохранять в своем архиве.

Хранение целесообразно до тех пор, пока у оценщика не появится уверенность в том, что эти материалы в будущем ему больше не понадобятся. Иными словами, ни заказчик, ни какие-либо третьи лица в течение срока исковой давности не поставят под сомнение сделанные оценщиком выводы о величине стоимости ИС. Одновременно нужно учитывать, что российским законодательством предусмотрен 3-х летний срок обязательного хранения копии отчета.

Количество оформленных в письменном виде и передаваемых заказчику экземпляров отчета определяется в договоре на проведение оценки.

П 2. Классификация видов отчетов об оценке

П 2.1. Признаки классификации и виды отчетов

Отчеты об оценке ИС различаются по следующим признакам:

- по степени детализации,
- по форме представления информации,
- по форме организации информации,
- по степени завершенности,
- по характеристике потребителя (заказчика) отчета.

Отчеты делятся:

1) по степени детализации:

- на краткие,
- на укрупненные,
- на полные;

2) по форме представления информации:

- на письменные,
- на устные;

3) по форме организации информации:

- на табличные,
- на повествовательные;

4) по степени завершенности:

- на обычные (или просто отчеты),
- на предварительные (в них цифры могут уточняться или меняться);

5) по характеристике потребителя (заказчика) отчета:

- на обычные, рассчитанные на «внешнего» заказчика (или просто отчеты),
- на внутренние, рассчитанные на заказчика, работающего на том же предприятии, что и оценщик.

В зарубежной практике иногда используют и другие виды отчетов, например отчеты об «оценке для специальных целей». К ним относятся отчеты, используемые:

- для составления договоров купли-продажи;
- для исчисления налогов на дарение и наследование имущества;
- для выработки суждения об обоснованности предполагаемой сделки;
- для получения информации о стоимости ИС в каких-либо особых условиях и др.

Существуют и такие виды отчетов, как «обновленный (осовремененный)», «формальный», «предварительный», «для использования в суде», «для общего использования третьей стороной», «для ограниченного использования».

Однако в силу ограниченного числа случаев использования названных видов отчетов в зарубежной практике и, по существу, полного их отсутствия в отечественной практике они в настоящих Рекомендациях рассматриваться не будут (хотя появление необходимости в них в будущем конечно же не исключается).

По законодательству Российской Федерации в нашей стране юридически обоснованным признается использование только полных повествовательных письменных отчетов. Однако учитывая зарубежную практику в Рекомендациях представлен материал, относящийся к иным видам отчетов. Далее этот материал будет размещен на светло-сером фоне.

Выбор вида отчета определяется заказчиком. Причем вне зависимости от вида отчета оценщик должен в полном объеме провести работу по сбору необходимой информации.

Наиболее широкое применение в зарубежной практике оценки получили следующие виды отчета.

П 2.2. Краткий устный повествовательный отчет (сокращенно — устный отчет)

Устный отчет применяется, если заказчика интересует только численное значение стоимости ИС и не требуется ее обоснования. Например, когда оценщик выступает в роли советника заказчика или когда отчет необходим для выполнения неформальных договоренностей между заказчиком и оценщиком. Подобный отчет передается заказчику в устной форме по телефону или при его личной встрече с оценщиком.

Устными отчетами также могут считаться высказанное в суде экспертное заключение о стоимости ИС или изложение мнения оценщика, выступающего в роли консультанта на заседании руководящего органа предприятия (например совета директоров).

Таблица 1

Требования к составлению и оформлению отчета

Качество отчета	Функциональность	Полнота информации	В основном тексте	Идентификация основных характеристик	Субъекты оценки:	заказчик	4.1.1.1
						правообладатель ИС	4.1.1.1
					Цель оценки		4.1.1.2
					Объект оценки:	вид оцениваемой стоимости	4.1.1.3
						объем прав	4.1.1.3
						группа объекта	4.1.1.3
					Предмет оценки (вид объекта)		4.1.1.4
					Отчет об оценке:	дата оценки	4.1.1.5
						основание оценки	4.1.1.5
						объем отчета	4.1.1.5
					Соответствие рубрик отчета нормативным документам		4.1.2
			В приложениях	Информация об участниках подготовки отчета:	об оценщиках в основном тексте		4.1.3.1
						об оценщиках в приложении	
					Информация об ОИС: правовых и технико-экономических показателях		4.1.4
				Информация о внешней для ОИС среде		4.1.5	
	Достоверность информации	Внутренние факторы достоверности	Логическая упорядоченность:	между отдельными частями отчета		4.2.1.1	
				внутри отдельных частей отчета		4.2.1.2	
			Достоверность расчетных обоснований:	достоверность отдельных подходов		4.2.2.1	
				достоверность согласований подходов		4.2.2.2	
			Повторимость: возможность воспроизведения анализа читателем		4.2.3		
			Объективность: учет и позитивных, и негативных факторов		4.2.4		
			Четкое указание вида отчета		4.2.5		
			Внешние факторы достоверности	Связанные с личностью оценщика:	его компетентность		4.2.6.1
					его независимость		4.2.6.2
					его беспристрастность		4.2.6.3
				Связанные с исходной информацией – наличие ссылок:	на стандарты		4.2.7.1
	на источники числовых данных				4.2.7.2		
	на источники нечисловых данных		4.2.7.3				
		Связанные с попыткой фальсификации информации		4.2.7.4			

Качество отчета	Функциональность	Легкость восприятия информации	Доступность (понятность) восприятия информации	Отсутствие излишней информации:		излишней для отчета вообще	4.3.1.1	
						излишней для основного текста	4.3.1.2	
				Смысловая доступность	С точки зрения стиля:	правильность построения фраз	4.3.2.1	
						примлемая длина фраз	4.3.2.2	
						исключение разночтений	4.3.2.3	
						понятность для непрофессионалов	4.3.2.4	
						нумерация всех элементов отчета	4.3.2.5	
				С точки зрения правописания:	соблюдение норм орфографии	4.3.3.1		
					соблюдение норм пунктуации	4.3.3.2		
				С точки зрения терминологии:	употребление общепринятых терминов	4.3.4.1		
	пояснение новых терминов	4.3.4.2						
	Визуальная доступность	Текстового материала:	особенности текста: лишние элементы	4.3.5.1				
			Особенности шрифта:	форма шрифта	4.3.5.2			
				размер шрифта	4.3.5.3			
				четкость шрифта	4.3.5.4			
			Иллюстративного материала:	цвет	4.3.6.1			
	четкость	4.3.6.2						
	контрастность	4.3.6.3						
	Сохранность секретности информации							4.4
	Эстетичность	Эстетичность обложки	Эстетичность материала обложки:		эстетичность внешнего вида	4.5.1.1		
			сохранность внешнего вида	4.5.1.2				
Эстетичность шрифта обложки:			форма шрифта	4.5.2.1				
			размер шрифта	4.5.2.2				
		качество печати шрифта	4.5.2.3					
Эстетичность текста		Эстетичность бумаги:		размер бумаги	4.6.1.1			
				качество бумаги	4.6.1.2			
		Эстетичность полиграфии	Эстетичность материала текста	По эстетичности текста: отсутствие белых пятен		4.6.2.1		
				По эстетичности шрифта:	форма шрифта	4.6.2.2		
					размер шрифта	4.6.2.3		
	четкость шрифта	4.6.2.4						
Эстетичность иллюстративного материала:		цвет	4.6.2.5					
		четкость	4.6.2.6					
		контрастность	4.6.2.7					

Желательно, чтобы содержание отчета было изложено четко и логично, что позволит любому понять общую последовательность оценочного процесса и сформировать свое мнение об обоснованности и правильности полученного результата. При этом оценщик, выступающий в роли устного консультанта, должен быть готов ответить на следующие вопросы:

- выбор методов оценки,
- представление об основных предпосылках и ограничительных условиях,
- расчеты итоговых величин,
- обоснования принятых корректировок значений показателей,
- независимость и компетентность консультанта.

В зависимости от характеристик объекта и предмета оценки может быть полезным сопроводить устный отчет средствами визуализации информации (например проектором).

Некоторые авторы рекомендуют сопровождать каждый устный отчет, если это удобно, кратким письменным отчетом. Причем при составлении последнего советуют иметь достаточное количество документов, чтобы обеспечить возможность оценщику (консультанту), если потребуется, подготовить полный письменный отчет.

Содержание устных отчетов различается в зависимости от слушателя (слушателей) и от обстоятельств оценочного исследования. Но в любом случае устный отчет должен включать описание оцениваемой ИС, сделанные допущения и итоговую информацию о ее стоимости. (Пример этого вида отчета представлен в Приложении P1.)

П 2.3. Краткий письменный повествовательный отчет (сокращенно — краткий отчет, отчет в форме письма)

Практически краткий отчет используется в тех же случаях, что и устный отчет. Отличие заключается в том, что сделанное оценщиком заключение излагается в форме письма и сохраняется заказчиком в виде документа (объемом 1–2 страницы).

Применение краткой формы отчета не обязательно напрямую зависит от предполагаемой низкой стоимости ИС. (Хотя величина стоимости объекта оценки может повлиять на решение заказчика при выборе вида отчета.)

Отчет в краткой форме должен содержать следующую информацию (см. Приложение P2):

- название: Краткий отчет об оценке...;
- основание оценки (ссылка на договор о проведении оценки);
- предмет оценки (изобретение, товарный знак, программный продукт и т. д.);
- объем оцениваемых прав;
- цель оценки;
- вид оцениваемой стоимости (при необходимости с расшифровкой этого вида);
- краткое перечисление этапов проведенного оценщиком исследования;
- величину стоимости ИС;
- дату оценки и дату написания отчета;
- заявление оценщика (пример такого заявления представлен в Приложении P3).

Иногда вместо термина «дата оценки» используют термины «действительная дата оценки» или «эффективная дата оценки». Но поскольку эти термины являются абсолютными синонимами, представляется целесообразным использовать более краткий из них — «дата оценки».

Отметим, что иногда в практике оценки любого имущества (в том числе ИС) встречаются ситуации, когда оценка производится не на ту дату, которая лежит в периоде работы оценщика, а на некоторую интересующую заказчика ретроспективную (в прошлом) или перспективную (в будущем) дату. Но даже и в этом случае вместо термина «действительная дата оценки» вполне можно использовать более лаконичный термин «дата оценки».

П 2.4. Укрупненный письменный табличный отчет (сокращенно — табличный отчет)

Табличный отчет предпочитают те заказчики, которым приходится часто использовать результаты различных отчетов. К ним относятся банки, кредитные и страховые компании, налоговые органы и т. д. Главное преимущество такого отчета — простота поиска информации (в том числе автоматизированного), необходимой для принятия обоснованного управленческого решения.

Отчет представляет собой систематизированную таблицу, в которой на двух-трех страницах приведены все основные данные, касающиеся последовательности определения итоговой стоимости оцениваемой ИС. В случае необходимости к основной таблице могут быть добавлены приложения. (Пример такого отчета представлен в Приложении к Рекомендациям Р4.)

Наиболее полным по количеству содержащейся в нем информации и наиболее часто используемым в практике оценки ИС является полный письменный повествовательный отчет. Ввиду особой его важности он будет рассмотрен более подробно.

П 2.5. Полный письменный повествовательный отчет (сокращенно — отчет)

За рубежом этот вид отчета в основном используется в тех случаях, когда заказчику (или законному потенциальному читателю) отчета важно получить не только информацию о стоимости ИС, но и возможность при необходимости убедиться в корректности проведенного оценщиком исследования. В Российской Федерации этот вид отчета является единственным законно признанным.

Этот вид отчета используется во многих ситуациях. Например:

- при решении вопросов, связанных с налогообложением;
- при переговорах с кредиторами;
- при переговорах с возможными инвесторами;
- при переговорах с потенциальными покупателями и в других случаях.

Все последующие разделы Рекомендаций в основном посвящены различным аспектам составления и оформления этого вида отчета, а именно структуре, содержанию и требованиям к нему. Причем, как об этом было сказано ранее, вместо полного названия отчета — «полный письменный повествовательный отчет» — будет использоваться краткая форма «отчет».

П 3. Структура и содержание отчета

Обычно отчет включает в себя следующие части, разделы и подразделы, располагаемые в том порядке, который приводится далее.

П 3.1. Титульная страница

На этой странице должны быть представлены следующие сведения:

- название отчета, например: «Отчет об оценке интеллектуальной собственности, представляющей собой права на...»;
- номер отчета и дата его составления;

- подпись руководителя предприятия оценщика;
- дата оценки;
- название предприятия или фамилия правообладателя (заказчика);
- название предприятия или фамилия оценщика (руководителя группы оценщиков).

П 3.2. Сопроводительное письмо

Такое письмо на имя заказчика (обычно объемом до 1 страницы) прилагается к отчету и содержит следующие сведения:

- дата составления письма.
- название оцениваемого ОИС;
- заявление об отсутствии заинтересованности оценщика в стоимости ИС;
- заявление о факте личного ознакомления с оцениваемым ОИС и необходимыми для оценки материалами;
- утверждение, что все выводы и заключения сделаны лично оценщиком;
- ссылка на сопровождающий письмо полный отчет;
- дата оценки;
- величина стоимости ИС (цифрами и прописью).

Письмо подписывается оценщиком (осуществлявшим оценку лично или руководившего группой оценщиков) или главой оценочной организации (с расшифровкой названия организации), от имени которой выступает оценщик.

Назначение сопроводительного письма — не только выполнить свою прямую функцию «препровождения (сопровождения) и учета» основного документа, т. е. отчета, но и служить для заказчика краткой справкой, которую именно в силу ее краткости заказчику удобно использовать в определенных случаях, например при проведении предварительных переговоров о заключении различных коммерческих сделок с ИС.

В некоторых работах вместо термина «сопроводительное письмо» используется термин «передаточное письмо», который кажется нам менее удачным.

Представляет интерес и вопрос о месте сопроводительного письма в общей структуре отчета. По своему смыслу это письмо не является частью собственно отчета, поэтому оно должно быть от него отделено. При такой трактовке его место — перед титульной страницей (так и рекомендуется, например Г. В. Поповым). Но в других работах (например Дж. Фишмена) сопроводительное письмо трактуется как составная часть отчета и в связи с этим помещается после титульной страницы. В наших Рекомендациях из методических соображений принят второй вариант. Но в этом отношении решение оценщика, по-видимому, должно учитывать конкретные пожелания заказчика.

П 3.3. Оглавление

В оглавлении должны быть представлены названия частей, разделов и подразделов отчета с указанием номеров страниц. Целесообразно иметь сквозную (включая приложения) нумерацию страниц отчета. Желательно выявить иерархическую структуру отчета, исполь-

зую для этого разные размеры и толщину шрифта, разную величину отступов. Также полезно наиболее значимые части отчета выделять цветным шрифтом.

П 3.4. Общие сведения об отчете

П 3.4.1. Назначение общих сведений

Дать возможность потенциальному читателю отчета предварительно ознакомиться со всеми основными исходными данными и полученными результатами. Не исключено, что после ознакомления с этим разделом отчета читатель сочтет возможным не смотреть несколько десятков страниц, на которых изложены остальные материалы отчета. Иными словами, в этом случае «Общие сведения» выполняют функцию дайджеста, т. е. развернутой аннотации отчета.

Сведения, которые приводятся в этом разделе отчета, далее разъясняются в том порядке, который рекомендуется соблюдать для обеспечения логики изложения материала.

П 3.4.2. Заявление оценщика

Его назначение состоит в следующем:

- указать те исходные положения, ограничительные условия и допущения, которыми руководствовался оценщик при подготовке отчета;
- выразить ручательство оценщика в своей объективности, компетентности (достаточной профессиональной подготовленности) и беспристрастности при проведении оценки. (Пример заявления оценщика представлен в Приложении к Рекомендациям РЗ.)

П 3.4.3. Краткое изложение исходных положений и важнейших заключений

Краткое изложение исходных положений и важнейших заключений, к которым пришел оценщик, предполагает наличие следующих положений:

- формулировка того вида стоимости, которая определяется в отчете: рыночная стоимость, залоговая стоимость, инвестиционная стоимость и т. д. (эту формулировку необходимо согласовать с заказчиком во избежание возможной путаницы при использовании отчета);
- определение объема прав на оцениваемую ИС (исключительные права, неисключительные права, территориальные и временные ограничения объема прав и т. д.);
- определение группы, к которой относится оцениваемая ИС (промышленная собственность, авторское право, конфиденциальная информация (коммерческая или служебная тайна);
- определение предмета оценки (т. е. конкретного результата интеллектуальной деятельности: изобретения, товарного знака, музыкального произведения, ноу-хау и т. д.);
- краткое описание (название) предмета оценки;
- формулировка цели оценки (внесение в уставный капитал, использование в качестве залога, купля-продажа лицензии и т. д.);
- указание даты оценки;
- основание оценки;
- объем отчета;
- наиболее эффективное использование оцениваемого ОИС (в случае возможности различного использования этого объекта);

Авторы не используют применяемое в некоторых работах выражение «наилучшее и наиболее эффективное использование» ввиду того, что считают «наилучшее» абсолютным синонимом «наиболее эффективного»;

- подходы, от использования которых оценщик был вынужден отказаться;
- стоимость ИС (без НДС и с НДС), полученная:
 - ◆ при применении затратного подхода;
 - ◆ при применении сравнительного подхода;
 - ◆ при применении доходного подхода;
 - ◆ по результатам согласования трех подходов (итоговая стоимость).

П 3.4.4. Перечень субъектов оценки

В перечне субъектов оценки указываются:

- правообладатель или патентобладатель (фамилия, имя, отчество; название фирмы и адрес юридического или физического лица);
- заказчик (фамилия, имя, отчество; название фирмы и адрес юридического или физического лица);
- все лица, внесшие существенный вклад в подготовку отчета: оценщики с указанием конкретных, подготовленных ими разделов отчета (фамилия, имя, отчество; название фирмы и адрес юридического или физического лица; №№ лицензий на проведение оценочных работ; личная подпись); помощники оценщика (фамилии и инициалы).

Отсутствие перечня лиц, участвующих в оценке, может серьезно ухудшить качество отчета (вплоть до признания его заказчиком недействительным).

Если кто-то из участвующих в работе оценщиков не согласен с некоторыми (или всеми) выводами, он должен подготовить, подписать и включить в отчет свое особое мнение.

П 3.4.5. Пункт о секретности (конфиденциальности) содержания отчета

В этом пункте содержится запрещение (или разрешение) несанкционированной публикации отчета или отдельных его частей, а также любых ссылок на него или на содержащиеся в нем показатели, или на имена и профессиональную принадлежность оценщиков. (Пример содержания этого пункта представлен в Приложении к Рекомендациям Р5.)

П 3.4.6. Перечень этапов работы по оценке

В общем случае предполагается осуществление следующих этапов:

- 1) анализ оцениваемого и конкурирующего объектов;
- 2) краткое описание существующих подходов и методов оценки ИС;
- 3) выбор подходов и методов оценки;
- 4) оценка ИС с применением каждого из выбранных подходов (методов);
- 5) согласование результатов оценки, полученных с применением разных подходов и методов.

Для конкретных видов ИС этапы могут объединяться или разбиваться на несколько отдельных этапов с сохранением общего количества выполняемых операций.

П 3.5. Анализ оцениваемого и конкурирующих объектов интеллектуальной собственности. Анализ рынка

В этом пункте дается описание оцениваемого ОИС и конкурирующих ОИС-аналогов с подробным анализом всех тех характеристик, которые могут оказать влияние на качество (или полезность) и тем самым — на величину оцениваемой стоимости ИС. На основе этих данных проводится сравнительный анализ конкурентоспособности оцениваемого объекта и объектов-аналогов.

В случае если у какого-либо из ОИС-аналогов обнаружатся некоторые характеристики, данные о которых отсутствуют в описании оцениваемого ОИС, оценщик должен постараться получить с помощью заказчика дополнительную информацию об этих характеристиках.

Все используемые в этом пункте экономические, технические и другие характеристики необходимо подтвердить соответствующими документами, перечень которых приводится в этом пункте. В этом же пункте должны быть даны ссылки на охранные правоустанавливающие документы или договоры, подтверждающие объем и характер прав правообладателя (при этом обязательно должны быть учтены срок действия и регион действия охранного документа, обеспеченность патентной чистоты). Копии охранных документов должны быть приведены в Приложении к отчету. (Желательно поместить в этом пункте фотографию рисунка или схемы, позволяющую визуализировать оцениваемый и сравниваемый ОИС, например товарный знак, промышленный образец.)

П 3.6. Анализ возможных подходов к оценке интеллектуальной собственности

Дается описание теоретически возможных подходов (и методов) к оценке. Описывается технология и затраты ресурсов (материальных и трудовых) для сбора информации, необходимой для использования каждого из методов оценки.

Выбор подходов (и, возможно, методов) к оценке осуществляется с учетом имеющейся в распоряжении оценщика необходимой для реализации этих подходов информации и ресурсов (труда и времени).

Выбор оценщиком подхода и метода оценки может быть оспорен, особенно если имеют место конфликтные интересы. Поэтому оценщику нужно ясно и понятно объяснить методологию выбора и показать, что были рассмотрены все потенциально подходящие методы и выбраны только те, которые в достаточной степени соответствуют условиям проведенного оценочного исследования.

В идеальном случае для определения стоимости ИС желательно использовать все 3 подхода к оценке собственности: затратный, сравнительный и доходный. Однако в реальных условиях нередко возникает ситуация, при которой величина затрат на поиск необходимых для применения какого-то подхода исходных данных превышает разумные пределы. В этих случаях для оценщика может оказаться оправданным отказ от использования одного (и даже двух) подходов. Но такой отказ должен быть достаточно убедительно аргументирован в этом пункте отчета.

П 3.7. Оценка стоимости интеллектуальной собственности

Дается подробное (с приведением числовых значений) описание расчетов, выполненных при оценке ИС с применением каждого из выбранных подходов (или методов).

Некоторые расчеты, например по методу дисконтирования будущих доходов, могут оказаться достаточно сложными. В этом случае их возможно перенести в Приложение. Расчеты с использованием других методов, как правило, по своему объему не требуют их переноса в Приложение и приводятся в основном тексте. Но в любом случае степень детализации расчетов и форма их представления должны быть такими, чтобы читатель отчета мог их воспроизвести.

Полученные в результате расчетов величины искомой стоимости необходимо указывать без учета и с учетом НДС.

П 3.8. Согласование результатов расчетов

В этом пункте дается подробное (с приведением числовых значений) описание технологии согласования результатов, полученных при оценке ИС с помощью разных подходов и методов. Причем особое внимание целесообразно обратить на обоснование величины весовых коэффициентов, если будет применен аппарат согласования на основе вычисления средне-взвешенной величины стоимости.

П 3.9. Литература

Приводятся библиографические данные использованных литературных источников (периодическая, непериодическая печать, Интернет). В отдельном списке указываются использованные ведомственные документы.

П 3.10. Приложения к отчету

П 3.10.1. Данные, характеризующие оценщика

- копия лицензии на осуществление оценочной деятельности;
- копии свидетельства о страховании профессиональной ответственности;
- копии сертификатов, подтверждающих получение оценщиком профессионального образования в области оценки бизнеса или ИС (или других соответствующих видов собственности);
- копии дипломов о членстве в профессиональных организациях оценщиков ИС или специалистов смежных профессий (оценщиков других видов собственности, экономистов, патентных поверенных, юристов, аудиторов, брокеров, риелторов, маркетологов, прогнозистов и др.) и данные об участии в руководящих структурах этих организаций (бюро, комитетах и т. д.);
- опыт экспертной (связанной с оценкой) деятельности в суде;
- копии квалификационных дипломов (кандидатов или докторов наук, базового или второго высшего образования, повышения квалификации), относящихся к областям знания, смежным со сферой, к которой принадлежит оцениваемый ОИС;
- информация о служебном положении;
- перечень опубликованных работ по оценке собственности;
- перечень докладов (выступлений) по тематике оценки имущества (в том числе ИС);
- перечень ранее выполненных заказов по оценке ИС.

П 3.10.2. Данные, характеризующие предмет оценки

- копии охранных документов (патентов и/или свидетельств);
- перечень внутренних документов, обеспечивающих конфиденциальность;
- карты, схемы, рисунки, таблицы;
- сводки статистических данных;
- финансовая (или бухгалтерская) информация (используемая, например в рамках затратного или доходного подходов), большой объем которой делает нецелесообразным помещению ее в основной текст;
- калькуляции (или сметы) затрат на восстановление или замещение стоимости ОИС и т. д.;
- выдержки или копии договоров на передачу прав на ОИС;
- технико-экономические показатели предмета оценки и конкурентов-аналогов.

П 3.10.3. Другие приложения

В них содержится подтверждающая и (или) поясняющая информация, не включенная в основной текст отчета, например информация о правовых и технико-экономических показателях оцениваемого ОИС, внешней для ОИС среде (результаты маркетинговых исследований, обзоры социально-экономического положения в стране или регионе и др.).

П 4. Требования к оформлению отчета

П 4.1. Требование полноты информации в отчете

П 4.1.1. Идентификация основных характеристик отчета

Информация, приводимая в начале отчета (в пункте «Краткое изложение исходных положений и важнейших заключений»), должна дать читателю отчета ясные и полные ответы на следующие вопросы:

- что оценивают;
- зачем оценивают;
- для кого оценивают;
- чью собственность оценивают;
- кто оценивает;
- когда оценивают;
- как оценивают.

П 4.1.1.1. Субъекты оценки

В этом пункте приводится информация, позволяющая идентифицировать следующие исходные характеристики субъектов оценки.

Заказчик:

- полное наименование юридического лица или
- фамилия, имя, отчество физического лица;
- соответствующие почтовые адреса (юридический адрес оценщика).

Правообладатель (патентообладатель): те же данные, что и для заказчика. Если правообладатель является юридическим лицом, то также указываются его реквизиты.

Оценщик:

- те же данные, что для заказчика и правообладателя;
- квалификационная характеристика каждого оценщика (например сертифицированный оценщик, оценщик 1 категории, лицензированный оценщик и т. д.);
- домашний адрес (если оценщик является физическим лицом).

П 4.1.1.2. Цель (назначение) оценки

Формулируется, для чего будет использоваться полученная в результате оценки стоимость: например для вноса ИС в уставный капитал, использования ИС в качестве залога, заключения лицензионного договора и др.

Нужно отметить, что в некоторых работах вместо термина «цель оценки» (в том его понимании, которое было изложено выше) используется менее краткий термин «планируемый способ использования результатов оценки». Представляется, что использование более краткого термина — «цель оценки» — предпочтительнее.

П 4.1.1.3. Объект оценки

Вид оцениваемой (определяемой) стоимости

Здесь должно быть дано название определяемой стоимости: рыночная, инвестиционная, залоговая и т. д. стоимость. Учитывая, что читателем отчета может оказаться и неспециалист, желательно дать развернутое толкование определяемого вида стоимости. Кроме того, если правообладателем оцениваемого объекта является юридическое лицо, в этом же пункте указывается балансовая стоимость объекта.

Иногда начинающие оценщики допускают грубую ошибку, которая заключается в том, что оценщик, четко определив вид оцениваемой стоимости в начале отчета, в дальнейшем забывает об этом и применяет алгоритм расчета стоимости, пригодный только для другого вида стоимости (например для инвестиционной стоимости применяется алгоритм расчета рыночной стоимости).

Объем прав

Указываются:

- наличие охранных и (или) договорных документов;
- вид прав (полные, исключительные или неисключительные права);
- территория действия прав (на каких территориях (странах или регионах) эти права действительны);
- временная характеристика прав (в течение какого предстоящего интервала времени эти права останутся действительными).

Группа объекта

Указывается, к какой классификационной группе ИС (промышленная собственность, авторское право, конфиденциальная информация) относится анализируемая ИС.

П 4.1.1.4. Предмет оценки (вид объекта)

Указывается конкретное название того результата интеллектуальной деятельности, стоимость прав на который оценивается. Например:

Составление отчета «Оценка стоимости интеллектуальной собственности»

- изобретение: «Устройство для упрочнения поверхности деталей из хромоникелевой стали»;
- товарный знак фирмы: «Серебряный луч»;
- компьютерная программа: «Статистическая обработка данных, представленных в пещисловй форме»;
- ноу-хау: «Технология сварки стальных изделий под водой».

П 4.1.1.5. Отчет об оценке

Даты оценки

Указываются даты:

- применительно к которой оценка считается верной — «дата оценки» (иногда также называемая «действительная дата оценки» или «эффективная дата оценки»);
- дата окончания составления отчета — «дата отчета»;
- период работы над отчетом — даты начала и окончания работы над отчетом.

Основание оценки

Указываются реквизиты договора (или другого аналогичного документа) на проведение оценки — стороны договора, название договора, номер договора, дата заключения договора.

Объем отчета

Указывается общее количество страниц отчета, включая все приложения.

Номер отчета

Указывается порядковый номер отчета (отраженный в регистрационных документах фирмы).

Все указанное в подпункте 4.1.1. было рассмотрено ранее в пункте 3.4 Рекомендаций. Повторение этих требований имеет своей целью помочь оценщику при окончательном оформлении отчета убедиться, все ли он сделал для обеспечения полноты информации. Сказанное в полной мере относится и ко многим из излагаемых далее требований.

П 4.1.2. Соответствие рубрик отчета нормативным документам

Имеются в виду действующие международные и российские стандарты на проведение оценки и составление отчетов. До принятия российского стандарта «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов» целесообразно руководствоваться рубрикацией, предложенной в разделе 3 настоящих Рекомендаций, потому что наличие именно такой рубрикации является одним из главных условий обеспечения полноты содержащейся в отчете информации. В результате у читателя отчета появляется уверенность, что отчет содержит все относящиеся к делу данные и необходимые расчеты, которые влияют на результат оценки.

П 4.1.3. Полнота информации об участниках подготовки отчета

П 4.1.3.1. Информация об оценщике, помещаемая в основной текст отчета

Должны быть приведены следующие сведения об оценщике:

- фамилия, имя, отчество;
- полное название фирмы, в которой работает оценщик, и ее адрес (в том случае, если оценщик выступает в качестве физического лица, должен быть указан его адрес);
- собственноручная подпись оценщика.

Эти же сведения указываются и для каждого оценщика, который принимал участие в составлении отчета. Но в этом случае в перечень приводимых об оценщике сведений добавляются следующие данные:

Приложение

- указания о тех разделах отчета, в подготовке которых он принимал участие и доброкачественность которых он удостоверяет своей подписью (для руководителя группы оценщиков также отмечается сам факт руководства);
- несогласие с отдельными положениями отчета (если такие имеются).

Для экспертов указываются те же данные, что и для оценщиков (кроме собственноручной подписи).

Что касается помощников оценщика, то для них указываются только фамилия и инициалы (и не требуются их личные подписи и адреса).

П 4.1.3.2. Информация об оценщике, помещаемая в приложении к отчету

Эта информация касается каждого оценщика, принимавшего участие в составлении отчета и поставившего в нем свою подпись. Она включает в себя следующие данные:

- копию лицензии на осуществление оценочной деятельности;
- копии страхового полиса оценщика или иного документа страхования гражданской ответственности оценщика;
- копии сертификатов (дипломов), подтверждающих получение оценщиком профессионального образования в области оценки бизнеса, ИС или других видов собственности;
- копии дипломов о членстве в профессиональных организациях оценщиков ИС или специалистов смежных профессий (оценщиков других видов собственности, экономистов, аудиторов, брокеров, риелторов, маркетологов, прогнозистов и др.) и данные об участии в руководящих структурах этих организаций (бюро, комитетах и т. д.);
- изложение опыта экспертной (связанной с оценкой собственности) деятельности в суде;
- копии квалификационных дипломов (кандидатов или докторов наук, базового или второго высшего образования, повышения квалификации), относящихся к областям знания, смежным со сферой, к которой принадлежит оцениваемый ОИС;
- информацию о занимаемом служебном положении;
- перечень опубликованных работ по оценке собственности;
- перечень докладов (выступлений) по тематике оценки имущества;
- перечень ранее выполненных заказов по оценке ИС.

П 4.1.4. Полнота информации о правовых и технико-экономических показателях объекта интеллектуальной собственности

Недостаток информации об оцениваемом ОИС может быть обусловлен двумя основными причинами:

- ограниченностью средств, выделенных заказчиком в форме гонорара оценщика, на поиск и использование необходимых для правильной оценки данных;
- незнанием оценщиком всех доступных и необходимых источников данных.

В первом случае еще на стадии заключения договора об оценке оценщик должен добиваться предоставления заказчиком такого объема вознаграждения, который позволит оценщику, кроме всего прочего, нести расходы, необходимые для обеспечения всей полноты нужной для правильной оценки ИС информации.

Во втором случае оценщик должен принять все меры для того, чтобы найти максимально возможное (с разумными затратами материальных средств и времени) количество доступных источников, содержащих полезную для оценки информацию, и использовать их.

П 4.1.5. Полнота информации о внешней для предмета оценки среде

П 4.1.5.1. Общие положения

Для ОИС в понятие «информация о внешней среде» входят только те сведения, которые:

- характеризуют не собственно оцениваемый ОИС, а окружающую его рыночную среду;
- могут оказать влияние на процесс и результаты оценки.

В связи с этим оценщику целесообразно принять их во внимание в качестве исходных данных. Эти внешние данные могут относиться:

- к стране в целом;
- к региону или другому местному территориальному образованию;
- к отрасли производства или использования;
- к предприятию, на котором ОИС будет использоваться.

В зависимости от объема и степени детализации этих данных оценщик принимает решение о том, где должна находиться информация о внешней среде — в основном тексте или в приложении к отчету.

П 4.1.5.2. Данные о национальной и международной экономике

В ряде случаев, например при оценке инвестиционной стоимости, при использовании доходного подхода некоторые макроэкономические показатели должны приниматься во внимание с точки зрения их возможного влияния на важные расчетные параметры (допустим, на ставку дисконта, определяемую кумулятивным методом). К таким показателям могут относиться уровень инфляции, ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, динамика и перспективы развития экономики и др.

Если характер ОИС позволяет рассчитывать на его использование и вне пределов России, то полезно рассмотреть конъюнктуру внешних экономических связей Российской Федерации в аспекте экономических и политических факторов, могущих повлиять на возможность и параметры такого использования.

П 4.1.5.3. Данные о регионе и территории

Некоторые ОИС, предполагаемое использование которых ограничивается пределами региона или другого, менее крупного территориального образования, могут быть подвержены влиянию сложившейся там социально-экономической обстановки. Речь идет о таких характеристиках, как степень активности соответствующего сегмента рынка; направленность вектора экономического развития, наличие вероятных предприятий-конкурентов, наличие налоговых льгот, возможное появление инвесторов в тех отраслях местного хозяйства, в которых потенциально может использоваться оцениваемый ОИС и т. д.

Учет всех этих факторов довольно часто является необходимым при оценке.

Естественно, что учет рассматриваемых в разделе 4.1.5 факторов должен осуществляться на ту дату, которая была выбрана оценщиком в качестве даты оценки.

П 4.1.5.4. Данные об отрасли

Как это было отмечено и в отношении двух предыдущих факторов (отражающих общенациональные и региональные аспекты внешней для ОИС среды), оценщика должны интересовать (и найти отражение в отчете) только те отраслевые данные, которые влияют на оценку ИС.

П 4.1.5.5. Данные о предприятии

Здесь могут оказаться полезными такие данные, как процент использования мощности предприятия, присущая ему степень технологической культуры, уровень организационного и технологического руководства предприятием, соотношение коэффициентов, отражающих финансовое положение предприятия, и другие данные о тех факторах, которые могут влиять на оценку ИС.

П 4.2. Обеспечение достоверности информации

П 4.2.1. Логическая упорядоченность

П 4.2.1.1. Логическая упорядоченность между отдельными частями отчета

Читателю отчета должна быть понятна логика всего его содержания. Иначе говоря, логика расположения (т. е. взаимосвязи) его рубрик. Их последовательность не должна вызывать у читателя сомнений в том, что после пункта А должен идти именно пункт Б, а не, допустим, пункт Г. В общем случае отчет должен представлять «плавное перестекание» от пунктов, в которых излагаются исходные данные, к пунктам, в которых подводится итог проделанной работы.

П 4.2.1.2. Логическая упорядоченность внутри отдельных частей отчета

В каждом отдельном пункте отчета должна соблюдаться логичность изложения содержания. В некоторых работах это требование определяют термином «внутренняя согласованность». Имеется в виду, что каждое высказанное положение должно следовать из предыдущего, и этот переход должен ясно прослеживаться. При этом нельзя допускать, чтобы содержание какого-то пункта отчета «засорялось» изложением вопросов, имеющих лишь косвенное отношение к рассматриваемой теме.

Говоря о логичности изложения материала, Ш. П. Прайт обращает внимание на то, что логическая упорядоченность всегда связана с правильной организацией информации. Он выделяет 3 принципа такой организации:

- хронологический принцип организации материала предусматривает переход от прошлого к будущему (или от будущего к прошлому);
- журналистский принцип требует располагать материал от более важного к менее важному;
- логический принцип выражается в расположении материала от общему к частному или от частного к общему;

Вопрос о том, какой из этих принципов использовать в конкретном оценочном исследовании, должен решить сам оценщик исходя из существующих обстоятельств. Но в любом случае вне зависимости от выбранного принципа его присутствие в отчете должно быть очевидным для читателя. Сказанное касается как организации материала внутри каждого пункта отчета, так и между этими пунктами.

П 4.2.2. Достоверность расчетных обоснований

П 4.2.2.1. Достоверность расчетов при реализации отдельных подходов

Числовые расчеты должны быть тщательно проверены на предмет устранения ошибок или опусок в вычислениях (которые, как ни странно, встречаются довольно часто). Все цифры в отчете должны быть перепроверены до представления его заказчику. По возможности это должно сделать лицо, не участвовавшее в подготовке этого раздела отчета.

Известно много случаев, когда из-за небрежного оформления цифровой информации в оценочных документах отдельные фирмы несли значительный ущерб. Например, в 1997 году шведский концерн «Телия» оценил свое предложение на одном из международных тендеров на приобретение лицензии в Бразилии на сумму в 1 320 000 000 реалов. Однако в поданной на конкурс заявке из-за неправильно поставленной запятой фигурировала смешотворная, меньшая в миллиард раз сумма: 1, 320 000 000, т. е. 1,3 реала. Ошибка произошла из-за спешки, в которой в канцелярии готовились отчет об оценке и лицензионное предложение. В результате шведский концерн потерял выгодный контракт, который мог принести ему 100 миллионов чистой прибыли.

Но, кроме устранения явных ошибок и опечаток, еще большее значение имеет обеспечение достоверности используемых расчетных методов и, в частности, тех формул, по которым производится расчет оценки ИС. Эта достоверность в основном обеспечивается следующим:

а) правильным выбором подходящего подхода (метода) расчета. Иными словами, выбором такого подхода (метода), которому соответствует имеющаяся (или потенциальная) информация. Например, при применении доходного подхода метод, основанный на использовании коэффициента капитализации, или метод, основанный на использовании ставки дисконтирования, должны выбираться в зависимости от имеющейся информации о характере (постоянном или переменном) потока доходов.

В отчете следует указать, какие возможные подходы (методы) рассматривались, какие были отобраны для использования и почему. Кроме того, должно быть дано описание выбранного метода и алгоритма его использования.

Эта часть отчета может оказаться критически важной. Дело в том, что выбранный оценщиком подход (метод) оценки может быть оспорен, особенно если результат оценки используется как аргумент в случае конфликта интересов. В связи с этим оценщик должен ясно и понятно обосновать свой выбор метода оценки, т. е. показать, что были рассмотрены все подходящие методы и выбраны те из них, которые в достаточной мере удовлетворяют условиям их применения в данной ситуации;

б) правильным применением выбранного подхода (метода). Используемые в отчете соответствующие расчетные формулы обязательно должны быть проверены на предмет учета всех составляющих их компонентов и раскрытия числовых значений каждого из этих компонентов.

Очень полезно (хотя в большинстве случаев и трудновыполнимо) приведение в отчете данных, характеризующих погрешность и доверительную вероятность полученных при расчете результатов.

П 4.2.2.2. Достоверность расчетов при согласовании результатов

При согласовании результатов может быть использован аппарат «средней взвешенной». Суть этого приема заключается в том, что оценкам, полученным с применением какого-либо подхода (метода), может быть придан больший (или меньший) вес по сравнению с оценками, полученными с применением других подходов (методов). В этом случае характер описания расчетов, проведенных с применением этого подхода (метода), должен быть таким, чтобы его относительная весомость (определенная самостоятельно оценщиком или с помощью его помощников или экспертов) не вызывала бы у читателя отчета каких-либо сомнений.

В частности, чем менее точно (т. е. чем более приближенно) рассчитывается с применением какого-либо подхода (метода) стоимость ИС, тем при прочих равных условиях этому варианту стоимости назначается меньший коэффициент весомости.

П 4.2.3. Повторимость расчетов

Термин «повторимость» (иногда применяют его синоним «воспроизводимость») означает, что должны быть четко описаны все источники получения исходных данных. (В тех случаях, когда невозможно дать соответствующую ссылку ввиду конфиденциального характера источника, причины этого обязательно должны быть объяснены.) Подобная документированность особенно важна в случаях, когда существует вероятность использования отчета в ходе судебного разбирательства.

Таким образом, читатель отчета должен быть в состоянии повторить (воспроизвести) заново всю цепочку расчетов с получением итоговых результатов, идентичных тому, что получил оценщик. Для облегчения воспроизводимости расчеты по каждому из выбранных подходов (методов) должны быть представлены в отчете достаточно подробно с приведением всех промежуточных вычислений.

Требование воспроизводимости заимствовано из практики научной работы, где оно обычно является одним из главных показателей достоверности полученных результатов.

П 4.2.4. Объективность расчетов

В некоторых работах это требование называется «сбалансированностью». Суть его заключается в том, что в отчете должны учитываться как позитивные, так и негативные факторы, влияющие на величину стоимости ИС. И хотя заказчик может проявлять понятную заинтересованность в повышении (или понижении) величины оценки, оценщик должен стараться оставаться объективным. Поэтому отчет должен содержать беспристрастный анализ всех относящихся к делу факторов.

П 4.2.5. Указание вида отчета

Поскольку состав и наполнение рубрик отчета существенным образом зависят от того, какой именно тип отчета используется оценщиком (разумеется, по согласованию с заказчиком): устный или письменный, полный или краткий, предварительный или окончательный и т. д., этот тип отчета должен быть четко оговорен в соответствующем месте отчета (удобнее всего в его начале). В дальнейших разделах отчета оценщик должен выполнять те и только те операции алгоритма подготовки и составления отчета, которые предопределены этим типом.

Требование, изложенное в этом пункте, будет подлежать выполнению только тогда, когда в России будет принят нормативный документ, разрешающий по аналогии с другими странами применение и иных видов отчетов (кроме полного письменного повествовательного).

П 4.2.6. Свойства личности оценщика, влияющие на достоверность расчетов

П 4.2.6.1. Компетентность оценщика

Компетентность оценщика должна быть подтверждена теми характеризующими его данными, которые были перечислены в пункте 4.1.3.2. Эти данные удобнее всего поместить в одном из приложений к отчету.

П 4.2.6.2. Независимость оценщика

Независимость оценщика реально может удостоверить только подтвержденное его подписью ручательство, оформленное как один из пунктов заявления оценщика (см. Приложение к Рекомендациям РЗ).

П 4.2.6.3. Беспристрастность оценщика

Сказанное в предыдущем пункте полностью относится и к подтверждению беспристрастности, ручательство за которую также отражается в заявлении оценщика.

П 4.2.7. Свойства исходной информации, влияющие на достоверность расчетов

П 4.2.7.1. Ссылки на стандарты

Во всех случаях, когда это представляется уместным, оценщик должен приводить в соответствующих разделах отчета ссылки на стандарты — как стандарты оценки, так и технические и технологические общероссийские или ведомственные стандарты (или заменяющие и дополняющие их в некоторых случаях технические условия).

П 4.2.7.2. Ссылки на источники числовых данных

Все приводимые в расчетах исходные числовые величины, а также ключевые факты должны снабжаться указанием на источник их получения оценщиком. Этими источниками могут быть:

- научно-техническая или нормативная литература;
- статистические данные (отраслевые и/или территориальные);
- собственные исследования оценщика;
- данные, полученные при проведении оценщиком экспертных или социологических опросов;
- собственные предположения или умозаключения оценщика;
- данные, полученные в устной или письменной форме от заказчика.

Одним словом, все представленные в отчете числовые данные должны быть обоснованы. При этом внимание, уделяемое такому обоснованию, должно быть адекватным важности соответствующего числового параметра с точки зрения его влияния на итоговую величину оценки ИС.

Ш.П. Прайт приводит характерные примеры неучета этого важного обстоятельства. При применении метода капитализации дохода два параметра оказывают приблизительно равное влияние на величину искомой стоимости: объем дохода и значение коэффициента капитализации. «Тем не менее во многих отчетах определению доходной базы отводится до 20 страниц. А затем с такими усилиями рассчитанный доход капитализируется по коэффициенту, обоснование которого приводится в одном или двух легковесных предложениях. В одном из рецензированных мной отчетов оценщик с огромным трудом на нескольких старательно проработанных страницах обосновывает ставку дисконта (в подходе дисконтирования будущей прибыли) вплоть до десятых долей процента. Затем, после стольких усилий он одной фразой вычитает из нее 90-процентную скидку на отсутствие ликвидности».

П 4.2.7.3. Ссылки на источники нечисловых данных

Сказанное в предыдущем пункте, полностью справедливо и по отношению к нечисловым данным, используемым в отчете. Одним словом, при чтении отчета не должны возникать ситуации, когда исходные положения или полученные выводы читателю приходится принимать «на веру», а не потому, что их справедливость обоснована в тексте. К сожалению, в некоторых отчетах таких ситуаций очень много.

Что касается данных, полученных от заказчика в устной форме, то, используя эту информацию в расчетах, оценщик обязательно должен оговорить это обстоятельство. При этом желательна не просто ссылка на заказчика как источник информации, но и по возможности указание, когда именно (с указанием числа) заказчик сообщил те или иные данные.

П 4.2.7.4. Предотвращение фальсификации содержащейся в отчете информации

Для исключения попыток фальсификации содержащейся в отчете информации (после передачи законченного отчета заказчику) отчет собственноручно подписывается оценщиком и заверяется его личной печатью (или печатью фирмы, в которой он работает). Для большей надежности некоторые оценочные фирмы практикуют прошивку всех страниц отчета шнуром и скрепление его надежной печатью (например сургучной).

П 4.3. Доступность (понятность) восприятия информации

П 4.3.1. Отсутствие излишней информации

Проблема излишней информации может рассматриваться в двух аспектах:

- информация, излишняя для отчета вообще (см. П. 4.3.1.1);
- информация, излишняя для основного текста отчета (см. П. 4.3.1.2).

П 4.3.1.1. Исключение информации, излишней для отчета вообще

В тексте не должны присутствовать помарки, исправления, ненужные элементы и т. д.

В отчет не должна включаться информация, непосредственно не связанная с процессом определения стоимости (например банковские реквизиты оценщика, рекламные данные об оценочной фирме и др.), а также общеизвестная информация о технологии оценки стоимости собственности, смысловых значениях обычных терминов из сферы оценки и т. д.

Большие разделы громоздкого, неотредактированного отчета могут насторожить читателя и заставить его гораздо внимательнее отнестись к содержанию отчета, предполагая, что его составитель «раздутым» количеством страниц пытался прикрыть неубедительное, а то и убогое качество. Что касается профессиональных оценщиков, то как отмечает Ш. П. Пратт, у них «... толстый отчет, «набитый» несущественными материалами, вызывает большее раздражение, чем очевидная ошибка».

П 4.3.1.2. Исключение информации, излишней для основного текста отчета

При использовании доходного подхода зачастую требуется анализировать большие массивы финансовой информации, представленной выдержками из годовых балансовых отчетов предприятия. Это оказывается необходимым для анализа финансово-хозяйственного положения предприятия (например для вычисления значений соответствующих коэффициентов).

Практика выработала некоторые общие рекомендации при решении вопроса о том, где (в основном тексте или в приложении) размещать эту информацию.

А. Когда информации много, например в детальном представлении информации за 5 лет, то легче читать и понимать ее, если она будет представлена в приложении. Однако, если та же информация дается в сжатой форме, то лучше представить ее в основном тексте (ближе к тому месту, где эти данные обсуждаются).

Б. Когда финансовая информация является неотъемлемой частью сложного оценочного расчета и излагается в тексте отчета, такая информация, если это полезно, также должна быть представлена в самом тексте. Однако, если информация слишком обширна, ее объем может отвлекать внимание читателя от основных обсуждаемых вопросов, поэтому ее лучше поместить в приложение. Но в конечном итоге вопрос о том, где (в основном тексте или в приложении) должна быть помещена та или иная (в том числе финансовая) информация, решается по усмотрению оценщика.

В. Иногда в отчете приводится информация, которая впоследствии нигде (прямо или косвенно) не используется (например многочисленные данные из годового баланса предприятия, излишние данные по стране или региону). Такую информацию целесообразно просто исключить из отчета.

П 4.3.2. Смысловая доступность с точки зрения стиля

П 4.3.2.1. Правильность построения фраз

Построение фраз должно соответствовать стилевым особенностям русского языка. Это является необходимым (но не достаточным) условием предотвращения затруднений в правильном понимании текста отчета.

П 4.3.2.2. Приемлемая длина фраз

Излагаемый материал не должен содержать слишком много длинных предложений, т. е. таких, количество значащих слов в которых (без учета предлогов и (или) союзов и (или) вопросительных слов) больше 11. (Это число было определено специалистами по психологии восприятия печатного текста.)

П 4.3.2.3. Исключение разночтений

По поводу этого требования, названного в работе Ш.П. Пратта «отсутствие внутренней противоречивости» сказано так: «Мне иногда приходится рецензировать отчеты, которые выглядят так, как будто они написаны двумя или большим числом людей, причем каждый из них не читал разделов, подготовленных другими. Я встречал много отчетов, утверждавших, что в них будут использованы определенные подходы или же что тем или иным подходам будет придан наибольший вес — однако при дальнейшем чтении выяснялось, что в действительности заключение вынесено на основе других методов».

Этот недостаток присущ не только отчетам по оценке бизнеса (к которым и относится цитата), но и к отчетам по другим (включая ИС) видам имущества. Поэтому нужно всемерно стремиться к тому, чтобы:

- одинаковые по смыслу понятия обозначались одинаковыми терминами (нежелательность синонимии);
- одинаковые по форме термины не использовались для обозначения разных по смыслу понятий (недопустимость полисемии);
- утверждения, высказанные в одной части отчета, не противоречили тому, что говорится в другой его части.

П 4.3.2.4. Понятность для непрофессионалов

Применяемая лексика должна быть понятна (доступна) читателям отчетов (заказчику, работникам налоговых и судебных органов, страховых и кредитных организаций и др.).

Как подчеркивают Дж. Фишмен и другие авторы капитальной монографии по оценке имущества, оценщик должен помнить, что большинство читателей отчетов не являются ни финансовыми аналитиками, ни аудиторами, ни оценщиками.

П 4.3.2.5. Наличие нумерации элементов отчета

Опыт показывает, что довольно значительное число начинающих оценщиков при составлении отчета забывают (или просто не считают нужным) дать сквозную нумерацию страниц или приводимых в отчете таблиц. Это, конечно, не полностью обесценивает отчет, но в некоторой степени противоречит требованию обеспечения смысловой доступности информации. Поэтому рекомендуется давать сквозную (т. е. на протяжении всего отчета) нумерацию:

- всех страниц (кроме обложки) отчета, включая основной текст и приложения;
- всех частей (разделов, подразделов, параграфов, подпараграфов и т. п.) отчета с учетом их положения в общей иерархии, по правилам десятичной классификации;
- всех таблиц отчета;
- всех иллюстраций (рисунков, схем, фотографий) отчета.

П 4.3.3. Смысловая доступность с точки зрения правописания

П 4.3.3.1. Соблюдение норм орфографии

В тексте отчета должны соблюдаться правила орфографии (правописания) русского языка. Полезно набирать текст отчета на компьютере, выполняющем автоматическую проверку орфографии. Можно испробовать и иное средство — попросить грамотного человека проверить орфографию отчета.

П 4.3.3.2. Соблюдение норм пунктуации

Меры, рекомендованные в предыдущем пункте, полностью относятся и к этому пункту.

П 4.3.4. Смысловая доступность с точки зрения терминологии

П 4.3.4.1. Общепринятая форма терминов

В случаях, когда для какого-то использованного в отчете понятия имеется иностранная и русская формы термина, при прочих равных условиях желательно применять тот термин, который принят в русской научно-технической среде. (Сказанное относится и к сокращенной до аббревиатуры форме терминов.)

П 4.3.4.2. Пояснение новых терминов

Использование малопонятных или многозначных (полисемичных) терминов является одной из основных причин, затрудняющих восприятие содержания отчета. Поэтому в случае применения профессиональных, не общепонятных терминов последние должны специально поясняться. Такое пояснение может даваться непосредственно в тексте — сразу же после того, как незнакомый термин был впервые употреблен. Или же в случае, если таких, требующих пояснений терминов достаточно много, то может оказаться более удобным в начале того раздела отчета, в котором непосредственно описывается технология оценки стоимости ИС, поместить перечень тех специфических или полисемичных терминов, которые будут использованы в дальнейшем изложении.

П 4.3.5. Визуальная доступность текстового материала

П 4.3.5.1. Отсутствие лишних элементов в текстовом материале

Приводимая в отчете количественная информация должна удовлетворять общепринятым правилам ее отображения:

- одинаковое количество десятичных знаков после запятой для однотипных величин;
- четкое выделение верхних и нижних индексов показателей;
- правильное изображение единиц измерения и т. д.

П 4.3.5.2. Использование подходящей формы шрифта

В научно-технических текстах, набираемых на компьютерах и пишущих машинках, чаще всего используется шрифт «Times New Roman». Именно таким шрифтом обычно требуют оформлять публикации для научных совещаний, поэтому он стал наиболее привычным для читателей таких текстов. Сказанное обуславливает выбор этого шрифта и при оформлении отчета.

П 4.3.5.3. Использование подходящего размера шрифта

В большинстве публикаций, а также представляемых в редакции рукописях обычно используется шрифт № 12. Есть смысл следовать этому опыту и при оформлении отчета.

П 4.3.5.4. Обеспечение четкости шрифта

Печатать отчет желательно на хорошей бумаге, имеющей не меньше 95 процентов белизны. Наиболее предпочтительно использование лазерного или струйного принтера (для компьютера) или новой ленты (для пишущих машинок). Это обеспечивает легкость визуального восприятия текста отчета. Если в тексте встречаются таблицы, то наиболее важные элементы таблиц (например суммирующие или просто важнейшие строки) желательно выделять цветом или заливкой (затушевкой).

П 4.3.6. Визуальная доступность иллюстративного материала

П 4.3.6.1. Обеспечение хорошей цветопередачи

Иллюстрации должны быть качественными, позволяющими легко воспринимать содержащуюся в них информацию. Полезно (особенно для иллюстраций и заголовков) использовать возможности многоцветной печати. Причем цветопередача в цветных иллюстрациях должна быть достаточно качественной — на уровне современных цветных фотоснимков.

П 4.3.6.2. Обеспечение четкости

Иллюстрации должны быть достаточно четкими: мелкие детали различимы, помарки отсутствуют.

П 4.3.6.3. Обеспечение контрастности

Для цветных и черно-белых иллюстраций важно обеспечить нормальную контрастность, чтобы исключить затруднения в визуальном восприятии.

П 4.4. Сохранение секретности (конфиденциальности) информации

Количество оформленных в письменном виде и передаваемых заказчику экземпляров отчета определяется в договоре на проведение оценки, заключаемом между заказчиком и оценщиком (руководителем оценочной фирмы).

Предотвращение несанкционированного ознакомления третьих лиц с содержащейся в отчете информацией обеспечивается введением специального «Пункта о конфиденциальности». (Примерный образец содержания этого пункта см. в Приложении к Рекомендациям Р5.)

Некоторые отечественные оценочные фирмы предусматривают обязательное выполнение следующих требований:

- отчет должен быть прошнурован;
- скреплен сургучной или мастичной печатью (с заверенным указанием количества страниц в отчете).

Однако в нормативных документах по составлению отчета эти требования не предусмотрены в качестве обязательных.

П 4.5. Требования к эстетичности обложки отчета

П 4.5.1. Требования эстетичности материала обложки

П 4.5.1.1. Привлекательность внешнего вида материала обложки

Обложка (переплет) отчета должны быть красивыми и прочными. Для обложки желательно использовать материалы и конструкции, применяемые в переплетных работах в современных офисах, или качественные готовые папки для документов.

П 4.5.1.2. Сохраняемость привлекательности внешнего вида материала обложки

Желательно, чтобы материал обложки обеспечил сохранность внешнего вида в течение срока хранения отчета, причем она должна обеспечиваться в условиях достаточно частого обращения к тексту отчета.

П 4.5.2. Требования к эстетичности шрифта обложки

П 4.5.2.1. Использование подходящей формы шрифта на обложке

В отличие от основного текста к виду шрифта, используемого на обложке, предъявляются менее жесткие требования. В зависимости от вкуса заказчика (так, как их представляет оценщик) для использования на обложке может быть выбран почти любой тип шрифта. При этом желательно соблюдать два условия:

- а) не использовать слишком вычурный, экзотический шрифт (типа Futurica, Comic Sans MS, Impact, Letter Gothic, Promt Imperial);
- б) использовать на обложке шрифты одного типа.

П 4.5.2.2. Использование подходящего размера шрифта на обложке

Выбор размера шрифта обложки зависит от пристрастий оценщика. Но если у него нет стойкого убеждения, что он обладает в этом отношении хорошим вкусом, ему стоит выбрать такой размер шрифта, который характерен для обложек большинства книг научно-технической направленности. Самый важный участок текста обычно не набирается шрифтом, размер которого превышает № 26.

П 4.5.2.3. Обеспечение четкости печати шрифта на обложке

Для обеспечения этого требования используются те же средства, которые были рекомендованы в П. 4.3.5.4: печатать текст обложки желательно на хорошей бумаге, предпочтительно

имеющей не меньше 95 процентов белизны. Наиболее предпочтительно использование лазерного или струйного принтера (для компьютера) или новой ленты (для пишущих машинок).

П 4.6. Требование эстетичности текста отчета

П 4.6.1. Требование эстетичности бумаги

П 4.6.1.1. Использование бумаги предпочтительных размеров

Желательно использовать бумагу формата А-4 при книжном расположении текста. В эстетическом плане такой формат имеет два основных преимущества:

- а) он наиболее часто используется и, значит, не могло не выработаться эстетического предпочтения именно к этому соотношению ширины и высоты листа;
- б) этот формат достаточно близок к так называемому «золотому сечению», т. е. к такому соотношению сторон прямоугольника, которое в психологии восприятия признано предпочтительным в эстетическом отношении.

П 4.6.1.2. Использование бумаги хорошего качества

Для текста отчета желательно использовать бумагу хорошего качества с показателем белизны не менее 95 процентов.

П 4.6.2. Требование эстетичности полиграфии

П 4.6.2.1. Недопущение «белых пятен» в тексте

Расположение текста на странице должно обеспечивать достаточные поля (предусмотренные правилами оформления научно-технических отчетов). При этом не должно быть больших «белых пятен» (пробелов между отдельными абзацами текста или отдельными иллюстрациями).

П 4.6.2.2. Использование подходящей формы шрифта

Это требование аналогично требованию, изложенному в П. 4.3.5.2. Действительно, значительно более частое использование шрифта «Times New Roman» в машинописных и компьютерных текстах сделали его не только наиболее легко распознаваемым, но и наиболее эстетически привлекательным. Так что, этот вид шрифта наиболее предпочтителен и с точки зрения рассматриваемого здесь требования.

П 4.6.2.3. Использование подходящего размера шрифта

По причинам, изложенным в предыдущем пункте, наиболее предпочтительным для основного текста является размер шрифта № 12. Текст желательно печатать с интервалом 1,5, т. к. такая печать является наиболее привычной для восприятия.

Остальные требования: П. 4.6.2.4–П. 4.6.2.7 полностью повторяют соответствующие требования, связанные с обеспечением легкости восприятия информации.

П 4.6.2.4. Обеспечение четкости печати шрифта

Наиболее предпочтительно использование лазерного или струйного принтера (для компьютера) или новой ленты (для пишущих машинок). Разбивка текста на абзацы должна быть достаточно четкой: одинаковые отступы у начала всех абзацев, выравнивание текста по ширине, однотипное выравнивание заголовков.

П 4.6.2.5. Обеспечение эстетичности иллюстративного материала с точки зрения цветопередачи

В цветных иллюстрациях должна быть соблюдена достаточно качественная цветопередача — на уровне современных цветных фотоснимков.

П 4.6.2.6. Обеспечение эстетичности иллюстративного материала с точки зрения четкости

Иллюстрации должны быть достаточно четкими: мелкие детали различимы, помарки отсутствуют.

П 4.6.2.7. Обеспечение эстетичности иллюстративного материала с точки зрения контрастности

Для цветных и черно-белых иллюстраций важно обеспечить нормальную контрастность, чтобы исключить затруднения в визуальном восприятии и связанное с этим ухудшение эстетического впечатления.

Соблюдение приведенных в Разделе 4 требований гарантирует подготовку и оформление отчета на высоком уровне.

В Приложениях к Рекомендациям (обозначенных литерой «Р») представлены примеры наиболее распространенных видов отчетов, а также примеры оформления некоторых материалов, являющихся неотъемлемой частью полного письменного повествовательного отчета.

Приложения к Рекомендациям по составлению отчета

Приложение Р1. Пример краткого устного повествовательного отчета (сокращенно — устного отчета)

Я, Иванов Иван Иванович, в период с 15 апреля по 10 мая 1998 года произвел оценку интеллектуальной собственности (изобретения) «Способ управления температурным режимом внутри жилых помещений», защищенной патентом Российской Федерации № 135838.

В процессе оценки я исходил из следующих допущений и ограничений:

- 1) патентообладателем является Петров Петр Петрович;
- 2) оценка производилась для определения рыночной стоимости интеллектуальной собственности в целях ее возможной продажи третьему лицу;
- 3) возможный покупатель патента сможет использовать изобретение в южных регионах России, в закавказских и среднеазиатских странах СНГ;
- 4) изобретение может быть использовано приблизительно на 10% объема строительной продукции соответствующих сегментов рынка;
- 5) оценка произведена по состоянию на 4 мая 1998 года;
- 6) рыночная стоимость оцененной интеллектуальной собственности составляет приблизительно 112 000 долларов США.

11 мая 1998 года

оценщик /Иванов/

Приложение Р2. Пример краткого письменного повествовательного отчета (сокращенно — краткого отчета)

Уважаемый Петр Петрович!

Настоящим представляю Вам краткий письменный повествовательный отчет об оценке интеллектуальной собственности, выполненный в соответствии с заключенным нами 10 апреля 1998 года договором об оценке. Текст отчета приводится ниже.

Краткий письменный повествовательный отчет об оценке интеллектуальной собственности

Я, Иванов Иван Иванович, в период с 15 апреля по 10 мая 1998 года произвел оценку интеллектуальной собственности (изобретения) «Способ управления температурным режимом внутри жилых помещений», защищенной патентом Российской Федерации № 135838.

При подготовке отчета я ознакомился со всеми представленными заказчиком материалами и изучил конъюнктуру соответствующего сегмента рынка. На основе этой информации я определил наиболее вероятные

Приложение

объемы и направления использования оцениваемого изобретения его будущим патентовладельцем. Затем определил рыночные стоимости изобретения на основе использования затратного, сравнительного и доходного подходов. Наконец, с помощью операции сопоставления трех предварительных результатов, я определил окончательную величину рыночной стоимости изобретения, оказавшуюся приблизительно равной 112 000 долларов США.

В процессе оценки я исходил из следующих положений.

1. В соответствии с представленными заказчиком охранными документами патентообладателем является Петров Петр Петрович.
2. Оценка производилась для определения рыночной стоимости интеллектуальной собственности в целях возможной переуступки патента третьему лицу.
3. Возможный покупатель патента сможет использовать охраняемое изобретение в южных регионах России, в закавказских и среднеазиатских странах СНГ.
4. Изобретение может быть использовано приблизительно на 10% объема строительной продукции соответствующих сегментов рынка.
5. Оценка произведена по состоянию на 4 мая 1998 года.

Выполненная мной оценка удовлетворяет требованиям к качеству проведения оценки при следующих ограничивающих условиях:

- а)
 - б)
- и т. д. (см. заявление оценщика в Приложении РЗ).

11 мая 1998 года

оценщик /Иванов/

Приложение РЗ. Пример заявления оценщика

Это заявление или предваряет отчет, или помещается в приложении к отчету.

Исходные положения и ограничивающие условия

Приводимый в отчете анализ, мнения и заключения оценщика ограничиваются лишь высказанными предположениями и ограничительными условиями, указанными ниже.

А. Настоящий отчет достоверен лишь в полном объеме и лишь при его использовании в указанных в нем целях.

Б. Оценщик не несет ответственности за истинность информации, связанной с подтверждением прав на оцениваемую собственность и (или) за истинность юридического описания этих прав. Права на оцениваемую собственность считаются достоверными. Оцениваемая собственность считается свободной от каких-либо претензий или ограничений, кроме оговоренных в отчете.

В. Оценщик не обязан представлять рабочие чертежи, схемы, технологические карты и т. п. по оцениваемому объекту интеллектуальной собственности.

Г. Оценщик предполагает отсутствие каких-либо скрытых фактов, влияющих на оцениваемую интеллектуальную собственность или ее оценку (например обременительных условий другой коммерческой сделки). Оценщик не несет ответственности ни за наличие таких скрытых фактов, ни за необходимость выявления таковых.

Д. Сведения, полученные оценщиком и содержащиеся в отчете, считаются достоверными. Однако оценщик не может гарантировать точность информации бóльшую той, которая характерна для использованной в отчете литературы или в представленной заказчиком документации (например бухгалтерской).

Е. Ни заказчик, ни оценщик не могут использовать отчет иначе, нежели чем это предусмотрено договором на оценку.

Ж. В случае возникновения юридических споров между заказчиком и третьим лицом оценщик не обязан появляться в суде или свидетельствовать иным способом по поводу произведенной оценки иначе как по официальному вызову суда.

З. Мнение оценщика относительно рыночной (или другой оцениваемой) стоимости интеллектуальной собственности действительно только на дату оценки. Оценщик не принимает на себя никакой ответственности за изменение экономических, юридических или иных факторов, которые могут возникнуть после этой даты и повлиять на рыночную (и/или общеэкономическую, и/или социальную и др.) ситуацию, а следовательно — и на стоимость оцениваемой ИС.

И. Отчет об оценке содержит профессиональное мнение оценщика относительно рыночной (или другой оцениваемой) стоимости интеллектуальной собственности, которую заказчик предполагает использовать в соответствии с целями оценки (внести в качестве взноса в уставный капитал, использовать для целей залога и т. д.). Но этот отчет не является гарантией того, что будущие партнеры или контрагенты заказчика согласятся с оценкой стоимости, определенной оценщиком.

К. При стоимостной оценке ИС были приняты следующие особые допущения:

- 1) _____
- 2) _____

Что касается допущений и ограничивающих условий, которые приводятся в этой части заявления оценщика, то далее дается примерный (далеко не исчерпывающий) перечень такого рода сведений. Вероятно, этот перечень в условиях конкретной оценки будет значительно короче (возможно даже, вообще не будет представлен в отчете).

Отношение оценщика к оценке

Я, Сидоров В. Н., исходя из всей полноты моих знаний и убеждений настоящим удостоверяю, что:

- мой анализ, мнения и заключения были подготовлены, а отчет составлен в соответствии с Международными стандартами оценки, а также в соответствии со стандартом Российского общества оценщиков «Оценка объектов интеллектуальной собственности» и соответствующим стандартом Минимущества России;
- в отчете представлены мои личные, беспристрастные анализ, мнения и заключения;
- у меня нет специфических текущих или будущих интересов в оцениваемой собственности, являющейся предметом настоящего отчета;
- у меня нет личной заинтересованности или пристрастий к сторонам, связанным интересами с оцениваемой интеллектуальной собственностью;

- мое вознаграждение никак не связано с каким-либо действием или событием, произошедшим на основе анализа, мнений и (или) заключений, содержащихся в настоящем отчете; или со стоимостью оцениваемого имущества; или каким-то образом увязано с использованием этого отчета;
 - никто (кроме перечисленных в отчете) не оказывал мне существенную профессиональную помощь в составлении данного отчета.
- Личная подпись оценщика _____

ПРИМЕЧАНИЯ

Примечание А. Необходимо отметить, что информацию, содержащуюся в пункте «Заявление оценщика», авторы некоторых работ (Дж. Фишмен и др.; Ш. П. Прайт) предлагают помещать в разделы отчета под иными, нежели чем в данных Рекомендациях, названиями, например:

- «Заявление о личной незаинтересованности оценщика» и «Допущения и ограничения»;
- «Заявление о независимости, ответственности, ограничительных условиях»;
- «Заявление о незаинтересованности (независимости)» и «Предпосылки и ограничительные условия»;
- «Заявление об ограничивающих условиях» и «Заявление об отсутствии личной заинтересованности»;
- «Заявление о незаинтересованности и объективности оценщика» (используется в Американском обществе оценщиков);
- «Обсуждение предпосылок и ограничительных условий» (используется в Фонде оценки США);
- «Особые обстоятельства и ограничения» (используется в Международных стандартах оценки);
- «Сертификат качества» и «Ограничительные условия» (предложено Г. В. Поповым);
- «Сертификат качества оценки» и «Ограничительные условия и сделанные допущения» (предложено Е. А. Ермоленко);
- «Заверенный подписью акт об объективности и независимости оценщика» (используется в Международных стандартах оценки МКСОИ).

Кроме того, в практике отечественных оценочных организаций встречаются и другие названия, например «Сертификат качества оценщика», «Сертификат оценки».

Из приведенного обзора можно сделать следующие основные выводы.

1. Среди теоретиков и практиков оценки существует общее понимание необходимости иметь в основной части отчета или в приложении к нему специальный параграф, пункт (или параграфы), в котором были бы отражены свидетельства оценщика об ограничениях и допущениях, принятых им в процессе составления отчета, а также об этической безупречности полученных в отчете выводов (независимости, незаинтересованности, объективности оценщика и т. д.).
2. Поскольку все эти суждения оценщика имеют особый характер — характер качественного заявления (ручательства, свидетельства), не связанного непосредственно с какими-то расчетами, — целесообразно их выделить в один общий параграф (пункт) отчета. Причем, учитывая особую важность этой части отчета, целесообразно заверить ее личной подписью оценщика.
3. Для наименования этой части отчета неправомерно использовать термин «сертификат». Дело в том, что в соответствии с нормами русского языка (см. например Словарь русского языка С. И. Ожегова) сертификат представляет собой официальное (подчеркнуто нами — авт.) письменное удостоверение о чем-нибудь». Иначе говоря, чтобы быть официальным, такое удостоверение должно быть выдано, во-первых, третьей стороной (а отнюдь не самим оценщиком или его фирмой). И, во-вторых, эта третья сторона должна быть законным образом уполномочена на выдачу таких сертификатов.

Приложения к рекомендациям по составлению отчета

4. Представляется, что для названия этой части отчета пригоден термин «заявление оценщика». Этот термин вполне может быть использован в качестве синонима для замены практически всех других, приведенных названий соответствующего пункта отчета. В то же время его преимущество перед ними заключается в большей краткости.

Это название и используется в Рекомендациях.

Примечание Б. Что касается допущений и ограничивающих условий, которые излагаются в первой части заявления оценщика, то ниже приводится примерный (далеко не исчерпывающий) перечень такого рода сведений. Естественно, что этот перечень в условиях конкретной оценки, вероятно, будет значительно короче (возможно даже, что он вообще не будет представлен в отчете).

Причины введения различных ограничений и описание их сущности

Причина ограничений	Описание сущности ограничений
Недостаток надежных финансовых данных	Заказчик не может или не хочет предоставить оценщику в письменной форме полную и полученную по международным правилам финансовую информацию
Вынужденное доверие к представленным заказчиком данным	Оценщик вынужден использовать представленные заказчиком в письменной форме финансовые и другие данные без перепроверки, поскольку договором на проведение оценки такая перепроверка не предусмотрена и, естественно, не оплачивается оценщику
Недостаток надежных технических данных	Заказчик не может или не хочет предоставить оценщику в письменной форме полную и достоверную техническую информацию
Нежелание заказчика оплачивать услуги дополнительного оценщика	Иногда (по сложным видам ИС) для оценки специфических элементов ОИС требуется пригласить специализированного оценщика (например патентоведа для проверки патентной чистоты). Если заказчик отказывается оплатить соответствующие услуги, то возникающая в связи с этим возможная ненадежность используемой оценщиком информации должна быть отмечена в качестве одного из ограничений
Заказчик отказывается брать на себя ответственность за предполагаемые прогнозные данные	Когда оценщик применяет доходный подход, ему обычно необходимы прогнозные данные о возможных будущих доходах. Эти данные могут быть предоставлены заказчиком в письменной форме или подготовлены самим оценщиком. Во втором случае они должны быть согласованы с заказчиком. При отказе заказчика сделать это, оценщику может оказаться необходимым сформулировать в заявлении оценщика соответствующее ограничительное условие
Условные обязательства и другие факторы неопределенности	Иногда может возникнуть ситуация, когда заказчик оказывается подверженным воздействию некоторых факторов, создающих дополнительную неопределенность при оценке ИС. Эти факторы могут касаться, например, объема прав на ИС в связи с судебными спорами, в которые может быть вовлечена фирма заказчика. Тогда может оказаться необходимым указать в заявлении оценщика возникающие в связи с этим условия неопределенности
Привлечение к работе других оценщиков или экспертов	1) Перечисление факторов, которые могут повлиять на достоверность оценки в связи с тем, что к анализу ИС пришлось привлечь других оценщиков или экспертов, специалистов в различных отраслях науки и техники; 2) оценка влияния этих факторов
Предоставление заказчиком ряда исходных данных в устной, а не в письменной форме	Оценщик отмечает факт предоставления заказчиком некоторых исходных данных не в письменной, а в устной форме. В связи с этим он делает оговорку, что это обстоятельство может понизить достоверность основанных на подобных данных расчетов и, если возможно, оценивает степень такого понижения достоверности

Приложение Р4. Пример укрупненного письменного табличного отчета (сокращенно – табличного отчета)

Табличный отчет об оценке интеллектуальной собственности

Предмет ИС	Промышленный образец бытового подвесного светильника типа «Астра-5»
Охранный документ	Патент Российской Федерации на промышленный образец от 02.04.2000 № 11305 (Копия патента – см. Приложение А)
Правообладатель (патентообладатель) ИС	ООО «Звездный свет». Адрес: 123448, Москва, ул. Ташкентская, д. 23, строение 2
Автор	Дизайнер Степанов Андрей Семенович
Заказчик оценки	ООО «Звездный свет». Адрес: 123448, Москва, ул. Ташкентская, д. 23, строение 2
Организация-оценщик	ОЗТ «Эпрайзер». Адрес: 126 321, Москва, ул. Кустанаевская, д. 6 офис 12
Оценщик	Эксперт-оценщик Иванов Иван Иванович (лицензия от 13.04.2000 № 659)
Помощники оценщика	Старший эксперт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Никулин Н. П. Дизайнер архитектурно-консультационного бюро «Зодчий» Новак Э. П.
Дата оценки	15 июля 2000 года
Цель оценки	Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности, предназначенной для продажи исключительной лицензии на нее
Объем передаваемых прав	Исключительные права на использование промышленного образца на территории европейской части России. Срок использования – 10 лет, объем производства – не более 100 000 светильников в год
Краткое описание объекта ИС	Промышленный образец бытового подвесного светильника (типа «Астра-5»), предназначенного для использования в жилых помещениях: в жилых домах, гостиницах, общежитиях, домах отдыха, отелях. Характеризуется чрезвычайно оригинальным дизайнерским решением. Может служить основой для конструирования целого типоразмерного ряда аналогичных по стилю светильников. (Цветное фото промышленного образца – см. Приложение Б.) Освоено опытно-промышленное производство светильников
Особенности применения затратного подхода	Светильники, изготовленные на базе оцениваемого промышленного образца, при реализации в странах СНГ весьма возможно будут конкурировать с аналогичными по назначению изделиями, произведенными в странах Западной Европы. Поэтому при подсчете затрат на создание промышленного образца заработная плата приводилась к западноевропейскому уровню (с коэффициентом пересчета (по сравнению с отечественным уровнем заработной платы) равным 18)
Особенности применения сравнительного подхода	При формировании выборки изделий-аналогов было отобрано 3 лучших образца светильников отечественных фирм («Свет России», «ВНИИТЭ», «Люкс») и 7 светильников западноевропейских фирм («Электролюкс», «Бош», «Сименс», «Абитури люкс», «Рон-Пулсенк», «Альгамбра»)
Особенности применения доходного подхода	Расчетный период, в течение которого оцениваемый промышленный образец сохранит свою конкурентоспособность, составляет 6 лет (до 2006 года включительно)
Рыночная стоимость оговоренных прав на промобразец равна	При применении затратного подхода – 124 000 USD; При применении сравнительного подхода – 160 000 USD; При применении доходного подхода – 178 000 USD; Итоговая, после согласования результатов 3-х подходов – 148 000 USD
Приложения	Приложение А: заявление оценщика (по образцу, приведенному в Приложении Р3 настоящих Рекомендаций) Приложение Б: копия патента Российской Федерации на промышленный образец Приложение В: цветное фото оцениваемого промышленного образца

Приложение Р5. Пример оформления пункта о конфиденциальности

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ОТЧЕТА

Информацию, содержащуюся в данном отчете, без письменного согласия сторон запрещается делать доступной третьим лицам (кроме тех, кому эта информация может оказаться необходимой по закону — соответствующим работникам суда и прокуратуры, налоговой службы и т. д.).

Это запрещение касается:

- 1) содержания отчета в целом или отдельных его частей;
- 2) содержащихся в отчете показателей;
- 3) методов расчета, составляющих ноу-хау оценщика;
- 4) имени и профессиональной принадлежности оценщика.

Для конкретной ИС содержание этого пункта может быть несколько иным в соответствии с обстоятельствами, отражающими взаимоотношения правообладателя, заказчика и оценщика.

Использованные нормативные акты

1. Конституция Российской Федерации (п. 4 ст. 15, ст. 144, п. «О» ст. 71).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть I.
3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации.
4. Уголовный кодекс Российской Федерации.
5. Патентный Закон Российской Федерации от 23.09.1992 № 5317-1.
6. Федеральный закон от 7.02.2003 № 22-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Патентный закон Российской Федерации».
7. Закон Российской Федерации от 23.09.1992 № 3520 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров».
8. Федеральный закон от 11.12.2002 № 166-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».
9. Закон Российской Федерации от 23.09.1992 № 3523-1 «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных».
10. Федеральный закон от 24.12.2002 № 177-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных».
11. Закон Российской Федерации от 23.09.1992 № 3526-1 «О правовой охране топологий интегральных микросхем».
12. Федеральный закон от 09.06.2002 № 82-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О правовой охране топологий интегральных микросхем».
13. Закон Российской Федерации от 23.07.1993 № 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах».
14. Закон Российской Федерации от 06.08.1993 № 5605-1 «О селекционных достижениях».
15. Постановление Правительства Российской Федерации от 12.08.1993 № 793 «Об утверждении Положения о пошлинах за патентование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, регистрацию товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров, предоставление права пользования наименованиями мест происхождения товаров с изменениями и дополнениями от 26.11.2004 № 688 и Положения о регистрационных сборах за официальную регистрацию программ для электронных вычислительных машин, баз данных и топологий интегральных микросхем» и дополнения к нему, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 23.04.1994 № 382 и от 12.08.1994 № 954.
16. Закон Российской Федерации от 22.03.1991 № 948 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (в редакции от 25.05.1995 № 83-ФЗ).

Использованные нормативные документы

17. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».
18. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 09.12.1998 № 60н.
19. «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению». Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 31.10.2000 № 94н.
20. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в редакции Федерального закона от 23.07.1998 № 123-ФЗ).
21. Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 № 32н;
22. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 № 33н.
23. Письмо Министерства финансов от 17.04.1999 № 04-02-14/м.
24. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть I (принята 31.07.1998 № 146-ФЗ).
25. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть II (принята 05.08.2000 № 118-ФЗ).
26. ПБУ 14/2000. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов». Приказ Министерства финансов от 16.10.2000 № 91н.
27. Положение по введению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29.07.1998 № 34н) в части, не противоречащей ПБУ 14/2000.
28. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 23.08.2001 № 16-00-12/15 «О применении ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов».
29. Закон Российской Федерации от 20.05.1992 № 2872-1 «О залоге».
30. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 15.10.2001 № 16-00-14/464 «Об отмене Положения о составе затрат».
31. Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций, в части не противоречащей ПБУ 14/2000. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 30.12.1993 № 160.
32. Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 16.10.2000 № 92н.
33. Глава 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса Российской Федерации. Часть II (введена статьей 1 Федерального закона от 06.08.2001 № 110-ФЗ).
34. Федеральный закон от 08.08.2001 № 126-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть II Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства Российской Федерации».
35. Приказ Министерства Российской Федерации по налогам и сборам от 20.12.2002 № БГ-3-02/729 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению главы 25 части II Налогового кодекса Российской Федерации».
36. Федеральный закон от 31.12.2001 № 198-ФЗ «О внесении дополнений и изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации и в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах».
37. Система налогового учета, рекомендуемая Министерством Российской Федерации по налогам и сборам для исчисления прибыли в соответствии с нормами главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации // Экономика и жизнь. 2001. № 52.

Использованные нормативные документы

38. Приказ Министерства Российской Федерации по налогам и сборам от 07.12.2001 № БГ-3-02/542 «Об утверждении формы Декларации по налогу на прибыль организаций».
39. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 28.11.2001 № 97н «Об утверждении Указаний об отражении в бухгалтерском учете организаций операций, связанных с осуществлением договора доверительного управления имуществом».
40. Федеральный закон от 07.08.2001 № 120-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ».
41. Постановление Правительства Российской Федерации от 02.09.1999 № 982 «Об использовании результатов научно-технической деятельности».
42. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.08.1993 № 822 «О порядке применения на территории Российской Федерации некоторых положений законодательства бывшего СССР об изобретениях и промышленных образцах».
43. Письмо Министерства промышленности, науки и технологий Российской Федерации от 13.03.1995 № ОР22-2-64 и Российского агентства по патентам и товарным знакам от 13.03.1995 № 10/2-20215/23 «Порядок включения объектов интеллектуальной собственности в состав нематериальных активов».
44. Федеральный закон от 29.05.2002 № 57-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть II Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
45. Федеральный закон от 24.07.2002 № 110-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть II Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации».
46. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 19.11.2002 № 115н.
47. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности. Утверждены Министерством имущественных отношений Российской Федерации от 26.11.2002 № СК-4/21297.
48. Положение по бухгалтерскому учету 18/02 с изменениями в соответствии с Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 07.05.2003 № 38п.
49. Таможенный кодекс Российской Федерации от 25.04.2003.
50. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».
51. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании».
52. Постановление Правительства Российской Федерации от 06.07.2001 № 519 «Об утверждении стандартов оценки».
53. Глава 30 «Налог на имущество организаций» части II Налогового кодекса Российской Федерации (введена статьей 1 Федерального закона от 11.11.2003 № 139-ФЗ).
54. Федеральный закон от 08.04.2003 № 45-ФЗ «О внесении изменений в статью 146 Уголовного кодекса Российской Федерации».
55. Приказ Российского агентства по патентам и товарным знакам от 25.02.2003 № 24 «О Правилах составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию и предоставление права пользования наименованием места происхождения товара и заявки на предоставление права пользования уже зарегистрированным наименованием места происхождения товара».
56. Приказ Российского агентства по патентам и товарным знакам от 25.02.2003 № 23 «О Правилах продления срока действия свидетельства на право пользования наименованием места происхождения товара и внесении изменений в регистрацию и свидетельство».

Использованные нормативные документы

57. Приказ Российского агентства по патентам и товарным знакам от 03.03.2003 № 29 «О Правилах принятия решения о досрочном прекращении действия свидетельства на право пользования наименованием места происхождения товара при ликвидации юридического лица – обладателя свидетельства».
58. Приказ Российского агентства по патентам и товарным знакам от 25.02.2003 № 25 «О Правилах составления, подачи и рассмотрения заявки на официальную регистрацию программы для электронных вычислительных машин и заявки на официальную регистрацию базы данных».
59. Информационное письмо Федерального института промышленной собственности от 08.05.2003 № 3/18 «О рассмотрении международных и выделенных заявок на изобретение».
60. Приказ Российского агентства по патентам и товарным знакам от 03.03.2003 № 30 «Об утверждении перечня должностных лиц Российского агентства по патентам и товарным знакам, уполномоченных составлять протоколы об административных правонарушениях».
61. Международные стандарты оценки / Г.И. Микерин, Н.В. Павлов. М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003.
62. Европейские стандарты оценки 2000 / Пер. с англ. Г.И. Микерина, Н.В. Павлова, И.Л. Артеменкова. М.: Российское общество оценщиков, 2003.
63. Постановление Федеральной службы государственной статистики от 23.12.2004 № 150 «Об утверждении Порядка заполнения и предоставления формы федерального государственного статистического наблюдения № 4-НТ (перечень) «Сведения об использовании интеллектуальной собственности».
64. Постановление Федеральной службы государственной статистики от 28.12.2004 № 155 «Об утверждении статистического инструментария для организации Роспатентом статистического наблюдения за использованием ОИС».

Использованная литература

1. *Аверюшкина Т.Е.* Брендинг как основа разработки рыночной стратегии предприятия. / В кн. Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 2. М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
2. *Аветисян А., Демшин В.В., Есауленко В.В.* Метод определения ставки дисконта на основе ценовых мультипликаторов / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
3. Авторское право и смежные права. Кн.1. Минск: Амалфея, 1997.
4. *Адуев А.Н.* Лицензионные соглашения на товарный знак // Вопросы изобретательства. 1973. № 8.
5. *Адуев А.Н.* Разрешение споров по товарным знакам // Вопросы изобретательства. 1973. № 10.
6. *Азгальдов Г.Г.* Квалиметрия для менеджеров. М.: Академия экономики и права, 1996.
7. *Азгальдов Г.Г.* Теория и практика оценки качества товаров (основы квалиметрии). М.: Экономика, 1982.
8. *Азгальдов Г.Г. и др.* Квалиметрическая экспертиза. Книга вторая. Расчетные модели качества / Под ред. В. М. Маругина и Г. Г. Азгальдова. С.-Пб. М.: Русский регистр, 2002.
9. *Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н.* К вопросу об учете рисков при оценке собственности. / В кн. Оценочная деятельность в России / Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
10. *Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н.* Об одной из проблем применения затратного подхода // Вопросы оценки. 2003. № 2.
11. *Азгальдов Г.Г., Янпольский А.Р.* Об одном из способов повышения точности экспертного метода в задачах квалиметрии и планирования эксперимента // Экономика и математические методы. Т. XIII. 1977. № 4.
12. *Алико Дж.* Теория износа / В кн. Оценивая машины и оборудование. М.: Институт экономического развития Всемирного банка, 1995.
13. *Ананьев И.П.* Охрана микропроцессорных приборных разработок: патент или ноу-хау? / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С.-Пб.: Лэти, 2000.
14. *Англо-русский словарь по экономике и финансам.* М.: Экономическая школа, 1993.
15. *Англо-русский экономический словарь.* М.: Русский язык, 1981.
16. *Андреева Н.В., Демшин В.В.* Оценка бизнеса: так ли уж хорош коэффициент бета для расчета ставки дисконта // Вопросы оценки. 2001. № 3.
17. *Андреев Г.И., Витчинка В.В., Смирнов С.А.* Практикум по оценке интеллектуальной собственности. М.: Финансы и статистика. 2002.

18. Андрианов Ю. В. Введение в оценку транспортных средств. М.: Дело, 1998.
19. Ариевич Е. А. Исследование охраноспособности словесных товарных знаков // Вопросы изобретательства. 1981. № 4.
20. Ариевич Е. А. Некоторые вопросы правовой охраны товарных знаков в развитых капиталистических странах // Вопросы изобретательства. 1985. № 1.
21. Ариевич Е. А. Рекламная функция товарных знаков // Вопросы изобретательства. 1981. № 7.
22. Артеменков И. Л. Проблемы определения ставки дисконтирования для оценки объектов недвижимости в условиях России / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
23. Асламова В. Ф., Мурая Н. Д. Практика экспертизы товарных знаков // Вопросы изобретательства. 1976. № 4.
24. Астахов В. П. Нематериальные активы: сущность, состав, оценка, бухгалтерский учет, налогообложение. М.: Ось-89, 1996.
25. Асфандиаров Б. М., Казанцев В. И. Право интеллектуальной собственности. М.: Экзамен, 2003.
26. Бажанова А. Коммерческая информация и нематериальные активы // Экономика и жизнь. 1995. № 11.
27. Базанчук Е. А., Капран Н. П. Проблема оценки прав Российской Федерации на результаты интеллектуальной деятельности / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
28. Балабанов И. Т. Операции с недвижимостью в России. М.: Финансы и статистика, 1996.
29. Бархатов А. П., Крюгер С. В. Нематериальные активы: бухгалтерский учет и аудит. М.: Дашков и К°, 2002.
30. Башарин Г. П. Начала финансовой математики. М.: ИНФРА-М, 1997.
31. Башкинская В. Ю., Николаева С. А., Скапенкер М. Ю. Нематериальные активы. Правовое регулирование, учет, налогообложение. М.: Аналитика-Пресс, 1998.
32. Бедарева Е. П. Брендинг / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: Лэти, 2000.
33. Безсонов Н. В. Определение экономического эффекта от использования изобретений и рационализаторских предложений по новой методике // Вопросы изобретательства. 1978. № 1.
34. Бейлина Н. В. Вопросы определения экономической целесообразности приобретения лицензий // Вопросы изобретательства. 1976, № 12.
35. Бейлина Н. В. Экономическая оценка целесообразности приобретения лицензий // Вопросы изобретательства. 1980. № 3.
36. Белов В. В., Виталиев Г. В., Денисов Г. М. Интеллектуальная собственность. Законодательство и практика его применения. М.: Юрист, 1997.
37. Белых Л. П. Уровень риска и ставка дисконта при расчете инвестиционной привлекательности доходной недвижимости / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
38. Бернал Д. Наука в истории общества. М.: Соэктгиз, 1956.
39. Блех Ю., Гетце У. Инвестиционные расчеты. Калининград: Янтарный сказ, 1997.
40. Близнац И. А. Правовое обеспечение интеллектуальной собственности. М.: Институт международного права и экономики им. А. С. Грибоедова, 2000.

Использованная литература

41. *Блинников В. И.* Новый закон об изобретениях: курс на рыночную экономику // Вопросы изобретательства. 1991. № 6.
42. *Блинников В. И., Григорьев А. Н., Еременко В. И.* Комментарий к евразийскому патентному законодательству. М.: Правовая культура, 1997.
43. *Богомолов А.* «Детский мир» будет только один // Известия. 2003. 15 января.
44. *Богуславский М. М.* Правовые вопросы технической помощи СССР иностранным государствам и лицензионные договоры. М.: АН СССР, 1963.
45. *Боденхаузен Г.* Парижская конвенция об охране промышленной собственности. Комментарий. М.: Прогресс, 1977.
46. *Болдырев В. С., Галушко А. С., Федоров А. Е.* Введение в оценку недвижимости. М.: Дело, 1998.
47. *Болдырев В. С., Федоров А. Е.* Введение в теорию оценки недвижимости. М.: Азбука, 1997.
48. *Бондарь Л.* Таможенная стоимость товаров по договорам консигнации // Экономика и жизнь. 1997. № 22.
49. *Борейша О. Ф., Степанова Н. И.* Практика рассмотрения возражения против выдачи патента в Апелляционной палате Роспатента / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: Лэти, 2000.
50. *Борисов В.* Правовой статус ноу-хау // Интеллектуальная собственность. 2000. № 4.
51. *Боровский М. М., Сергиенко В. П.* Определение экономического эффекта от использования изобретения и рационализаторских предложений в сельском хозяйстве // Вопросы изобретательства. 1980. № 7.
52. *Борохович Л. И.* Интеллектуальная собственность в экспортной политике предприятия. / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: Лэти, 2000.
53. *Борщ-Компанец Н. С.* Венчурный бизнес и коммерциализация технологий // Патенты и лицензии. 1997. № 6.
54. *Борщ-Компанец Н. С.* Патент как охрана вашего бизнеса // Финансовая газета. 1996. № 42.
55. *Борщ-Компанец Н. С.* Программный продукт как объект интеллектуальной собственности // Финансовая газета. Региональный выпуск. 1996. № 50.
56. *Борщ-Компанец Н. С.* Разрешение конфликтов при использовании объектов интеллектуальной собственности // Финансовая газета. 1997. № 6.
57. *Борщ-Компанец Н. С.* Товарный знак и защита интересов предпринимателя // Финансовая газета. Региональный выпуск. 1997. №№ 2, 3.
58. *Борщ-Компанец Н. С.* Что такое интеллектуальная собственность // Финансовая газета. 1996. № 38.
59. *Братерский А.* Я люблю тебя, жизнь // Известия. 2003. 24 октября.
60. *Бромберг Г. В.* Интеллектуальная собственность. Основной курс. М.: Приор-издат, 2004.
61. *Бромберг Г. В.* Экономические расчеты на основе оценки значимости изобретений // Патенты и лицензии. 1994. № 9.
62. *Бромберг Г. В., Розов Б. С.* Об оценке некоторых объектов промышленной собственности // Интеллектуальная собственность. 1997. № 5.
63. *Бромберг Г. В., Хин В. Ю., Лышник Н. В.* Рекомендации по определению стоимости объектов промышленной собственности. М.: Роспатент, 1993.
64. *Бульчева Г. В.* Расчет ставки дисконта в процессе оценки бизнеса / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
65. *Бульчева Г. В., Дёмшин В. В.* Практические аспекты применения доходного подхода к оценке российских предприятий. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 1999.

66. В Москве осудили первого пирата // Неделя. 1998. 10 декабря.
67. *Валдайцев С. В.* Оценка бизнеса и инновации. М.: Филинь, 1997.
68. *Валеев Г. Г.* Определение долевого участия изобретений в прибыли от реализации продукции / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
69. *Василевский А. Л., Савин-Лазарева Э. С.* Товарные знаки и проблема их поиска. Вып.1. М.: ЦНИИПИ, 1970.
70. *Васильев В. Д.* Определение значимости зарубежных изобретений при проведении патентных исследований // Вопросы изобретательства. 1980. № 2.
71. *Ващенко Т. В.* Математика финансового менеджмента. М.: Перспектива, 1996.
72. *Викулов Е. Ф., Смирневский Б. С.* Определение авторского вознаграждения за промышленные образцы // Вопросы изобретательства. 1973. № 5.
73. *Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Орлова Е. Р., Смоляк С. А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов. М.: Дело, 1998.
74. *Винокуров В. П., Рязанов С. В., Терехова Г. И.* Как рассчитать «роялти»? // Патенты и лицензии. 1996. № 5.
75. *Виталиев Г. В.* Авторский (лицензионный) договор / В кн. Защита прав создателей и пользователей программ для ЭВМ и баз данных (комментарии российского законодательства). М.: Российская правовая академия Министерства юстиции Российской Федерации, 1996.
76. *Виталиев Г. В.* Особенности оценки программных средств как объектов интеллектуальной собственности / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
77. *Виталиев Г. В.* Оценка программных средств // Интеллектуальная собственность. 1996. № 7-8.
78. *Виталиев Г. В.* Правовая охрана программ для ЭВМ и баз данных / В кн. Защита прав создателей и пользователей программ для ЭВМ и баз данных. М.: Российская правовая академия Министерства юстиции Российской Федерации, 1996.
79. *Витебская Т., Кириллов Р.* Человек-бренд // Известия. 2003. 23 октября.
80. *Владимиров Л.* Цены и стимулы // Изобретатель и рационализатор. 1989. № 3.
81. *Вовк И. И., Владимиров М. Б.* Работа с зарубежным партнером // Патенты и лицензии. 1997. № 9.
82. Война «Детских миров» // Известия. 2002. 16 декабря.
83. *Волченкова Р. А. и др.* О методике выявления в процессе экспертизы изобретений перспективных технических решений // Вопросы изобретательства. 1978. № 11.
84. *Волчинская Е. К.* Информационные технологии и право / В кн. Защита прав создателей и пользователей программ для ЭВМ и баз данных. М.: Российская правовая академия Министерства юстиции Российской Федерации, 1996.
85. *Вольинец-Руссет Э. Я.* Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау. М.: Юристъ, 1999.
86. *Гаврилов Э. П.* Авторское право и правовая охрана товарных знаков // Вопросы изобретательства. 1980. № 3.
87. *Гаврилов Э. П.* Комментарий к Закону Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах». Судебная практика. М.: Экзамен, 2002.
88. *Гаврилов Э. П.* Некоторые вопросы охраны товарных знаков в СССР // Вопросы изобретательства. 1978. № 1.
89. *Гаврилов Э. П.* Практические вопросы соотношения промышленных образцов и произведений декоративно-прикладного искусства // Вопросы изобретательства. 1981. № 9.

Использованная литература

90. *Гаврилов Э. П.* Издательство и автор. М.: Юридическая литература, 1991.
91. *Глазунов В. И.* Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. М.: Финстатинформ, 1997.
92. *Гличев А. В., Панов В. П., Азгальдов Г. Г.* Что такое качество. М.: Экономика, 1968.
93. *Голубев В. А.* Патентные гангстеры // Вопросы изобретательства. 1969. № 8.
94. *Гольдин Я. С.* Изобретательство, рационализация и патентно-лицензионная работа в строительстве. М.: Стройиздат, 1973.
95. *Горбунов И.* Секреты можно патентовать // Известия. 2003. 20 марта.
96. *Гордеев П.* Изба без хозяина // Экономика и жизнь. 1998. № 6.
97. *Горленко С. А.* Наименование места происхождения товара и товарный знак: сходство и различия // Вопросы изобретательства. 1991. № 3.
98. *Горленко С. А.* О принципе обязательного использования товарных знаков // Вопросы изобретательства. 1973. № 9.
99. *Горленко С. А.* Экспертиза товарных знаков на новизну // Вопросы изобретательства. 1974. № 3.
100. *Горленко С. А., Еременко В. И.* Комментарий к Закону Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» / В кн. Комментарий к законодательству об охране интеллектуальной собственности. М.: Фонд «Правовая культура», 1997.
101. *Городисский М. Л.* Товарный знак – визитная карточка предприятия // Вопросы изобретательства. 1972. № 2.
102. *Городисский М. Л.* Лицензии во внешней торговле СССР. М.: Международные отношения, 1972.
103. *Гохитанд А. Д.* Опыт стоимостной оценки интеллектуальной собственности, используемой в народном хозяйстве Российской Федерации / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
104. *Григорьев А. Н.* Товарные знаки и Международная классификация изобразительных элементов знаков // Вопросы изобретательства. 1982. № 8.
105. *Григорьев А. Н.* Товарные знаки: их роль и значение в повышении качества и реализации продукции // Вопросы изобретательства. 1981. № 9.
106. *Григорьев В. В.* Оценка предприятий: имущественный подход. М.: Дело, 1998.
107. *Григорьев В. В.* Оценка и переоценка основных фондов. М.: ИНФРА-М, 1997.
108. *Григорьев В. В., Островкин И. М.* Оценка предприятий: имущественный подход. М.: Дело, 1998.
109. *Григорьев В. В., Федотова М. А.* Оценка предприятия: теория и практика. М.: ИНФРА-М, 1997.
110. *Гузий В. В.* Развитие патентных систем Европы // Вопросы изобретательства. 1970. № 12.
111. *Гуккаев В. Б.* Нематериальные активы: учет и налогообложение в 2001 году. М.: Главбух, 2001.
112. *Дахно И. И.* Англо-русский толковый словарь по интеллектуальной собственности. Киев: ВИРА-Р, 1997.
113. *Деметьев В.* Проблемы правовой защиты промышленной собственности в России // Сумма технологий. 2000. № 2.
114. *Демчишин В. И.* Оценка интеллектуальной собственности (базы данных). М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2003.
115. *Демшин В., Есауленко В., Аветисян А.* Метод определения ставки дисконта на основе ценовых мультипликаторов // Московский оценщик. 2000. № 5.
116. *Десмонд Г. М., Келли Р. Э.* Руководство по оценке бизнеса / Пер. с англ. М.: Дело, 1996.
117. *Дмитриев С. Ю.* Типовые ошибки в отчетах об оценке // Коммерческий вестник. 1997. 18 августа.
118. *Докучаев Д.* Компьютерных пиратов просят вспомнить о чести // Известия. 1998. № 115.

119. *Евдокимов В. Н.* Рынок лицензий в России // Патенты и лицензии. 1997. № 5.
120. *Евдокимова В. Н.* Комментарий к правилам рассмотрения и регистрации договоров об уступке патента и лицензионных договоров о предоставлении права на использование изобретения, полезной модели, промышленного образца / В кн. Комментарий к законодательству об охране интеллектуальной собственности. М.: Фонд «Правовая культура», 1997.
121. *Еременко В. И.* Комментарий к Патентному Закону Российской Федерации / В кн. Комментарий к законодательству об охране интеллектуальной собственности. М.: Фонд «Правовая культура», 1997.
122. *Еременко В. И., Подшибихин Л. В.* Комментарий к Закону Российской Федерации «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных» / В кн. Комментарий к законодательству об охране интеллектуальной собственности. М.: Фонд «Правовая культура», 1997.
123. *Еременко В. И., Подшибихин Л. В.* Комментарий к Закону Российской Федерации «О правовой охране топологий интегральных микросхем» / В кн. Комментарий к законодательству об охране интеллектуальной собственности. М.: Фонд «Правовая культура», 1997.
124. *Ермолаев О.* «Союзпатент» обеспокоен нарушениями авторских прав на российском рынке // Финансовые известия. 1996. № 59.
125. *Ермоленко Е. А.* Подготовка фирмы к реальному предоставлению услуги «Оценка нематериальных активов». М.: ЗАО «ИНТЕК Консалтинг», 2000.
126. *Ефимов Е. Н.* Ответственность за нарушения, связанные с товарными знаками // Вопросы изобретательства. 1982. № 9.
127. *Ефимов А. Н.* Оценка ущерба от распространения контрафактных программ // Московский оценщик. 2000. № 5.
128. *Ефимов А. Н., Зимин В. С., Рощина А. А.* Правовые аспекты и оценка программного обеспечения ЭВМ и баз данных. М.: Московское общество оценщиков, 2002.
129. *Жохов В. П.* Практика разработки и использования товарных знаков // Вопросы изобретательства. 1984. № 7.
130. *Завидов Б., Латин С.* Характеристика преступлений о нарушении права на ИС // Интеллектуальная собственность. 1999. № 3.
131. *Завьялов П. С.* Фирменный стиль / В кн. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности. Терминологический словарь. М.: Международные отношения, 1992.
132. *Захаров Ю. И.* Определение положительного эффекта, создаваемого изобретением // Вопросы изобретательства. 1986. № 1.
133. *Зинов В.* Правовая охрана коммерциализуемых результатов исследований и разработок // Сумма технологий. 2000. № 2.
134. *Зинов В. Г.* Проблемы организации стоимостной оценки интеллектуальной собственности в Российской Федерации. / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
135. *Злобинская Л., Волос Б.* Расчет цены лицензии в сфере медицины // Интеллектуальная собственность. 1996. № 7–8.
136. *Золотых Н. И.* Зарубежный опыт оценки объектов интеллектуальной собственности / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
137. *Зубко М.* Неверная запятая лишила «Телию» миллиардного контракта // Финансовые известия. 1997. № 47.
138. *Зыков Д.* Не жалейте заварки. Рынок чая завален подделками // Известия. 2000. 19 апреля.

Использованная литература

139. *Иванов И. В., Сергеев Ю. А.* Патенты и лицензии в международных экономических отношениях. М.: Международные отношения, 1966.
140. *Иванов А. М., Иванова Н. С., Перевозчиков А. Г.* Встроенные опционы и их учет в ставке капитализации. / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
141. *Иванов И. Д.* Ранняя история патента // Вопросы изобретательства. 1971. № 5.
142. *Иванов Н. А.* Оценка интеллектуальной собственности. Рукопись. М., 2002.
143. *Иванова А.* Таню Гроттер не пускают в Европу // Известия. 2003. 15 марта.
144. Интеллектуальная собственность. Словарь-справочник. М.: ИПФРА-М, 1995.
145. *Ионас В. Я.* Критерий творчества в авторском праве и судебной практике. М.: Юридическая литература, 1963.
146. *Ионас В. Я.* Произведения творчества в гражданском праве. М: Юридическая литература, 1972.
147. Как защитить интеллектуальную собственность в России / Под ред. А. Д. Корчагина. М.: ИНФРА-М, 1995.
148. Как рассчитать цену лицензии. М.: ДжИПЛА лимитед, 1992.
149. *Калачева С. А.* Операции с недвижимостью. М.: ПРИОР, 1997.
150. *Калинин А., Тузинская Т.* Как определить предварительную стоимость объектов ИС // Интеллектуальная собственность. 1997. № 9–10.
151. *Калятин В. О.* Интеллектуальная собственность. М.: Норма, 2000.
152. *Капитоненко В. В.* Финансовая математика и ее приложения. М.: Приор, 1998.
153. *Карелина М. М.* Судебная защита прав авторов программ для ЭВМ и баз данных / В кн. Защита прав создателей и пользователей программ для ЭВМ и баз данных. М.: Российская правовая академия Министерства юстиции Российской Федерации, 1996.
154. *Карпова Н. Н., Почернин И. Г.* Опцион как инструмент учета риска в сделках с интеллектуальной собственностью / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
155. *Карпова Н. Н.* Интеллектуальная собственность в системе мирохозяйственных связей. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. М., 2002.
156. *Киселева О. М., Цукерник Э. Г.* Правовая охрана полезных моделей за рубежом // Вопросы изобретательства. 1970. № 12.
157. *Киселева Т. С.* Исследование технического уровня объектов техники на различных этапах их создания и освоения. М.: ВНИИПИ, 1990.
158. *Клименко Л. Ф.* Некоторые практические вопросы оценки интеллектуальной собственности / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
159. *Кобозев А. Е.* Проблема ставки дисконтирования и альтернативный подход к оценке денежных доходов / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. М.: Финансовая академия, 2001.
160. *Ковалев А. П.* Как оценить имущество предприятия. М.: Финстатинформ, 1996.
161. *Ковалев А. П.* Оценка машин, оборудования и транспортных средств. М.: Академия оценки, 1996.
162. *Ковалев А. П.* Оценка стоимости активной части основных фондов. М.: Финстатинформ, 1997.

163. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 1998.
164. Коваленко Ю. Французский футбол активно приобщается к коммерции // Финансовые известия. 1996. 7 марта.
165. Кожанов А. А. Инвентарная стоимость лицензии и цена лицензии / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
166. Козлов С. К. Проблемы коллизии исключительных прав на фирменное наименование и товарный знак / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
167. Козодаев М., Пылов М. Оценка и бизнес. М.: Олма-Пресс, 2003.
168. Козырев А. Н. Изменение стоимости «портфеля» прав интеллектуальной собственности на различных стадиях инновационного проекта. Доклад на Третьей школе-семинаре по программе «Коммерциализация технологий». М.: Эрнст и Янг, 1996.
169. Козырев А. Н. Оценка интеллектуальной собственности. М.: Экспертное бюро, 1997.
170. Козырев А. Н. Оценка и учет прав интеллектуальной собственности при корпоративных трансакциях / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
171. Козырев А. Н. Экономические проблемы интеллектуальной собственности // ЭКО. 1992. № 7.
172. Козырев А. Н., Макаров В. Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. 2-е изд. (исправленное и дополненное) М.: РИЦ ГПП ВС РФ, 2003.
173. Козырев А. Н., Макаров В. Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. М.: Интерреклама, 2003.
174. Комаров Л. Е. Значение товарных знаков и промышленных образцов для повышения качества промышленной продукции и осуществления международных экономических связей // Вопросы изобретательства. 1976. № 4.
175. Комментарий к законодательству об охране интеллектуальной собственности. Сборник / Общ. ред. В. И. Еременко. М.: Фонд «Правовая культура», 1997.
176. Кондратьев А. Марка Windows 2000 не принадлежит Microsoft // Известия. 1998. 11 ноября.
177. Кондратьев А. Россия и Белоруссия решили взять на абордаж компьютерных пиратов // Известия. 1999. 21 января.
178. Конов Ю. За чужие товарные знаки теперь тоже придется платить // Финансовые известия. 1994. № 30.
179. Конов Ю. П. Отвечаем на ваши вопросы // Патенты и лицензии. 1997. № 7.
180. Конов Ю. Оценка рыночной стоимости ТЗ // Интеллектуальная собственность. 1999. № 2.
181. Конов Ю. Промышленная собственность в уставном фонде предприятия // Интеллектуальная собственность. 1994. № 7-8.
182. Конов Ю. П. и др. Экономика промышленной собственности. М.: ВНИИПИ, 1994.
183. Конов Ю. П., Фаткина Л. П. Оценка изобретений и полезных моделей / В кн. Экономическая оценка использования изобретений. М.: ВНИИПИ, 1993.
184. Кононов Н. Приключения Чебурашки в Японии // Известия. 2003. 25 октября.
185. Коростелев С. П. Основы теории и практики оценки недвижимости. М.: Русская деловая литература, 1998.
186. Коршунова Е. А. Методы доходного подхода при оценке интеллектуальной собственности (изобретения). Рукопись. М., 2002.

Использованная литература

187. *Костин А. В., Мошкович Б. Е.* Особенности терминологии оценки стоимости исключительных прав на товарные знаки / В кн. Материалы Конгресса «10 лет оценочной деятельности». М.: Российское общество оценщиков, 2003.
188. *Коул Д.* Производители компакт-дисков пытаются хотя бы на шаг опередить пиратов // Финансовые известия. 1995. 16 мая.
189. *Коупленд Ф., Коллер Т., Муррин Дж.* Стоимость компаний: оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес, 1999.
190. *Краяхин С.* Хакеры угрожают мировой экономике // Известия. 1999. 19 февраля.
191. *Кротков А.* Путаница с названием фирм играет на руку мошенникам // Финансовые известия. 1995. 15 августа.
192. *Кудашов В. И.* Оценка технико-экономической значимости изобретений // Вопросы изобретательства. 1976. № 6.
193. *Кулаков Ю. И.* Международное сотрудничество и международная регистрация товарных знаков // Вопросы изобретательства. 1976. № 4.
194. *Кульева Н., Сагдиев Р.* Туркменбаши — джипс. В России подсыжки джинсовой одежды составляют 90% // Известия. 2000. 26 октября.
195. *Курбатов А. Н.* Оценка значимости изобретений на основе патентной информации // Вопросы изобретательства. 1977. № 3.
196. *Кучинская Л. А.* Понятие вариантов промышленного образца // Вопросы изобретательства. 1987. № 4.
197. *Латкин А.* Большой платит дважды // Известия. 2001. 4 июня.
198. *Латкин А.* Вот такое кино // Известия. 2001. 29 июня.
199. *Латкин А.* Красть программы стали по-домашнему // Известия. 2001. 24 мая.
200. *Левицкая Э. Д., Сергеев В. М.* Разработка и использование серии словесных товарных знаков // Вопросы изобретательства. 1976. № 7.
201. *Лейчик В. М.* Важный источник создания словесных товарных знаков // Вопросы изобретательства. 1981. № 10.
202. *Леонов И. Ф., Матвеев А. А., Матвеева Т. И.* Правовые основания возникновения и закрепления в вузах прав на объекты интеллектуальной собственности / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
203. *Леонтьев Б. Б.* Аспекты охраны, оценки и управления интеллектуальной собственностью. М.: Институт сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса, 2001.
204. *Леонтьев Б. Б.* Интеллектуальная собственность: как ее сертифицировать и оценить // Экономика и жизнь. 1996. № 23.
205. *Леонтьев Б. Б.* Оценщики открывают Америку // Экономика и жизнь. 1997. № 18.
206. *Леонтьев Б. Б.* Практика и принципы оценки объектов промышленной собственности / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
207. *Леонтьев Б. Б.* Рынок интеллектуальной собственности и проблемы оценки // Вопросы оценки. 1996. № 1.
208. *Леонтьев Б. Б.* Рынок оценки развивается быстро // Патенты и лицензии. 1997. № 9.
209. *Леонтьев Б. Б.* Сколько стоит предприятие? // Экономика и жизнь. 1997. № 1.
210. *Леонтьев Б. Б.* Теория риска в оценочной деятельности / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.

Использованная литература

211. Леонтьев Б. Чем интеллектуальная собственность привлекательна для акционера // Экономика и жизнь. 1996. № 47.
212. Леонтьев Б. Что дороже: инженерная мысль или дизайнерское решение? // Экономика и жизнь. 1996. № 43.
213. Леонтьев Б. Б. Чуть не продешевили... // Экономика и жизнь. 1996. № 16.
214. Леонтьев Б. Б., Леонтьев Ю. Б. Методические рекомендации по оценке рыночной стоимости нематериальных активов предприятий. М.: Торгово-промышленная палата Российской Федерации, 2003.
215. Леонтьев Ю. Б. Подходы к учету риска в условиях современной России / В кн. Оценочная деятельность в России. Сборник научных трудов. Вып. 4. Ч. 1. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
216. Леонтьев Ю. Б. Практика оценки товарных знаков / В кн. Материалы Конгресса «10 лет оценочной деятельности в России». М.: Российское общество оценщиков, 2003.
217. Леонтьев Ю. Б. Практика оценки товарных знаков // Вопросы оценки. 2003. № 2.
218. Лещенко В. М. Патентное дело в таблицах и схемах. Правовые аспекты. Справочное пособие. М.: Приор, 1999.
219. Линг Р. Заключение об оценке / В кн. Основы анализа и оценки бизнеса. М.: Институт экономического развития Всемирного банка, 1995.
220. Линг Р. Определение ставки дисконта. Исследование на конкретном примере / В кн. Основы анализа и оценки бизнеса. М.: Институт экономического развития Всемирного банка, 1995.
221. Литвак Б. Г. Некоторые вопросы определения годового экономического эффекта от использования изобретений и рационализаторских предложений // Вопросы изобретательства. 1979. № 4.
222. Литвак Б. Г. Определение экономического эффекта от использования изобретений и рационализаторских предложений у потребителя // Вопросы изобретательства. 1978. № 6.
223. Литвак Б. Г. Определение эффективности использования изобретений и рационализаторских предложений в строительстве // Вопросы изобретательства. 1979. № 12.
224. Литвак Б. Г., Безсонов Н. В. Определение экономической эффективности от использования изобретений и рационализаторских предложений в капитальном строительстве // Вопросы изобретательства. 1978. № 7.
225. Лобач Б. А. Учет и использование объектов промышленной собственности в роли нематериальных активов как элемент государственной политики в области промышленной собственности / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
226. Лобачева Е. Вопрос — ответ // Финансовая газета. 1997. № 18.
227. Лоскутов А. М., Зубкова О. К. Основные критерии охраноспособности промышленных образцов и принципы их определения // Вопросы изобретательства. 1981. № 9.
228. Лынный И. Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность. 1996. № 5-6.
229. Лынный И. В., Кукушкин А. Г. Интеллектуальная собственность: сборник типовых договоров. М.: ИНФРА-М, 1995.
230. Лынный И., Кукушкин А. Методика определения прибыли (дохода) от использования изобретений, промышленных образцов и ноу-хау // Интеллектуальная собственность. 1994. № № 3, 4.
231. Лынный И. В., Кукушкин А. Г., Подшибихин Л. И. Интеллектуальная собственность и нематериальные активы. М.: ВНИИПИ, 1996.
232. Майорова А. А. Голливуд против // Известия. 2003. 16 января.

Использованная литература

233. *Майорова А.* Что показало вскрытие Xbox // Известия. 2003. 9 января.
234. *Макаров В.Л., Капыгин Ю.М.* Экономические проблемы информатики. Прикладная информатика // Финансы и статистика. 1989. № 1 (10).
235. *Малков Л.П.* Ценообразование на программы для ЭВМ, рассматриваемые как объект интеллектуальной собственности // Прикладная информатика. 1990. № 1 (16).
236. *Мальшев О.А.* Учет рисков при расчете ставки дисконта / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
237. *Мамедова Л.* Компьютерные боссы идут на abordаж // Экономика и жизнь. 1998. № 17.
238. *Марков А.М.* Выбор правовой охраны программ для ЭВМ. Патент или авторское право / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
239. *Мелжумов Я.С.* Экономическая оценка эффективности инвестиций. М.: ДИС, 1997.
240. *Мельников В.* Звуки и цвета как товарные знаки // Экономика и жизнь. 1997. № 45.
241. *Мельников В.* «Пикадилли» не охраняется // Экономика и жизнь. 1997. № 15.
242. Метод капитализации дохода. Выбор ставок дисконта и капитализации (практический материал, применяемый в экспертном заключении) // Российский оценщик. 1995. № 4–5.
243. *Микерин Г.И. и др.* Международные стандарты оценки. Книга 1. Перевод, комментарии, дополнения. М.: Типография Новости, 2000.
244. *Микерин Г.И. и др.* Международные стандарты оценки. Книга 2. Глоссарий к Международным стандартам оценки на русском языке и англо-русский словарь. М.: Типография Новости, 2000.
245. *Микерин Г.И.* Концепция дисконтированной стоимости в современной международной и российской практике оценки / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
246. *Минин Б.А.* Творческий уровень и ранг изобретения // Вопросы изобретательства. 1978. № 11.
247. *Митев И.В.* Оптимальная глубина патентного поиска перед началом НИР и ОКР // Вопросы изобретательства. 1977. № 9.
248. *Михайлец В.Б.* Ставка дисконтирования в оценочной деятельности // Вопросы оценки. 2002. № 3.
249. *Моисеева Е.* Споры решит суд // Экономика и жизнь. 2001. № 34.
250. *Моргунова Е.А., Рузанова О.А.* Авторское право. М.: Право и закон, 2004.
251. *Мордвинова В.В., Мордвинов В.А.* Доменное имя и товарный знак — одного поля ягоды / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
252. *Мороченко Д.* Имя солидной компании стоит дорого // Финансовые известия. 1993 № 41.
253. *Мороченко Д.* Оценка торговых марок провоцирует конфликты // Финансовые известия. 1994. № 4.
254. *Мороченко Д.* Споры вокруг определения цены собственности продолжаются // Финансовые известия. 1994. № 30.
255. *Мут Х.П., Ллойд Р.* Оценка и ценообразование. М.: Институт экономического развития Всемирного банка, 1993.
256. *Мухамедшин И.С.* Как эффективнее защитить, продать или купить научно-техническую продукцию. М.: Буклет, 1993.
257. *Мухамедшин И.С.* Практика оценки технологий при проведении коммерческих переговоров / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.

258. Мухомад В. И. Международная торговля лицензиями. М.: ВНИИПИ, 1994.
259. Мухомад В. И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. М., ВНИИПИ, 1997.
260. Мухомад В. И. Проблемы комплексной оценки интеллектуальной собственности / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
261. Мясникова М. А. Разграничение произведений декоративно-прикладного искусства и промышленных образцов // Вопросы изобретательства. 1986. № 3.
262. На Чебурашку вновь предъявили авторские права // Интеллектуальная собственность. 1999. № 3.
263. Напи начинают и выигрывают // Интеллектуальная собственность. 1997. № 5-6.
264. Неймышева Н. «Известия» стали общеизвестными // Известия. 2000. 10 апреля.
265. Нестерова Н. В. Порядок учета прав на результаты интеллектуальной деятельности, в том числе интеллектуальной собственности, в качестве нематериальных активов / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
266. Нефедова Л. Д. Товарные знаки и их роль в управлении качеством продукции. М.: ВНИИПИ, 1982.
267. Николаева С. А. Нематериальные активы // Бухгалтерское приложение. 1997. № 5.
268. Новое имя на старый лад // Экономика и жизнь. 1997. № 24.
269. Новосельцев О. Аудит интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность. 1994. № 11-12.
270. Новосельцев О. Аудит интеллектуальной собственности при оценке нематериальных активов // Финансовая газета. 1996. № 47.
271. Новосельцев О. Интеллектуальная собственность в уставном капитале // Финансовая газета. 1997. № 14.
272. Новосельцев О. Интеллектуальная собственность в уставном фонде // Интеллектуальная собственность. 1994. № 5-6.
273. Новосельцев О. В. Оценка рыночной стоимости интеллектуальной собственности. М.: ИНИЦ Роспатента, 2002.
274. Новосельцев О. Подходы к оценке интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность. 1998. № 4.
275. Новосельцев О. В. Право интеллектуальной собственности в имуществе предприятия / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: СибГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
276. Новосельцев О. Расчет ставки роялти при оценке упущенной выгоды и ущерба от нарушения прав на ИС // Интеллектуальная собственность. 1998. № 3.
277. Об авторском праве. М.: БУКВИЦА, 1997.
278. Образцов П. Вино из воздушного замка // Известия. 2000. 20 октября.
279. Образцов П. Одинаковые с лица // Известия. 2001. 10 апреля.
280. Образцов П. Производители выдают свою воду за настоящий «Боржоми» // Известия. 2000. 14 июля.
281. Орлова Н. С., Бромберг Г. В., Соловьева Г. М. Порядок учета и рекомендации по стоимостной оценке объектов интеллектуальной собственности: Методическое пособие. М.: ИНИЦ Роспатента, 1999.
282. Орловский Э. С., Сергеев В. М. О регистрации товарных знаков на имя научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций // Вопросы изобретательства. 1976. № 9.

Использованная литература

283. Основы интеллектуальной собственности. Киев: Ін Юре, 1999 (Всемирная организация интеллектуальной собственности).
284. Оценка бизнеса / Под ред. А. Г. Грязновой и М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 1999.
285. Оценка земельной собственности / Под ред. Д. К. Эккерта. Красногорск, 1993.
286. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования. М.: Дело, 1998.
287. Павлова Е. Е. Об оценке рыночной стоимости прав на использование программы автоматизации проектно-сметного расчета «Багир». Чебоксары – Международная академия оценки и консалтинга, 2002.
288. Пантелеев М. Размышляя о техническом характере изобретения // Патенты и лицензии. 2000. № 3.
289. Пантюхина А. М. Знакомьтесь: товарный знак. Экономические и правовые аспекты // Все о налогах. 1998. № 2.
290. Пантюхина А. М. Интеллектуальная собственность в нематериальных активах предприятия. Проблемы бухгалтерского учета и налогообложения / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: СпбГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
291. Пантюхина А. Интеллектуальная собственность. Гражданский кодекс и бухгалтер // Интеллектуальная собственность. 1995. № 5–6.
292. Пантюхина А. Стратегическое управление интеллектуальной собственностью // Интеллектуальная собственность. 1998. № 1.
293. Парижский Дом моделей разрабатывает промышленные образцы // Вопросы изобретательства. 1972. № 6.
294. Перекрест В. Кто владеет брендом «Спартак» // Известия. 2003. 18 июня.
295. Пестрикова Ю. С. Методические аспекты формирования ставки дисконтирования / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
296. Петрова Т. В. Коммерческая тайна и интеллектуальная собственность / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: СпбГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
297. Пилленко А. А. Право изобретателя. М.: Статут, 2001.
298. Платонов Д. И. Право интеллектуальной собственности. М.: ПРИОР, 1999.
299. По преступлению и наказание // Экономика и жизнь. 1997. № 43.
300. Подвальный Б., Рэтэр Э. В. Оценка машин и оборудования. М.: Институт экономического развития Всемирного банка, 1995.
301. Подшибихин Л. И. Особенности правового регулирования отношений работодатель – программист. / В кн. Защита прав создателей и пользователей программ для ЭВМ и баз данных. М.: Российская правовая академия Министерства юстиции Российской Федерации, 1996.
302. Полещук А. Журнал «Вокруг света» за самозванцев не отвечает // Известия. 1996. 7 декабря.
303. Половинкина С. С. Совершенствование экономического обоснования инвестиционных проектов (на примере промышленного предприятия). Автореферат диссертации на присуждение степени к. э. н. М.: МГУИЭ, 1999.
304. Попов Ю. Стратегия лицензионного планирования // Экономика и жизнь. 1997. № 3.
305. Попов Г. В. Основы оценки недвижимости. Пятое издание. М.: Российское общество оценщиков, 1995.
306. Поэзия как средство против спама // Известия. 2002. 22 августа.
307. Пратт Шеннон П. Оценка бизнеса. Второе издание. М.: Институт экономического развития Всемирного банка, 1993.

308. Приходько Т. С. К проблеме охраны программного обеспечения компьютеров патентным правом. / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
309. Промышленная собственность. Кн. 2. Минск: Амалфея, 1997.
310. Проскуряков А. Интеллектуальная собственность: учет, налоги, право, аудит. М. Вологда: Ардвисура, 1998.
311. Пыжев Н. С. Товарные знаки в здравоохранении // Патенты и лицензии. 1997. № 9.
312. Разомазова С. И. Оценка интеллектуальной собственности (база данных для БТИ). М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2001.
313. Райхман Э. П., Азгальдов Г. Г. Экспертные методы в оценке качества товаров. М.: Издательство стандартов, 1974.
314. Ревинский О. Правовая охрана компьютерных алгоритмов и рыночные требования // Интеллектуальная собственность. 1999. № 6.
315. Ревуцкий Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия. М.: Перспектива, 1997.
316. Рейзер Л. Судсные исполнители посетили хоккей // Известия. 1996. 26 февраля.
317. Ренкель А. Патент родился на берегах Темзы // Интеллектуальная собственность. 1995. № 9-10.
318. Репкина Т. А. Об ответственности патентных поверенных за судьбу патента / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
319. Риш Р. П. Основы оценки бизнеса. М.: Общество оценщиков, 1994.
320. Рождественский А. Е. Оценка нематериальных активов в затратном подходе / В кн. Материалы Конгресса «10 лет оценочной деятельности в России». М.: Российское общество оценщиков, 2003.
321. Розенсон Г. С., Окуль Л. С. Лицензионная торговля. М.: Комирс, 1992.
322. Розов Б., Бромберг Г. Результаты науки и интеллектуальная собственность // Интеллектуальная собственность. 1997. № 3-4.
323. Романова В. Ваш товарный знак может получить прописку в Европе // Экономика и жизнь. 1996. № 10.
324. Романова Т. И. Промышленная собственность в условиях акционирования и приватизации предприятий / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
325. Российские компьютерные пираты понесли потери // Финансовые известия. 1997. № 85.
326. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993.
327. Сивиковская Е. В. Виды стоимости интеллектуальной собственности / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
328. Сивин-Лазарева Э. С. Товарные знаки и проблемы механизации их поиска // Вопросы изобретательства. 1966. № 11.
329. Савинова О. Д. Патенты и лицензии. Современные проблемы охраны интеллектуальной и промышленной собственности // Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ). 1988. № 155-156.
330. Сагдиев Р. «Интеллект» в бутылке // Известия. 2000. 24 июня.
331. Самородкин В. Оценка рыночной стоимости предмета лицензии // Интеллектуальная собственность. 1997. № 3-4.
332. Санников А. Защищай свои права документом // Экономика и жизнь. 1996. № 6.
333. Санников А. Г. Оценка брендов и товарных знаков. М.: ВНИИПИ, 1997.
334. Санников А. Поддержка товарного знака // Экономика и жизнь. 1996. № 4.

Использованная литература

335. Саприцкий Э. Б. Как оценить рыночную стоимость машин и оборудования на предприятии. М.: Центр экономики и маркетинга, 1997.
336. Свешников А. Российские пираты украли у программистов 540 млн долларов // Финансовые известия. 1995. № 31.
337. Свистунов С. «Макдоналдс» проиграл сражение за префикс «Мак» // Финансовые известия. 1997. 22 мая.
338. Свистунов С. На популярной торговой марке можно делать деньги даже из «воздуха» // Финансовые известия. 1998. № 44.
339. Свобода Р. С. Концепция обоснованной рыночной стоимости / В кн. Оценивая машины и оборудование / Под ред. Дж. Алико. Пер. с англ. избранных глав. М.: Институт экономического развития Всемирного банка, 1995.
340. Селивановский С. А. Промышленная интеллектуальная собственность. М.: Белые альфы, 1996.
341. Сеньковский В. В. Новое в понятии промышленного образца // Вопросы изобретательства. 1982. № 2.
342. Сеньковский В. В. Опыт проведения исследований при разработке товарных знаков // Вопросы изобретательства. 1983. № 4.
343. Сергеев А. В. Патентные споры в арбитражном суде: плюсы и минусы // Патенты и лицензии. 1997. № 5.
344. Сергеев А. И. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Проспект, 1996.
345. Сергеев В. М. Действие права на товарный знак во времени // Вопросы изобретательства. 1978. № 4.
346. Сергеев В. М. Единство заявки на товарный знак // Вопросы изобретательства. 1973. № 7.
347. Сергеев В. М. Исчисление размера вознаграждения за промышленный образец // Вопросы изобретательства. 1980. № 1.
348. Сергеев В. М. О сроках рассмотрения заявок на товарные знаки / В кн. Проблемы интеллектуальной собственности в России. С-Пб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
349. Сергеев В. М. Товарный знак как средство рекламы // Вопросы изобретательства. 1986. № 1.
350. Сергеев В. М. О правовой охране знаков обслуживания // Вопросы изобретательства. 1987. № 12.
351. Серов С. И. Товарный знак и «фирменный стиль» // Вопросы изобретательства. 1978. № 6.
352. Серов С. И., Марач В. В. Виды и формы товарных знаков // Вопросы изобретательства. 1976. № 8.
353. Серов С. И., Марач В. В. Объемные товарные знаки. // Вопросы изобретательства. 1976. № 12.
354. Серов С. И., Марач В. В. Товарный знак объект дизайн-графики // Вопросы изобретательства. 1977. № 7.
355. Сесекин Б. В. Возможные пути учета прав на охраняемую промышленную собственность при оценке объектов хозяйственной деятельности / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
356. Сесекин Б. А. К вопросу оценки объектов промышленной собственности / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
357. Сесекин В. Б. К вопросу о разработке законодательства об оценочной деятельности с учетом оценки объектов интеллектуальной собственности / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.
358. Сесекин В. Б. Некоторые вопросы практики оценки объектов авторского права: произведений живописи, графики, пластического искусства / В кн. Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М.: Роспатент, 1995.

Использованная литература

359. *Сивкова Л. А.* Недвижимость: маркетинг, оценка. М.: Издание журнала «Юридический бюллетень предпринимателя», 1998.
360. *Силонов И.* Музыкальные видеоклипы как аудиовизуальные произведения // Интеллектуальная собственность. 1999. № 3.
361. *Симкин Л. С.* Из практики рассмотрения дел о правовой охране программ для ЭВМ // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 1997. № 8.
362. *Синклер Д. Д.* Содержание отчета об оценке / В кн. Оценивая машины и оборудование / Под ред. Дж. Алико. Пер. с англ. избранных глав. М.: Институт экономического развития Всемирного банка, 1995.
363. Словарь русского языка / Составитель С. И. Ожегов. М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1952.
364. *Смирнов В.* Ноу-хау в Российском законодательстве // Интеллектуальная собственность. 2000. № 1.
365. *Смирнов С. А. и др.* Оценка интеллектуальной собственности. М.: Финансы и статистика, 2002.
366. *Смоляк С. А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности. М.: Наука, 2002.
367. *Соболева Т. А., Суперанская А. В.* Товарные знаки. М.: Наука, 1986.
368. *Соколовская М.* ... а производителям заставить покупателя пить в три раза больше соков // Финансовые известия. 1997. № 77.
369. *Соловьев Э. Я.* Коммерческая тайна и ее защита. М.: ИВФ Антал, 1996.
370. *Старобинский Э. Е.* Интеллектуальный капитал предпринимателя. М.: Издание журнала «Управление персоналом», 1996.
371. *Стуруа М.* Инициалы – тоже капитал, когда они принадлежат звезде футбола и судебного процесса // Известия. 1996. 14 августа.
372. *Стуруа М.* Молчание – золото // Известия. 2002. 26 августа.
373. *Сулейманов Н. Т., Ибрагимов И. М.* Современные затратные методы оценки объектов интеллектуальной собственности // Вопросы оценки. 2003. № 2.
374. *Сусойкин И. В.* Определение рыночной стоимости прав на неисключительное пользование программным продуктом. М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2003.
375. *Сухарева Е. К.* Товарный знак. М.: ЦНИИПИ, 1968.
376. *Тарасевич Е. И.* Методы оценки недвижимости. С-Пб., 1995.
377. Теория и методы оценки недвижимости / Под ред. В. Е. Есипова. С-Пб.: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 1998.
378. *Терехова Е. Ю.* Построение ставок капитализации и дисконтирования с использованием элементов теории вероятности / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. Вып. 4. М.: Финансовая академия, 2001.
379. *Терещенко Л. К.* Информация и собственность / В кн. Защита прав создателей и пользователей программ для ЭВМ и баз данных. М.: Российская правовая академия Министерства юстиции Российской Федерации, 1996.
380. *Тимофеев М.* Фирма венчиков не вяжет // Экономика и жизнь. 1997. № 32.
381. *Титов А.* Компьютерная программа: произведение или технология // Интеллектуальная собственность. 1999. № 3.
382. Товарный знак. М.: Приор, 1997.
383. *Тодосейчук А.* Когда передавать объект ИС? // Интеллектуальная собственность. 1997. № 7-8.

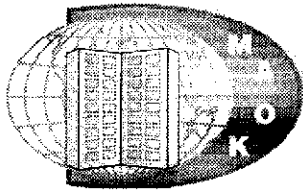
Использованная литература

384. Торговая марка оценена в 36 миллиардов долларов // *Финансовые известия*. 1993. № 32.
385. *Тулубьева И.* Александр Розенбаум против ЗеКо // *Интеллектуальная собственность*. 1999. № 2.
386. *Туренко В. В.* О характерных ошибках при рассмотрении споров о нарушениях прав патентообладателя / В кн. *Проблемы интеллектуальной собственности в России*. С-Пб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2000.
387. *Устинова Л. И.* Оценка интеллектуальной собственности при рыночной экономике. М.: Роспатент, 2001.
388. *Ушаков Е. П.* Ставка дисконтирования в нестабильной экономике. / В кн. *Оценочная деятельность в России*. Сб. научных трудов. Вып. 4. Часть 1. Учет рисков и определение ставки дисконтирования. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2001.
389. *Фальцман В. К.* Оценка инвестиционных проектов и предприятий. М.: ТЕИС, 1999.
390. *Фаткина Л. П.* Особенности палогообложения при создании и использовании объектов промышленной собственности / В кн. *Современные проблемы, методы и практика определения стоимости объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации*. М.: Роспатент, 1995.
391. ФБР начало наступление на пиратские доски объявлений // *Экономика и жизнь*. 1997. № 7.
392. *Федотова М. А.* Сколько стоит бизнес? М.: Перспектива, 1996.
393. *Федотова М. А., Автисян А. Д.* Особенности оценки товарных знаков / В кн. *Оценочная деятельность в России*. Сб. научных трудов. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 1998.
394. *Федотова М. А., Уткин Э. А.* Оценка недвижимости и бизнеса: Учебник. М.: ТАНДЕМ, 2000.
395. *Федько В. П.* Товарный знак. М.: Приор, 1998.
396. *Фиров Н. В., Васильев С. В.* Финансирование инновационных проектов в научно-технической сфере // *Двойные технологии*. 2003. № 2.
397. *Фишмен Дж. и др.* Руководство по оценке стоимости бизнеса. М.: КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2000.
398. *Фогельсон Ю.* Экземпляр программы для ЭВМ — вещь или права? // *Финансовая газета*. 1996. № 41.
399. *Форстман В. А.* Ставки роялти для высококорентабельных лицензий // *Патенты и лицензии*. 2001. № 7.
400. *Фридман Д., Ордуэй Н.* Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. М.: Дело, 1995.
401. *Фролов Г. Д.* Некоторые вопросы определения значения коэффициента сложности решенной технической задачи (K_3) изобретений, не создающих экономии // *Вопросы изобретательства*. 1988. № 2.
402. *Фролов Г. Д.* Определение значений коэффициента сложности решенной технической задачи изобретений на устройство, не создающих экономии (K_3) // *Вопросы изобретательства*. 1986. № 11.
403. *Фролов Г. Д.* Определение коэффициента сложности решенной технической задачи (K_3) изобретений, не создающих экономии (способы, вещества) // *Вопросы изобретательства*. 1987. № 6.
404. *Фролов Г. Д.* Установление значений коэффициента достигнутого положительного эффекта // *Вопросы изобретательства*. 1986. № 1.
405. *Фурман Э., Вчерашний Р.* Основные принципы образования цен на объекты промышленной собственности // *Инвестиции в России*. 1994. № 6.
406. *Хабарова Л. П.* Учет основных средств и нематериальных активов. М.: Бухгалтерский бюллетень, 1996.
407. *Ханелис В.* У народных мелодий есть отец // *Известия*. 2003. 24 марта.
408. *Харрисон Г. С.* Оценка недвижимости. М.: Российское общество оценщиков, 1994.
409. *Хохлова М.* Мы выбираем // *Финансовые известия*. 1998. № 68.
410. *Хурматуллин В.* Интеллектуальная собственность как нематериальные активы // *Финансовая газета*. 1996. № 39.

411. *Цыганова Е. Н.* Особенности оценки интеллектуальной собственности в России. М.: Рукопись, 2002.
412. *Чармэссон Г.* Торговая марка: как создавать имя, которое принесет миллионы. М.: Питер, 1999.
413. *Чекмарев Е.* Еще раз об учете капитальных вложений // Финансовая газета. 1996. № 40.
414. *Чепелевецкий А. М.* Продажа и покупка лицензий. М.: ЦНИИПИ, 1967.
415. *Чепкасова Е.* «Гранд Метрополитен» связывает свои инвестиции в Россию с обеспечением защиты товарных знаков // Финансовая газета. 1996. 1 февраля.
416. *Чепкасова Е.* «Байер» отказался от сахарозаменителя ради аспирина // Финансовые известия. 1996. № 15.
417. *Чернышева С. А.* Авторский договор в гражданском праве России. М.: Гардарика, 1996.
418. *Черняк А. В.* Оценка городской недвижимости. М.: Русская деловая литература, 1996.
419. *Черняк В. З.* Оценка бизнеса. М.: Финансы и статистика, 1996.
420. *Четыркин Е. М.* Методы финансовых и коммерческих расчетов. М.: Дело, 1995.
421. *Шановалова И.* «Бренд» в переводе на русский // Экономика и жизнь. 1997. № 25.
422. *Шаров В.* Чем полезна полезная модель // Интеллектуальная собственность. 1997. № 5–6.
423. *Шарт У., Александер Г., Бейли Дж.* Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 1998.
424. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С.* Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 1996.
425. *Шимбирева Н.* «Байер» вновь проиграл дело о товарном знаке «аспирин» в России // Финансовые известия. 1997. № 45.
426. *Шихирин В. В.* Что следует понимать под эффективной нормой дисконтирования будущего дохода при оценке ИС / В кн. Материалы Конгресса «10 лет оценочной деятельности в России». М.: Российское общество оценщиков, 2003.
427. *Шуко Л. П.* Амортизация имущества организаций. М.: Герда, 1999.
428. Элементы финансовой математики для оценщиков. С-Пб.: Первый институт независимой оценки и аудита, 1997.
429. *Эмори Дж. Д.* Почему существует разница между оценкой бизнеса и недвижимостью / В кн. Основы анализа и оценки бизнеса. М.: Институт экономического развития Всемирного банка, 1995.
430. *Якубова Д. Н.* Оценка научно-технических нематериальных активов предприятия / В кн. Оценочная деятельность в России. Сб. научных трудов. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 1998.
431. *Якубова Д. Н.* Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности: Учебное пособие. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2002.
432. *Anson W.* Identify, value, leverage your intellectual assets // Les Nouvelles, 1998, v. XXXIII, #1.
433. *Anson W.* If you follow that formula, the benefits to your company will be increased sales, revenue, market-share // Les Nouvelles, 1998, v. XXXIII, #1.
434. *Anson W.* Valuing intangible assets // Les Nouvelles, 1996. v. XXXI, #3.
435. *Degnan S.* Using Financial models to get royalty rates // Les Nouvelles, 1998, v. XXXIII, #2.
436. *Goldman K.* Y&R finds FRED is the key to strong brand recognition // Wall Street Journal, 1994, 9 July.
437. *Goldscheider R.* Royalties as measure of damages // Les Nouvelles, 1996. v. XXXI, # 3.
438. *Goldscheider R., Jarosz J., Mulhern C.* Use of the 25 Per Cent Rule in Valuing IP. — Les Nouvelles, 1999, v. XXXIII, #4.
439. *Gordon B. and Israel Sh.* Fine tuning royalty rates for inflation // Les Nouvelles, 1995. v. XXX, #1.

Использованная литература

440. *Haigh D.* Understanding Financial Value of Brands. Brand Finance, 1999.
441. *Helmkamp J. G., Imdieke L. F., Smith R. E.* Principles of Accounting. N. Y.: John Wiley & Sons, 1995.
442. Industrial espionage in England // Financial Times, 1969, 4th of March.
443. Interbrand world's most valuable brand's 2001 methodology. www.interbrand.com
444. *Neil D. J.* Realistic valuation of your IP // Les Nouvelles, 1997. v. XXXII, #4.
445. *Reilly R. F.* Economic evaluation techniques // Les Nouvelles, 1995. v. XXX, #2.
446. *Romary J. M.* Patents for Sale: Evaluating the Value of Patent Licenses // European Intellectual Property Review, 1995. August.
447. *Smith G. V.* Trademark valuation. New York, John Wiley & Sons, 1997.
448. *Smith G. V., Parr R. L.* Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets. 3rd Edition. New York: John Wiley & Sons, 2000.
449. *Walters S. M.* Valuing potential returns // Les Nouvelles, 1996. v. XXXI, #1.
450. The World Bank. World Development Indicators 12, 2000. БИКИ 01.12.2001.
451. *Xuemin Chen.* Valuing trademarks in China // Les Nouvelles, 1998, v. XXXIII, #3.



МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ОЦЕНКИ И КОНСАЛТИНГА

117218, Москва, Нахимовский пр-т, 32. Тел./факс: (495) 129-0001, 129-0077, 124-1015

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ !

Международная академия оценки и консалтинга предлагает Вашему вниманию следующие книги:

1. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования. *Учебное пособие для студентов экономических и финансовых учебных заведений.* Под общей ред. **О.С. Назарова, Э.А. Третьякова.** 2004
2. **Андреанов Ю.В.** Оценка стоимости подвижного состава автомобильного транспорта. *Учебное пособие для студентов вузов.* 2003
3. **Дронова Н.Д.** Оценка рыночной стоимости ювелирного сырья. *Учебное пособие для слушателей в системе дополнительного профессионального образования.* 2003
4. **Фельдман А.Б.** Оценка дебиторской и кредиторской задолженностей. *Учебное пособие.* 2004
5. **Железный В.Б.** Инвестиционные параметры незавершенных строительных объектов и оценка их стоимости посредством определения эффективности инвестиционных проектов. *Учебное пособие.* 2004
6. **Паламарчук А.С.** Основные фонды. Амортизация. Расчет арендных платежей. *Учебно-практическое пособие.* 2004
7. *Приложения к журналу «Имущественные отношения в Российской Федерации». Серия: «Вопросы оценки земли».* Выпуски № 1, 2, 3. 2003
8. **Каминский А.В., Страхов Ю.И., Трейгер Е.М.** Анализ практики оценки недвижимости. *Учебно-практическое пособие.* 2004
9. **Медведева О.Е.** Оценка стоимости земель сельскохозяйственного назначения и иного сельскохозяйственного имущества. *Информационно-справочное пособие.* 2004.
10. **Гуляева С.А. Тахтарова Н.В.** Организация оценки недвижимости для целей налогообложения. 2004
11. **Орлова Е.Р.** Оценка инвестиций. *Учебное пособие.* 2005
12. **Ю.В. Школьников, В.М. Рутгайзер, А.С. Галушка, М.А. Федотова, С.В. Качаев, А.А. Полетаев.** Методические рекомендации по оценке стоимости бизнеса. 2005
13. **В.М. Рутгайзер, О.В. Егоров, Н.А. Козлов.** Методические рекомендации по оценке стоимости бизнеса с применением моделей Ольсена и Блэка-Шоулза. 2005
14. **Е.И. Тарасевич.** Методические рекомендации по оценке участков земли для девелопмента. 2005
15. **М.Б. Мжельский, О.А. Ахметов.** Методические рекомендации по оценке ликвидационной стоимости оцениваемого имущества. 2005
16. **Фельдман А.Б.** Методика оценки финансовых активов. 2005
17. **Н.Д. Дронова, А.Г. Газарин.** Методика оценки драгоценных камней и ювелирных изделий с вставками из драгоценных и ювелирных камней. 2005
18. **Н.Д. Дронова.** Оценка рыночной стоимости использования природного ресурса. Методические рекомендации по составлению отчета по оценке рыночной стоимости минерального сырья. 2005
19. **С.Н. Авдеев, Н.А. Козлов, В.М. Рутгайзер.** Клиентелла: Нематериальный актив и информационная база прогнозирования компании. 2006

Планируются к изданию:

1. **Лужанский Б.Е.** Оценка сложного дорогостоящего оборудования (на примере оценки летательных аппаратов).
2. **Методические рекомендации по оценке стоимости бизнеса** (9 выпусков на основе стандартов Комитета по оценочной деятельности Торгово-промышленной палаты Российской Федерации)

По вопросам приобретения изданий обращаться непосредственно в редакцию.
117218, Москва, Нахимовский пр-т, д. 32, ИДВ РАН, 6 этаж, офис 625, МАОК
Тел./факс: (495) 129-0001, 129-0077, 124-1015, 124-0422. E-mail: iovrf@mail.ru