

МОСКОВСКАЯ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ АКАДЕМИЯ

Конспект лекций по дисциплине

**«ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ
АКТИВОВ И ОБЪЕКТОВ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ»**

Ивлиева Н.Н.
Шишляев Д.В.

СОДЕРЖАНИЕ

1. СОСТАВ НМА И ИС	4
1.1. Объекты интеллектуальной собственности	4
1.2. Нетрадиционные нематериальные активы	8
1.3. Классификация НМА в соответствии с СТО РОО 26-01-96	9
2. ПРАВОВАЯ ОХРАНА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	10
2.1. Интеллектуальные права	10
2.2. Процедура оформления патентных прав	11
2.3. Срок действия исключительных прав	14
2.4. Передача прав на объекты интеллектуальной собственности	15
3. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ОЦЕНКИ НМА И ИС	17
3.1. Основные определения	17
3.2. Виды стоимости НМА и ИС	17
3.3. Факторы, влияющие на стоимость НМА и ИС	18
3.4. Информационная база оценки стоимости НМА и ИС	18
3.5. Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования	20
4. ЭТАПЫ ОЦЕНКИ НМА И ИС	21
4.1. Экспертиза НМА и ИС	21
4.2. Оценка НМА и ИС в целях купли-продажи	22
4.3. Оценка НМА и ИС при внесении в уставный капитал	22
5. ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ НМА И ИС	24
5.1. Применимость подходов к оценке стоимости НМА и ИС на разных стадиях жизненного цикла	24
5.2. Применимость подходов к оценке стоимости различных видов НМА и ИС	26
6. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НМА И ИС	27
6.1. Источники данных для применения сравнительного подхода	28
6.2. Метод сравнения продаж	29
6.3. Метод качественного анализа для корректировки данных (метод Рейтинга/ранжирования)	31
6.4. Метод параметрической оценки	33
6.5. Правила Бегунка для определения стоимостной оценки	33

		3
7. ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НМА И ИС		33
7.1. Метод индексации затрат	34	
7.2. Метод стоимости создания	34	
7.3. Экспресс-методы определения затрат на проведение НИР	38	
8. ДОХОДНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НМА И ИС		38
8.1. Метод освобождения от роялти	39	
8.2. Метод преимущества в доходах (в прибыли)	42	
8.3. Метод выигрыша в себестоимости	42	
8.4. Метод дробления прибыли	43	
8.5. Метод избыточных прибылей	45	
9. РАСЧЕТ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ		46
9.1. Методы расчета ставки дисконтирования	47	
10. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИТОГОВОЙ ВЕЛИЧИНЫ СТОИМОСТИ НМА И ИС		50
11. ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ		52

1. СОСТАВ НМА И ИС

На балансе предприятия в соответствии с существующими правилами бухгалтерского учета могут найти отражение далеко не все активы, обладающие нематериальной природой. Поэтому состав НМА и ИС можно рассматривать с различных точек зрения.

Так, в отличие от положений ПБУ 14/2007, в части IV Гражданского кодекса Российской Федерации (ст. 1225), к объектам интеллектуальной собственности относятся:

- 1) произведения науки, литературы и искусства;
- 2) программы для электронных вычислительных машин;
- 3) базы данных;
- 4) исполнения;
- 5) фонограммы;
- 6) сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач;
- 7) изобретения;
- 8) полезные модели;
- 9) промышленные образцы;
- 10) селекционные достижения;
- 11) топологии интегральных микросхем;
- 12) секреты производства (ноу-хау);
- 13) фирменные наименования;
- 14) товарные знаки и знаки обслуживания;
- 15) наименования мест происхождения товаров;
- 16) коммерческие обозначения.

Наиболее общая классификация НМА и ИС включает в себя следующие элементы (рис.

1.1.).



Рис.1.1. Состав НМА и ИС

1.1. Объекты интеллектуальной собственности

Интеллектуальная собственность (ст. 1225 ГК РФ) - результаты интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средствами индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана.

В составе интеллектуальной собственности выделяют объекты промышленной собственности и объекты авторского и смежных прав.

Объекты промышленной собственности

Это исключительные права, охраняющие содержание созданных технических решений и художественно-конструкторских решений, а также исключительные права на средства индивидуализации хозяйствующих на рынке производителей товаров и услуг (рис. 1.2.).

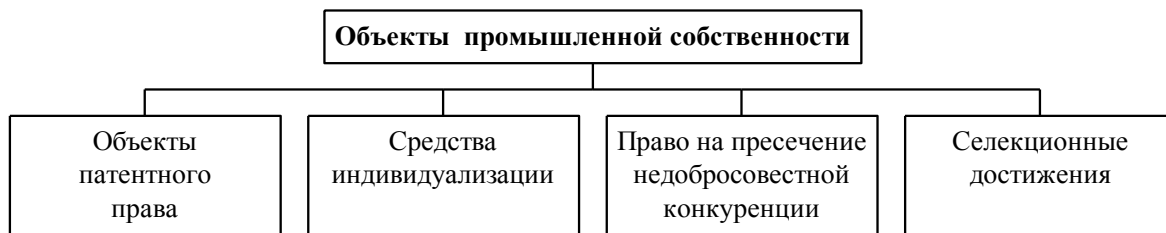


Рис.1.2. Объекты промышленной собственности

1. Объекты патентного права (глава 72 ГК РФ)

Права на изобретения, полезные модели и промышленные образцы являются патентными правами

1) **Изобретение** - новое и обладающее существенными отличиями техническое решение задачи, дающее положительный эффект.

Объектами изобретения являются: устройство; способ; вещество, а также применение ранее известных устройств, способа, вещества по новому назначению.

1.1) Под *устройством* понимается система расположенных в пространстве элементов, определенным образом взаимодействующих друг с другом: машины, приборы, механизмы, инструменты, транспортные средства, оборудование, сооружения и т. д.

1.2) К *способам* как объектам изобретения относятся процессы выполнения действий над материальным объектом с помощью материальных объектов.

1.3. К *веществам* относятся индивидуальные *химические соединения*, композиции (сплавы, керамика, составы, смеси любого назначения и т. п.), продукты ядерного превращения.

Применение ранее известных устройств, способа, вещества по новому назначению (*изобретение на применение*) не характеризуется ни конструктивными, ни технологическими, ни качественными средствами. Его суть заключается в установлении новых свойств уже известных объектов и определении новых областей их использования.

2) **Полезная модель** является «малым» изобретением. Это техническое решение, относящееся к устройству. Отличается от изобретения:

- более низким требуемым уровнем технологического процесса;
- более коротким сроком охраны;
- в качестве полезных моделей охраняются не любые технические решения, а лишь устройства;
- к полезным моделям не предъявляется требований изобретательского уровня.

3) **Промышленный образец** - это художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид. Если изделие существует в единичном экземпляре, то охраняется законом об авторском праве («копирайт»). Если изделие воспроизведено промышленными средствами, то оно охраняется законом о промышленной собственности.

2. Средства индивидуализации юридического лица (глава 76 ГК РФ)

Это обозначения, служащие для индивидуализации товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг юридических или физических лиц. Физические лица могут регистрировать такие обозначения, если они являются индивидуальными предпринимателями.

В соответствии с главой 76 ГК РФ в эту группу объектов интеллектуальных прав входят следующие элементы.

1) **Товарный знак** - обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей. В качестве товарных знаков могут

быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации в любом цвете или цветовом сочетании.

2) **Знак обслуживания** - обозначение, служащее для индивидуализации выполняемых юридическими лицами либо индивидуальными предпринимателями работ или оказываемых ими услуг. Используется отелями, ресторанами, туристическими бюро, прачечными, химчистками, авиакомпаниями, агентствами по прокату и др. Очень часто для обозначения знака обслуживания используется термин «товарный знак» как наиболее общее понятие.

3) **Наименование места происхождения товара (НМПТ)** — это обозначение, представляющее собой либо содержащее наименование географического объекта, ставшее известным в результате его использования в отношении товара, особые свойства которого определяются характерными для данного географического объекта природными условиями и (или) людскими факторами. Использовать НМПТ правомочны только предприятия, расположенные в данной географической зоне, и только применительно к конкретным продуктам, произведенным в этих зонах («Боржоми»).

Не признается НМПТ обозначение, хотя и представляющее собой или содержащее наименование географического объекта, но вошедшее в РФ во всеобщее употребление как обозначение товара определенного вида, не связанное с местом его производства (напитки «шампанское», «коньяк», «Жигулевское пиво», а также «Костромской сыр», «Грузинский чай» и т.п.).

4) **Фирменное наименование**

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, выступает в гражданском обороте под своим фирменным наименованием, которое определяется в его учредительных документах и включается в единый государственный реестр юридических лиц при его государственной регистрации.

Фирменное наименование - это индивидуальное название юридического лица. Согласно ГК РФ, фирменное наименование юридического лица должно содержать указание на организационно-правовую форму (ЗАО, ООО и т.п.) и собственно наименование юридического лица, которое не может состоять только из слов, обозначающих род деятельности.

5) **Коммерческое обозначение**

Коммерческое обозначение используется для индивидуализации одного или нескольких торговых, промышленных и других *предприятий*. Оно не подлежит обязательному включению в учредительные документы и единый государственный реестр юридических лиц как фирменное наименование.

Кроме перечисленных к средствам индивидуализации юридического лица также относится **указание на источник происхождения товара** - наименование, выражение или знак, которые показывают, откуда поступил данный продукт («Сделано в России»).

3. Право на пресечение недобросовестной конкуренции

Федеральный закон РФ «О защите конкуренции» N 135-ФЗ от 26 июля 2006 года

Недобросовестная конкуренция - любые действия хозяйствующих субъектов, которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам - конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации.

Право на пресечение недобросовестной конкуренции – это право на пресечение таких действий, которые противоречат честной промышленной или торговой практике. Такое право включено в промышленную собственность в связи с тем, что акты недобросовестной конкуренции часто являются нарушением права на объекты промышленной собственности.

В России Министерство по антимонопольной политике занимается пресечением случаев недобросовестной конкуренции путем разработки и совершенствования хозяйственно-правового механизма.

4. Селекционные достижения (глава 73)

Объектами интеллектуальных прав на селекционные достижения являются сорта растений и породы животных, зарегистрированные в Государственном реестре охраняемых селекционных достижений.

Охраняемыми категориями сорта растений являются клон, линия, гибрид первого поколения, популяция. Охраняемыми категориями породы животных являются тип, кросс линий.

Объекты авторского права и смежных прав (глава 70,71)

Объекты авторского права и смежных прав также охраняются Гражданским кодексом РФ.

По области использования авторское право гораздо шире, чем патентное право, поскольку любое произведение становится объектом авторского права с того момента, когда оно было создано, а объектом патентного права – когда на него были оформлены все надлежащие документы.

Объекты авторского права

Объектами авторских прав являются произведения науки, литературы и искусства независимо от достоинств и назначения произведения, а также от способа его выражения:

- литературные произведения;
- драматические и музыкально-драматические произведения, сценарные произведения;
- хореографические произведения и пантомимы;
- музыкальные произведения с текстом или без текста;
- аудиовизуальные произведения;
- 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, в том числе в виде проектов, чертежей, изображений и макетов;
- фотографические произведения и произведения, полученные способами, аналогичными фотографии;
- географические, геологические и другие карты, планы, эскизы и пластические произведения, относящиеся к географии, топографии и к другим наукам;
- производные произведения, то есть произведения, представляющие собой переработку другого произведения;
- составные произведения, то есть произведения, представляющие собой по подбору или расположению материалов результат творческого труда;
- другие произведения.

Авторские права *распространяются* как на обнародованные, так и на необнародованные произведения, выраженные в какой-либо объективной форме, в том числе в письменной, устной форме (в виде публичного произнесения, публичного исполнения и иной подобной форме), в форме изображения, в форме звуко- или видеозаписи, в объемно-пространственной форме.

Авторские права *не распространяются* на идеи, концепции, принципы, методы, процессы, системы, способы, решения технических, организационных или иных задач, открытия, факты, языки программирования.

Для возникновения, осуществления и защиты авторских прав *не требуется* регистрации произведения или соблюдения каких-либо иных формальностей.

Авторство и имя автора охраняются бессрочно.

Исключительное право на произведение действует в течение всей жизни автора и 70 лет, считая с 1 января года, следующего за годом его смерти.

Объекты смежных прав

Объектами смежных прав являются:

- 1) исполнения артистов-исполнителей и дирижеров, постановки режиссеров - постановщиков спектаклей (исполнения), если эти исполнения выражаются в форме,

допускающей их воспроизведение и распространение с помощью технических средств;

- 2) фонограммы;
- 3) сообщения передач организаций эфирного или кабельного вещания, в том числе передач, созданных самой организацией эфирного или кабельного вещания либо по ее заказу за счет ее средств другой организацией;
- 4) базы данных в части их охраны от несанкционированного извлечения и повторного использования составляющих их содержание материалов;
- 5) произведения науки, литературы и искусства, обнародованные после их перехода в общественное достояние, в части охраны прав публикаторов таких произведений.

Для возникновения, осуществления и защиты смежных прав не требуется регистрация их объекта или соблюдение каких-либо иных формальностей.

Различают объекты авторского права и смежных прав в научно-технической и промышленной сферах, а также в гуманитарной сфере в зависимости от предмета их возникновения (рис. 1.3.).



Рис.1.3. Объекты авторского права и смежных прав

Объектами авторского права и смежных прав в научно-технической и промышленной сферах являются программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем. Именно они могут быть учтены на балансе компании в соответствии с ПБУ 14/2000.

- 1) **Программа для ЭВМ** - представленная в объективной форме совокупность данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения определенного результата.
- 2) **Топология интегральных микросхем** - зафиксированное на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними.
- 3) **База данных** - представленная в объективной форме совокупность самостоятельных материалов (статей, расчетов, нормативных актов, судебных решений и иных подобных материалов), систематизированных таким образом, чтобы эти материалы могли быть найдены и обработаны с помощью электронной вычислительной машины (ЭВМ).

1.2. Нетрадиционные нематериальные активы

Объекты коммерческой тайны

Охраняются Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом «О коммерческой тайне» № 98-ФЗ от 29.07.2004 г.

Коммерческая тайна (ноу-хау) - конфиденциальность информации, позволяющая ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке

К объектам коммерческой тайны относятся:

- 1) **Коммерческие секреты** - сведения о конъюнктуре рынка, банковских отношениях, кредитах, ссудах, долгах и объемах коммерческой деятельности; сведения о заключенных договорах; списки клиентов; деловая переписка; формы и виды расчетов и т. д.
- 2) **Организационно-управленческие секреты** - системы организации производства, маркетинга, управления качеством, персоналом, финансами.
- 3) **Производственные секреты** - это не защищенные патентами изобретения, опытные образцы, результаты НИОКР, конструкторская, технологическая, проектная документация и т. д.

Интеллектуальный капитал

Понятие «интеллектуальный капитал», используется в основном менеджерами при управлении персоналом и нематериальными активами, при создании благоприятного образа фирмы с целью привлечения инвестиций и при оценке бизнеса, основанного на знаниях, с целью его купли или продажи.

В состав интеллектуального капитала входят:

- *человеческий капитал* – собранная вместе и обученная рабочая сила, хороший менеджмент, контракты с выдающимися специалистами в той сфере, к которой относится бизнес, ноу-хау, неотделимые от конкретного физического лица;
- *структурный капитал* – интеллектуальная собственность, информационные ресурсы, инструкции и методики работы, система организации фирмы, систематизированные знания, в том числе ноу-хау (отделимые от физических лиц и от фирмы);
- *рыночный капитал* – товарные знаки, знаки обслуживания; фирменные наименования; деловая репутация; наличие своих людей (insiders) в организациях партнерах или клиентах; наличие постоянных покупателей; повторные контракты с клиентами и т.д.

1.3. Классификация НМА в соответствии с СТО РОО 26-01-96

В стандартах оценки саморегулируемых организаций (Международных стандартах оценки, Стандартах оценки Российского общества оценщиков и т.д.) представлена классификация НМА и ИС, отличающаяся от требований бухгалтерского учета в ПБУ 14/2000.

С точки зрения оценки стоимости, нематериальные активы по своему происхождению могут быть классифицированы как возникающие на базе:

- **некоторых прав**, существование которых определяется условиями письменного или устного соглашения, заключенного для получения договаривающимися сторонами некоторых экономических выгод (договоры на поставку, контракты с дистрибьюторами и заготовщиками);
- **взаимоотношений**, которые обычно не имеют под собой контрактной основы (например, отношения в сложившихся трудовых коллективах, специфические взаимоотношения с клиентами, поставщиками, дистрибьюторами, а также структурные взаимоотношения между сторонами; они могут быть краткосрочными и иметь большую ценность для сторон);
- **групп нематериальных элементов** - представляют собой остаток общей стоимости нематериальных активов после вычета из нее стоимости всех идентифицируемых нематериальных активов; базируется на понятиях приверженности клиентуры, избыточного дохода, остаточной стоимости, и часто имеет название «гудвилл» (деловая репутация);

- *интеллектуальной собственности*, которая является специальной категорией нематериальных активов, поскольку она, как правило, защищена законом от несанкционированного использования.

2. ПРАВОВАЯ ОХРАНА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

2.1. Интеллектуальные права

Интеллектуальные права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации включают (ст. 1226 ГК РФ):

- исключительное право, являющееся имущественным правом;
- личные неимущественные права;
- иные права (право следования, право доступа и другие).

Интеллектуальные права не зависят от права собственности на материальный носитель (вещь), в котором выражены соответствующие результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации (ст. 1227 ГК РФ).

Переход права собственности на вещь не влечет переход или предоставление интеллектуальных прав на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, выраженные в этой вещи.

Автором результата интеллектуальной деятельности признается гражданин, творческим трудом которого создан такой результат (ст. 1228 ГК РФ).

Не признаются авторами результата интеллектуальной деятельности граждане, не внесшие личного творческого вклада в создание такого результата, в том числе;

- оказавшие его автору только техническое, консультационное, организационное или материальное содействие или помощь;
- способствовавшие оформлению прав на такой результат или его использованию;
- осуществлявшие контроль за выполнением соответствующих работ.

Автору произведения принадлежат следующие *личные неимущественные права*:

- 1) **право авторства** - право признаваться автором произведения;
- 2) **право автора на имя** - право использовать или разрешать использование произведения под своим именем, под вымышленным именем (псевдонимом) или без указания имени, то есть анонимно;
- 3) **право на неприкосновенность произведения** - не допускается без согласия автора внесение в его произведение изменений, сокращений и дополнений, снабжение произведения при его использовании иллюстрациями, предисловием, послесловием, комментариями или какими бы то ни было пояснениями;
- 4) **право на обнародование произведения** - право осуществить действие или дать согласие на осуществление действия, которое впервые делает произведение доступным для всеобщего сведения путем его опубликования, публичного показа, публичного исполнения, сообщения в эфир или по кабелю либо любым другим способом.

Указанные права автора неотчуждаемы и непередаваемы.

Авторство и имя автора охраняются бессрочно.

Исключительное право на результат интеллектуальной деятельности, созданный творческим трудом, первоначально возникает у его автора.

Исключительное право на произведение действует в течение всей жизни автора и 70 лет, считая с 1 января года, следующего за годом его смерти.

Гражданин или юридическое лицо, обладающие исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (правообладатель), вправе использовать такой результат или такое средство по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом (ст. 1229 ГК РФ), в частности:

- 1) воспроизведение произведения, то есть изготовление одного и более экземпляра произведения или его части в любой материальной форме;
- 2) распространение произведения путем продажи или иного отчуждения его оригинала или экземпляров;
- 3) публичный показ произведения;
- 4) импорт оригинала или экземпляров произведения в целях распространения;
- 5) прокат оригинала или экземпляра произведения;
- 6) публичное исполнение произведения;
- 7) сообщение в эфир;
- 8) сообщение по кабелю;
- 9) перевод или другая переработка произведения;
- 10) практическая реализация архитектурного, дизайнерского, градостроительного или садово-паркового проекта;
- 11) доведение произведения до всеобщего сведения таким образом, что любое лицо может получить доступ к произведению из любого места и в любое время по собственному выбору (доведение до всеобщего сведения).

Правообладатель может по своему усмотрению разрешать или запрещать другим лицам использование результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. Отсутствие запрета не считается согласием (разрешением). Другие лица не могут использовать соответствующие результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации без согласия правообладателя.

Исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (кроме исключительного права на фирменное наименование) может принадлежать одному лицу или нескольким лицам совместно.

Кроме этого автору произведения принадлежат другие права, в том числе:

- 1) **право на отзыв** - право отказаться от ранее принятого решения об обнародовании произведения (право на отзыв) при условии возмещения лицу, которому отчуждено исключительное право на произведение или предоставлено право использования произведения, причиненных таким решением убытков;
- 2) **право следования** означает, что в случае отчуждения автором оригинала произведения изобразительного искусства (авторских рукописей (автографов) литературных и музыкальных произведений) при каждой публичной перепродаже соответствующего оригинала, в которой в качестве продавца, покупателя или посредника участвует галерея изобразительного искусства, художественный салон, магазин или иная подобная организация, автор имеет право на получение от продавца вознаграждения в виде процентных отчислений от цены перепродажи; право следования неотчуждаемо, но переходит к наследникам автора на срок действия исключительного права на произведение;
- 3) **право доступа** – право автора произведения изобразительного искусства требовать от собственника оригинала произведения предоставления возможности осуществлять право на воспроизведение своего произведения, а автора произведения архитектуры - предоставления возможности осуществлять фото- и видеосъемку произведения.

2.2. Процедура оформления патентных прав

Правовая охрана объектов интеллектуальной собственности обеспечивается на основе патентного законодательства, законодательства по защите от недобросовестной конкуренции (права на коммерческую тайну), авторского права, законодательства о средствах индивидуализации.

В Российской Федерации государственная система промышленной собственности организационно объединена с системой авторского права под эгидой федерального органа исполнительной власти по интеллектуальной собственности.

Федеральным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности в РФ является *Российское агентство по патентам и товарным знакам (Роспатент)* (www.fips.ru).

Роспатент призван осуществлять единую государственную политику в области охраны промышленной собственности, включая охрану прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, а также в области охраны программ для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем.

Процедура оформления патентных прав содержит 4 этапа.

Права на изобретение, полезную модель, промышленный образец охраняются законом и подтверждаются соответственно патентом на изобретение, патентом на полезную модель и патентом на промышленный образец. Патент удостоверяет приоритет, авторство изобретения, полезной модели или промышленного образца, исключительное право на изобретение, полезную модель или промышленный образец.

1 этап. Подача заявки.

Заявка на изобретение (полезную модель) должна содержать: заявление о выдаче патента на изобретение (полезную модель), описание, формулу изобретения (полезной модели), выражающую его сущность и полностью основанную на его описании, чертежи, реферат. Описание раскрывает изобретение (полезную модель) с полнотой, достаточной для осуществления, формула выражает его сущность.

Заявка на промышленный образец должна содержать: заявление о выдаче патента на промышленный образец; комплект изображений изделия (макета, рисунка); чертеж общего вида изделия, (эргономическую схему, конфекционную карту); описание промышленного образца, перечень его существенных признаков.

К заявке на выдачу патента на изобретение, полезную модель или промышленный образец прилагается документ, подтверждающий уплату патентной пошлины.

Таким образом, объем правовой охраны, предоставляемой патентом на изобретение и полезную модель, определяется их формулой, а патентом на промышленный образец - совокупностью его существенных признаков, отображенных на фотографиях изделия (макета, рисунка).

Приоритет изобретения, полезной модели или промышленного образца устанавливается по дате подачи заявки в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности. В соответствии с датой приоритета устанавливается порядок рассмотрения заявок в Роспатенте.

2 этап. Проведение формальной экспертизы заявки.

Формальная экспертиза заявки включает проверку наличия документов и их соответствия установленным требованиям.

3 этап. Проведение экспертизы заявки по существу.

Экспертиза заявки на изобретение по существу включает:

- информационный поиск в отношении заявленного изобретения для определения уровня техники, по сравнению с которым будет осуществляться оценка новизны и изобретательского уровня изобретения;
- проверку соответствия заявленного изобретения условиям патентоспособности.

Проверка патентоспособности изобретения и промышленного образца производится по различным критериям (*таблица 4.1.*).

Новизна

Изобретение является новым, если оно не известно из уровня техники. Уровень техники включает любые сведения, ставшие общедоступными в мире до даты приоритета изобретения.

Промышленный образец является новым, если совокупность его существенных признаков, нашедших отражение на изображениях изделия и приведенных в перечне существенных признаков промышленного образца, не известна из сведений, ставших общедоступными в мире до даты приоритета промышленного образца.

Изобретательский уровень

Изобретение имеет изобретательский уровень, если для специалиста оно явным образом не следует из уровня техники.

Оригинальность

Промышленный образец является оригинальным, если его существенные признаки обусловлены творческим характером особенностей изделия.

Промышленная применимость

Изобретение является промышленно применимым, если оно может быть использовано в промышленности, сельском хозяйстве, здравоохранении, других отраслях экономики или в социальной сфере.

Таблица 4.1.

Условия патентоспособности

<i>Изобретение</i>	<i>Промышленный образец</i>
1.Новизна 2.Изобретательский уровень 3.Промышленная применимость	1.Новизна 2.Оригинальность

Полезной модели предоставляется правовая охрана, если она является новой и промышленно применимой. При этом, в ходе проведения экспертизы заявки на полезную модель проверка соответствия ее условиям патентоспособности (новизна и промышленная применимость) не осуществляется. Патент выдается под ответственность заявителя без гарантии действительности.

4 этап. Государственная регистрация и выдача патента или отказ в выдаче патента.

На основании решения о выдаче Роспатент вносит объект ИС в соответствующий государственный реестр и выдает патент на изобретение, полезную модель или промышленный образец.

Федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности публикует в официальном бюллетене сведения о выдаче патента на изобретение, полезную модель или промышленный образец. После публикации в соответствии с настоящей статьей сведений о выдаче патента на изобретение, полезную модель или промышленный образец любое лицо вправе ознакомиться с документами заявки и отчетом об информационном поиске.

Получение патента и поддержание его в силе связано с определенными материальными затратами, уплатой пошлин

(http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru/about/structure/fips/opl_usl)

При выборе формы правовой охраны возможны варианты:

- техническое решение на устройство можно оформить как полезную модель или как изобретение;
- ноу-хау можно оформить только документально без необходимых для сохранения тайны мер организационного и технического характера или с ними;
- передачу результатов исследований и разработок в уставный капитал можно оформить с помощью лицензии или патента.

Использование правовой охраны по стадиям жизненного цикла разработки также отличается:

- 1) на ранней стадии - это засекречивание (ноу-хау);
- 2) перед переговорами с возможными партнерами по коммерциализации - подача заявки на изобретение в Роспатент и получение приоритетной справки;
- 3) в процессе использования разработки - отзыв заявки в течение года или получение патента через год.

Хотя преимущества патентной защиты очевидны, часто фирмы отказываются от патентования своих изобретений. Поскольку в описании изобретения к патенту раскрывается

его сущность и приводятся примеры, иллюстрирующие возможность его практической реализации, эта информация становится известной конкурентам.

2.3. Срок действия исключительных прав

Срок действия исключительных прав на все объекты интеллектуальной собственности в соответствии с требованиями IV главы Гражданского кодекса РФ указаны в таблице (таблица 2.1)

IV глава Кодекса применяется к правоотношениям, возникшим после введения ее в действие (Федеральный закон от 18 декабря 2006 года № 231-ФЗ «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации»).

Таблица 2.1

Срок действия исключительных прав
на объекты интеллектуальной собственности (зарегистрированные после 01.01.2008)

Объекты интеллектуальной собственности	Объекты интеллектуальной собственности	Продление	Документ, удостоверяющий право
произведения науки, литературы и искусства	в течение всей жизни автора и 70 лет после его смерти	-	-
программы для ЭВМ	в течение всей жизни автора и 70 лет после его смерти	-	свидетельство
базы данных	15	-	свидетельство
исполнения	в течение всей жизни исполнителя, но не менее 50 лет	-	-
право публикатора	25	-	-
фонограммы	50	-	-
сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач	50	-	-
изобретения	20	5	патент
полезные модели	10	3	патент
промышленные образцы	15	5	патент
селекционные достижения	30 (для некоторых видов 35)	-	патент
топологии интегральных микросхем	10	-	свидетельство
секреты производства (ноу-хау)	пока сохраняется конфиденциальность сведений	-	-
фирменные наименования	до прекращения существования юридического лица либо изменения его фирменного наименования	-	-
товарные знаки и знаки обслуживания	10	10*	свидетельство
наименования мест происхождения товаров	10	10*	свидетельство
коммерческие обозначения	прекращается, если правообладатель не использует его непрерывно в течение 1 года	-	-

* - неоднократное продление

По правоотношениям, возникшим до введения в действие части четвертой Кодекса, она применяется к тем правам и обязанностям, которые возникнут после введения ее в действие. Т.е. если 01.01.2008 г. права на ОИС продолжали действовать, срок их существования должен определяться уже по новым нормам.

Таким образом, права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации, охраняемые на день введения в действие части четвертой Кодекса, продолжают охраняться в соответствии с правилами части четвертой Кодекса.

Сроки охраны прав на произведение (ст. 1281 ГК РФ), исполнение (ст. 1318 ГК РФ), фонограмму (ст. 1327 ГК РФ) и сообщение радио- или телепередачи (ст. 1331 ГК РФ) применяются в случаях, когда пятидесятилетний срок действия авторского права или смежных прав не истек к 1 января 1993 года.

Авторское право юридических лиц, возникшее до 3 августа 1993 года, то есть до вступления в силу Закона Российской Федерации от 9 июля 1993 года № 5351-1 "Об авторском праве и смежных правах", прекращается по истечении семидесяти лет со дня правомерного обнародования произведения, а если оно не было обнародовано, - со дня создания произведения.

Произведенная ранее в бывшем СССР регистрация товарных знаков и знаков обслуживания продолжает действовать на территории Российской Федерации.

2.4. Передача прав на объекты интеллектуальной собственности

На рынке интеллектуальной собственности товаром являются права на объекты интеллектуальной собственности, которые могут быть проданы, сданы в аренду, подарены, переданы по наследству, отданы в залог. Передача другим лицам права использования объектов интеллектуальной собственности осуществляется на основе предоставления:

- 1) **договора об уступке прав** (патента);
- 2) **лицензионного договора** (соглашения).

По договору об уступке патента происходит продажа всех исключительных прав на запатентованный объект промышленной собственности и приобретение этих прав другим лицом, которое становится новым патентообладателем по договору. Договор требует регистрации.

В договоре об уступке товарного знака должны быть указаны номер свидетельства на товарный знак, перечень товаров, в отношении которых уступается товарный знак.

Лицензионное соглашение – это соглашение о приобретении прав на использование объектов интеллектуальной собственности, заключенное между лицензиаром (владельцем исключительных прав) и лицензиатом (получателем прав в отношении объекта лицензионного соглашения).

По лицензионному соглашению (договору) владелец научно-технических достижений, изобретений, ноу-хау, промышленных образцов, товарных знаков передает и разрешает использовать их своему контрагенту в обусловленных соглашением пределах и на определенный срок, а последний обязуется вносить обусловленные платежи и выполнять другие обязательства, предусмотренные договором.

По объему передаваемых прав лицензионные соглашения можно разделить на следующие виды.

1. **Лицензия неисключительная (простая)** - договор, предусматривающий передачу лицензиату (покупателю) прав на использование объекта интеллектуальной собственности с сохранением за лицензиаром (правообладателем) права на использование и права выдачи лицензии другим лицам.
2. **Лицензия исключительная** - договор, предусматривающий передачу лицензиату прав на использование объекта интеллектуальной собственности с сохранением за лицензиаром права на использование, но без сохранения права выдачи лицензий другим лицам по способам, срокам и территориям использования, установленным в договоре.
3. **Лицензия полная** - договор, предусматривающий передачу лицензиату прав на использование объекта интеллектуальной собственности без сохранения за лицензиаром права на использование и права выдачи лицензий другим лицам по способам, срокам и территориям использования, установленным в договоре.
4. **Лицензия перекрестная** (кросс-лицензия) - правовой документ по взаимному предоставлению патентных прав различными патентодателями.

5. *Сублицензия* - разновидность простых и исключительных лицензий, отличающаяся от последних тем, что заключает их контрагент лицензиата, купивший первоначальную лицензию. По условиям и объему передаваемых прав сублицензия полностью зависит от первоначально заключенного лицензионного договора. Лицензиаты, получившие простую лицензию, передавать сублицензию не имеют права.

6.

По предмету договоров различают следующие виды лицензионных соглашений.

1. *Патентная лицензия* - предоставляет лицензиату право на использование изобретения, изготовление на его основе продукта, продажу продукта. Договор недействителен без регистрации. Информация о заключенных исключительных и неисключительных лицензиях публикуется в официальных изданиях Роспатента.
2. *Беспатентная лицензия* - договор о передаче ноу-хау (коммерческой тайны). Обязательным условием такого договора является обоюдное обеспечение конфиденциальности в отношении ноу-хау. Данный вид договора не требует регистрации.
3. *Франчайзинговый договор (договор о коммерческой концессии)* заключается при передаче технологий. В отличие от патентной лицензии здесь передаются техпроцесс и оборудование, включая ноу-хау. Разновидностями франчайзинга являются прямой франчайзинг (простая лицензия) и мастер франшиза (исключительная лицензия).
4. *Авторский договор* - договор о передаче авторских прав. Наиболее распространенной формой передачи авторских прав является издательский договор (договор о публикации) - лицензия, выдаваемая издателю владельцем авторского права. Лицензиату могут быть выданы дополнительные права: на предшествующую изданию публикацию отрывков произведения, на хранение произведения в памяти компьютера, доступной широкой публике; на выдачу сублицензий.

В России активно формируется лицензионный рынок. С момента принятия Патентного закона (1992 г.) продано более 10 тыс. лицензий на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, заключено свыше 11 тыс. соглашений по товарным знакам. Основную часть российского рынка лицензий составляют неисключительные лицензии (57,6%) и договоры об уступке патента (33,8%). Доля исключительных лицензий незначительна (8,6%).'

Цена лицензии – выплаты лицензиата лицензиару, осуществляемые в виде разового фиксированного (паушального) платежа, периодического платежа (роялти) или комбинированным способом.

Существует 3 вида цены лицензии.

1. **Паушальный платеж** выплачивается вне зависимости от фактических размеров реализуемой лицензионной продукции одновременно в момент начала коммерческой реализации или в рассрочку. При фиксированном платеже лицензиар избавлен от рисков, связанных с неудачным использованием объекта лицензии, а лицензиат – от контроля за его коммерческой деятельностью.
2. **Роялти** – периодические отчисления по фиксированной ставке от объема реализуемой по лицензии продукции. В этом случае расчет платежей идет по реальной прибыли, что выгодно и лицензиару, и лицензиату. Платежи могут быть в форме отчислений от объема продаж, налогооблагаемого дохода, чистой прибыли и др.
3. **Комбинированные платежи** – часть (25% расчетной цены лицензии) в форме паушального платежа, остальное – по роялти. Избавляют лицензиата от необходимости нести большие расходы в случае неудачного освоения объекта лицензии.

3. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ОЦЕНКИ НМА И ИС

3.1. Основные определения

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

Объектом оценки являются:

- права на объекты интеллектуальной собственности, причем эти права имеют как территориальный, так и временный характер и должны быть действительны, т. е. владелец прав может их реализовать, не нарушая права третьих лиц;
- экономический и иной положительны (отрицательный эффект), который НМА и ИС могут дать их обладателю.

Цель оценки НМА и ИС - определение какого либо вида стоимости объекта оценки.

Назначением оценки стоимости НМА и ИС является:

- внесение НМА и ИС в уставный капитал и определение имущественных долей учредителей, приходящихся на них;
- проведение залоговых операций;
- страхование имущества;
- определение доли НМА и ИС в намеченных к реализации инвестиционных проектах;
- определение экономического эффекта от использования НМА и ИС;
- определение вознаграждения авторам НМА и ИС;
- определение цены лицензионного договора, предметом которого является НМА и ИС;
- постановка НМА и ИС на баланс организации;
- определение размера ущерба, нанесенного нарушением исключительных прав обладателя объекта ИС;
- покупка, продажа, реструктуризация всего предприятия и др.

Согласно Налоговому кодексу РФ и иным нормативно-правовым актам, (в области налогообложения и бухгалтерской отчетности) оценка стоимости НМА и ИС и включение их в состав активов предприятия, позволяет:

- 1) увеличить рыночную стоимость предприятия;
- 2) уменьшить налог на прибыль;
- 3) регулировать объем амортизационных отчислений и создавать фонды на приобретение новых объектов интеллектуальной собственности (т.е. деньги остаются на предприятии);
- 4) определить размер доли при вкладе в уставный капитал в форме объектов интеллектуальной собственности;
- 5) обеспечить учет всех активов предприятия;
- 6) оптимизировать соотношение активов;
- 7) определить стоимость объектов интеллектуальной собственности при их купле-продаже;
- 8) определить размер ущерба или размер компенсации по поводу незаконного использования объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих предприятию;
- 9) учесть стоимость объектов интеллектуальной собственности при реорганизации, ликвидации или банкротстве предприятия.

3.2. Виды стоимости НМА и ИС

ФСО-2 «Цель оценки и виды стоимости»

При использовании понятия стоимости при осуществлении оценочной деятельности указывается конкретный вид стоимости, который определяется предполагаемым использованием результата оценки.

При осуществлении стоимости НМА и ИС используются следующие виды стоимости объекта оценки:

- рыночная стоимость;

- инвестиционная стоимость;
- ликвидационная стоимость.

При определении **рыночной стоимости** объекта оценки определяется наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на дату оценки на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

При определении **инвестиционной стоимости** НМА и ИС определяется стоимость для конкретного лица или группы лиц при установленных данным лицом (лицами) инвестиционных целях использования объекта оценки. При определении инвестиционной стоимости, в отличие от определения рыночной стоимости, учет возможности отчуждения по инвестиционной стоимости на открытом рынке не обязателен.

При определении **ликвидационной стоимости** НМА и ИС определяется расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества. При определении ликвидационной стоимости, в отличие от определения рыночной стоимости, учитывается влияние чрезвычайных обстоятельств, вынуждающих продавца продавать объект оценки на условиях, не соответствующих рыночным.

Однако, при определении стоимости НМА и ИС необходимо учитывать их специфические характеристики, а также сложившуюся экономическую ситуацию. Поэтому не все виды стоимости, указанные в ФСО-2, можно использовать без существенных дополнений.

3.3. Факторы, влияющие на стоимость НМА и ИС

При определении рыночной стоимости интеллектуальной собственности следует учитывать следующие факторы:

- нематериальный, уникальный характер объекта оценки;
- текущее использование объекта интеллектуальной собственности;
- возможные отрасли использования, наиболее вероятные емкость и долю рынка, издержки на производство и реализацию продукции, выпускаемую с использованием объекта интеллектуальной собственности, объем и временную структуру инвестиций, требуемых для освоения и использования объекта интеллектуальной собственности в той или иной отрасли;
- риски освоения и использования объекта интеллектуальной собственности в различных отраслях, в том числе риски недостижения технических, экономических, эксплуатационных и экологических характеристик, риски недобросовестной конкуренции и другие;
- стадии разработки и промышленного освоения объекта интеллектуальной собственности;
- возможность и степень правовой защиты;
- объем передаваемых прав и других условий договоров о создании и использовании объекта интеллектуальной собственности;
- способ выплаты вознаграждения за использование объекта интеллектуальной собственности;
- срок полезного использования объекта;
- другие факторы.

3.4. Информационная база оценки стоимости НМА и ИС

Оценка НМА и ИС основана на анализе стоимости с инвестиционной точки зрения, т.е. с учетом прошлых затрат, текущего состояния и будущего потенциала. Для реализации такого комплексного подхода необходимо провести сбор и анализ большого количества информации.. При анализе информацию следует разделить на внешнюю и внутреннюю.

1. Внешняя информация

Сбор и анализ рыночной информации должен проводиться по следующим направлениям:

- сбор и анализ общей информации о состоянии экономики страны на дату оценки;
- сбор и анализ информации об отрасли экономики, в которой используется объект оценки;
- сбор и анализ информации о регионе, в котором используется объект оценки;
- сбор и анализ информации о сегментах рынка, к которым относятся сам объект оценки и товарная продукция, выпускаемая с использованием объекта оценки;
- сбор и анализ информации об объектах, аналогичных объекту оценки по его функциональному назначению и вариантам использования.

Собираться и исследоваться должна только уместная информация, позволяющая выявить влияние состояния рынка, соответствующего дате оценки, на стоимость объекта оценки.

Использоваться должны только достоверные и авторитетные источники информации.

Занимаясь сбором информации макроэкономического характера, Оценщик выявляет влияние макроэкономических факторов на стоимость объекта оценки. При этом обращается внимание на состояние инвестиционного климата в РФ в целом, для чего могут быть использованы такие макроэкономические показатели, как, например, действительный на дату оценки рейтинг кредитоспособности, присвоенный Российской Федерации независимыми рейтинговыми агентствами (Moody's, Standard & Poor's, и т.п.), темпы роста промышленного производства в РФ, темпы роста доходов населения и др.

Собирая информацию об отрасли экономики, Оценщик должен выявить характерные особенности, влияющие на построение бизнеса, в котором используется объект оценки. При этом обращается внимание на тенденции развития отрасли и на такие среднеотраслевые показатели как рентабельность активов и продаж, оборачиваемость основных средств и оборотного капитала, ликвидность активов и т.п.

Исследуя состояние региона, Оценщик должен обратить внимание на его географические и демографические особенности, влияющие на структуру доходов и расходов предприятий и определяющие состав потребительской корзины, на покупательную способность населения, на уровень заработной платы, входящей в себестоимость продукции и т.п.

При исследовании сегмента рынка, к которому относится товарная продукция, выпускаемая с использованием объекта оценки, Оценщик выявляет конкурирующие товары и их производителей. Для оценки потребуются: цены продажи товаров-аналогов, информация об их себестоимости и её структуре (по возможности), а также об объемах продаж у фирм-конкурентов. Желательно чтобы эта информация была представлена в динамике за 3 – 5 лет, предшествующих дате оценки.

При сборе и анализе информации об объектах аналогичного назначения и сравнимой полезности по отношению к объекту оценки Оценщик выявляет цены и условия их продажи (предложений к продаже), а также среднее время экспозиции. Собирается информация о влиянии характеристик и отличительных особенностей объектов такого рода на их стоимость. Выявляются объемы и структура затрат, необходимых для создания объектов-аналогов. Собирается информация об уровне доходности таких объектов при использовании их в бизнесе. При этом, в первую очередь, Оценщика должны интересовать ставки арендной платы (ставки роялти) за пользование правами на объекты аналогичного назначения и сравнимой полезности. В качестве источников информации могут быть использованы сайты:

www.fips.ru,

www.trademark-register.ru,

www.sciteclibrary.ru,

www.bankideas.ru,

www.innovbusiness.ru,

www.proizvoditel.ru,

www.membrana.ru,

www.ipmenu.com и другие специализированные сайты.

2. Внутренняя информация

Прежде всего, Оценщик должен провести анализ предоставленной Заказчиком информации об объекте оценки на степень ее полноты и достаточности для определения его рыночной стоимости. При необходимости Оценщик должен запросить у Заказчика дополнительные данные об объекте оценки и режиме его хозяйственного использования. В случае, если отказ Заказчика в предоставлении дополнительной информации существенным образом влияет на достоверность оценки, Оценщик отмечает это в Отчете.

В интересах применения при оценке затратного подхода Оценщик в ходе анализа информации, предоставленной Заказчиком, должен выявить документально подтвержденные затраты на создание объекта оценки и доведение его до состояния, в котором он пригоден к использованию в запланированных целях, а также временной график осуществления проекта по созданию объекта оценки.

В интересах применения при оценке сравнительного подхода Оценщик в ходе анализа информации, предоставленной Заказчиком, должен принять меры к выявлению данных, касающихся характеристик объектов аналогичного назначения и сравнимой полезности и условий передачи прав на них.

В интересах применения при оценке доходного подхода Оценщик в ходе анализа информации, предоставленной Заказчиком, должен выявить: характер выгод, образующихся при использовании объекта оценки; направления, по которым образуются эти выгоды; длительность поступления этих выгод; характер изменения во времени их масштабов; риск непоступления будущих выгод, ожидаемых к получению владельцем ОИС.

3.5. Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования

Анализ наилучшего наиболее эффективного использования (ННЭИ) объекта оценки должен проводиться по следующему алгоритму:

- отбор вариантов использования объекта, соответствующих требованию юридической легитимности;
- проверка каждого из соответствующих законодательству вариантов использования объекта оценки на физическую возможность;
- проверка каждого из соответствующих законодательству и физически возможных вариантов использования объекта на финансовую осуществимость;
- выявление из финансово осуществимых вариантов такого варианта использования, который обеспечивает максимальную стоимость объекта оценки;
- формулирование вывода о варианте наиболее эффективного использования объекта оценки.

Отбор вариантов использования объекта оценки, *соответствующих законодательству*, должен выполняться на основе:

- правоустанавливающих документов, таких как патенты на изобретения, промышленные образцы и полезные модели, свидетельства на товарные знаки и др.;
- действующих лицензионных договоров (авторских договоров);
- существующих договоров о выпуске продукции;
- документов, подтверждающих, что планируемая к выпуску с использованием ОИС продукция прошла сертификацию на соответствие обязательным нормативам безопасности, качества и т.п.

Выборка соответствующих законодательству вариантов должна формироваться с учетом возможности изменения профиля продукции, выпускаемой с использованием объекта оценки, и функционального назначения ОИС. Для дальнейшего анализа из всех возможных вариантов Оценщик оставляет только те варианты, которые предусматривают использование ОИС только теми лицами, права которых вытекают из правоустанавливающих документов. В случаях наличия обременений объекта оценки, противоречий в правоустанавливающих документах, при отсутствии таких документов проведение правовой экспертизы обязательно.

Для дальнейшего анализа в качестве **физически возможных** вариантов из числа уже отобранных используются:

- вариант текущего использования;
- варианты наращивания выпуска существующей продукции;
- варианты использования объекта оценки для выпуска продукции, по профилю отличающейся от текущего использования, при условии применения стандартного промышленного оборудования и наличия подготовленной рабочей технологической документации.

Для дальнейшего анализа в качестве **финансово осуществимых** вариантов из числа отобранных используются:

- вариант текущего использования;
- варианты наращивания выпуска существующей продукции, не требующие привлечения внешних инвестиций;
- варианты использования объекта оценки, требующие привлечения инвестиций, соответствующих финансовым возможностям владельца оцениваемой собственности и реально поддерживающих его инвесторов.

Для требующих инвестиций вариантов дальнейшего использования объекта оценки в качестве финансово осуществимых Оценщик должен выбрать для дальнейшего рассмотрения только те варианты, по которым внутренняя норма доходности варианта превышает средневзвешенную ставку доходности капитала, привлекаемого для финансирования данного варианта.

В случае, если по итогам анализа наиболее эффективного использования объекта оценки остается более одного варианта использования, Оценщик должен сопоставить будущие выгоды от реализации финансово осуществимых вариантов дальнейшего использования объекта с необходимыми затратами на осуществление этих вариантов с учетом фактора времени. Тот вариант, по которому дисконтированная разница между ожидаемыми доходами и необходимыми инвестициями окажется максимальной, признается вариантом наиболее эффективного использования объекта оценки. На основе выбранного варианта использования объекта оценки производится расчет его стоимости.

4. ЭТАПЫ ОЦЕНКИ НМА И ИС

Работа по оценке НМА и ИС производится в определенной последовательности:

1. Осуществляется экспертиза (ревизия) юридических и учетных документов, относящихся к используемой на предприятии НМА и ИС.
2. Проводится оценка НМА и ИС.

4.1. Экспертиза НМА и ИС

При проведении работ по экспертной оценке НМА и ИС важно оперативно определить наличие и правильность оформления соответствующих юридически значимых документов.

Экспертиза НМА и ИС включает в себя три этапа.

1. Экспертиза объектов интеллектуальной собственности

В первую очередь необходимо проверить факт наличия объекта НМА и ИС и факт использования его в сфере производства или управления.

2. Экспертиза охранных документов

Охранные документы, как правило, состоят из официальных грамот, выдаваемых соответствующим органом Патентного ведомства (Роспатентом) и прилагаемых к грамотам описаний (изображений).

При экспертизе действительности охранных документов необходимо проверить их соответствие по следующим критериям

- по объекту;
- по территории;
- по срокам действия охранного документа.
-

3. Экспертиза прав на интеллектуальную собственность

Основным содержанием данного этапа экспертизы является проверка документов, подтверждающих права предприятия на НМА и ИС, и в частности:

- действительности прав предприятия на ИС;
- объема прав предприятия (является ИС собственностью предприятия или предприятие обладает только правом на ее использование);
- сроков обладания правами и других основных договорных условий закрепления прав собственности или прав на использование ИС.

При этом все эти условия могут оказывать существенное влияние на величину обоснованной рыночной стоимости.

После экспертизы прав на интеллектуальную собственность целесообразно провести экспертизу стоимостных документов, то есть документов, где отражается стоимость приобретения (создания) объектов ИС и величина затрат, необходимых для подготовки объектов ИС к полезному использованию.

Затем необходимо перейти непосредственно к оценочным расчетам. В процессе оценки данных активов оценщики используют доходный, затратный и сравнительный подходы.

4.2. Оценка НМА и ИС в целях купли-продажи

Процедура оценки НМА в целях купли-продажи включает следующие этапы:

1. Выбор методов оценки.
2. Сбор и анализ информации, необходимой для оценки объекта.
3. Расчет стоимости по выбранным методам.
4. Согласование расчетов, полученных различными методами.
5. Написание отчета об оценке.

4.3. Оценка НМА и ИС при внесении в уставный капитал

Согласно законодательству, вкладом в уставный капитал могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи (имущество) или имущественные права, имеющие денежную оценку. К имущественным правам можно отнести права, возникающие из:

- авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства и др.,
- патентов на изобретения, прав на «ноу-хау» и др.

Вкладом в уставный капитал не может быть сам объект интеллектуальной собственности, а только *право пользования* таким объектом, передаваемое обществу в соответствии с лицензионным договором или договором об уступке патента. Доля уставного капитала, образуемого нематериальными активами, - это не их материальная стоимость, а стоимость права на использование объекта промышленной и другой интеллектуальной собственности.

Уставный фонд является по существу «стартовым капиталом», без которого общество, товарищество, либо предприятие другой организационно-правовой формы не только не сможет начать свою хозяйственную деятельность, но ему не будет предоставлено право юридического лица и открыт счет в банке.

Особенно важную роль размер доли уставного капитала приобретает в случаях объединения нескольких предприятий в концерн, ассоциацию, консорциум и т.д.. Каждое предприятие будет заинтересовано в максимальном уставном капитале, от размера которого в дальнейшем будет зависеть уровень имущественных прав учредителя (количество голосов в правлении организации, доли акций, доли прибыли и т. п.).

4.3.1. Оценка НМА и ИС при внесении в уставный капитал ООО

Денежная оценка *неденежных вкладов* в уставный капитал общества утверждается решением общего собрания участников общества. Если номинальная стоимость доли участника общества в уставном капитале общества, оплачиваемой неденежным вкладом, составляет более *200 МРОТ* (минимальных размеров оплаты труда), установленных федеральным законом на дату представления документов для государственной регистрации общества, такой вклад должен оцениваться независимым оценщиком. Номинальная стоимость доли участника общества, оплачиваемой таким неденежным вкладом, не может превышать сумму оценки указанного вклада, определенную независимым оценщиком (Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ, ст. 15.).

4.3.2. Оценка НМА и ИС при внесении в уставный капитал ОАО

Денежная оценка имущества, вносимого в оплату акций при учреждении общества, производится по соглашению между учредителями. При оплате дополнительных акций *неденежными средствами* денежная оценка имущества, вносимого в оплату акций, производится советом директоров (наблюдательным советом) общества. При оплате акций *неденежными средствами* для определения рыночной стоимости такого имущества должен привлекаться независимый оценщик, если иное не установлено федеральным законом. Величина денежной оценки имущества, произведенной учредителями общества и советом директоров (наблюдательным советом) общества, не может быть выше величины оценки, произведенной независимым оценщиком (Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.95 г. № 208-ФЗ, ст. 34.).

Процедура оценки НМА и ИС при внесении в уставный капитал включает следующие этапы:

1. Подготовка устава и учредительного договора к внесению НМА и ИС в уставный капитал. Уставный капитал формируется путем вкладов участников в имущество предприятия для обеспечения его деятельности. В учредительных документах должны быть предусмотрены возможность внесения, механизм внесения, а в отдельных случаях и порядок изъятия НМА и ИС из уставного капитала.
2. Оформление документов, подтверждающих передачу имущественных прав на ИС и ее принятие в качестве вклада в уставной капитал. Документальное оформление передачи прав на использование НМА и ИС является принципиальным для признания такого вклада в уставной капитал действительным. При этом необходимо учитывать, что отдельные договоры, в частности договоры уступки и лицензионные договоры на объекты промышленной собственности, подлежат обязательной регистрации в Патентном ведомстве и без подобной регистрации признаются недействительными. При внесении НМА и ИС в качестве вклада в уставный капитал наряду с учредительным договором одновременно должен быть заключен лицензионный договор на передачу прав.
3. Оценка НМА и ИС и оформление стоимостных документов. Права на использование НМА и ИС в уставном капитале оцениваются в денежном выражении и учитываются на балансе предприятия в качестве нематериальных активов. Важным на практике является правильное оформление стоимостных документов, где отражается стоимость приобретения (создания) ИС и величина затрат, необходимых для приведения объекта ИС в состояние, пригодное для его использования на предприятии.
4. Оформление первичных бухгалтерских документов и учет НМА и ИС. В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий при отражении стоимости НМА на

счете 04 (счет учета нематериальных активов предприятия) различают следующие способы определения первоначальной (балансовой) стоимости:

- по договоренности сторон (при внесении учредителями вкладов в уставной капитал);
- исходя из фактически произведенных затрат по приобретению и приведению в состояние готовности этих объектов (при приобретении за плату у других предприятий и лиц);
- экспертным путем (полученных от других предприятий и лиц безвозмездно).

Вносимые в уставной капитал НМА и ИС отражаются в бухгалтерском учете и отчетности отдельно по каждому объекту в сумме затрат на приобретение и расходов по доведению до состояния, в котором она пригодна к использованию в запланированных целях.

При использовании НМА и ИС в производственной деятельности их первоначальная стоимость амортизируется по нормам, определяемым на предприятии, исходя из установленного срока их использования.

5. ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ НМА И ИС

В зависимости от стадии жизненного цикла и конкретного вида НМА и ИС предпочтительность использования подходов будет различной.

5.1. Применимость подходов к оценке стоимости НМА и ИС на разных стадиях жизненного цикла

Применимость подходов к оценке стоимости НМА и ИС на разных стадиях жизненного цикла представлена на *рис. 5.1*.

5.1.1. Сравнительный подход

Достоверность сравнительного подхода на стадии *научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок* – средняя, т.к. существует рынок купли-продажи ОИС не доведенных до стадии опытного образца по разным причинам, например, обанкротившийся инвестор, либо свернутая за недостатком финансирования государственная программа по разработке ОИС. В данный период существует вероятность получения необходимой информации об ОИС от собственника, т.к. он не в состоянии продолжать разработку и внедрение ОИС за счёт собственных средств и заинтересован в реализации ОИС по средней цене, в связи с тем что дальнейшая разработка связана со значительным риском.

Далее на стадиях *опытный образец – серийное производство* достоверность сравнительного подхода падает, в связи с тем, что продукция с использованием ОИС выходит на рынок и завоёвывает значительную долю за счёт своей новизны. На данном этапе ОИС обладает максимальной стоимостью, т.к. изготовитель получает сверхприбыль за счёт конкурентных преимуществ применения ОИС в продукции и монопольного производства. На данном этапе многие конкуренты стараясь завоевать этот же сектор рынка предлагают завышенные цены, однако в большинстве случаев монополист не продаёт права на использование ОИС, стараясь получить как можно больше сверхприбыли.

На стадии *массового производства* достоверность сравнительного подхода повышается за счёт того, что производитель-монополист уже завоевал максимально возможную долю рынка и, стараясь получить дополнительную прибыль, – продает право использования ОИС конкурентам. В данный период устанавливается равновесная цена ОИС сформированная спросом и предложением на него. Обычно на данном этапе сторонние разработчики создают аналогичный (или лучше) ОИС. Таким образом, при насыщенном рынке, когда спрос уравнивается предложением и цена на ОИС становится равновесной – достоверность сравнительного подхода максимальна.

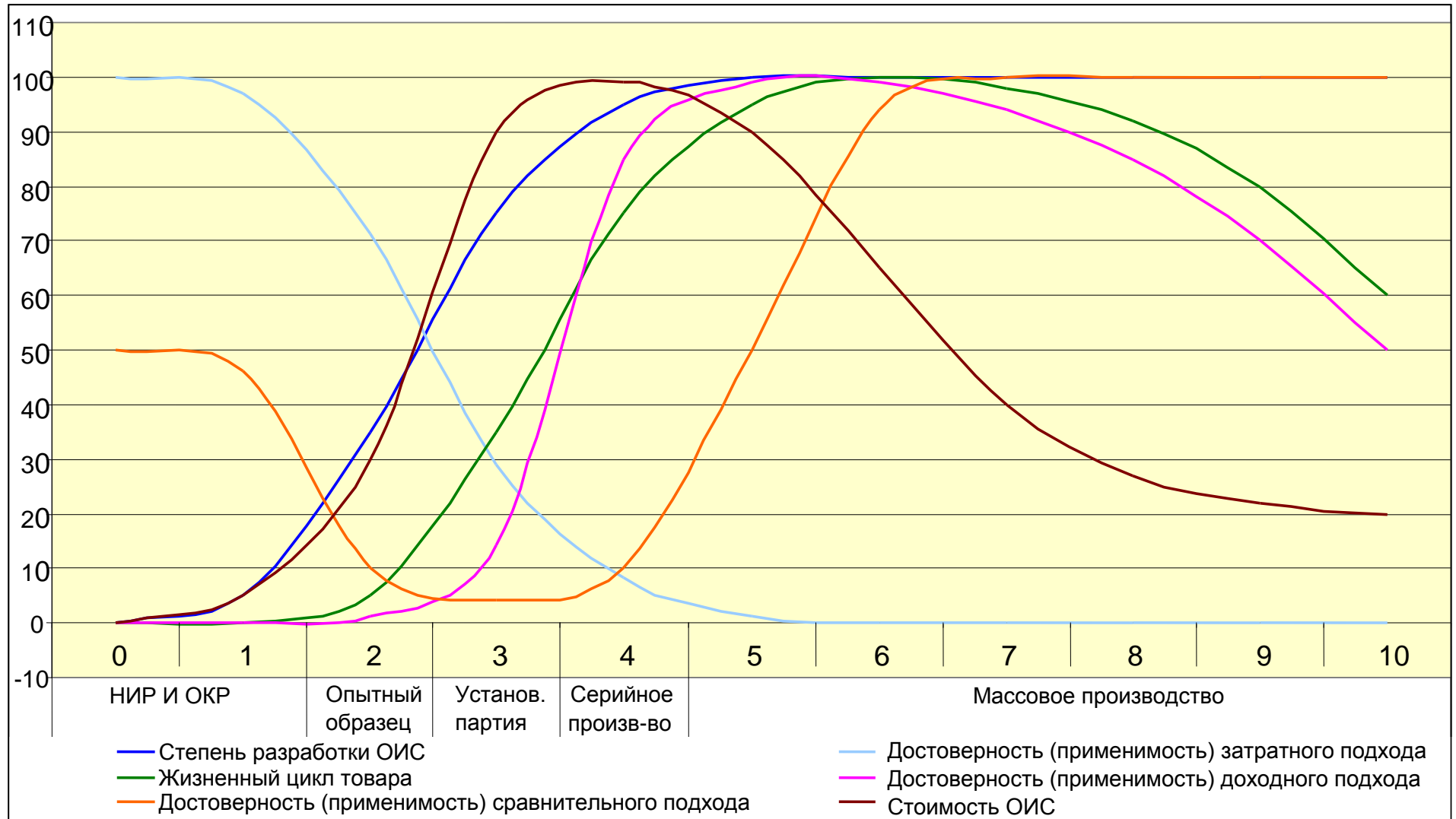


Рис.5.1. Применимость подходов к оценке стоимости НМА и ИС на разных стадиях жизненного цикла

5.1.2. Затратный подход

Достоверность затратного подхода максимальна на стадии *научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок*, т.к. затратный подход показывает стоимость ОИС исходя из суммы затрат понесенных в ходе разработки.

Далее достоверность расчётов затратным подходом снижается, т.к. уже на стадии опытного образца видна ожидаемая привлекательность ОИС, следовательно, инвесторы уже готовы инвестировать средства для получения дальнейшей прибыли.

Т.е. стоимость ОИС сумма затрат понесенных на изготовление и НИОКР отражает уже не вполне адекватно, т.к. потенциальных инвесторов интересует получение возможной прибыли, а не затраты.

На стадии *установочной партии и массового производства* достоверность расчетов затратным подходом уже близка к нулю, т.к. уже в полной мере известно каким спросом будет пользоваться продукция, изготовленная с применением ОИС, а затраты уже не являются сколь значимым фактором формирования стоимости ОИС.

5.1.3. Доходный подход

Достоверность доходного подхода напрямую зависит от достоверности расчёта денежного потока от ОИС. Соответственно, на стадии *научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок*, – еще не известно, будет ли пользоваться спросом продукция, изготовленная с использованием ОИС, следовательно, достоверность расчета денежного потока близка к нулю.

На стадиях *опытный образец – установочная партия* достоверность расчетов доходным подходом резко возрастает, т.к. уже известно какая продукция будет изготавливаться, идут пробные продажи и у изготовителя уже есть ориентировочная информация о доле и емкости рынка.

На стадии *серийного производства* достоверность расчетов доходным подходом максимальна, т.к. реакция рынка на новинку уже известна, а так же известна доля и емкость рынка, следовательно, существует возможность максимально достоверного расчета денежного потока от ОИС.

Далее на стадии *массового производства* достоверность расчетов постепенно снижается с течением времени, т.к. на рынок выходят аналогичные товары с использованием аналогичных ОИС. Доля рынка снижается, объемы продаж падают, т.к. у предприятия изготовителя уже нет монопольного права на продукцию подобного плана. Достоверность расчетов снижается в связи с тем, что уже невозможно прогнозировать объемы продаж с необходимой достоверностью, т.к. они зависят не только от монополиста, а от нескольких предприятий производителей.

5.2. Применимость подходов к оценке стоимости различных видов НМА и ИС

Предпочтительность применения подходов к оценке нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности показана в *таблице 5.1.*

Таблица 5.1.

Предпочтительность применения подходов к оценке НМА и ИС

<i>Вид неосязаемого актива</i>	<i>В первую очередь</i>	<i>Во вторую очередь</i>	<i>Слабо применим</i>
<i>Авторские права: имущественные права авторов</i>			
Право на воспроизведение, распространение и импорт	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на запись и право на подвижные изображения	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на публичный показ или публичное исполнение	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на передачу в эфир и право на сообщение для всеобщего сведения по кабелю	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на перевод и переработку произведения	Доходный	Сравнительный	Затратный
<i>Авторские права: Смежные с авторскими права</i>			
Права исполнителей	Доходный	Сравнительный	Затратный
Права производителей фонограмм	Доходный	Сравнительный	Затратный
Права организаций эфирного и кабельного вещания	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на программы для ЭВМ и базы данных			
- созданные для внешнего использования, т.е. для продажи	Доходный	–	Затратный/ Сравнительный
- созданные для внутреннего использования, т.е. не для продажи	Затратный	–	Доходный/ Сравнительный
Право на топологию интегральной микросхемы	Доходный/ Сравнительный	–	Затратный
<i>Средства индивидуализации</i>			
Право на товарный знак (ТЗ), знак обслуживания	Доходный	Затратный	Сравнительный
Право на фирменное наименование	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на наименование места происхождения товаров (услуг)	–	–	–
<i>Объекты патентного права</i>			
Право на изобретение	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на полезную модель	Доходный	Сравнительный	Затратный
Право на промышленный образец	В зависимости от ситуации		
Право на селекционное достижение	Доходный	Сравнительный	Затратный
<i>Иные объекты ИС</i>			
Право на пресечение недобросовестной конкуренции	Доходный	Затратный	Сравнительный
Деловая репутация (гудвилл)	Доходный	Затратный	Сравнительный
Право на коммерческую тайну (ноу-хау)	Доходный/ Затратный	Доходный/ Затратный	Сравнительный

6. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НМА И ИС

Использование сравнительного подхода осуществляется при наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогов объекта оценки и действительных условиях сделок с ними. При этом может использоваться информация о ценах сделок, предложений и спроса.

Условия применения сравнительного подхода:

- наличие на рынке объектов ИС аналогичного назначения и сравнимой полезности;
- наличие доступной информации о ценах продажи и действительных условиях сделки с аналогичными объектами ИС;
- знание о влиянии отличительных особенностей и характеристик таких объектов на их стоимость.

Определение рыночной стоимости с использованием сравнительного подхода включает следующие основные процедуры:

- 1) определение элементов, по которым осуществляется сравнение объекта оценки с аналогами;
- 2) определение по каждому из элементов сравнения характера и степени отличий каждого аналога от оцениваемой интеллектуальной собственности;
- 3) определение по каждому из элементов сравнения корректировок цен аналогов, соответствующих характеру и степени отличий каждого аналога от оцениваемой интеллектуальной собственности;
- 4) корректировка по каждому из элементов сравнения цен каждого аналога, сглаживающая их отличия от оцениваемой интеллектуальной собственности;
- 5) расчет рыночной стоимости интеллектуальной собственности путем обоснованного обобщения скорректированных цен аналогов.

К элементам сравнения относятся факторы стоимости объекта оценки (факторы, изменение которых влияет на рыночную стоимость объекта оценки) и сложившиеся на рынке характеристики сделок с интеллектуальной собственностью.

Наиболее важными элементами сравнения, как правило, являются:

- объем оцениваемых имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности;
- условия финансирования сделок с интеллектуальной собственностью (соотношение собственных и заемных средств, условия предоставления заемных средств);
- изменение цен на интеллектуальную собственность за период с даты заключения сделки с аналогом до даты проведения оценки;
- отрасль, в которой были или будут использованы объекты интеллектуальной собственности;
- территория, на которую распространяется действие предоставляемых прав;
- физические, функциональные, технологические, экономические характеристики аналогичных с оцениваемым объектом;
- спрос на продукцию, которая может производиться или реализовываться с использованием интеллектуальной собственности;
- наличие конкурирующих предложений;
- относительный объем реализации продукции (работ, услуг), произведенной с использованием интеллектуальной собственности;
- срок полезного использования интеллектуальной собственности;
- уровень затрат на освоение интеллектуальной собственности;
- условия платежа при совершении сделок с интеллектуальной собственностью;
- обстоятельства совершения сделок с интеллектуальной собственностью.

6.1. Источники данных для применения сравнительного подхода

В качестве источников информации в оценке стоимости НМА и ИС сравнительным подходом используются базы данных по предыдущим сделкам в достаточном числе и специфике, чтобы на основе такой информации покупатель и продавец могли согласовать справедливую цену фактической продажи.

1. Некоторые компании публикуют *данные о стандартных условиях лицензионных сделок* для использования их продуктов или технологий. Например, российские компании, расширяющие свой бизнес на основе коммерческой концессии (франчайзинга), как правило, публикуют стандартные ставки роялти по таким соглашениям.

2. **Таблицы экспертных суждений** – сведения, публикуемые экспертами, на основе собственного опыта. Такие сведения не всегда научны, формируют неофициальную базу данных. Использовать их можно с некоторыми оговорками.

3. **Судебные дела в отношении НМА и ИС** также могут содержать сведения об отраслевых рынках. Каждое решение суда в отношении дел, связанных с НМА, дает богатую информацию об интерпретации условий и числовых данных. Такие решения представляют собой противоположность статистическим обзорам и экспертным суждениям: в них были представлены данные по множеству сделок, но вырванные из контекста, а в данном случае данные представлены в полном контексте условий, но только по одному конкретному делу.

4. **Прейскуранты** – таблицы цен, которые возникают в том случае, когда продавец (в том числе НМА и ИС) находится в удачной позиции, позволяющей иметь дело со многими различными покупателями. Однако, преysкурранты не могут отражать конечные договорные цены (т.е. лицензиар, возможно, готов был взять меньше, чем опубликовал списком).

5. **Собственные базы данных** – собственный опыт за определенный период времени.

Эта персональная база данных может быть расширена благодаря долгосрочным профессиональным отношениям и обмену опытом, который приобретается через активное участие в обществах типа Лицензионного общества (www.les.org).

Для НМА и ИС обычно не существует эффективного рынка, применение сравнительного подхода в чистом виде затруднительно. Тем не менее, существуют методы стоимостной оценки, прямо или косвенно использующие информацию о продажах. В рамках сравнительного подхода рассматриваются методы:

- 1) метод сравнения продаж;
- 2) метод качественного анализа для корректировки данных (метод Рейтинга/ранжирования);
- 3) метод параметрической оценки;
- 4) методы Бегунка.

6.2. Метод сравнения продаж

Метод сравнения продаж базируется на трех принципах оценки: спроса и предложения, замещения и вклада.

При определении величины стоимости НМА и ИС используются предыдущие сделки с аналогичными объектами, и могут потребоваться корректировки данных с учетом течения времени, изменившихся обстоятельств в экономике и особенностей самих объектов ИС. Корректировки цен сделок сравниваемых НМА и ИС могут быть как положительной, так и отрицательной величиной.

В общем виде модель расчетной рыночной стоимости оцениваемого объекта V принимает следующую форму:

$$V = Ц \pm К, \quad (6.1.)$$

где $Ц$ — цена сделки сравнимого объекта ИС;

$К$ — величина корректировки этой цены.

Основное правило корректировок при реализации метода сравнения продаж: корректируется цена сделки сравниваемого НМА и ИС для моделирования стоимости оцениваемого объекта. Оцениваемый объект никогда не подвергается корректировкам.

Сопоставимые параметры сравниваемого и оцениваемого НМА и ИС должны быть схожи в отношении:

- даты продажи;
- экономических условий;
- физических характеристик
- конкурентоспособности на одном и том же рынке и т. п.

Иначе перенос стоимостных показателей с сопоставимого НМА на оцениваемый НМА может привести к ошибочным результатам.

Например, скорректированная величина стоимости сопоставимого объекта ИС ($V_{кор}$) на дату оценки для переноса на оцениваемый объект ИС может определяться по формуле:

$$V_{кор} = Ц_a * К_{инд} - A, \quad (6.2.)$$

где $Ц_a$ - цена сделки сопоставимого объекта (аналога) на день продажи (на дату сделки);
 A - величина начисленной амортизации за период с даты совершения сделки с объектом-аналогом до даты оценки рассматриваемого ОИС;

$К_{инд}$ - коэффициент, учитывающий изменение индекса инфляции за период с даты совершения сделки до даты оценки для сравнения с оцениваемым объектом ИС.

Коэффициент $К_{инд}$ рассчитывается несколькими способами:

- 1) с помощью специальных индексов (индекс-дефлятор, отраслевые индексы, индексы потребительских цен и т. п.);
- 2) предполагается, что эти средства в документально зафиксированный момент времени не направлялись на разработку оцениваемого ИС, а переводились по текущему обменному курсу в доллары США и уже в виде свободно конвертируемой валюты вкладывались в коммерческий банк под проценты.

Расчет корректировок по выбранным элементам сравнения и применение этой модели к объектам сравнения для расчета скорректированных цен сделок объектов сравнения производится с применением соответствующих методов выполнения корректировок (рис.6.1).

Последовательность внесения поправок и получение скорректированного результата:

1. Первыми вносятся стоимостные корректировки, вносимые к цене аналога в целом/
2. Затем вносятся процентные поправки.
3. Затем вносятся денежные поправки, вносимые к единице сравнения аналога.

Когда по всем сравниваемым объектам скорректированные цены различаются, требуется согласование полученных значений.

Поэтому формулируется следующее правило выбора значения скорректированной цены продажи: *в качестве базиса рыночной стоимости оцениваемого объекта выбирается итоговая скорректированная цена продажи сравниваемого объекта (либо объектов), по которому минимально либо абсолютное итоговое значение корректировок, либо количество корректировок.*

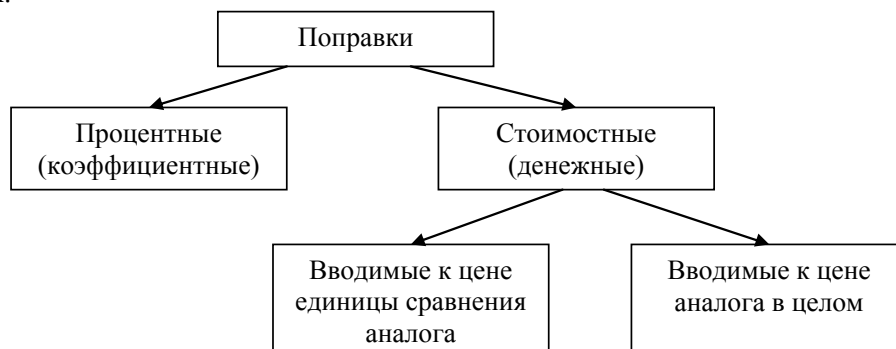


Рис. 6.1. Классификация поправок

Данное правило сформулировано, исходя из теоретической предпосылки адекватности цены продажи объекта, сходного по всем рассматриваемым характеристикам, рыночной стоимости оцениваемого объекта.

Удельный вес цены объекта аналога может быть рассчитан на основании количества внесенных поправок, так как каждая внесенная поправка снижает точность расчетов. Поэтому наиболее близким аналогом, к которым было внесено минимальное значение поправок, нужно присваивать наибольший удельный вес.

Удельные веса могут быть рассчитаны по формуле:

$$\text{Уд.вес} = \frac{1}{\frac{n_i}{\sum n_i}}, \quad (6.3.)$$

где Уд.вес – удельный вес полученного значения скорректированной цены единицы сравнения аналога;

n_i – количество внесенных поправок в стоимость i -того сопоставимого объекта, изменивших его стоимость.

Рассчитанная оценщиком средневзвешенная величина будет являться в большинстве случаев итоговой вероятной ценой продажи оцениваемого объекта, которая может быть округлена в допустимых пределах в каждом конкретном случае.

6.3. Метод качественного анализа для корректировки данных (метод Рейтинга/ранжирования)

Для использования этого метода также необходима информация по нескольким объектам-аналогам. Этот метод используется, когда характеристики объекта оценки и объектов-аналогов выражены качественными показателями.

Метод качественного анализа включает пять элементов.

1. Критерии оценки в баллах

Наиболее важными критериями для многих ситуаций оценки стоимости НМА и ИС являются следующие.

1. *Предполагаемый достижимый размер рынка* и *полная разность между себестоимостью и продажной ценой продукта*. Вместе эти два фактора определяют операционный доход который имеет очень сильное влияние на стоимость прав на НМА и ИС.
2. *Наличие и надежность правовой охраны*. Для исключительной лицензии, этот критерий играет особенно важную роль в создании уникальных охраноспособных продуктов.
3. *Область действия правовой охраны*.
4. *Стадия развития*. Этот критерий охватывает три взаимосвязанные проблемы:
 - как долго объект оценки не будет производить прибыль;
 - сколько дополнительных инвестиций должно быть сделано до коммерческого введения;
 - каков полный риск развития.
5. *Рыночная среда*. Любое изобретение, разработанное для коммерции, вводится в некоторую деловую среду. При этом важно определить:
 - является ли этот рынок растущим;
 - имеются ли сильные и активные конкуренты и т.д.

2. Шкала оценки в баллах

Выбирается шкала оценки в баллах. **Всем характеристикам объекта-аналога присваивается значение середины шкалы (т.е. эталонное значение). В этом методе сравнительного подхода рейтинг аналога – эталон, он не меняется и всегда соответствует значению середины шкалы. Характеристики объекта оценки определяются относительно характеристик аналога – лучше (тогда рейтинг объекта оценки выше эталона) или хуже (рейтинг объекта оценки ниже эталона).**

Например, для 5-балльной шкалы характеристикам объекта-аналога будет присвоено значение 3, для 7-балльной – 4, для 10-балльной – 5, для 100-балльной – 50 и т.д.

3. Весовые коэффициенты

Весовые коэффициенты используются как средство назначения более высокой важности некоторым критериям и более низкой важности другим.

4. Решающая таблица

Конечный результат использования метода качественного анализа (Рейтинга/ранжирования) – составление решающей таблицы и нахождение рейтинговой оценки, показывающей, насколько оцениваемый объект хуже или лучше аналогов. Для этого необходимо:

- каждую оценку в баллах, выставленную экспертом рядом с каждым критерием, умножить на соответствующую весовую добавку, чтобы получить взвешенную оценку в баллах;
- все взвешенные оценки в баллах сложить, чтобы определить рейтинговую/ранжированную оценку в баллах.

Величина стоимости для объекта сравнения определяется по формуле:

$$V = \frac{P_{oo}}{P_{oa}} * V_{кор}, \quad (6.4.)$$

где V – стоимость объекта оценки;

$V_{кор}$ - скорректированная стоимость по объекту сравнения;

P_{oo} – рейтинговая оценка (суммарный коэффициент состояния) объекта оценки;

P_{oa} - рейтинговая оценка (суммарный коэффициент состояния) объекта-аналога.

Пример расчетов по данному методу представлен в *таблице 6.1*.

Таблица 6.1

Решающая таблица

<i>Критерий</i>	<i>Оценка, балл (пятибальная шкала)</i>	<i>Вес, %</i>	<i>Средневзвешенная оценка, балл</i>
Лидерство	4	25	1
Стабильность	2	15	0,3
Рынок	2	10	0,2
Интернациональность	1	25	0,25
Модность	3	10	0,3
Поддержка	2	10	0,2
Защита	4	5	0,2
Рейтинговая оценка			2,45

Затем определяется рейтинговое соотношение:

$$\frac{P_{oo}}{P_{oa}} = \frac{2,45}{3} = 0,82.$$

Для пятибальной шкалы P_{oa} равно 3 (среднее значение); оно присваивается всем характеристикам объекта-аналога.

Для оцениваемого объекта рейтинговое значение составляет 2,45. Это значит, что характеристики оцениваемого объекта в среднем в 0,82 раза хуже характеристик объекта-аналога (эталона).

Чтобы определить стоимость оцениваемого объекта, необходимо умножить каждый из экономических показателей сопоставимого соглашения (объекта-аналога) на соотношение P_{oo}/P_{oa} .

Рыночная стоимость объекта оценки определяется как средневзвешенная по нескольким объектам сравнения (объектам-аналогам):

$$V_p = \frac{\sum_{i=1}^n V_i * N_i}{\sum_{i=1}^n N_i}, \quad (6.5.)$$

где V_p - рыночная стоимость для объекта оценки;

V_i - стоимость по i -тому объекту сравнения;

N_i - весовой коэффициент i -того объекта сравнения, определяется на основе степени близости объекта сравнения к объекту оценки экспертным путем.

Главный *недостаток* метода состоит в том, что если отклонения характеристик оцениваемого объекта от сопоставимого значительно, метода Рейтинга/ранжирования дает совершенно неадекватные оценки. В этом случае рекомендуется не использовать данный метод.

6.4. Метод параметрической оценки

Когда полный аналог оцениваемого НМА или информация по сделкам, совершенным с подобными объектами в данный момент, отсутствуют, задача анализа рыночных продаж может быть сформулирована как задача поиска функции, отражающей зависимость стоимости НМА от потребительских свойств и характера их использования.

Метод параметрической оценки заключается в обработке статистической информации по ранее совершенным сделкам, построении на ее основе и последующем использовании зависимости оценки прав на результаты интеллектуальной деятельности от различного рода параметров.

6.5. Правила Бегунка для определения стоимостной оценки

Термин «правило Бегунка» введен, чтобы обозначать принципы для принятия решений, основанных на многочисленных опытах. Наиболее известное правило Бегунка для стоимостной оценки при лицензировании известно как «Правило 25 процентов» или «Правило от 25 до 33 процентов».

Идея, лежащая в основе правила Бегунка при стоимостной оценке, состоит в том, что полная стоимость, созданная благодаря сделке (лицензии), должна быть справедливо распределена между продавцом и покупателем лицензии. Это правило и есть правило Бегунка. Чаще всего вознаграждение лицензиара (продавца) устанавливается в пределах 25-33% прибыли, а вознаграждение лицензиата (покупателя) – 75-67% соответственно.

Причины изменения правила Бегунка могут быть следующими (таблица 6.2.)

Таблица 6.2

Причины изменения Правила 25 процентов

<i>Доля продавца 33% и больше</i>	<i>Доля продавца меньше 25%</i>
<i>Выигрывает лицензиар/продавец</i>	<i>Выигрывает лицензиат/покупатель</i>
1) технология готова к производству; 2) нет почти никаких предельных издержек или рисков в маркетинге и продажах; 3) есть или будет очень высокая доходность бизнеса.	1) продавец не довел технологию даже до конца исследовательской стадии; 2) затраты (и риск) внедрения технологии в производство огромны; 3) велики затраты (и риск) маркетинга и продаж.

Правило Бегунка широко используется в ситуациях стоимостной оценки для приблизительного определения величины стоимости и не может быть единственной основой для принятия решения об итоговой оценке.

7. ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НМА И ИС

Использование затратного подхода осуществляется при наличии возможности восстановления или замещения объекта оценки.

Затратный подход к оценке интеллектуальной собственности основан на определении затрат, необходимых для восстановления или замещения объекта оценки с учетом его износа.

Определение рыночной стоимости с использованием затратного подхода включает следующие основные процедуры:

- 1) определение суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки;
- 2) определение величины износа объекта оценки по отношению к новому аналогичному объекту оценки;
- 3) расчет рыночной стоимости объекта оценки путем вычитания из суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки, величины износа объекта оценки.

Основные методы затратного подхода в оценке НМА и ИС:

- 1) метод индексации затрат;
- 2) метод стоимости создания;
- 3) аналоговый метод и метод удельных затрат.

Метод индексации затрат и метод стоимости создания основываются на затратах, необходимых для создания аналогичного объекта, которые включают в себя:

- прямые и косвенные затраты, связанные с созданием интеллектуальной собственности и приведением ее в состояние, пригодное к использованию;
- прибыль инвестора – величину наиболее вероятного вознаграждения за инвестирование капитала в создание интеллектуальной собственности; она может быть рассчитана исходя из ставок отдачи на капитал при его наиболее вероятном аналогичном по уровню риска инвестировании и периода времени, необходимого для создания оцениваемой интеллектуальной собственности.

7.1. Метод индексации затрат

Метод индексации затрат заключается в поиске документально подтвержденных прямых и косвенных затрат на создание, введение в хозяйственный оборот и маркетинг НМА и ИС с последующей индексацией всех затрат к дате оценки .

При проведении индексации следует руководствоваться индексами изменения цен по элементам затрат. При отсутствии доступной достоверной информации об индексах изменения цен по элементам затрат возможно использование индексов изменения цен по соответствующим отраслям промышленности или других соответствующих индексов.

Следует понимать, что все затраты распределяются по годам и элементам затрат, и для разных элементов затрат в разные годы могут быть разные индексы, в связи с чем использование какого-то единого индекса не даст результата с необходимой достоверностью.

Формула расчета совокупной **суммы затрат на создание НМА и ИС** методом индексации затрат имеет следующий вид:

$$Z = \sum_{i=1}^T \left(Z_{i}^{СПМ} \times I_i \right) + \Pi_{И}, \quad (7.1)$$

где Z – совокупная сумма затрат на объект ИС;

$Z_{i}^{СПМ}$ – затраты на создание, правовую охрану, маркетинг объект ИС в i -том году;

I – индекс изменения цен по элементам затрат в i -том году;

i – года в которых были понесены затраты;

$\Pi_{И}$ – прибыль инвестора.

Далее определяется сумма накопленного к дате оценке износа и в итоге рассчитывается стоимость объекта ИС путем **корректировки суммы затрат на сумму износа**.

Основная сложность использования данного метода заключается в том, что получить точные индексы корректировки затрат по элементам затрат по всем годам достаточно сложно, а иногда и вовсе невозможно.

7.2. Метод стоимости создания

Метод стоимости создания заключается в калькулировании в ценах и тарифах, действующих на дату оценки, всех ресурсов (элементов затрат), необходимых для создания аналогичного объекта интеллектуальной собственности.

Основные этапы метода стоимости создания для **объектов промышленной собственности**.

1. Определяется полная стоимость замещения или полная стоимость восстановления нематериального актива.

Выявляются все фактические затраты, связанные с созданием, приобретением и введением его в действие. Для этого необходимо получить расшифровку следующих строк из баланса предприятия – 110, 111, 112, 113, где нематериальные активы отражаются по цене приобретения за вычетом износа (начисленной амортизации).

Следует учитывать, что рыночная цена не отражает определенных формальностей в определении стоимости актива, которые часто допускаются в практике приобретения нематериальных активов производственными предприятиями, не учитывает реальное экономическое старение актива.

При приобретении ИС необходимо учитывать следующие виды затрат:

- на приобретение имущественных прав;
- на освоение нематериального актива;
- на маркетинг: исследование, анализ и отбор информации для определения аналогов предполагаемых объектов промышленной собственности.

При создании их на самом предприятии необходимо учитывать следующие затраты:

- на поисковые работы и разработку темы;
- на создание экспериментальных программ;
- на услуги сторонних организаций (например, на выявление ОИС, на выдачу охранных документов);
- на уплату патентных пошлин (поддержание патента в силе);
- на создание проектной документации;
- на составление и утверждение отчета.

$$Z_c = \sum((Z_{pi} + Z_{pi} + Z_{mi}) * (1 + \frac{P}{100}) * K_{ii}), \quad (7.2)$$

где Z_c – сумма всех затрат, связанных с созданием и охраной нематериального актива, ден. ед.;

Z_p – стоимость создания нематериального актива (затраты на разработку), ден. ед.;

Z_{pi} – затраты на правовую охрану объекта, ден. ед.;

Z_m – затраты на маркетинг, ден. ед.

P – рентабельность, %;

K_{ii} – коэффициент индексации в i -ом году, с помощью которого разновременные затраты приводятся к единому моменту времени (см. Приложение 5, Нарастивание);

i – порядковый номер рассматриваемого года действия.

Предлагаемый ниже расчет стоимости создания нематериального актива (Z_p) может использоваться в оценке стоимости исключительных прав на изобретение, полезную модель, промышленный образец. Для других видов НМА и ИС должны учитываться затраты, связанные со стадиями создания конкретного НМА и ИС.

$$Z_p = (Z_{нир} + Z_{ктд}), \quad (7.3)$$

где $Z_{нир}$ – затраты на проведение НИР, ден. ед.;

$Z_{ктд}$ – затраты на разработку конструкторско-технологической, технологической или проектной документации, связанной с созданием объекта, ден. ед.;

$$Z_{нир} = Z_p + Z_{ти} + Z_э + Z_{и} + Z_o + Z_{др}, \quad (7.4)$$

где Z_p – затраты на поисковые работы, ден. ед.;

$Z_{ти}$ – затраты на проведение теоретических исследований, ден. ед.;

$Z_э$ – затраты на проведение экспериментов, ден. ед.;

Z_o – затраты на составление, рассмотрение и утверждение отчета, ден. ед.;

$Z_{и}$ – затраты на проведение испытаний, ден. ед.;

$Z_{др}$ – другие затраты, ден. ед.

$$Z_{ктд} = Z_{эп} + Z_{тп} + Z_{рп} + Z_p + Z_{и} + Z_{ан} + Z_d, \quad (7.5)$$

где $Z_{\text{эл}}$ – затраты на выполнение эскизного проекта, ден.ед.;
 $Z_{\text{тп}}$ – затраты на выполнение технического проекта, ден.ед.;
 $Z_{\text{рп}}$ – затраты на выполнение рабочего проекта, ден.ед.;
 $Z_{\text{р}}$ – затраты на выполнение расчетов, ден.ед.;
 $Z_{\text{и}}$ – затраты на проведение испытаний, ден.ед.;
 $Z_{\text{ан}}$ – затраты на проведение авторского надзора, ден.ед.;
 $Z_{\text{д}}$ – затраты на дизайн, ден.ед.

2. Определяется величина коэффициента, учитывающего степень морального старения нематериального актива, либо рассчитывается совокупный износ.

Расчет коэффициента морального старения осуществляется по формуле:

$$K_{\text{мс}} = 1 - \frac{T_{\text{д}}}{T_{\text{н}}}, \quad (7.6)$$

где $T_{\text{д}}$ – срок действия охранного документа по состоянию на расчетный год (сколько лет уже прошло),

$T_{\text{н}}$ – номинальный срок действия охранного документа.

Коэффициент морального старения показывает, насколько объект оценки еще пригоден к использованию, т.е. его невыработанные ресурсы, и в формуле (7.8) $K_{\text{мс}}$ **умножается** на затраты, связанные с созданием объекта ИС.

Также величина износа может быть учтена, и в других методах затратного подхода, с помощью **коэффициента износа**, величина которого будет определяться как:

$$K_{\text{и}} = 1 - K_{\text{мс}} = T_{\text{д}}/T_{\text{н}} \quad (7.7)$$

Поэтому стоимость будет определяться уже как **разница** затрат на создание объекта ИС и величины износа в денежном выражении.

Совокупный износ интеллектуальной собственности может определяться в целом или на основе оценки его составных частей – устранимого и неустраимого износа.

Износ интеллектуальной собственности в целом может определяться на основе оценки срока полезного использования нового объекта, аналогичного объекту оценки, и оставшегося срока полезного использования существующего объекта оценки. При этом износ является устранимым, если затраты на его устранение меньше, чем увеличение стоимости интеллектуальной собственности в результате его устранения. Устранимый износ, как правило, равен затратам на его устранение (например, затратам на модернизацию объекта интеллектуальной собственности).

Неустраимый износ, как правило, равен дисконтированной или капитализированной величине будущих денежных потоков от использования интеллектуальной собственности, которые с наибольшей вероятностью будут недополучены в результате несоответствия функциональных, экономических, технических и других характеристик объекта оценки современным требованиям и условиям рынка. При этом определение возможной величины недополученных денежных потоков может быть основано на прямом сопоставлении величины денежных потоков от использования оцениваемой интеллектуальной собственности с величиной денежных потоков от использования ее современного аналога или от использования ее аналога, не подверженного отрицательному воздействию внешних факторов, влияющих на объект оценки.

3. Расчет рыночной стоимости объекта (с учетом износа).

Рассчитывается остаточная стоимость нематериального актива с учетом коэффициента технико-экономической значимости, коэффициента морального старения.

$$V = Z_{\text{с}} * K_{\text{мс}} * K_{\text{и}} * K_{\text{т}}, \quad (7.8)$$

где V – стоимость объекта (нематериального актива);

$Z_{\text{с}}$ – сумма всех затрат;

$K_{мс}$ – коэффициент морального старения;

$K_{и}$ – коэффициент, отражающий процессы в i -м году (учитывается на основе динамики цен);

$K_{т}$ – коэффициент технико-экономической значимости (*определяется только для изобретений и полезных моделей*) (таблица 7.1.).

Таблица 7.1

Шкала коэффициентов технико-экономической значимости

1,0	Изобретения, относящиеся к одной простой детали, изменению одного параметра простого процесса, одной операции процесса, одного ингредиента рецептуры
1,5	Изобретения, относящиеся к конструкции сложной детали неосновного узла, изменению нескольких параметров несложных операций, изменению нескольких неосновных ингредиентов в
2,0	Изобретения, относящиеся к одному основному или нескольким неосновным узлам, части неосновных процессов, части неосновной рецептуры
2,5	Изобретения, относящиеся к конструкциям машин, приборов, станков, аппаратов, технологическим процессам, рецептурам
3,0	Изобретения, относящиеся к конструкциям со сложной системой контроля, сложным комплексным технологическим процессам, рецептуре особой сложности
4,0	Изобретения, относящиеся к конструкциям, технологическим процессам, рецептуре особой сложности и главным образом к новым разделам науки и техники
5,0	Изобретения, не имеющие прототипа, — пионерские изобретения

Основные этапы метода стоимости создания для **товарных знаков**.

Если оценка производится не в момент создания товарного знака, то все затраты необходимо привести к текущей стоимости по формуле:

$$V_{тз} = \sum((Z_{дi} + Z_{пi} + Z_{мi} + Z_{рi}) * (1 + \frac{p}{100}) * K_{иi}) * K_{в} * M * K_{эсв}, \quad (7.9)$$

$$K_{в} = 1 + \frac{Tф}{Tн}, \quad (7.10)$$

где $V_{тз}$ – стоимость товарного знака;

$Z_{дi}$ – затраты на дизайн в i -ом году;

$Z_{пi}$ – затраты на правовую охрану в i -ом году;

$Z_{мi}$ – затраты на маркетинг в i -ом году;

$Z_{рi}$ – затраты на рекламу в i -ом;

p – рентабельность, %;

$K_{иi}$ – коэффициент индексации в i -ом году;

M – коэффициент масштабности использования товарного знака;

$K_{эсв}$ – коэффициент эстетического восприятия;

$K_{в}$ – коэффициент времени использования товарного знака;

$Tф$ – фактический срок службы товарного знака;

$Tн$ – номинальный срок службы товарного знака (10 лет).

Величина коэффициента масштабности использования товарного знака зависит от величины товарооборота и определяется по *таблице 7.2*.

Таблица 7.2

Коэффициент масштабности использования товарного знака

<i>Товарооборот, тыс. долл. В месяц</i>	<i>Величина M</i>
До 10	1,0
10-50	1,2
50 – 100	1,4

100 — 500	1,6
500 – 1000	1,8
Более 1 млн долл.	2,0

Для коэффициента эстетического восприятия рекомендованы величины, представленные в *таблице 7.3*.

Таблица 7.3

Величины коэффициента эстетического восприятия

<i>K_{эв}</i>	<i>Время использования, лет.; рейтинг</i>
1,3	Более 10; мировая известность у потребителей
1,2	Более 5; широкая узнаваемость
1,1	Менее 5; устойчивая ассоциация у потребителей по отношению к производителю
1,05	Не менее 3
1	В течение 1 года

7.3. Экспресс-методы определения затрат на проведение НИР

В зависимости от стадии, на которой производится определение стоимости НИР (Научно-исследовательской разработки), и наличия исходных данных расчеты могут производиться аналоговым методом или методом удельных затрат.

Для того, чтобы воспользоваться **аналоговым методом** необходимо знать продолжительность НИР. Затраты на проведение НИР определяются по формуле:

$$З = T_{\text{нир}} * Ч_{\text{нир}} * В_{\text{ср нир}}, \quad (7.11)$$

где $T_{\text{нир}}$ – продолжительность НИР, лет;

$Ч_{\text{нир}}$ – среднегодовая численность персонала, занятого на выполнении НИР;

$В_{\text{ср нир}}$ – среднегодовая выработка на одного работающего по аналогичным работам.

Для **метода удельных затрат** необходимо знать ожидаемую среднегодовую численность основного производственного персонала, занятого на выполнении НИР, и продолжительность НИР. Стоимость выполнения НИР методом удельных затрат осуществляется по формуле:

$$З = З_{\text{зп}} / q_{\text{зп}} \quad (7.12)$$

$$З_{\text{зп}} = T_{\text{нир}} * Ч_{\text{нир}} * ЗП_{\text{ср нир}}, \quad (7.13)$$

где $q_{\text{зп}}$ – удельный вес заработной платы;

$З_{\text{зп}}$ – затраты на заработную плату;

$ЗП_{\text{ср нир}}$ – среднегодовая заработная плата в расчете на одного работающего из числа основного производственного персонала.

8. ДОХОДНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НМА И ИС

Основным подходом определения стоимости прав на объекты ИС считается доходный подход в широком понимании. Сравнительный и затратный подходы могут использоваться в качестве дополнения к доходному подходу.

Использование доходного подхода осуществляется при условии возможности получения доходов (выгод) от использования интеллектуальной собственности.

Доходом от использования интеллектуальной собственности является разница за определенный период времени между денежными поступлениями и денежными выплатами (т.е. денежный поток), получаемая правообладателем за предоставленное право использования интеллектуальной собственности.

Основными формами денежных поступлений являются платежи за предоставленное право использования интеллектуальной собственности, например, роялти, паушальные платежи и другие.

Величина платежей за предоставленное право использования интеллектуальной собственности рассчитывается на основе наиболее вероятного значения, которое может сложиться, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине платежей не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Основными формами выгод от использования интеллектуальной собственности являются:

- экономия затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и/или на инвестиции в основные и оборотные средства, в том числе фактическое снижение затрат, отсутствие затрат на получение права использования интеллектуальной собственности (например, отсутствие лицензионных платежей, отсутствие необходимости выделения из прибыли наиболее вероятной доли лицензиара);
- увеличение цены единицы выпускаемой продукции (работ, услуг);
- увеличение физического объема продаж выпускаемой продукции (работ, услуг);
- снижение выплат налогов и (или) иных обязательных платежей;
- сокращение платежей в счет обслуживания долга;
- снижение риска получения денежного потока от использования объекта оценки;
- улучшение временной структуры денежного потока от использования объекта оценки;
- различные комбинации указанных форм.

Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности с использованием доходного подхода осуществляется с использованием двух модификаций:

- путем дисконтирования денежных потоков от использования интеллектуальной собственности (для объектов оценки, приносящих за равные периоды времени денежные потоки от использования интеллектуальной собственности, не равные по величине между собой);
- капитализации денежных потоков от использования интеллектуальной собственности (для объектов оценки, приносящих за равные периоды времени денежные потоки от использования интеллектуальной собственности, равные по величине между собой или изменяющиеся одинаковыми темпами).

Основные методы доходного подхода:

- 1) метод освобождения от роялти;
- 2) метод преимущества в доходах (в прибыли);
- 3) метод выигрыша в себестоимости;
- 4) метод дробления прибыли;
- 5) методы избыточных прибылей.

8.1. Метод освобождения от роялти

Этот метод несет черты как доходного, так и сравнительного подхода.

Он является одним из основных методов доходного подхода в оценке стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности. Кроме этого метод освобождения от роялти может также применяться при оценке исключительных прав на интегральные микросхемы и некоторые разновидности программ для ЭВМ. При оценке прав на «ноу-хау» его применимость ограничена, так как права на «ноу-хау» редко реализуются отдельно от патентных прав.

При использовании этого метода необходимо определить:

- какой поток доходов мог бы генерировать тот или иной объект ИС правообладателю, *если бы* был заключен лицензионный договор;
- от каких платежей освобождается правообладатель в связи с тем, что ему как собственнику объекта ИС не нужно платить роялти за право использования его в производстве.

Согласно методу освобождения от роялти стоимость интеллектуальной собственности представляет собой текущую стоимость потока будущих платежей по роялти в течение экономического срока службы патента или лицензионного договора.

Роялти - периодические отчисления по фиксированной ставке от объема реализуемой по лицензии продукции, налогооблагаемого дохода, чистой прибыли и пр.

Размер роялти может быть определен двумя способами:

- эмпирически - на базе стандартных среднестатистических значений (*приложение 2*);
- расчетным путем.

При отсутствии данных по конкретной отрасли промышленности или объекту лицензии расчет ставок роялти выполняется с учетом уровня рентабельности производства и доли лицензиара в прибыли лицензиата:

$$\alpha = \frac{\text{Рент} * D}{1 + \text{Рент}}, \quad (8.1)$$

где Рент - рентабельность производства и реализации продукции, выпускаемой по лицензии;

D - доля прибыли лицензиара в общем объеме прибыли лицензиата от производства и реализации продукции по лицензии, %.

Лицензиар (собственник прав на ОИС) может претендовать на 10-50% дополнительной прибыли лицензиата (покупателя прав на ОИС) от использования новшества; обычно доля лицензиара составляет 15-35 % дополнительной прибыли лицензиата. Оценка доли лицензиара базируется на мнении экспертов либо на анализе ограниченного числа сделок.

Доля лицензиара в прибыли лицензиата может быть выбрана в зависимости от объема передаваемых прав, степени готовности объекта, наличия патентной охраны, которые в конечном итоге должны отражать предпринимательские риски коммерческого успеха при организации промышленного использования ИС, выпуска и реализации продукции по лицензии.

Справедливо использовать формулу 8.1 для ситуаций, когда на основе передаваемой по лицензии технологии организуется новое производство, если же предприятие ранее функционировало, то необходимо изменить формулу следующим образом:

$$\alpha = \frac{(\text{Рент}_{\text{общ}} - \text{Рент}_{\text{баз}}) * D}{1 + \text{Рент}_{\text{общ}}}, \quad (8.2)$$

или

$$\alpha = \frac{\text{Рент}_{\text{доп}} * D}{1 + \text{Рент}_{\text{общ}}}, \quad (8.3)$$

где $\text{Рент}_{\text{общ}}$ - представляет собой сумму базовой и дополнительной рентабельности;

$\text{Рент}_{\text{баз}}$ - рассчитывается на основе базовой прибыли, ранее получаемой на предприятии при использовании имеющихся в наличии основных и оборотных средств (или базовой прибыли аналогичного предприятия, работающего по традиционной технологии);

$\text{Рент}_{\text{доп}}$ - рассчитывается на основе дополнительной (сверхнормативной) прибыли, дополнительно получаемой от использования новой технологии, выпуска и реализации продукции по лицензии.

Естественно, что, когда размер общей прибыли после приобретения лицензии не изменяется (т.е. величина дополнительной прибыли равна нулю), тогда приобретение лицензии экономически нецелесообразно, поскольку приобретение и освоение лицензии требует определенных усилий и затрат лицензиата.

Данный метод может быть использован для обоснования и расчета «справедливых» и «разумных» роялти при определении в судебном порядке величины понесенных убытков (неполученной прибыли) или для расчета «разумных» вознаграждений при определении условий принудительных лицензий.

Метод освобождения от роялти по валовой выручке

Чаще всего используется, когда невозможно надежно оценить дополнительную прибыль лицензиата и экономический эффект для лицензиата связан с другими целями, например, с освоением нового вида производства или расширением доли на рынке.

Этапы метода освобождения от роялти с использованием дисконтирования.

1. Составляется прогноз объема продаж, по которым ожидаются выплаты роялти. Прогноз составляется в натуральных и стоимостных показателях с разбивкой по годам или более коротким интервалам.
2. Определяется ставка роялти. Если нет опыта продаж лицензий аналогичного типа, то данные берутся из таблиц стандартных размеров роялти.
3. Определяется экономический срок службы патента или лицензии, который может быть существенно короче юридического, если изобретение устаревает раньше окончания срока действия патента.
4. Рассчитываются ожидаемые выплаты в виде роялти.
5. Из ожидаемых выплат в виде роялти вычитаются все расходы, связанные с поддержанием патента в силе и т.п. (если они сопоставимы с размерами ожидаемых роялти).
6. Рассчитываются дисконтированные потоки прибыли, получаемой от выплат в виде роялти. Коэффициенты дисконтирования определяются в зависимости от области применения изобретения, отраслевых и индивидуальных рисков.
7. Определяется приведенная стоимость потоков прибыли за весь период. Для этого дисконтированные потоки прибыли суммируются

Расчет стоимости можно производить с использованием таблицы (таблица 8.1).

Таблица 8.1

Расчет стоимости методом освобождения от роялти (дисконтирование денежных потоков)

№№	Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	И т.д.
1	Расчетный объем продаж, ден. ед.					
2	Ставка роялти, %					
3	Ожидаемые выплаты по роялти (1*2)					
4	Расходы					
5	Прибыль от выплат по роялти (3-4)					
6	Фактор текущей стоимости (дисконтирующий множитель)					
7	Текущая стоимость прибыли от выплат по роялти (5*6)					
8	Сумма текущих стоимостей прибылей от выплат по роялти					

Поток прибыли текущего года учитывается с коэффициентом единица. Считается, что он состоит из тех средств, которые поступают или, наоборот, должны быть уплачены немедленно.

Стоимость НМА методом освобождения от роялти по валовой выручке определяется по формуле:

$$V = \sum_{i=1}^T Qi * Ci * \alpha_i - Pi \cdot Kd, \quad (8.4)$$

где Q_i – объем выпуска продукции по лицензии (с использованием НМА) в i -ом году (шт., кг, м³);

C_i – цена продажи единицы продукции по лицензии в i -ом году, ден. ед.;

α_i – размер роялти в i -ом году, %;

P_i – расходы, связанные с использованием прав на объект ИС в i -ом году, ден. ед.;

T – срок действия лицензионного договора, лет;

i – порядковый номер рассматриваемого года действия лицензионного договора;

K_d – коэффициент дисконтирования или *фактор текущей стоимости*, $K_d = \frac{1}{(1+r)^i}$.

Метод освобождения от роялти по валовой прибыли

Для установления доли роялти в валовой прибыли лицензиата рекомендуется руководствоваться значениями показателя, приведенными в *таблице 8.2*.

Таблица 8.2

Доли роялти в валовой прибыли лицензиата

Технология	Лицензия				Нелицензионный 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
Второстепенная по важности	20 - 25	15 - 20	10 - 15	5 - 10	3 - 10

8.2. Метод преимущества в доходах (в прибыли)

Метод преимущества в прибыли чаще всего используется:

- при оценке вклада в уставный капитал вновь создаваемых юридических лиц; стоимость такого вклада определяется на договорной основе, но основанием для договора служит оценка тех преимуществ, которыми будет обладать вновь создаваемое предприятие по сравнению с конкурентами, не обладающими аналогичными нематериальными активами;
- в процессе реализации инвестиционных проектов.

Проведение оценки с использованием метода преимущества в прибыли возможно лишь в том случае, когда оцениваемый объект может быть использован для получения дополнительной прибыли после даты проведения оценки.

Метод преимущества в прибыли предполагает, что при использовании объекта интеллектуальной собственности прибыль возрастает за счет роста качества и количества выпускаемой продукции. Отсюда стоимость объекта равна:

$$V = \sum_{t=1}^T \frac{\Delta Pt}{(1+r)^t}, \quad (8.5)$$

$$\Delta Pt = \sum_{i=1}^T \Delta Q * Ц_i \quad \text{или} \quad \Delta Pt = \sum_{i=1}^T Q_i * \Delta Ц \quad (8.6)$$

$$\Delta Q = Q_{\text{нов } i} - Q_{\text{ср } i}, \quad (8.7)$$

где ΔPt - преимущество в прибыли;

r - ставка дисконта;

T - предполагаемый период получения преимущества в прибыли;

ΔQ - изменение объема реализации продукции;

$Q_{\text{нов } i}$, $Q_{\text{ср } i}$ - объемы реализованного товара или оказанных услуг в i -м году (с учетом и без учета использования объекта ИС соответственно);

$Ц_i$ - цена единицы произведенной продукции в i -м году.

8.3. Метод выигрыша в себестоимости

Данный метод заключается в расчете выгоды от использования объекта ИС через определение экономии на затратах в результате его использования. Таким образом, создавая выигрыш в себестоимости продукции, ИС, по сути, вносит свой вклад в прибыль предприятия.

По своей сути метод выигрыша в себестоимости аналогичен методу преимущества в прибыли, с одной лишь разницей – в данном методе рассчитываются выгоды не от увеличения доходных статей предприятия, а от снижения расходных статей.

Метод выигрыша в себестоимости применим лишь в тех случаях, когда речь идет о двух близких по своим технико-экономическим показателям видах продукции или о двух способах производства (технологических процессах) одной и той же продукции.

Этот метод неприменим в случаях выпуска новых видов товаров.

Для расчета выигрыша в себестоимости сравниваются два денежных потока: с использованием объекта ИС и без использования такового.

Расчет величины стоимости оцениваемого НМА и ИС производится по формуле:

$$V = \sum_{i=1}^T (C_{ji} - C_{ji}) \frac{Q_{ji}}{(1+r)^i}, \quad (8.8)$$

где C_{ji} – цена единицы товара в i -ом году;

C_{ji} – себестоимость j -го товара при его производстве с использованием и без использования НМА, произведенного в i -ом году;

Q_{ji} – объем производства j -го товара в i -ом году;

T – срок производства и продажи товара;

r – коэффициент дисконтирования.

8.4. Метод дробления прибыли

При использовании данного метода делается допущение о том, что прибыль, приносимая НМА и ИС, должна быть разделена между лицензиаром и лицензиатом. Существуют два варианта расчета этим методом.

1. Величина прибыли стабильна

Прибыль является стабильной, равновеликой величиной и поступает в течение неопределенного времени.

Расчет включает следующие этапы:

- 1) Рассчитывается среднегодовой объем дополнительной прибыли, получаемый от использования лицензии лицензиатом (ден. ед.):

$$Pr_{сг} = Pr * Q_{сг}, \quad (8.9)$$

где $Q_{сг}$ - предполагаемый среднегодовой выпуск продукции за срок действия лицензионного соглашения, шт., кг, пог. м, м³ и т.п.;

Pr - прибыль, полученная от реализации единицы продукции по лицензии, ден. ед.

- 2) Вычисляется доля лицензиара в среднегодовом объеме дополнительной прибыли лицензиата (ден. ед.):

$$Pl_r = Pr_{сг} * D, \quad (8.10)$$

где Pl_r - прибыль лицензиара, ден. ед.;

D - доля лицензиара в среднегодовом объеме дополнительной прибыли, полученной лицензиатом, %.

В мировой практике передачи технологий D находится, как правило, в пределах 10 - 30% дополнительной прибыли лицензиата.

- 3) Оценивается стоимость лицензии путем капитализации доли лицензиара в среднегодовом объеме дополнительной прибыли лицензиата:

$$V_L = \frac{Pl_r}{R}. \quad (8.11)$$

2. Величина прибыли нестабильна

Стоимость лицензии определяется по формуле:

$$V_{л} = \sum_{i=1}^T (Pr1 - Pr2)_i * Q_i * D * K_d, \quad (8.12)$$

где i - конкретный год производства продукции по лицензии;
 T - срок действия лицензионного договора;
 K_d – коэффициент дисконтирования (фактор текущей стоимости).

Самое сложное в методе дробления прибыли определить долю лицензиара.

Определение доли в стоимости продукции (технологии) приходящейся на использование в ней объектов ИС

К главным факторам, влияющим на долю лицензиара, относятся:

- территория по лицензии, т.е. перечень тех стран, в которых лицензиату предоставлено в соответствии с условиями лицензионного соглашения право пользования ОИС;
- объем прав по лицензии, т.е. предоставляются исключительные или неисключительные права;
- степень правовой охраны ОИС предусмотренной в соглашении территории;
- патентная чистота продукции по лицензии;
- объем передаваемой технической документации.

Доля лицензиара в дополнительной прибыли от реализации продукции с использованием объекта промышленной собственности, а именно *изобретения* или *полезной модели*, может быть определена с помощью следующих коэффициентов:

- K_1^1 – коэффициент достигнутого результата;
- K_3^1 - коэффициент сложности решение технической задачи;
- K_4^1 - коэффициент новизны.

Значения коэффициентов приведены в *Приложении 3*.

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.

Доля прибыли, приходящаяся на используемое в объекте (продукции) изобретение, полезную модель рассчитывается как произведение трех коэффициентов.

Чтобы определить прибыль от использования изобретения, величину суммарной прибыли от объекта (продукции), в котором используется изобретение, умножают на произведение коэффициентов, характеризующих это изобретение:

$$ПД = П * K_1^1 * K_3^1 * K_4^1, \quad (8.13)$$

где $ПД$ - прибыль от использования изобретения;
 $П$ - суммарная прибыль от объекта техники.

Если в объекте (продукции) использовано несколько изобретений, полезных моделей, то сначала определяется суммарная доля прибыли, приходящаяся на все изобретения, полезные модели, полезный эффект от использования которых выражается в прибыли, а затем из этой суммарной доли выделяются доли, приходящиеся на каждое использованное изобретение или полезную модель.

Для определения *суммарной доли прибыли*, приходящейся на все изобретения, выбирается максимальное значение для каждого из коэффициентов K_1^1 , K_3^1 , K_4^1 из значений,

установленных для каждого изобретения. Максимальное значение коэффициентов может относиться как к одному из изобретений, так и к двум или трем различным использованным в объекте техники, технологии изобретениям.

По максимальным значениям коэффициентов определяется прибыль, приходящаяся на все изобретения или полезные модели, использованные в объекте:

$$\text{ПДобщ} = \Pi * K_1^1 \text{max} * K_3^1 \text{max} * K_4^1 \text{max}, \quad (8.14)$$

Прибыль, приходящаяся на i -е изобретение или полезную модель, использованные в объекте, определяется по формуле:

$$\text{ПД}i = \Pi * \frac{(K_1^1i * K_3^1i * K_4^1i)}{(K_1^1i * K_3^1i * K_4^1i) + \dots + (K_1^1n * K_3^1n * K_4^1n)}, \quad (8.15)$$

где i – изобретение (полезная модель), по которому рассчитывается прибыль ($1 < i < n$);
 n - количество использованных изобретений (полезных моделей).

В отличие от стоимости изобретения или полезной модели, стоимость **промышленного образца** определяется не столько достигаемым с его помощью техническим результатом, сколько оригинальностью (новизной), сложностью решенной дизайнерской задачи и объемом выпускаемой с использованием промышленного образца продукции.

Стоимость промышленного образца определяется как доля прибыли (дохода) от того объекта техники, в котором использован промышленный образец. Эта доля рассчитывается как произведение трех коэффициентов: коэффициента оригинальности, коэффициента сложности дизайнерской задачи и коэффициента достигнутого результата.

Значения коэффициентов приведены в *Приложении 4*.

8.5. Метод избыточных прибылей

Метод избыточных прибылей обычно используется **только для определения стоимости деловой репутации**.

1. Определение рыночной стоимости всех активов (или собственного капитала).
2. Нормализация чистой прибыли оцениваемого предприятия.
3. Определение среднеотраслевой рентабельности активов (или собственного капитала). По отрасли, к которой относится рассматриваемое предприятие, за несколько предшествующих периодов вычисляется (на основе данных мониторинга публикуемых финансовых отчетов открытых компаний-конкурентов) показатель среднеотраслевой рентабельности активов (или собственного капитала соответственно):

$$P_{\text{еакт}} = \frac{P_{\text{ч}}}{A} \quad \text{или} \quad P_{\text{есоб}} = \frac{P_{\text{ч}}}{E}. \quad (8.16)$$

где $P_{\text{ч}}$ – чистая прибыль;

A – стоимость суммы активов предприятия;

E – стоимость собственного капитала предприятия.

4. Расчет ожидаемой прибыли на основе умножения средней по отрасли рентабельности на величину активов (или собственного капитала). Если предприятия, по которым вычислена среднеотраслевая рентабельность, действительно относятся к той же отрасли, что и рассматриваемая фирма, и если, таким образом, структура их имущества и продукция сходны с активами и продукцией оцениваемой фирмы, то вполне правомочно перенести этот показатель на исследуемое предприятие. В результате в расчете на имеющиеся у данного предприятия активы (собственный капитал) можно получить оценку того размера чистой прибыли P_0 , которую следовало бы регулярно ожидать на этом предприятии:

$$P_{o \text{ акт}} = A * P_{e \text{ акт}} \quad \text{или} \quad P_{o \text{ соб}} = E * P_{e \text{ соб}} \quad (8.17)$$

5. Определение избыточной прибыли. Разница между фактическими чистыми регулярно получаемыми прибылями P_{ϕ} предприятия и уровнем чистой прибыли P_o , определенной в соответствии со среднеотраслевой доходностью на активы (собственный капитал), называется избыточной прибылью ($P_{\text{изб}}$), которая и приписывается влиянию деловой репутации:

$$P_{\text{изб}} = P_{\phi} - P_o \quad (8.18)$$

6. Расчет стоимости деловой репутации путем деления избыточной прибыли на коэффициент капитализации. Предполагая, что наблюдаемые избыточные прибыли при выпуске данной продукции будут иметь место и в дальнейшем в течение длительного периода времени, можно капитализировать поток этих прибылей и получить оценку рыночной стоимости капитала, воплощенного в деловой репутации. Таким образом, стоимость деловой репутации определяется по формуле:

$$V_o = \frac{P_{\text{изб}}}{R} \quad (8.19)$$

где R – коэффициент капитализации нематериальных активов.

Если с помощью метода избыточных прибылей оценщик пытается определить стоимость, приходящуюся на все нематериальные активы, то он должен:

- 1) рассчитать рыночную стоимость материальных активов;
- 2) определить величину прибыли, приходящуюся на материальные активы;
- 3) вычислить среднеотраслевую прибыль, приходящуюся на материальные активы;
- 4) найти избыточную прибыль, как разницу между 2) и 3);
- 5) рассчитать стоимость нематериальных активов путем деления величины избыточной прибыли на ставку капитализации. Здесь определяется стоимость нематериальных активов, как отраженных, так и не отраженных в бухгалтерской отчетности.

9. РАСЧЕТ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ

В рамках доходного подхода стоимость НМА и ИС рассчитывается на основе капитализации или дисконтирования (приведения к текущей стоимости) будущих доходов (выгод) от использования объекта.

Для расчета текущей стоимости выгод методом дисконтирования денежного потока необходимо рассчитать ставку дисконтирования, а при расчете текущей стоимости методом прямой капитализации дохода, соответственно, ставку капитализации.

Ставка дисконтирования и ставка капитализации – аналогичны по своей экономической сути и взаимосвязаны.

Взаимосвязанность ставки дисконтирования и ставки капитализации можно легко выразить формулой (формула 12.1.):

$$R = r - g, \quad (9.1)$$

где R – ставка капитализации;

r – ставка дисконтирования;

g – ожидаемые темпы прироста (снижения) дохода.

Расчет ставки дисконтирования и ставки капитализации связан с определенными сложностями ввиду специфики экономики России и неразвитости рынка НМА и ИС:

- низкая достоверность прогнозов развития экономики;
- отсутствие развитого рынка купли-продажи НМА и ИС, а так же отсутствие ретроспективной информации о тенденциях вышеназванного рынка;
- иной уровень риска, чем в других странах, связанный с инвестированием в НМА и ИС;
- недостаточная развитость фондового рынка;
- отсутствие подходящего объекта для сравнения (с точки зрения сопоставимости рисков);
- неэффективные системы бухгалтерского и налогового учёта.

9.1. Методы расчета ставки дисконтирования

На текущем этапе развития оценочной деятельности в ходе оценки стоимости НМА и ИС используются следующие методы расчета ставки дисконтирования:

- метод оценки капитальных активов (CAPM - capital assets pricing method);
- метод средневзвешенной стоимости капитала (WACC - weighted average cost of capital);
- метод рыночной экстракции;
- метод кумулятивного построения.

Метод оценки капитальных активов, метод средневзвешенной стоимости капитала, метод рыночной экстракции используются в том случае, когда оценка стоимости НМА и ИС производится в рамках оценки бизнеса, и определяется общая ставка, как для предприятия в целом, так и для НМА и ИС.

Метод кумулятивного построения ставки дисконта может использоваться в двух случаях:

- 1) когда оценивается стоимость НМА и ИС в рамках конкретного предприятия;
- 2) когда оценивается стоимость НМА и ИС, не связанного с каким либо предприятием, тогда рассчитывается ставка дисконтирования для конкретного объекта ИС.

Метод кумулятивного построения

Метод кумулятивного построения ставки дисконтирования – является наиболее популярным методом расчета на текущем этапе развития оценочной деятельности в РФ

Данный метод предполагает определение ставки дисконтирования на основе последовательного учета большого числа составляющих, отражающих в той или иной мере риски, присущие оцениваемому объекту.

В соответствии с данным методом итоговая ставка дисконтирования рассчитывается по формуле:

$$r = r_f + \sum K^P, \quad (9.2.)$$

где r_f – безрисковая ставка;

K^P – премии за несистематический риск (факторы риска, перечисленные выше).

Несистематический риск - это риск неполучения предусмотренных проектом доходов. Он обусловлен техническими, технологическими и организационными решениями проекта, а также случайными колебаниями объемов производства и цен на продукцию и ресурсы.

Факторы риска, которые необходимо учитывать в ходе расчета ставки дисконтирования различают в двух случаях:

- 1) когда оценивается стоимость НМА и ИС в рамках конкретного предприятия (например, в ходе оценки стоимости предприятия), необходимо рассчитывать единую для предприятия (бизнеса) и для НМА и ИС ставку дисконтирования (расчет ставки дисконтирования в данном случае аналогичен расчету при оценке стоимости предприятия (бизнеса));

- 2) когда оценивается стоимость НМА и ИС не связанного с каким либо предприятием, целесообразно рассчитывать ставку дисконтирования, учитывающую только риски, связанные с данным конкретным объектом.

Соответственно двум вышеназванным случаям существуют и различные факторы риска, учитывающие особенности целей оценки и конечного результата.

1. Расчет ставки дисконтирования методом кумулятивного построения для оценки НМА и ИС в ходе оценки бизнеса

Ставка дисконтирования рассчитывается, как и при оценке стоимости предприятия в целом.

В соответствии с исходным методом кумулятивного построения ставки дисконтирования, опубликованным в журнале *Business valuation Review, December. 1992*; «*The Adjusted Capital Asset Pricing Model for Developing Capitalization Rates: An Extension of Previous Build-Up Methodologies Based Upon the CAPM*», учитываются следующие факторы риска, принимающие значение от 0% до 5%:

- ключевая фигура в руководстве; качество руководства.
- размер компании.
- финансовая структура (источники финансирования компании).
- товарная и территориальная диверсификация.
- диверсификация клиентуры.
- доходы: рентабельность и предсказуемость.
- прочие особые риски.

2. Расчет ставки дисконтирования методом кумулятивного построения для оценки НМА и ИС, не связанных с оценкой бизнеса

В этом случае целесообразно учитывать иные, специфические риски.

В ходе расчета стоимости НМА и ИС не связанных с предприятием (бизнесом) можно оценивать следующие риски:

- риск, связанный с возможностью нарушения прав на ОИС;
- риск, связанный с предсказуемостью доходов от использования ОИС;
- риск, связанный с более ранней стадией разработки ОИС, с недостаточной проработанностью инвестиционного проекта;
- риск, связанный с низкой ликвидностью ОИС;
- риск, связанный с конкурентоспособностью ОИС.

Таблица 9.1

Факторы риска для оценки стоимости НМА и ИС не связанных с конкретным предприятием

Элементы риска	Ответы (да, нет, не знаю)	Значение
Риск, связанный с возможностью нарушения прав на ОИС		
Права на ОИС охраняются патентом на территории страны		
Права на ОИС охраняются патентом на международном уровне		
Информация об ОИС охраняется в режиме коммерческой тайны		
Имеются доказательства о собственности на ОИС		
Сложность воспроизведения ОИС при наличии неполного комплекта документации (либо вовсе при отсутствии таковой)		
Отсутствие возможности использования ОИС в производственном процессе без значительных инвестиций		
Отсутствие аналогичных разработок в конкурирующих структурах		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение элемента риска:		
Риск, связанный с предсказуемостью доходов от использования ОИС		

ОИС имеет один или несколько близких прототипов		
Аналогичный ОИС уже используется для производства продукции пользующейся спросом на рынке		
Предполагаемый к производству товар будет пользоваться постоянным спросом (не зависит от моды и сезонности)		
Существует реальная возможность оценить объем спроса (долю и емкость рынка)		
Умеренная (либо низкая) конкуренция в отрасли (один или несколько конкурентов)		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение элемента риска:		
Риск, связанный с более ранней стадией разработки ОИС, с недостаточной проработанностью инвестиционного проекта		
ОИС находится на стадии конструкторской разработки или выше		
ОИС находится на стадии опытного образца или выше		
ОИС находится на стадии освоения в производстве		
Нет необходимости в значительных дополнительных ресурсах для начала массового производства		
Инвестиционный проект проработан со значительным «запасом прочности»		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение элемента риска:		
Риск, связанный с низкой ликвидностью ОИС		
ОИС не является пионерским изобретением		
На территории страны имеются предприятия, производящие аналогичную продукцию и заинтересованные в оцениваемом ОИС		
На международном уровне имеются предприятия, производящие аналогичную продукцию и заинтересованные в оцениваемом ОИС		
ОИС находится на стадии освоения в производстве		
ОИС охраняется патентом		
Существует готовый инвестиционный проект, а так же есть инвестор (один или несколько) с которым заключена предварительная договоренность		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение элемента риска:		
Риск, связанный с конкурентоспособностью ОИС		
ОИС соответствие мировому уровню в данной области		
Высокая степень патентно-правовой защищенности (например, защищены все основные узлы и ТЗ)		
Выпускаемая продукция с использованием ОИС новая и не имеет аналогов		
Рынок сбыта продукции с использованием ОИС не является узкоспециализированным и ограниченным		
Выход конкурентов на рынок с аналогичной продукцией с использованием ОИС затруднён		
Сумма значений:		
Количество составляющих факторов:		
Итоговое значение элемента риска:		
Безрисковая ставка:		
Итого ставка дисконтирования (сумма всех значений элементов риска и безрисковой ставки):		

Составляющими каждого элемента риска являются простые вопросы, ответить на которые можно: «да», «нет» или «не знаю». Присвоив каждому ответу соответствующее

значение риска, можно рассчитать совокупное значение элемента риска. Если ответу «да» присвоить минимальное значение риска – 0%; ответу «нет» – максимальное значение 5%, а ответу «не знаю», соответственно, среднее значение – 2,5%, тогда совокупное значение фактора риска можно рассчитать по следующей формуле:

$$K = \frac{(B_1 + B_2 + B_3 + \dots + B_n)}{T_B}, \quad (9.3)$$

где K – итоговое *значение каждого фактора риска*;

B_{1-n} – значения составляющих фактора (т.е. соответствующие значения ответов на ключевые вопросы – 0%, 5% или 2,5%).

T_B – количество составляющих фактора.

Число анализируемых вопросов в рамках того или иного элемента риска с целью повышения достоверности расчета ставки дисконтирования может быть расширено в каждом конкретном случае оценки.

10. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИТОГОВОЙ ВЕЛИЧИНЫ СТОИМОСТИ НМА И ИС

Итоговая величина стоимости объекта оценки определяется оценщиком путем обоснованного обобщения результатов расчета стоимости интеллектуальной собственности, полученных при использовании различных подходов к оценке.

На заключительном этапе, при согласовании результатов стоимости объекта оценки, полученных на базе трех подходов к оценке, необходимо осуществить:

- проверку полученных данных о величине стоимости;
- анализ допущений и ограничивающих условий, обусловленных полнотой и достоверностью использованной информации;
- выведение итоговой величины стоимости.

Решение вопроса, каким стоимостным оценкам придать больший вес и как каждый метод взвешивать по отношению к другим, является ключевым на заключительном этапе процесса оценки.

При субъективном взвешивании цель такая же, как и при методе математического взвешивания. Цель – выйти на единую оценочную стоимость, но при этом подходе не используется процентное взвешивание. Оценочное заключение базируется на анализе преимуществ и недостатков каждого метода, а также на анализе количества и качества данных в обосновании каждого метода. Во главе угла стоят профессиональный опыт и суждения оценщика.

Для определения удельного веса результатов, полученных в рамках каждого подхода, необходимо учитывать следующие факторы:

1. Степень соответствия каждого из примененных подходов: задаче оценки; цели оценки; назначению объекта оценки; оцениваемым правам.
2. Какая степень достоверности и достаточности исходных данных, используемых в каждом из подходов.
3. Какова предпочтительность каждого из подходов с точки зрения характеристик рынка.
4. Какова надежность расчетов и процедур анализа, проведенных в используемых подходах.
5. Каков удельный вес экспертных оценок и суждений в каждом из приведенных подходов.

Учет всех этих факторов дает возможность произвести взвешивание и, в конечном счете, вывести итоговое заключение.

Итоговая величина стоимости объекта оценки должна быть выражена в рублях в виде единой величины, если в договоре об оценке не предусмотрено иное. Например, в договоре об

оценке может быть установлено, что итоговая величина стоимости объекта оценки выражается в виде диапазона величин.

Таблица 10.1.

Пример согласования результатов

№ п/п	Критерий согласования	Затратный	Сравнительный	Доходный
1	Степень соответствия			
1.1	задаче оценки	30	40	30
1.2	цели оценки	30	40	30
1.3	назначению объекта оценки	30	30	40
1.4	оцениваемым правам	30	35	35
2	Степень достоверности и достаточности исходных данных, используемых в каждом из подходов	50	30	20
3	Степень предпочтительности каждого из подходов с точки зрения характеристик рынка	20	50	30
4	Надежность расчетов и процедур анализа, проведенных в используемых подходах	50	30	20
5	Удельный вес экспертных оценок и суждений в каждом из приведенных подходов	50	30	20
<i>Средний ранг, баллы</i>		36,25	35,625	28,125
<i>Коэффициент весомости каждого из подходов, отн.ед</i>		0,36	0,36	0,28
Рыночная стоимость, полученная в рамках каждого из подходов, руб.		1 100 000	1 620 000	1 500 000
Согласованная рыночная стоимость, руб.		= 1 100 000 · 0,36 + 1 620 000 · 0,36 + 1 500 000 · 0,28 = 1 397 750		

11. ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации, части I и IV.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации.

Государственное регулирование оценочной деятельности осуществляется на основе следующих нормативно-правовых актах.

3. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности» (редакция от 05.02.2007 г.)
4. Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ «Об утверждении федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» от 20.07.2007г. №256.
5. Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ «Об утверждении федерального стандарта оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО № 3)» от 20.07.2007г. №254.
6. Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ «Об утверждении федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)» от 20.07.2007г. №255.

Законодательный нормативные акты РФ

7. Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22.03.1991 № 948-1.
8. «Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности», утверждены Минимуществом России 26.11.2002 г. № СК-4/21297.
9. Постановление Правительства РФ «Об использовании результатов научно-технической деятельности» от 02.09.1999 г. № 982.
10. Правила регистрации товарных знаков, утв. Роспатентом 29.11.1995.
11. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» от 27.12. 2007 г. № N 153н , ПБУ 14/2007.
12. Письмо министерства Финансов РФ «О налогообложении нематериальных активов» от 28.08.1995 г. № 11-05-02.
13. Письмо министерства Финансов РФ от 22.06.2006 г. № 07-05-06/155.
14. Письмо министерства Финансов РФ от 13.09.2006 г. № 02-14-10а/2480.
15. Указ Президента РФ «О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий» от 22.07.1998 г. № 863.
16. Указ Президента РФ «О правовой защите результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения», 1998 г., № 556.
17. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и защите информации» от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ.
18. Федеральный закон «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса РФ» от 18.12.2006 г. №231-ФЗ.
19. Федеральный закон «О внесении дополнения в часть вторую Налогового кодекса РФ и внесения изменения и дополнения в статью 20 Закона РФ «Об основах налоговой системы в РФ», а также о признании утратившими силу актов законодательства РФ в части налогов и сборов» от 11.11.2003 г. № 139-ФЗ.
20. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ.
21. Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 г. № 98-ФЗ.
22. Федеральный Закон «О науке и Государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 г. №127-ФЗ.

Документы саморегулируемых организаций

23. Стандарты Российского общества оценщиков - «Оценка нематериальных активов» СТО РОО 26-01-96; «Оценка объектов интеллектуальной собственности» СТО РОО 26-02-98.

24. Международные стандарты оценки, Европейские стандарты оценки, стандарты оценки Американского общества оценщиков, Ассоциации оценщиков интеллектуальной собственности IPEA и т.д.

Международные документы

25. «Конвенция по охране промышленной собственности», Париж, от 20.03.1883 (в ред. от 02.10.1979).
26. «Конвенция, учреждающая всемирную организацию интеллектуальной собственности», Стокгольм, от 14.07.1967 (с изм. от 02.10.1979).
27. «Соглашение Всемирной Торговой Организации по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности».

Основная литература

28. Бромберг Г.В. Основы патентного дела. М.: ИНИЦ Роспатента, 2000.
29. «Оценка бизнеса: Учебник» / Под ред. Грязновой А.Г., Федотовой М.А. – М.: Финансы и статистика, изд. второе, 2004.
30. Пузыня Н.Ю «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов», серия «учебное пособие» – СПб.: Питер, 2005.
31. Зинов В.Г. «Управление интеллектуальной собственностью: учебное пособие.» – М.: Дело, 2003.
32. Козырев А.Н. «Оценка интеллектуальной собственности». - М., 1997.
33. Лынный Н.В. «Интеллектуальная собственность и нематериальные активы» / Н.В. Лынный, А.Г. Кукушкин, Л.И. Подшибихин. - М., 1998.
34. «Основы оценочной деятельности», учебное пособие / Под ред. Косоруковой И.В. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2004.
35. Смирнов С.А., «Определение стоимости объектов интеллектуальной собственности: Учебное пособие» – М.: Финансы и статистика, 2001.
36. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003.

Сетевые ресурсы

37. <http://www.appraiser.ru> , «Вестник оценщика»
38. <http://www.bankideas.ru> , общественная организация Международный Банк идей
39. [http:// www.copyright.ru](http://www.copyright.ru) , портал , созданный при финансовой поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям
40. [http:// www.fips.ru](http://www.fips.ru), Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (РОСПАТЕНТ)
41. [http:// http://www.ipmenu.com](http://www.ipmenu.com) , IP Organisers Pty Ltd, Australia
42. <http://www.innovbusiness.ru>, Портал информационной поддержки инноваций и бизнеса «Инновации и предпринимательство»
43. [http:// www.ipprolaw.com](http://www.ipprolaw.com), Юридическая фирма ЗАО «Ай Пи Про» , защита авторских прав, интеллектуальной собственности. Регистрация товарного знака, торгового знака, торговой марки, изобретений.
44. <http://www.les.org> , международная организация LES International (licensing and other aspects of transferring or profiting from intellectual property).
45. <http://www.membrana.ru> , научно-популярная информация об инновациях
46. <http://www.rao.ru> , Российское Авторское Общество (РАО), некоммерческая общественная организация, созданная авторами для реализации и охраны авторских прав
47. <http://sciteclibrary.ru> , Агентство научно-технической информации SciTecLibrary
48. <http://www.valnet.ru> , портал по оценочной деятельности
49. <http://www.valuer.ru> , портал российских оценщиков
50. <http://www.rgiis.ru> , Российский государственный институт интеллектуальной собственности
51. <http://eburo.ru> , сайт агентства Dot, разрабатывает передовые интерактивные маркетинговые и технологические решения для ведущих российских и западных компаний

Перечень документов и информации, предоставляемых Заказчиком

Запрашиваемая информация	Содержание, комментарии
Юридическая информация	
Документы по ОИС	Правоустанавливающие документы на ОИС: патенты, свидетельства, лицензионные договора, авторские договора и др. Описание ОИС. Реквизиты правообладателя.
Документы юридической практики	Информация о мерах по защите прав на ОИС. Копии документов, направляемых в суды.
Общая справка о предприятии, использующем ОИС	Общая информация об истории создания предприятия, основных этапах его развития, характеристика основных направлений деятельности.
Организационная структура предприятия	Схема организационного строения предприятия.
Сертификация качества продукции	Документы, подтверждающие, что планируемая к выпуску с использованием ОИС продукция прошла сертификацию на соответствие обязательным нормативам безопасности, качества и т.п.
Техническая информация об объекте оценки	
Балансовая стоимость	Первоначальная и балансовая (за вычетом износа) стоимость объекта оценки.
Затраты по приобретению объекта оценки	Затраты фактические на создание объекта оценки (приобретение, оформление прав, разработка документации, охрана, маркетинг, страхование рисков и т.п.).
Стадия жизненного цикла ОИС	Идентификация стадии развития: НИОКР, проектирование производства и исследование рынка, подготовка промышленного производства, опытно-промышленное производство, серийный выпуск, свертывание производства
Характеристика качеств объекта оценки	Сущность выгод, образующихся при использовании ОИС. Локализация образования выгод (этап технологического, производственного, хозяйственного процесса). Получатели выгод от использования ОИС.
Информация о хозяйственной деятельности	
Финансовая отчетность предприятия, использующего ОИС	Годовая бухгалтерская отчетность (ф. 1-5) за последние три – пять лет. Квартальная бухгалтерская отчетность за последние четыре квартала. Пояснительная записка к годовому отчету за год, предшествующий дате оценки.
Характеристика объемов производства и продаж продукции, выпускаемой с использованием ОИС	Ассортиментный перечень выпускаемой продукции. Физические объемы производства и реализации основных видов продукции за последние пять лет, предшествующие дате оценки (раздельно по каждой продуктовой линии). Прайс-листы на основной ассортимент выпускаемой продукции, действительные на дату оценки.
Структура себестоимости и рентабельность продукции, выпускаемой с использованием ОИС	Структура себестоимости основных видов продукции (в разрезе переменных и постоянных затрат). Показатели рентабельности основных видов продукции
Налогообложение	Ставки налогообложения, действующие на дату оценки. Наличие льгот.
Основные виды сырья, материалов и комплектующих изделий, используемых в производстве продукции с применением ИС	Представляется в виде перечня основных типов сырья, материалов и покупных изделий, используемых в производстве основных видов продукции. В данных указывается доля соответствующего ресурса в составе переменных затрат на производство единицы выпускаемой продукции, цены поставок и основные поставщики.

Технологический цикл производства основных видов продукции, выпускаемой с использованием ОИС	Описание технологической цепочки, с указанием длительности этапов производственного цикла. Анализ «узких мест» (звеньев цикла, являющихся критическими с точки зрения риска, проблемности наращивания объемов производства и т.п.).
Информация о персонале предприятия	Среднесписочная численность и занятость персонала по категориям. Динамика показателя средней заработной платы за последние пять лет. Анализ текучести кадров.
Портфель заказов продукции, выпускаемой с использованием ОИС	Информация об имеющихся и планируемых договорах на поставку продукции предприятия. Долгосрочные тарифные соглашения.
Структура выручки от реализации продукции, выпускаемой с использованием ОИС	Процент выручки от реализации продукции, поставляемой напрямую потребителям по долгосрочным договорам (прямые поставки, поставки на комплектацию и т.п.). Процент выручки от поставок в дилерскую сеть. Процент остальной реализации.
Резервы роста	Возможности роста эффективности по направлениям: повышение цены, снижение переменных и постоянных расходов, увеличение объемов реализации, повышение рентабельности.
Бизнес планы (по наличию)	Утвержденные бизнес-планы по каждой продуктовой линии: прогнозы объемов и цен продаж, себестоимости, прогноз развития производственных мощностей, планируемые инвестиции в основные и оборотные активы, прогноз долгосрочной задолженности (ТЭО кредита, подтверждение целевого назначения кредита и реализуемости проекта) и т.п.
Информация о планах развития предприятия (по наличию)	Программы производственно-технического развития; прогнозы обновления внеоборотных активов; планы внедрения результатов НИОКР, НИР; планы капитального строительства; инвестиционные проекты и т.п.
Информация о прямых доходах от ОИС	Выручка от продажи имущественных прав или продажи лицензий на использование ОИС. Выручка от реализации самих ОИС на материальных носителях.
Информация о расходах по сбыту	Бюджет подразделений, занимающихся сбытом продукции предприятия.
Информация о расходах на рекламу	Динамика затрат на маркетинг ОИС или товаров, выпускаемых с использованием ОИС.
Информация об имуществе и обязательствах предприятия	
Характеристика основных производственных фондов	Представляется в разрезе основных категорий: а) нематериальные активы; б) здания и сооружения; в) машины, и оборудование производственного назначения; г) транспортные средства; д) основные средства управления. Указываются полная восстановительная стоимость и процент износа в среднем по категории. Группировка основных средств по срокам амортизации.
Степень загрузки производственных мощностей	Данные баланса использования производственных мощностей с пояснительной запиской за год, предшествующий дате оценки.
Общая характеристика оборотных активов	Представляется в разрезе основных категорий: структура товарно-материальных запасов (запасы на складах, запасы в производстве и т.п.); дебиторская задолженность и денежные средства. Указываются стоимость и динамика показателей оборачиваемости.
Краткая характеристика пассивов	По текущим пассивам представляется в разрезе основных категорий. Динамика показателей оборачиваемости. Структура долгосрочной задолженности, выплачиваемые проценты.
Избыточные и неучтенные активы	Наличие неоперационных активов (соцкультбыт), а также избыточных и неучтенных (потенциально выгодных) операционных активов.

<i>Маркетинговая информация по каждой продуктовой линии (по наличию)</i>	
Информация по отрасли	Отраслевые экономические обзоры. Среднеотраслевые относительные показатели: рентабельность, производительность активов, оборачиваемость, ликвидность и т.п.
Аналитические обзоры службы маркетинга предприятия и сторонних организаций за последние 3 года	Сложившиеся рыночные цены на основные виды продукции, выпускаемой предприятием, ожидаемые темпы роста/падения цен на отраслевую продукцию. Информация о текущем и ожидаемом спросе на выпускаемую продукцию и на новые, перспективные виды продукции. Характеристика типичного потребителя. Описание применяемых методик определения емкости рынка, иная уместная имеющаяся маркетинговая информация.
Информация об основных конкурентах	Представляется в виде справок об основных конкурентах с указанием, по каким именно видам продукции конкурирует то или иное предприятие. Указываются объемы производства предприятия-конкурента, его преимущества и недостатки (технология, состояние производственных мощностей, профессиональный уровень персонала, доступность инвестиций, развитость системы сбыта, качество продукции, цены и прочее), доля на рынке той или иной продукции.
Информация о конкуренции со стороны импортируемых товаров	Имеющаяся информация об объемах импорта товаров, аналогичных продукции предприятия. Сравнительная характеристика цен и качества импорта и продукции предприятия, перспективы по замещению импорта.
Планируемые конкурентами к выпуску новые виды продукции	Представляется имеющаяся в распоряжении предприятия информация о любых новациях, предполагаемых к внедрению предприятиями-конкурентами (включая импорт), которые в будущем могут отразиться на спросе на продукцию предприятия (применение новых разработок, технологий, материалов и т.п.).

Стандартные размеры роялти от валового объема реализации лицензионной продукции, применяемые при определении цены лицензии, по номенклатуре изделий

<i>N</i>	<i>Вид изделий</i>	<i>Ставки роялти, %</i>
1	Подъемно-транспортное оборудование	5
2	Литейное оборудование	1,2-1,5
3	Оборудование для цементных заводов	3-5
4	Оборудование для металлургической промышленности	4-6
5	Оборудование для химической промышленности	3-5
6	Оборудование для пищевой промышленности	4
7	Оборудование для очистки воды	5
8	Холодильное оборудование	2-4
9	Нагревательные системы	4-6
10	Печи	4-6
11	Котлы	3-5
12	Воздушные кондиционеры	3-4
13	Клапаны, вентили	3-6
14	Котельное оборудование	5
15	Компрессоры, насосы	5-7
16	Моторы для промышленного назначения	4-5
17	Оборудование для обработки поверхности	6-7
18	Металлические конструкции	2-4
19	Оборудование для текстильной промышленности	3-5
20	Полиграфическое оборудование	4
21	Электротехническое оборудование	4-7
22	Реле-аппаратура	4-6
23	Сигнальное оборудование	1-1,5
24	Электрические контрольно-измерительные приборы	3-5
25	Электронное оборудование	4-8
26	Полупроводники	1-2
27	Радиолампы	3-4
28	Аккумуляторы	3-4
29	Электрокабели	2-4
30	Лифты	4-5
31	Станки металлообрабатывающие	4-6
32	Инструмент, оснастка	5-7
33	Сварочное оборудование	5-6
34	Приводы	5
35	Фотокинотовары	3-5
36	Медицинское оборудование и приборы	4-7
37	Измерительные приборы	5-7
38	Канцелярское оборудование	3
39	Автомоторы и части к ним	2-4
40	Автозапчасти	2-3
41	Буксиры	1-2
42	Велосипеды	3-5
43	Железнодорожное оборудование	3-5
44	Сельскохозяйственные машины	3-5
45	Скобяные изделия	2-5
46	Ручной инструмент	2-3
47	Бритвы, ножи	3
48	Металлическая мебель	1-2
49	Полуфабрикаты	3
50	Литье	1,5-2

51	Строительные машины	1
52	Удобрения	3
53	Удобрения-химикаты	3
54	Красители	3-4
55	Ароматические вещества	2-4
56	Продукты органической химии	3-3,5
57	Фармацевтические товары	2-4
58	Изделия из каучука	3-3,5
59	Изделия из стекла	2-4
60	Краски	2-3
61	Клей	2-3
62	Фототовары, химреактивы	1-3
63	Минеральные масла	?
64	Текстильные волокна	2-3
65	Ткани для пошива одежды	3
66	Ткани для промышленных целей	3-4
67	Трикотаж, белье	2-4
68	Обувь	1-2,5
69	Кожии	3
70	Деревянная мебель	2-3
71	Бумага	1-2
72	Упаковка бумажная из картона	2-3
73	Копировальная бумага	1-2
74	Книги, печатные издания, игры (без авторских прав)	3-6
75	Спорттовары	1-3
76	Парфюмерия	2-5
77	Пластинки	2-5
78	Изделия из пластмассы	3
79	Суда, судовое оборудование	3-5
80	Стройматериалы	2-4
81	Самолеты, вооружение	5-10
82	Продовольственные товары	1-2
83	Корм для скота	2-3
84	Напитки	2-5
85	Холодильное оборудование для промышленных целей	4-6

Стандартные ставки роялти по отраслям промышленности от валового объема реализации лицензионной продукции

<i>N</i>	<i>Отрасль промышленности</i>	<i>Ставки роялти, %</i>
1	Автомобильная промышленность	2-3
2	Авиационная промышленность	6-10
3	Металлургическая промышленность	5-8
4	Производство потребительских товаров длительного пользования	5
5	Производство потребительских товаров массового спроса с малым сроком использования	0,2-1,5
6	Станкостроительная промышленность	4,5-7,5
7	Текстильная промышленность	3-6
8	Фармацевтическая промышленность	2-5
9	Химическая промышленность	1,5
10	Электронная промышленность	4-10
11	Электротехническая промышленность	1-5

Коэффициент достигнутого результата

№	Достигнутый результат	Значение K_1^1
1	Достижение заданных второстепенных технических характеристик, не являющихся определяющими для секретной продукции (технологического процесса)	0,2
2	Достижение технических характеристик, зафиксированное документом	0,3
3	Достижение основных технических характеристик, являющихся определяющими для конкретной продукции (технологического процесса), зафиксированное документом	0,4
4	Достижение качественно новых основных характеристик продукции (технологического процесса), зафиксированное документом	0,6
5	Получение новой продукции (технологического процесса), обладающей высокими основными техническими характеристиками среди аналогичных известных видов	0,8
6	Получение новой продукции (технологического процесса), впервые освоенной в народном хозяйстве и обладающей качественно новыми техническими характеристиками	1

Коэффициент сложности решение технической задачи

№	Сложность решения технической задачи	Значение K_3^1
1	Конструкция простой детали, изменение одного параметра простого процесса, одной операции процесса, одного ингредиента рецептуры	0,2
2	Конструкция сложной сборной детали, конструкция неосновного узла, механизма, изменение двух и более неосновных простых процессов, изменение двух и более неосновных операций технологических процессов, изменение двух и более неосновных ингредиентов рецептуры	0,3
3	Конструкция одного основного узла или нескольких неосновных узлов машин, механизмов, часть (неосновная) процессов, часть (неосновная) рецептуры и т.п.	0,4
4	Конструкция нескольких основных узлов, основные процессы технологии, часть (основная) рецептуры и т.п.	0,5
5	Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения, технологические процессы, рецептура и т.п.	0,7
6	Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения со сложной кинематикой, аппаратурой контроля, с радиоэлектронной схемой, конструкция силовых машин, двигателей, агрегатов, комплексные технологические процессы, сложные рецептуры и т.п.	0,9
7	Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения со сложной системой контроля автоматических поточных линий, состоящих из новых видов оборудования, системы управления и регулировании, сложные комплексные технологические процессы, рецептуры особой сложности и т.п.	1,1
8	Конструкция, технологические процессы и рецептуры особой сложности, главным образом относящиеся к новым разделам науки и техники	1,25

Коэффициент новизны

<i>№</i>	<i>Новизна</i>	<i>Значение K_4^1</i>
1	Изобретение, заключающееся в применении известных средств, в том числе и применение, когда формула изобретения начинается словами «применение...»	0,25
2	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, иную последовательность операций или иной процентный состав ингредиентов по сравнению с прототипом	0,3
3	Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по большинству основных признаков	0,4
4	Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с половиной основных признаков нового решения	0,5
5	Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с меньшинством основных признаков нового решения	0,6
6	Изобретение, характеризующееся совокупностью существенных отличий, не имеющее прототипа, т.е. когда изобретение решает новую задачу принципиально иным путем (пионерное изобретение)	0,8

Коэффициент оригинальности промышленного образца

<i>№</i>	<i>Оригинальность</i>	<i>Значение</i>
1	Применение известных художественно-конструкторских средств, когда в перечне существенных признаков промышленного образца используется только термин «применение»	0,25
2	Использование новой совокупности художественно-конструкторских средств, позволяющей отличить промышленный образец от наиболее близкого аналога	0,3
3	Промышленный образец имеет прототип, совпадающий с промышленным образцом по большому числу существенных признаков	0,4
4	Промышленный образец имеет прототип, совпадающий с промышленным образцом по половине существенных признаков	0,5
5	Промышленный образец имеет прототип, совпадающий с промышленным образцом по меньшему числу существенных признаков	0,6
6	Промышленный образец не имеет прототипа	0,8

Коэффициент сложности дизайнерской задачи

<i>№</i>	<i>Сложность решенной дизайнерской задачи</i>	<i>Значение</i>
1	Внешний вид одной простой детали	0,2
2	Внешний вид сложной или сборной детали неосновного узла	0,3
3	Внешний вид одного основного узла или нескольких неосновных узлов	0,4
4	Внешний вид нескольких основных узлов	0,5
5	Внешний вид простой машины, прибора, станка, аппарата, сооружения	0,7
6	Внешний вид сложной машины, станка, прибора, аппарата, сооружения	0,9
7	Внешний вид поточных линий	1,0
8	Внешний вид принципиально новых объектов техники	1,25

Коэффициент достигнутого результата

<i>№</i>	<i>Достигнутый результат</i>	<i>Значение</i>
1	Минимальный	0,2
2	Незначительный	0,6
3	Максимальный	1,0

**Будущая стоимость денежной единицы
(Наращивание, накопление)**

$$FV = PV[(1+r)^i]$$

FV – будущая стоимость денежной единицы;
PV – текущая стоимость денежной единицы;
r – ставка дохода;
i – число периодов накопления, в годах;

**Текущая стоимость денежной единицы
(Дисконтирование)**

$$PV = FV \left[\frac{1}{(1+r)^i} \right]$$

Приведение прошлых затрат к дате оценки

Приведение будущих доходов к дате оценки

Прошлое	Дата оценки	Будущее
Затратный подход	Сравнительный подход	Доходный подход
<p>← метод индексации затрат; метод стоимости создания; аналоговый метод.</p>	<p>метод сравнения продаж; метод качественного анализа для корректировки данных (метод Рейтинга/ранжирования); метод параметрической оценки; методы Бегунка.</p>	<p>→ метод освобождения от роялти; метод преимущества в доходах (в прибыли); метод выигрыша в себестоимости; метод дробления прибыли; методы избыточных прибылей.</p>

Будущая стоимость денежной единицы (накапливание, наращивание)

$$FV = PV[(1+r)^i]$$

FV – будущая стоимость денежной единицы;

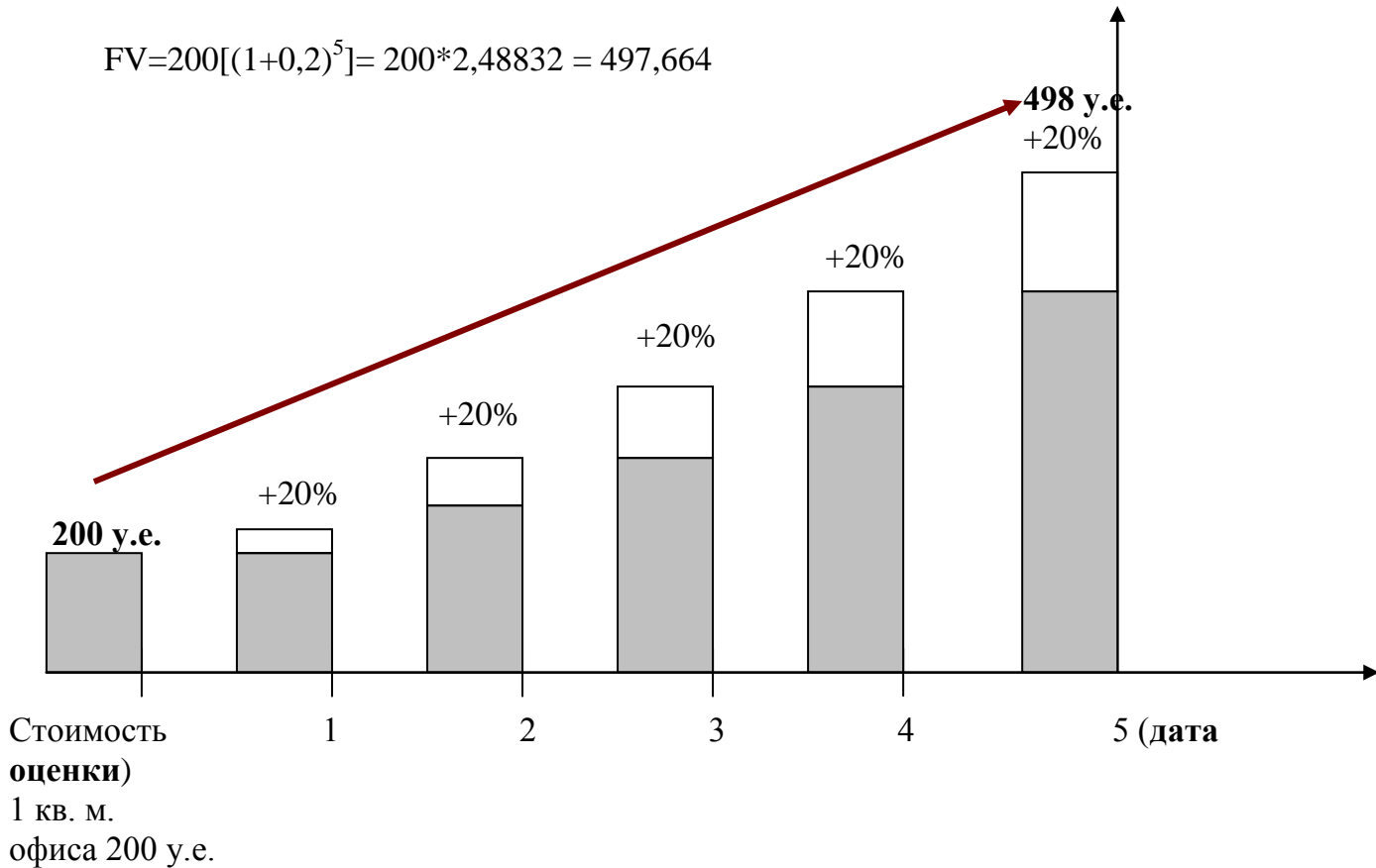
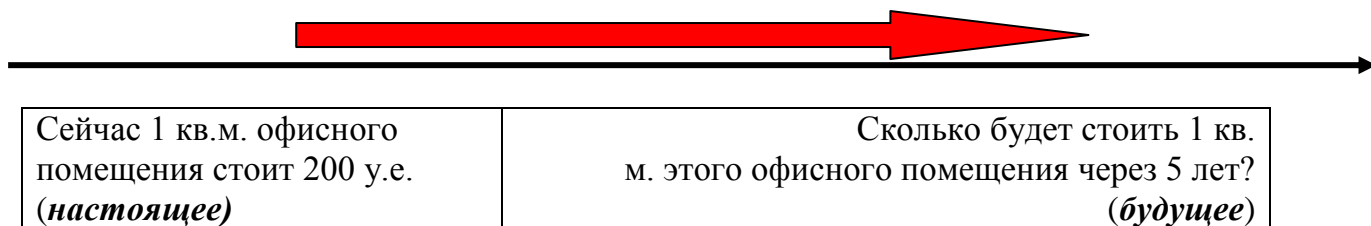
PV – текущая стоимость денежной единицы;

r – ставка дохода;

i – число периодов накопления, в годах;

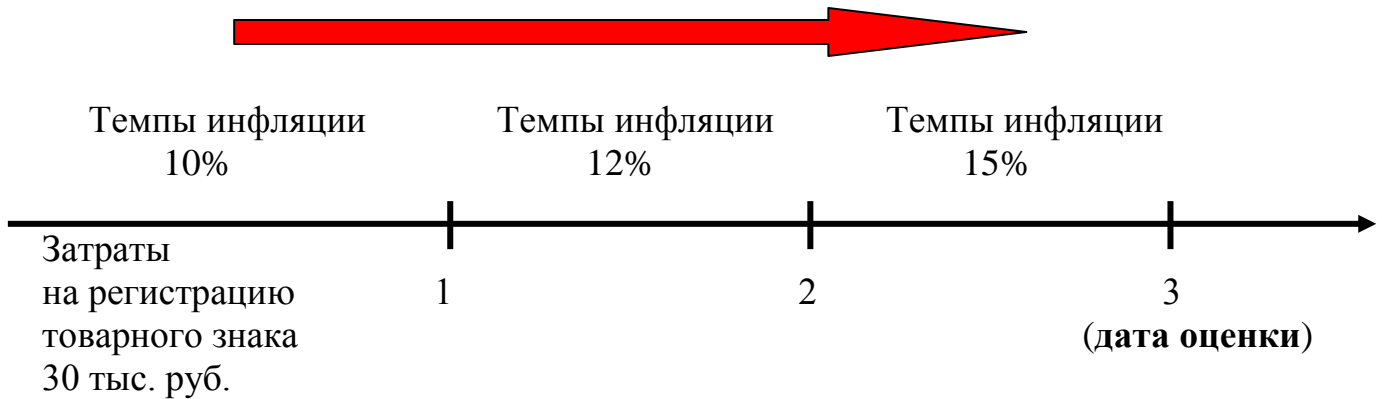
Пример 1

Стоимость квадратного метра офиса составляет 200 у. е. и ежегодно повышается на 20%. Определить стоимость 1 кв. м. офиса через 5 лет.



Пример 2

3 года назад компания зарегистрировала свой товарный знак. Затраты на создание и регистрацию товарного знака составили 30 тыс. руб. Определить текущую стоимость (т.е. на дату оценки) затрат на создание и регистрацию товарного знака, если в первый год после регистрации годовые темпы инфляции составляли 10 %, во второй – 12%, а за последний год были на уровне 15%.



Если ставка, в данном случае темпы инфляции, изменяется по годам, то обычное наращивание (дисконтирование) применяться не может. Например, если необходимо привести к дате оценки затраты трехлетней давности, мы не можем пользоваться:

- ни формулой $30 * (1+0,10)^3$ – ведь это бы значило, что все три года инфляция составляла 10%, и результат этих вычислений был бы меньше истинного значения,
- ни формулой $30 * (1+0,12)^3$ - это бы значило, что все три года инфляция составляла 12%;
- ни формулой $30 * (1+0,15)^3$ - это бы значило, что все три года инфляция составляла 15%, и результат этих вычислений был бы больше истинного значения.

Все варианты не соответствуют истине.

Необходимо учитывать ставку каждого года. Для этого рассуждаем так:

Что значит выражение $(1+0,10)^3$? Это значит $(1+0,10)*(1+0,10)*(1+0,10)$. Степень означает количество периодов, которые отделяют дату оценки и момент осуществления затрат (или получения доходов). И каждое выражение в скобках приводит затраты (доходы) на 1 год. Сколько лет – такая и степень – такое же и количество множителей.

Поэтому, если ставка меняется по годам, надо использовать развернутую запись функции будущей стоимости денежной единицы, т.е. $30 * ((1+0,10)*(1+0,12)*(1+0,15)) = 30 * 1,4168 = 42,504$ (тыс. руб.).

Таким образом, текущая стоимость затрат на создание и регистрацию товарного знака, осуществленных 3 года назад, составляет 42,504 тыс. руб.

Текущая стоимость денежной единицы (Дисконтирование)

$$PV = FV \left[\frac{1}{1+r} \right]^i$$

FV – будущая стоимость денежной единицы;

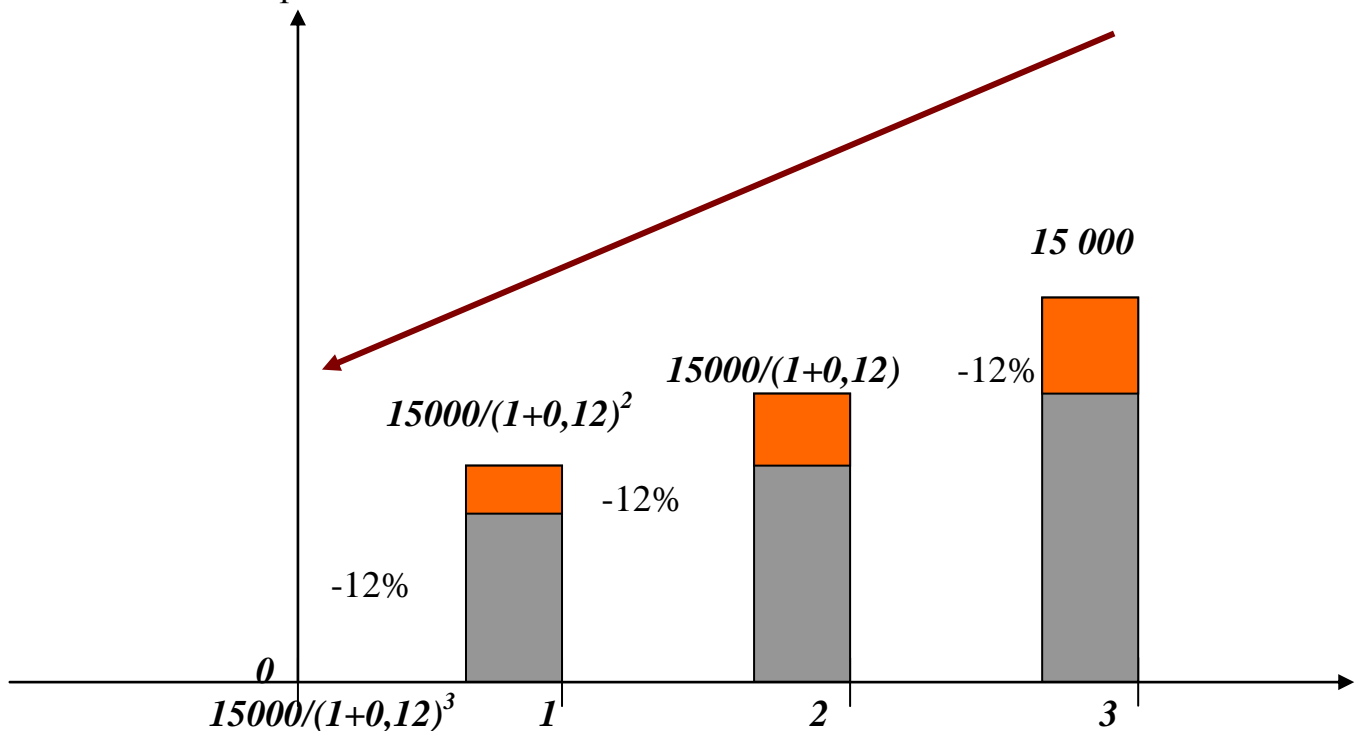
PV – текущая стоимость денежной единицы;

r – ставка дохода;

i – число периодов накопления, в годах;

Пример 3

Через 3 года собственник планирует продать права на товарный знак за 1500 млн. руб. Какая сегодняшняя цена будет приемлема для продавца, если ставка дисконтирования составляет 12 % годовых?



Текущая стоимость денежной единицы

$$PV = 15000 / (1 + 0.12)^3 = 15000 * 0,698925 = 10483,87 \text{ (тыс. руб.)}$$