

Министерство образования и науки Российской Федерации

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

***Н.С. АЛЕКСЕЕВА
Н.А. БУХАРИН***

**ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
(БИЗНЕСА)**

**ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ И
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Учебное пособие

Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2011

УДК 330.1:657.421.32 (075.8)

А 47

Алексеева Н.С., Бухарин Н.А. Оценка стоимости предприятий (бизнеса). Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – 302 с.

Приводится описание всех видов объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов, системно излагаются подходы и методы к оценке объектов интеллектуальной собственности, особое внимание уделяется отличию оценки объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов от других видов активов и бизнеса.

Включены основные теоретические положения, рассмотрены решения прикладных задач, закрепляющие усвоение базовых подходов и методов, приведены варианты анализа практических ситуаций. Отдельно выделены задачи и тесты для самостоятельной подготовки, которые могут быть использованы для контроля и самоконтроля усвоенных знаний.

Предназначено для слушателей Межотраслевого института повышения квалификации и студентов факультета экономики и менеджмента ГОУ «СПбГПУ», изучающих дисциплину «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности». Пособие может быть полезно для студентов, обучающихся по другим специальностям.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

© Алексеева Н.С., Бухарин Н.А., 2011

© Санкт-Петербургский государственный

ISBN 978-5-7422-3137-0

политехнический университет, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1. Общие сведения об ОИС и НМА	9
1.1. Виды объектов интеллектуальной собственности	9
1.2. Виды нематериальных активов	56
1.3. Характеристики НМА и ОИС и окружающей среды.....	67
1.4. Права на объекты интеллектуальной собственности.....	73
1.5. Защита прав на объекты интеллектуальной собственности	77
1.6. Передача прав на ОИС. Виды лицензий.....	86
1.7. Виды платежей за использование ОИС и НМА	92
1.8. Контрольные вопросы	94
1.9. Тестовые вопросы	97
2. Оценка ОИС и НМА	105
2.1. Общие положения	105
2.2. Принципы оценки ОИС и НМА	105
2.3. Цели оценки ОИС и НМА	107
2.4. Описание объекта оценки.....	108
2.5. Анализ рынка объекта оценки.....	115
2.6. Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования ОИС и НМА	116
2.7. Контрольные вопросы	119
2.8. Тестовые вопросы	120
3. Затратный подход к оценке ОИС и НМА	123
3.1. Общие положения	123
3.2. Метод компенсации расходов	125
3.3. Метод капитализации расходов	126
3.4. Расходы, связанные с созданием ОИС и НМА	128
3.5. Определение доли стоимости изобретения в общей стоимости разработки	131
3.6. Коэффициент значимости	134
3.7. Износ ОИС и НМА	143
3.8. Примеры решения задач.....	147
3.9. Контрольные вопросы	151
3.10. Тестовые вопросы	153
4. Сравнительный (рыночный) подход к оценке ОИС и НМА.....	157

4.1. Общие положения	157
4.2. Алгоритм реализации	159
4.3. Единицы сравнения	160
4.4. Элементы сравнения	161
4.5. Доверительный интервал.....	162
4.6. Примеры решения задач.....	163
4.7. Контрольные вопросы	164
4.8. Тестовые вопросы	165
5. Доходный подход к оценке ОИС и НМА	168
5.1. Общие положения	168
5.2. Техника расширенного рынка	170
5.3. Техника выигрыша в себестоимости	171
5.4. Техника преимущества в прибыли	173
5.5. Техника освобождения от роялти	174
5.6. Правило 25 процентов	175
5.7. Техника избыточной прибыли	178
5.8. Достигаемый эффект от использования ОИС или НМА	178
5.9. Стандартные ставки роялти.....	180
5.10. Определение доли прибыли, приходящейся на ОИС	188
5.11. Выбор денежного потока.....	193
5.12. Выбор прогнозного периода.....	193
5.13. Примеры решения задач.....	195
5.14. Контрольные вопросы	198
5.15. Тестовые вопросы	200
6. Ставка дисконтирования ОИС и НМА	203
6.1. Общие положения	203
6.2. Экспертный метод.....	204
6.3. Метод кумулятивного построения.....	204
6.4. Метод сравнения альтернативных проектов	208
6.5. Метод CAPM.....	212
6.6. Метод WACC	214
6.7. Метод экстракции	215
6.8. Метод Brand Finance	216
6.9. Примеры решения задач.....	218
6.10. Контрольные вопросы	221

6.11. Тестовые вопросы	222
7. Согласование полученных результатов оценки	225
7.1. Общие положения	225
7.2. Процесс согласования.....	226
7.3. Контрольные вопросы	230
7.4. Тестовые вопросы	230
8. Особенности определения стоимости отдельных видов ОИС или НМА	232
8.1. Оценка прав на товарные знаки и знаки обслуживания	232
8.2. Оценка прав на программы ЭВМ.....	234
8.3. Оценка объектов авторского права и прав смежных с ним.....	239
8.4. Оценка гудвила	241
8.5. Оценка подготовленной и собранной вместе рабочей силы	244
8.6. Оценка нематериальных активов, связанных с соглашением об отказе от конкуренции.....	248
8.7. Контрольные вопросы	249
8.8. Тестовые вопросы	250
Библиографический список	254
Приложение 1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)	256
Приложение 2. Стандартные ставки роялти.....	273
Приложение 3. Международная классификация товаров и услуг (МКТУ), 9 версия.....	278
Приложение 4. Данные по патенту на полезную модель	283
Приложение 5. Задание на оценку	290
Приложение 6. Рекомендуемые источники информации	291
Приложение 7. Требования к курсовой работе	293
Приложение 8. Ошибки, наиболее часто встречающиеся в курсовых работах по оценке ОИС	298
Приложение 9. Шаблон оформления титульного листа	301

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития экономики нематериальные активы (НМА) и объекты интеллектуальной собственности (ОИС) стали играть гораздо более важную роль, чем отражаемые в бухгалтерских балансах физические, материальные активы компании. Большинство современных крупных компаний рынка имеют в своих активах технологии, защищенные и незащищенные патентами, лицензии на использование ОИС или НМА, права на товарные знаки, знаки обслуживания, ноу-хау. В этих компаниях стоимость материальных активов составляет меньшую долю в стоимости всего бизнеса. Стоимость компании формируют так же и человеческий капитал, контрактные и клиентские нематериальные активы, имеющиеся практически в любой фирме. Поэтому перед оценщиками и топ-менеджментом компании встает вопрос грамотной оценки таких активов, в частности для принятия обоснованных решений по управлению стоимостью компании.

Данное учебное пособие стремится дать комплексное понимание природы ОИС и НМА и особенностей их оценки. Отличительной особенностью представленного материала является возможность найти в одном учебном пособии ответы на вопросы об оценке не только объектов интеллектуальной собственности, но и нематериальных активов, которые приносят доход предприятию, но не относятся к активам, учитываемым в бухгалтерском учете предприятия и признаваемым ими с точки зрения существующего законодательства. К таким активам относятся, например, соглашения об отказе от конкуренции, иные контрактные нематериальные активы, подготовленная и собранная вместе рабочая сила, налаженные связи с поставщиками и подрядчиками, личные способности и навыки.

Хотя многие принципы, подходы, методы и способы, используемые при оценке материального имущества, применимы и

при оценке ОИС и НМА, все же существует ряд серьезных отличий, требующих от оценщика специальных знаний.

Подготовкой специалистов по оценке различных видов имущества занимается ряд высших учебных заведений, одним из которых является Санкт-Петербургской государственный политехнический университет. В предлагаемом учебном пособии по оценке ОИС и НМА используется опыт и пятнадцатилетняя практика сотрудников Межотраслевого института повышения квалификации СПбГПУ. Материал пособия соответствует программе профессиональной переподготовки «Оценка стоимости предприятий (бизнеса)», специализации «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности», разработанной доцентом Н.А. Бухариным.

Пособие состоит из восьми глав. Первая глава дает общие представления о видах объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активах. Особое внимание уделено возникновению и переходу прав на ОИС и НМА, особенностям их правовой защиты.

Вторая глава посвящена общим вопросам оценки ОИС и НМА и будет полезна при оформлении таких разделов отчета об оценке как «Описание объекта оценки», «Анализ рынка объекта оценки», «Анализ с целью выбора варианта наилучшего и наиболее эффективного использования ОИС и НМА».

Далее особое внимание уделено подходам, методам и техникам определения стоимости ОИС и НМА. В конце каждой главы вынесены вопросы по теоретическому материалу, в том числе и в тестовой форме, а также представлены примеры решения практических задач, что позволяет учащемуся самостоятельно контролировать уровень усвоения изучаемого материала. В приложениях представлен материал, необходимый при написании

курсовой работы по курсу «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности».

Приводимые в пособии числа носят условный характер и предназначены для иллюстрации логики действий при реализации техник расчетов. Использование этих числовых значений в решении практических задач должно быть обосновано.

Учебное пособие предназначено для читателей, уже имеющих знания в области оценки.

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ОИС И НМА

1.1. ВИДЫ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В современной литературе можно встретить множество определений и трактовок понятия интеллектуальная собственность. Вот некоторые из них:

Интеллектуальная собственность – охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (ст. 128 ГК РФ).

Интеллектуальная собственность – исключительное право физического или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг.

Интеллектуальная собственность есть исключительное право использования результата интеллектуальной творческой деятельности в виде предметного воспроизведения осуществленного изобретения или в виде копий художественного произведения, сделанных в любой форме, которая позволяет впоследствии восстановить это произведение. Промежуточная форма произведения может быть любой - фотографической, типографской, электронной и т.п.

В соответствии с п. 1, ст. 1225 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) интеллектуальной собственностью признаются:

- произведения науки, литературы и искусства;
- программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ);
- базы данных;
- исполнения;
- фонограммы;

- сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания);
- изобретения;
- полезные модели;
- промышленные образцы;
- селекционные достижения;
- топологии интегральных микросхем;
- секреты производства (ноу-хау);
- фирменные наименования;
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- наименования мест происхождения товаров;
- коммерческие обозначения.

Перечень объектов интеллектуальной собственности, приведенный в ГК РФ, является закрытым (см. табл. 1).

Интеллектуальная собственность состоит из трех частей (ветвей): промышленной собственности, права на произведения художественного творчества, объектов беспатентного права. Каждая из этих ветвей ИС регламентируется и защищается своими законами: промышленная собственность (*industrial property*) охраняется патентным законодательством и законодательством в области средств индивидуализации; художественная собственность — законодательством об авторских правах и правах, смежных с авторским; объекты беспатентного права охраняются в рамках закона о коммерческой тайне. Это первое, самое примитивное деление, поскольку и промышленная, и «художественная» и беспатентная собственность достаточно многообразны, и необходимо более детальное их определение и рассмотрение. Кроме того, довольно большое количество объектов промышленной собственности защищаются авторским правом, образуя область «промежуточных» объектов интеллектуальной собственности.

Таблица 1

Группировка объектов интеллектуальной собственности

Права на:	изобретения	объекты патентного права	объекты промышленной собственности
	полезные модели		
	промышленные образцы		
	товарные знаки (знаки обслуживания)	средства индивидуализации	
	наименования происхождения товара		
	фирменные наименования		
	коммерческие обозначения		
	пресечение недобросовестной конкуренции	-	
	селекционные достижения	-	
	литературные, научные, музыкальные, изобразительные, иные произведения	объекты авторского права	объекты авторского права и прав, смежных с ним
	программы ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем		
	исполнения	объекты смежного права	
	фонограммы		
	сообщения передач организаций эфирного или кабельного вещания		
	базы данных ¹		
	права публикатора		
	ноу-хау	объекты беспатентных прав	
	НИР, ОКР, НИОКР		
	рацпредложения		

¹ в части их охраны от несанкционированного извлечения и повторного использования составляющих их содержание материалов

В представленную таблицу сведены все виды объектов интеллектуальной собственности.

Права на изобретения

Интеллектуальные права на изобретения, полезные модели и промышленные образцы являются патентными правами.

Автору изобретения, полезной модели или промышленного образца принадлежат следующие права:

- исключительное право;
- право авторства.

Изобретением являются:

- устройство (конструкция);
- способ;
- вещество;
- штамм микроорганизма (бактерий, вирусов, бактериофагов, микроводорослей, микроскопических грибов, консорциумов микроорганизмов);
- культуры клеток растений и животных (клетки тканей, органов растений и животных, консорциумы соответствующих клеток);
- применение ранее известных устройств, способа, вещества, штамма по новому назначению.

Права на изобретения подтверждаются и охраняются патентом. Патент выдается на новые и обладающие существенными отличиями технические решения задачи, дающие положительный экономический эффект.

Условия патентоспособности изобретения

Изобретение защищается в установленном законом порядке, если оно:

- является новым (если оно не является частью уровня техники);
- имеет изобретательский уровень (если оно для специалиста явным образом не вытекает из уровня техники);
- промышленно применимо.

Не могут быть объектами патентных прав:

- способы клонирования человека;
- способы модификации генетической целостности клеток зародышевой линии человека;
- использование человеческих эмбрионов в промышленных и коммерческих целях;
- иные решения, противоречащие общественным интересам, принципам гуманности и морали.

Не являются патентоспособными изобретениями:

- научные теории и математические методы;
- методы организации и управления хозяйством;
- условные обозначения, расписания и правила;
- методы и правила выполнения умственных операций;
- алгоритмы и программы для вычислительных машин;
- проекты и схемы планировки сооружений, зданий и территорий;
- предложения, касающиеся внешнего вида издания, которые имеют только эстетическое значение;
- топологии интегральных схем.

Примеры изобретений

Изобретениями являются, например, динамит (Нобеля), композиция для покрытия полов, двухфокусные очки, блокнот с перфорированными листами, холодильное устройство, приспособление для бороны.

Защита прав на изобретения

Исключительное право на изобретение подтверждается патентом на изобретение. Регистрация прав и выдача патента производится Роспатентом.

Защита прав на изобретения осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ (патентный закон Российской Федерации от 23.09.1992 г. № 3517-1, действовавший до вступления в силу 4 части ГК РФ, утратил силу).

Срок юридической жизни исключительных прав на изобретение составляет 20 лет с правом однократного продления на 5 лет (ст. 1363 ГК РФ). После истечения данного срока изобретение переходит в общественное достояние.

Регистрация прав на изобретение проводится обычно в срок от 1 до 3 лет.

Права на полезные модели

Автору изобретения, полезной модели или промышленного образца принадлежат следующие права:

- исключительное право;
- право авторства.

К полезным моделям относится конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, а также их составных частей.

Полезной модели предоставляется правовая охрана, если она является новой и промышленно применимой.

Полезная модель является новой, если совокупность ее существенных признаков не известна из уровня техники. Уровень техники включает ставшие общедоступными до даты приоритета полезной модели опубликованные в мире сведения о средствах того же назначения, что и заявленная полезная модель, а также сведения об их применении в Российской Федерации. В уровень техники включаются, при условии их более раннего приоритета, все поданные в Российской Федерации другими лицами заявки на изобретения и полезные модели (кроме отозванных), а также запатентованные в Российской Федерации изобретения и полезные модели.

Полезная модель является промышленно применимой, если она может быть использована в промышленности, сельском хозяйстве, здравоохранении и других отраслях деятельности.

Главные отличия полезной модели от изобретения состоят в том, что: во-первых, требуемый уровень технологического прогресса («уровень изобретения») ниже, чем при изобретении; во-вторых,

максимальный срок охраны короче, чем предусмотренный по закону об изобретениях.

Примеры полезных моделей

Полезной моделью может быть признан первый опытный экземпляр автомобиля, стиральной машины, щеколды, механизма закрывания крышек и т.д. В Корею в качестве полезной модели защищена комбинация зажигалки и открывалки.

Защита прав на полезные модели

Исключительное право на полезную модель подтверждается патентом на полезную модель. Регистрация прав и выдача патента производится Роспатентом.

Защита прав на полезную модель осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ (патентный закон Российской Федерации от 23.09.92 № 3517-1, действовавший до вступления в силу 4 части ГК РФ, утратил силу).

Срок юридической жизни исключительных прав на полезную модель составляет 10 лет с правом однократного продления на 3 года (ст. 1363 ГК РФ). После истечения данного срока полезная модель переходит в общественное достояние.

Регистрация прав на полезную модель проводится обычно в срок 2-4 месяца (патент выдают без проверки соответствия условий патентоспособности, т.е. под ответственность заявителя).

Права на промышленные образцы

Автору изобретения, полезной модели или промышленного образца принадлежат следующие права:

- исключительное право;
- право авторства.

Промышленный образец представляет собой художественное или художественно-конструкторское решение, определяющее внешний вид продукции или услуги. Промышленный образец относится к сфере дизайна и характеризуется новизной, оригинальностью. Декоративная сторона изделия может быть

выражена в форме, структуре или цвете, причем изделие должно быть обязательно воспроизведено промышленными средствами. В этом случае оно охраняется законом о промышленной собственности. Если же изделие существует в единичном экземпляре и не воспроизводится промышленным способом, то охраняется законом об авторском праве.

Примеры промышленных образцов

К промышленным образцам относятся обертки, этикетки, коробки, формы бутылок, упаковка.

Защита прав на промышленные образцы

Исключительное право на промышленный образец подтверждаются патентом на промышленный образец. Регистрация прав и выдача патента производится Роспатентом.

Защита прав на промышленный образец осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ (патентный закон Российской Федерации от 23.09.1992 г. № 3517-1, действовавший до вступления в силу 4 части ГК РФ, утратил силу).

Срок действия исключительных прав на промышленные образцы составляет 15 лет и может быть однократно продлен на срок, равный 10 годам (ст. 1363 4 гл. ГК РФ). После истечения данного срока промышленный образец переходит в общественное достояние.

Срок регистрации патента – около 1 года.

Права на товарные знаки и знаки обслуживания

Товарный знак (ТЗ) и знак обслуживания - это обозначения, способные отличать товары и услуги одних юридических или физических лиц от однородных товаров и услуг других юридических или физических лиц.

Понятие «знак обслуживания» соответствует определению «товарный знак» с тем отличием, что применяется по отношению к услугам, а не к товарам. Термин «торговая марка» (англ. Trade mark) - зарубежный аналог российского «товарного знака». Сленговым является используемый термин «бренд» - это товарный знак плюс заработанная им репутация.

Лицу, на имя которого зарегистрирован товарный знак (правообладателю), принадлежит исключительное право использования товарного знака.

В качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации.

Не способны выполнять функции товарного знака и знака обслуживания:

- Простые символы, цифры, геометрические фигуры, буквы.
- Обозначения в виде гербов, флагов, эмблем.
- Обозначения, вошедшие во всеобщее употребление (например, диктофон, керосин, линолеум, геркулес, нейлон).
- Общепринятые в отрасли символы (например, змея и чаша в медицине).
- Общепринятые в науке термины (например, ватт, ампер, кг).
- Обозначения, описывающие свойства, качество, ценность товара, услуги (например, экологически чистый, высококалорийный, натуральный), а также имеющие хвалебный характер (например, супер, экстра).
- Обозначения с ложной информацией (например, о годе создания фирмы, количестве премий, месте происхождения).
- Обозначения, противоречащие нормам морали и гуманности, оскорбительные, расистские выражения.
- Обозначения, созвучные с существующими.
- Имена реальных людей без их согласия.

Далее приведены классификации товарных знаков и знаков обслуживания, которые полезно иметь ввиду при выполнении описания объекта оценки:

- По степени известности: обычный и общеизвестный (бренд).
- По занимаемой доле рынка.
- В зависимости от объекта маркировки: знак фирмы, знак серии товаров, закон одного товара.

- По географическому охвату: локальный, национальный, международный.
- По происхождению: отечественные, зарубежные.
- По времени создания и возрасту использования.
- По отрасли использования.
- По объемам товарооборота с использованием ТЗ.
- По классу МКТУ – международная классификация товаров и услуг (см. приложение 3).

Примеры товарных знаков и знаков обслуживания

Примеры словесных товарных знаков и знаков обслуживания: «Лафинель» (номер регистрации 430101), «LEG AVENUE» (номер регистрации 430118), «Приношу здоровье в молоке коровьем!» (номер регистрации 430131).

Примеры изобразительных товарных знаков и знаков обслуживания представлены на рисунке ниже:



Рис. 1. Знаки обслуживания ООО «Московская венчурная компания» (классы 16, 35, 36, 41 МКТУ, номер регистрации 430109) и ООО «Е-Лайт-Телеком» (классы 35 и 38 МКТУ)

Примеры объемных товарных знаков представлены на рисунке ниже:



Рис. 2. Товарные знаки, принадлежащие ООО «Русский Престиже» и КПО МАРКЕТИНГ КОМПАНИ ЛИМИТЕД (Кипр), зарегистрированные в классе 33 МКТУ (водка, алкогольные напитки)

Примеры комбинированных товарных знаков и знаков обслуживания:



Рис. 3. Знак обслуживания ООО «Тепло Тюмени» (классы 37, 39, 40 МКТУ, номер регистрации 430147) и товарный знак ЭЙДЖИС ТЕКНОЛОДЖИС КОРП. (классы 08, 09 МКТУ, номер регистрации 430115)

Все представленные выше товарные знаки содержатся в Реестре товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации Роспатента.

Защита прав на товарные знаки и знаки обслуживания

Исключительные права на товарные знаки и знаки обслуживания подтверждаются свидетельством. Регистрация прав и выдача свидетельства производится Роспатентом.

Защита прав на товарные знаки и знаки обслуживания осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ (закон Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров» от 23.09.1992 г. № 3520–1, действовавший до вступления в силу 4 части ГК РФ, утратил силу).

Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания выдается Роспатентом сроком на 10 лет и может быть многократно продлено (каждый раз еще на 10 лет), таким образом, срок юридической жизни бесконечен.

В заявке на регистрацию товарного знака необходимо указать перечень товаров и услуг, для которых в дальнейшем будет использоваться товарный знак или знак обслуживания, а также соответствующие им классы МКТУ. МКТУ — Международная классификация товаров и услуг, предназначенная для регистрации товарных знаков. Согласно МКТУ все товары и услуги по признаку однородности разбиты на 45 классов: 1–34 классы товаров, 35–45 классы услуг (см. приложение 3). Исключительные права на товарный знак распространяются только на товары и услуги, указанные в свидетельстве.

Права на общеизвестные товарные знаки

Общеизвестным товарным знаком могут быть признаны три категории обозначений:

- товарные знаки, охраняемые на территории Российской Федерации в силу регистрации;

– товарные знаки, охраняемые на территории Российской Федерации без регистрации в соответствии с международными договорами;

– обозначения, используемые в качестве товарного знака, но не имеющие правовой охраны на территории Российской Федерации.

Чтобы предоставить правовую охрану общеизвестному знаку, необходимо, чтобы товарный знак (обозначение):

– интенсивно использовался до заявленной даты приоритета;

– был широко известен потребителям товаров определенного типа;

– не был широко известен после даты приоритета тождественного или сходного с ним до степени смешения иного товарного знака, который предназначен для использования однородных товаров.

Общеизвестные товарные знаки – это знаки, получившие распространение на территории одного государства. В мировой практике существует термин «мировые знаки» – знаки, получившие известность за пределами одного государства, известные во всем мире.

История признания в РФ общеизвестных товарных знаков началась в 2000 г. с признания обозначения «Известия».

Примеры общеизвестных товарных знаков

Общеизвестными товарными знаками на территории России являются «Известия», «Ява», «Coca-Cola», «Гарант», «Lipton», «Nestle», всего чуть более ста товарных знаков по состоянию на январь 2011 г.

Защита прав на общеизвестные товарные знаки

Исключительные права на общеизвестные товарные знаки подтверждаются свидетельством. Регистрация прав и выдача свидетельства производится Роспатентом.

Срок охраны – бессрочно. Правовая охрана общеизвестного товарного знака распространяется и на товары, неоднородные с теми, в отношении которых он признан общеизвестным.

Права на наименование места происхождения товара

Наименование места происхождения товара (НМПТ) - это название страны, населенного пункта, местности или другого географического объекта (далее - географический объект), используемое для обозначения товара, особые свойства которого исключительно или главным образом определяются характерными для данного географического объекта природными условиями или людскими факторами либо природными условиями и людскими факторами одновременно.

Наименованием места происхождения товара может являться современное или историческое, официальное или неофициальное название географического объекта. Не признается наименованием места происхождения товара обозначение, хотя и представляющее собой или содержащее наименование географического объекта, но вошедшее в Российской Федерации во всеобщее употребление как обозначение товара определенного вида, не связанное с местом его производства. Регистрация в качестве НМПТ наименования географического объекта, который находится в иностранном государстве, допускается, если наименование этого объекта охраняется в качестве такого наименования в стране происхождения товара.

Правообладателю принадлежит исключительное право использования наименования места происхождения товара. Исключительное право использования наименования места происхождения товара в отношении того же наименования может быть предоставлено любому лицу, которое в границах того же географического объекта производит товар, обладающий теми же особыми свойствами. Распоряжение исключительным правом на наименование места происхождения товара, в том числе путем его

отчуждения или предоставления другому лицу права использования этого наименования, не допускается.

Примеры наименований места происхождения товара

Примерами наименования места происхождения товара являются «Вологодские кружева», «Дымковская игрушка», «Боржоми».

Защита прав на наименования места происхождения товара

Защита прав на НМПТ осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ (закон Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров» от 23.09.1992 г. № 3520-1, действовавший до вступления в силу 4 части ГК РФ, утратил силу).

Наименование места происхождения товара признается и охраняется в силу государственной регистрации такого наименования. Наименование места происхождения товара может быть зарегистрировано одним или несколькими гражданами либо юридическими лицами.

Регистрация прав и выдача свидетельства производится Роспатентом. Свидетельство на наименование места происхождения товара выдается сроком на 10 лет и может быть многократно продлено (каждый раз еще на 10 лет), таким образом, срок юридической жизни бесконечен и ограничен лишь временем существования возможности производить товар, особые свойства которого исключительно или главным образом определяются характерными для соответствующего географического объекта природными условиями и (или) людскими факторами.

Обладатель свидетельства об исключительном праве на НМПТ для оповещения о своем исключительном праве может помещать рядом с наименованием места происхождения товара знак охраны в виде словесного обозначения «зарегистрированное наименование места происхождения товара» или «зарегистрированное НМПТ», указывающий на то, что применяемое обозначение является

наименованием места происхождения товара, зарегистрированным в Российской Федерации.

Права на фирменные наименования

Фирменное наименование - наименование, под которым коммерческая организация выступает в гражданском обороте и которое позволяет индивидуализировать ее в ряду других участников гражданского оборота, состоящее из двух частей: корпуса (организационно-правовая форма) и произвольной части (название).

Фирменное наименование должно быть написано на русском языке и полным. Можно также иметь сокращенное фирменное наименование и наименование на иностранных языках.

В фирменное наименование юридического лица не могут включаться:

- полные или сокращенные официальные наименования иностранных государств, а также слова, производные от таких наименований;
- полные или сокращенные официальные наименования федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления;
- полные или сокращенные наименования международных и межправительственных организаций;
- полные или сокращенные наименования общественных объединений;
- обозначения, противоречащие общественным интересам, а также принципам гуманности и морали.

Включение в фирменное наименование юридического лица официального наименования Российская Федерация или Россия, а также слов, производных от этого наименования, допускается по разрешению, выдаваемому в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

Юридическому лицу принадлежит исключительное право использования своего фирменного наименования в качестве средства индивидуализации. Распоряжение исключительным правом на фирменное наименование (в том числе путем его отчуждения или предоставления другому лицу права использования фирменного наименования) не допускается.

Не допускается использование юридическим лицом фирменного наименования, тождественного фирменному наименованию другого юридического лица или сходного с ним до степени смешения, если указанные юридические лица осуществляют аналогичную деятельность и фирменное наименование второго юридического лица было включено в единый государственный реестр юридических лиц ранее, чем фирменное наименование первого юридического лица.

Фирменное наименование или отдельные его элементы могут использоваться правообладателем в составе принадлежащего ему коммерческого обозначения, товарного знака или знака обслуживания.

Примеры фирменных наименований

Фирменными наименованиями, например, является ООО «Рускол», ЗАО «Парнас», ОАО «Газпром».

Защита прав на фирменные наименования

Защита прав на фирменные наименования осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ. Фирменные наименования регистрируются в Едином государственном реестре юридических лиц при государственной регистрации юридического лица. Исключительное право на фирменное наименование возникает со дня государственной регистрации юридического лица. Срок юридической жизни равен сроку жизни фирмы.

Права на коммерческие обозначения

Коммерческое обозначение – это средство индивидуализации торговых, промышленных и других предприятий или обозначение, индивидуализирующее предприятие.

Коммерческое обозначение может использоваться правообладателем для индивидуализации одного или нескольких предприятий. Для индивидуализации одного предприятия не могут одновременно использоваться два и более коммерческих обозначения.

Исключительное право на коммерческое обозначение может перейти к другому лицу только в составе предприятия, для индивидуализации которого такое обозначение используется.

Правообладатель может предоставить другому лицу право использования своего коммерческого обозначения в порядке и на условиях, которые предусмотрены договором аренды предприятия или договором коммерческой концессии.

Коммерческое обозначение или отдельные элементы этого наименования могут быть использованы правообладателем в принадлежащем ему товарном знаке. Коммерческое обозначение, включенное в товарный знак, охраняется независимо от охраны товарного знака.

Примеры коммерческих обозначений

Коммерческое обозначение может быть представлено в виде изображения или слогана, примеры которых приведены на следующем рисунке.



Интеллектуальная защита интеллектуальной собственности

Рис. 4. Примеры коммерческих обозначений

Защита прав на фирменные наименования

Защита исключительных прав на коммерческие обозначения осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ. В отличие от фирменных наименований, коммерческие наименования не регистрируются ни в Едином государственном реестре юридических лиц, ни в каких-либо других реестрах.

Права на пресечение недобросовестной конкуренции

Права на пресечение недобросовестной конкуренции - принимаемые в разных странах законы о пресечении всех видов недобросовестной конкуренции, базирующиеся на общеконституционных принципах, принципах гражданского кодекса, прецедентного права и специальных законах.

Актами недобросовестной конкуренции являются:

- Все действия, способные каким-либо способом вызвать сомнения в отношении предприятия, продуктов или промышленной (торговой) деятельности конкурентов.
- Ложные утверждения при осуществлении коммерческой деятельности, способные дискредитировать предприятия, продукты или промышленную (торговую) деятельность конкурентов.
- Указания или утверждения, использование которых, при осуществлении коммерческой деятельности, может ввести общество в заблуждение относительно характера, способа изготовления, свойств, пригодности к применению или количества товара.

Примеры недобросовестной конкуренции

Всемирная организация интеллектуальной собственности рекомендует относить к недобросовестной конкуренции:

- подкуп покупателей конкурента с целью привлечения их на свою сторону в качестве покупателей;
- промышленный шпионаж или подкуп служащих конкурента с целью разведывания деловой или коммерческой тайны;
- использование или раскрытие технического ноу-хау конкурента без его разрешения;
- побуждение служащих конкурента к нарушению договоров о найме или увольнению с работы;
- угроза в адрес конкурентов предъявить иск за нарушение патента или прав на средства индивидуализации, если такая

угроза делается с целью сокращения товарного оборота конкурента и препятствия конкуренции;

– бойкотирование торговли с целью препятствия конкуренции или ее предотвращения;

– демпинг – продажа товара ниже себестоимости с целью препятствия справедливой конкуренции;

– создание видимости необычно благоприятных условий покупки;

– прямое копирование товаров, услуг, рекламы и иных характеристик коммерческой деятельности конкурента;

– поощрение конкурента к невыполнению контракта или использование такового в своих целях;

– реклама, содержащая сравнение с товарами и услугами конкурента;

– нарушение положений законов, не имеющих прямого отношения к конкуренции, с целью получения недобросовестного преимущества над другими конкурентами.

К недобросовестной конкуренции также можно отнести:

– распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

– введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;

– некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;

– продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполнения работ, услуг;

- получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца;
- другие действия.

Защита прав на пресечение недобросовестной конкуренции

Защита прав производится на основании международной Парижской конвенции об охране промышленной собственности (Стокгольмский акт 1967 г.), а также общеконституционных принципов, принципов гражданского кодекса, прецедентного права и специальных законов.

Закон РФ от 22 марта 1991 г. N 948-I «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» утратил силу в связи с введением в действие 4 части ГК РФ.

Права на селекционные достижения

Объектами интеллектуальных прав на селекционные достижения являются:

- сорта растений (сорт может быть представлен одним или несколькими растениями, частью или несколькими частями растения);
- породы животных (порода может быть представлена женской или мужской особью, эмбрионами).

Критериями охраноспособности селекционного достижения выступают:

- новизна;
- отличимость;
- однородность (в рамках сорта или породы);
- стабильность.

Автором селекционного достижения является гражданин, творческим трудом которого создано, выведено или выявлено селекционное достижение, называемый селекционером.

Селекционеру принадлежат следующие интеллектуальные права:

- исключительное право;
- право авторства;
- право на наименование селекционного достижения;
- право на получение патента.

Исключительное право патентообладателя состоит в возможности осуществления с семенами, племенным материалом охраняемого селекционного достижения следующих действий:

- производство и воспроизводство;
- доведение до посевных кондиций для последующего размножения;
- предложение к продаже;
- продажа и иные виды сбыта;
- вывоз с территории Российской Федерации;
- ввоз на территорию Российской Федерации;
- хранение в перечисленных выше целях.

Примеры селекционных достижений

Примеры сортов растений: абрикос «Амур», айва «Золото скифов», артишок «Султан». Примеры пород животных: кролик «Бабочка», овца «Буубэй», свинья «Д 3».

Защита прав на селекционные достижения

На территории Российской Федерации признается исключительное право на селекционное достижение, удостоверяемое патентом. Автор селекционного достижения также имеет право на получение авторского свидетельства, которое удостоверяет авторство.

Охраной селекционных достижений занимается ФГУ «Госсорткомиссия» (www.gosort.com).

Защита прав на селекционные достижения осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ (закон Российской Федерации «О селекционных достижениях» от 06.08.1993 г. № 5605-1, действовавший до вступления в силу 4 части ГК РФ, утратил силу).

Срок действия исключительного права на селекционное достижение – 30 лет от даты регистрации достижения. После

истечения данного срока селекционное достижение переходит в общественное достояние.

По истечении трех лет со дня выдачи патента на селекционное достижение любое лицо, желающее и готовое использовать селекционное достижение, при отказе патентообладателя, может получить принудительную (простую) лицензию по решению суда.

Права на объекты авторского права

Физическое лицо, творческим трудом которого создано произведение, называется автором. Автор обладает совокупностью личных (неимущественных) и имущественных прав на созданное им произведение. Авторское право на произведение не связано с правом собственности на материальный объект, в котором это произведение выражено.

Охраняемыми объектами авторского права являются:

- литературные, драматические и музыкально-драматические, сценарные произведения;
- хореографические произведения и пантомимы;
- аудиовизуальные произведения (кино-, теле-, видеофильмы и программы, слайдфильмы, диафильмы и другие кино- и телепроизведения);
- произведения живописи, скульптуры, графики, дизайна, графические рассказы, комиксы и другие произведения изобразительного искусства;
- произведения декоративно-прикладного и сценографического искусства;
- произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства;
- фотографические произведения и произведения, полученные способами, аналогичными фотографии;
- географические, геологические и другие карты, эскизы, пластические произведения, относящиеся к географии, топографии и т.д.;

- программы для ЭВМ;
- базы данных;
- топологии интегральных микросхем;
- другие произведения.

Авторское право не распространяется на идеи, принципы, методы, процессы, системы, способы, концепции, сообщения о событиях и фактах, лежащих в основе охраняемых авторским правом произведений.

Не являются объектами авторского права:

- фольклор;
- государственные символы;
- официальные документы;
- сообщения о фактах и событиях.

Авторское право распространяется на произведения науки, литературы, искусства, которые являются результатом творческой деятельности:

- оригинальные;
- обнародованные и не обнародованные произведения;
- независимо от назначения;
- независимо от достоинства произведения;
- независимо от способа его выражения.

Объективная форма существования объекта авторского права:

- письменная (рукопись, машинная, нотная запись);
- устная (публичное произнесение, исполнение);
- звукозапись, видео запись (механическая, цифровая, оптическая, магнитная);
- изображение (рисунок, эскиз, картина, план, чертеж, кино-, теле-, видео-, фотокадр);
- объемно-пространственная (скульптура, модель, макет, сооружение).

В соответствии с 4 частью ГК РФ предусмотрены следующие способы использования произведений авторского права, за которые необходимо выплачивать вознаграждение правообладателю:

- воспроизведение – изготовления экземпляров;
- распространение;
- показ;
- импорт в целях распространения;
- прокат;
- публичное исполнение;
- сообщение в эфир, по кабелю;
- перевод или другая обработка;
- практическая реализация архитектурного, дизайнерского, градостроительного или садово-паркового проекта;
- распространение в Интернет (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);
- другое.

Если оригинал или экземпляры правомерно опубликованного произведения введены в гражданский оборот на территории Российской Федерации путем их продажи или иного отчуждения, дальнейшее распространение оригинала или экземпляров произведения допускается без согласия правообладателя и без выплаты ему вознаграждения, однако существуют исключения.

Разрешается без согласия автора или иного правообладателя и без выплаты вознаграждения воспроизведение гражданином исключительно в личных целях правомерно обнародованного произведения, за исключением:

- воспроизведения произведений архитектуры в форме зданий и аналогичных сооружений;
- воспроизведения баз данных или их существенных частей;
- воспроизведения программ для ЭВМ;

- репродуцирования (ксерокопирование) книг (полностью) и нотных текстов;
- видеозаписи аудиовизуального произведения при его публичном исполнении в месте, открытом для свободного посещения, или в месте, где присутствует значительное число лиц, не принадлежащих к обычному кругу семьи;
- воспроизведения аудиовизуального произведения с помощью профессионального оборудования, не предназначенного для использования в домашних условиях.

Допускается без согласия автора или иного правообладателя и без выплаты вознаграждения, но с обязательным указанием имени автора, произведение которого используется, и источника заимствования:

- цитирование;
- использование для учебных целей;
- воспроизведение в прессе по текущим экономическим, политическим, социальным и религиозным вопросам, воспроизведение политических речей, обращений, докладов;
- воспроизведение без извлечения прибыли для слепых правомерно опубликованных произведений, кроме произведений, специально созданных для воспроизведения такими способами;
- использование произведений архитектуры или изобразительного искусства, постоянно находящихся в месте, открытом для свободного посещения;
- воспроизведение для судебных целей.

Защита объектов авторского права

Защита авторских прав осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ (закон Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах» от 09.07.1993 г. N 5351-І, действовавший до вступления в силу 4 части ГК РФ, утратил силу).

Исключительны права на произведения действуют в течение всей жизни автора и 70 лет после его смерти. После истечения данного срока произведение переходит в общественное достояние. Авторское право на произведение возникает в силу факта его создания. Для его возникновения и осуществления не требуется регистрация или специальное оформление произведения. Владелец авторских прав для оповещения о своих правах может (но не обязан) использовать знак охраны авторского права, который помещается на каждом экземпляре произведения и состоит из трех элементов: знака «С» в окружности, наименования правообладателя и года создания произведения:

© Корпорация XYZ, 2006.

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

Права на программы ЭВМ

Права на программы ЭВМ охраняются как авторские права на произведения литературы.

Программой для ЭВМ является представленная в объективной форме совокупность данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения определенного результата, включая подготовительные материалы, полученные в ходе разработки программы для ЭВМ, и порождаемые ею аудиовизуальные отображения.

Примеры программ ЭВМ

Операционные системы и программные комплексы являются примерами программ ЭВМ.

Защита прав на программы ЭВМ

Защита авторских прав осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ.

Регистрация программ ЭВМ осуществляется в Роспатенте по желанию правообладателя. Зарегистрированные программы ЭВМ вносятся в Реестр программ для ЭВМ. Стандартная регистрация программы ЭВМ занимает 2,5 месяца со дня подачи заявки в Роспатент. Ранее функции Роспатента выполняло Агентство по регистрации программ для ЭВМ.

По итогам регистрации правообладатель получает свидетельство. Регистрация в Роспатенте дает преимущества в ситуациях, когда авторство или права обладания ставятся под сомнение или оспариваются в суде или в досудебном порядке.

Срок действия исключительных прав равен сроку жизни автора и еще 70 годам после его смерти. После истечения данного срока программа ЭВМ переходит в общественное достояние.

Права на базы данных

Права на базы данных охраняются как авторские права на произведения литературы.

База данных представляет собой объективную форму представления и организации совокупности данных, систематизированных оригинальным образом, с целью их поиска и обработки на ЭВМ.

Примеры баз данных

Наиболее известными на данный момент являются базы данных «Гарант» и «Консультант Плюс», содержащие подборку нормативно-правовых актов РФ и СССР.

Защита прав на базы данных

Защита авторских прав осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ.

Регистрация базы данных осуществляется в Роспатенте по желанию правообладателя. Зарегистрированная база данных вносится в Реестр баз данных. Регистрация в Роспатенте дает преимущества в ситуациях, когда авторство или права обладания ставятся под сомнение или оспариваются в суде или в досудебном порядке.

Исключительные права на базу данных возникают в момент завершения ее создания и действуют в течение 15 лет. Этот срок возобновляется при каждом обновлении базы данных. По итогам регистрации правообладатель получает свидетельство. После истечения данного срока база данных переходит в общественное достояние.

Права на топологии интегральных микросхем

Топологией интегральной микросхемы (ТИМС) является зафиксированное на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними.

Автору принадлежат следующие интеллектуальные права:

- исключительное право;
- право авторства.

Условия охраны ТИМС:

- оригинальность;
- новизна.

Правовая охрана не распространяется на идеи, способы, системы, технологию или закодированную информацию, которые могут быть воплощены в топологии интегральной микросхемы.

Примеры топологий интегральных микросхем

Примерами микросхем, права на которые были зарегистрированы в конце 2010 г., являются микросхема энергоэффективного одноразрядного полного сумматора, микросхема, предназначенная для использования в качестве активной части программируемого кварцевого генератора (микросхема интегральная К5860ГН1Н4), микросхема интегральная для систем идентификации и электронных ключей с функциями чтения / записи.

Защита прав на топологии интегральных микросхем

Защита авторских прав осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ.

Регистрация ТИМС осуществляется в Роспатенте по желанию правообладателя. Зарегистрированная топология вносится в Реестр баз данных. Регистрация в Роспатенте дает преимущества в ситуациях, когда авторство или права обладания ставятся под сомнение или оспариваются в суде или в досудебном порядке.

По итогам регистрации правообладатель получает свидетельство. Исключительное право на топологию действует в течение 10 лет. После истечения данного срока ТИМС переходит в общественное достояние.

Правообладатель для оповещения о своем исключительном праве на топологию вправе использовать знак охраны, который помещается на топологии, а также на изделиях, содержащих такую топологию, и состоит из выделенной прописной буквы «Т» (в окружности, в квадрате), даты начала срока действия исключительного права на топологию и информации, позволяющей идентифицировать правообладателя.

Права на объекты смежного права

Смежные права – это интеллектуальные права на результаты исполнительской деятельности (исполнения), фонограммы, сообщение в эфир или по кабелю радио- и телепередач (вещание организаций эфирного и кабельного вещания), содержание баз данных, а также на произведения науки, литературы и искусства, впервые обнародованные после их перехода в общественное достояние.

Субъекты смежных прав:

- исполнитель - лицо, которое исполняет произведение литературы или искусства, например, режиссер-постановщик, дирижер, актер, певец, танцор;
- производитель фонограмм;
- организация эфирного и кабельного вещания;

– изготовитель базы данных - лицо, организовавшее создание базы данных и работу по сбору, обработке и расположению составляющих ее материалов;

– публикатор - гражданин, который правомерно обнародовал или организовал обнародование произведения науки, литературы или искусства, ранее не обнародованного и перешедшего в общественное достояние.

В соответствии с 4 частью ГК РФ предусмотрены следующие способы использования объектов смежного права, за которые необходимо выплачивать вознаграждение правообладателю:

1. Использование исполнения (ст. 1317):

– сообщение в эфир или по кабелю;

– запись исполнения;

– воспроизведение записи исполнения – изготовления экземпляров;

– распространение записи исполнения;

– доведение до всеобщего сведения;

– публичное исполнение;

– прокат оригинала или записи исполнения.

2. Использование фонограммы (ст. 1324):

– публичное исполнение;

– сообщение в эфир или по кабелю;

– доведение до всеобщего сведения;

– воспроизведение;

– распространение;

– импорт в целях распространения;

– прокат;

– переработка.

3. Использование сообщения радио- или телепередач (ст. 1330):

– запись сообщения;

– воспроизведение;

- распространение;
- ретрансляция (сообщение другой организацией одновременно с получением сообщения);
- доведение до общего сведения;
- публичное исполнение в местах с платным входом.

Публичное исполнение фонограммы, опубликованной в коммерческих целях, а также ее сообщение в эфир или по кабелю допускается без разрешения обладателя исключительного права на фонограмму и обладателя исключительного права на зафиксированное в этой фонограмме исполнение, но с выплатой им вознаграждения. Вознаграждение распределяется между правообладателями в следующей пропорции: пятьдесят процентов - исполнителям, пятьдесят процентов - изготовителям фонограмм.

Защита объектов смежных прав

Защита авторских прав осуществляется в соответствии с 4 частью ГК РФ (закон Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах» от 09.07.1993 г. N 5351-1, действовавший до вступления в силу 4 части ГК РФ, утратил силу).

Исключительное право:

- на исполнение действует в течение всей жизни исполнителя, но не менее 50 лет.

- на фонограмму и сообщение в эфир или по кабелю радио- и телепередач действует в течение 50 лет.

- изготовителя базы данных возникает в момент завершения ее создания и действует в течение 15 лет, сроки возобновляются при каждом обновлении базы данных.

- публикатора на произведение возникает в момент обнародования этого произведения и действует в течение 25 лет.

Изготовитель фонограммы и исполнитель, а также иной обладатель исключительного права на фонограмму или исполнение вправе для оповещения о принадлежащем ему исключительном праве использовать знак охраны смежных прав, который помещается на

каждом оригинале или экземпляре фонограммы и (или) на каждом содержащем ее футляре и состоит из трех элементов - латинской буквы «P» в окружности, имени или наименования обладателя исключительного права, года первого опубликования фонограммы:

Ⓟ ООО «Ли́ра», 2006.

При этом под экземпляром фонограммы понимается ее копия на любом материальном носителе, изготовленная непосредственно или косвенно с фонограммы и включающая все звуки или часть звуков либо их отображения, зафиксированные в этой фонограмме. Под отображением звуков понимается их представление в цифровой форме, для преобразования которой в форму, воспринимаемую слухом, требуется использование соответствующих технических средств.

Права на объекты беспатентного права

Ноу-хау

Одним из объектов беспатентного права является ноу-хау. На данный момент термин «ноу-хау» закреплен Гражданским кодексом РФ. Для понимания термина далее приводятся несколько определений.

Ноу-хау – коммерческая тайна – это совокупность знаний научного, технического, финансового коммерческого, организационно-административного характера, владение опытом, секретами производства, практическая ценность которых проверена обладателем и еще не стала доступна неопределенному кругу лиц.

Ноу-хау – это информация, которая является ценной не сама по себе, а благодаря режиму ее секретности, недоступности широкому кругу потенциальных пользователей.

При переходе прав на ноу-хау покупатель платит за право доступа к производственной, коммерческой тайне, одновременно принимая на себя обязательство поддерживать недоступность информации правообладателя для третьих лиц.

Перечень информации, относящийся к коммерческой тайне, определяется внутренним положением предприятия. Только предприятие обеспечивает сохранность информации, относимой к коммерческой тайне. Государственное регулирование распространения информации, относящейся к коммерческой тайне, ограничивается «Перечнем сведений конфиденциального характера», утвержденным Указом Президента РФ от 06.03.1997 г. № 188.

Действующее законодательство никак не ограничивает предметный характер информации, составляющей коммерческую тайну, и не берет на себя обязательство по защите прав владельцев информации, относящейся к коммерческой тайне.

Виды ноу-хау:

– 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.

– Производственные секреты – это незащищенные патентами изобретения, опытные образцы, результаты НИОКР, конструкторская, технологическая, проектная документация и пр.

– Организационно-управленческие секреты – системы организации производства, управления качеством, персоналом, финансами.

Характеристики информации, которая может быть отнесена к ноу-хау:

– информация (хотя бы потенциально) должна приносить пользу лицу, ей владеющему;

– информация не является общеизвестной и общедоступной;

– в отношении информации приняты меры по ее неразглашению и охране от третьих лиц.

К мерам по засекречиванию информации можно отнести:

– предотвращение публикации и демонстрации сути соответствующего объекта;

– предотвращение несанкционированного доступа к производству;

– предотвращение несанкционированного доступа к технической документации.

Более подробную информацию о регулировании отношений, связанных с установлением, изменением и прекращением режима коммерческой тайны в отношении информации, составляющей секрет производства можно найти в федеральном законе от 29.07.2004 г. N 98-ФЗ «О коммерческой тайне».

Ноу-хау могут называться объекты промышленной собственности, не зарегистрированные в Роспатенте.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки

Одним из видов ноу-хау являются научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР).

За рубежом этому термину соответствует понятие Research and development (R&D), которое часто можно встретить в переводных изданиях по данной тематике. В связи с различиями в экономиках нашей страны и стран запада в XX веке, этапы научных разработок, проводимых в Европе и США, отличаются от российского понимания.

Далее в таблице, составленной по материалам, разработанным в АО «ВНИИЭТО» академиком ИА РФ А.Н. Поповым, Г.С. Розенсоном, к.т.н. Л.С. Окунем, представлены этапы НИОКР и R&D и их сопоставление между собой, также представлены доли затрат, возникающих на разных этапах создания ОИС.

Представленное в таблице распределение этапов НИОКР и R&D называют правилом четырех шагов.

Таблица 2

Этапы НИОКР и Research and development

Этапы НИОКР (СССР, РФ)	Доля затрат	Этапы R&D (США, Европа)	Доля затрат
Научно-исследовательские разработки (НИР): – поисковые работы, проработка проблемы, маркетинг (10–15%); – теоретические исследования (20–25%); – эксперименты (40–60%); – услуги сторонних организаций (10–15%); – составление, рассмотрение, утверждение отчета (5–10%); – затраты на проведение испытаний (10–15%); – иное.	5%	Сырые идеи	25%
		Концептуальные исследования	
Опытно-конструкторские разработки (ОКР): – выполнение эскизного проекта (20–25%); – выполнение технического проекта (25–30%); – выполнение рабочего проекта (35–40%); – выполнение расчетов (5–10%); – проведение испытаний (5–10%); – услуги сторонних организаций (10–15%); – авторский надзор, курирование (5–10%); – дизайн для товарных знаков и промышленных образцов (40–50%).	15%	Технико-экономическое обоснование	25%
		Опытный образец (ОО)	
Серия	50%	Разработка	25%
		Ранняя коммерциализация	

Стадии НИОКР (R&D - Research and development)

Стадия 0. Сырые идеи

Выполняется выявление коммерчески перспективных идей, которые можно трансформировать в жизнеспособные объекты. Идеи могут прийти от менеджеров, клиентов и т.д. Трансформацией идей в проекты занимаются ученые с опытом работы в промышленности. Затраты на эту стадию могут составлять 10% от затрат на НИОКР.

Стадия 1. Концепция проекта, концептуальные исследования

Необходимо понять ограничения и возможности новых идей, выявить проблемы:

- Каков изначальный целевой рынок?
- Кто будет заниматься коммерциализацией?
- Чем данное предложение отличается от конкурирующих подходов?
- Каково его техническое преимущество?
- Есть ли вероятность получения патента, в каких странах?
- Может ли технология стать базой для других инициатив?

Действующие лица: научный персонал, квалифицированные технические специалисты.

Стадия 2. Технико-экономическое обоснование (ТЭО)

На стадии ТЭО решаются уже известные проблемы, определяются данные о затратах и результатах, а также другие важные характеристики: токсичность, патентоспособность. Налаживается предварительный процесс изготовления. Вхождение проекта в стадию ТЭО подразумевает, что проект должен продвигаться к стадии разработки. Действующие лица: инженерно-технический персонал, ученые, маркетологи, которые проводят опросы потенциальных потребителей.

Стадия 3. Разработка

Задачи этапа разработки:

- определить технические спецификации;
- выявить каналы распределения;

- провести маркетинг;
 - определить упаковку;
 - решить вопросы, связанные с юридическими аспектами;
 - решить вопросы, связанные с проблемами окружающей среды
- и пр.;
- представить технологии сторонним наблюдателям, клиентам;
 - создать пилотную установку.

Действующие лица: руководитель группы, обладающий предпринимательскими навыками, маркетологи, специалисты по продажам, производственный и инженерно-технический персонал.

Стадия 4. Ранняя коммерциализация

На стадии ранней коммерциализации создается плацдарм для завоевания рынка, решаются проблемы, связанные с разработкой окончательного дизайна, обеспечением качества изделий и производством продукции, ведется строительство производственных объектов, используются региональные рынки. Имеет место неопределенность по срокам доставки. Стадия похожа на полную коммерциализацию, но производство еще неполномасштабное.

Стадия 5. Полная коммерциализация. Финиш.

Имеет место полномасштабное производство продукции, создаваемой с использованием объекта интеллектуальной собственности.

Рационализаторские предложения

К ноу-хау можно отнести и рационализаторское предложение – устаревшее понятие, которое до сих пор можно встретить в литературе и старых нормативных актах. В СССР рационализаторским признавалось техническое решение, являющееся новым и полезным для предприятия, организации, учреждения, которому оно подано, и предусматривающее изменение конструкции изделий, технологии производства и применяемой техники или изменение состава материала. Признаки рационализаторского предложения и порядок его охраны были установлены Положением

об открытиях, изобретениях и рационализаторских предложениях 1973. Предложения организационного характера (направленные на упорядочение штатов и структуры предприятия, улучшение учёта и отчётности и т.д.) рационализаторскими не признавались. В различных формах защита прав рационализаторов была предусмотрена законодательством всех социалистических стран.

Патент на изобретение, полезную модель или промышленный образец

Слово «патент» произошло от латинского словосочетания *Litterae Patentes* – открытое письмо, открытая грамота. Патент скреплялся печатью, аналог которой можно увидеть и на современных патентах.

Изначально патенты выдавались для удостоверения монопольного права на что-нибудь: женитьбу, занятие должности, ремонт моста, подтверждение присвоения титула. Все эти патенты регистрировались в одном реестре патентов. На данный момент под патентом понимают только патент на изобретение, полезную модель, промышленный образец.

Цель патентной системы – обеспечить прогресс в области промышленной собственности в общих интересах.

Задачи патентной системы:

- поощрение, стимулирование технического усовершенствования;
- содействие раскрытию существа усовершенствования;
- предоставление монопольного, исключительного права изобретателю на определенный срок.

После истечения срока, на который выдается патент, объект охраны переходит в общественное достояние.

В период времени, когда патентообладатель имеет исключительные права на производство продукта с использованием патента, он устанавливает на него такую цену, которая превышает всю его себестоимость, а также вложения, сделанные в создание

изобретение. В теории, верхняя граница цены его продукции не ограничена, т.к. на рынке еще нет подобных продуктов. Следовательно, на этот период научно-технический прогресс приостанавливается. Потерей для технического прогресса и общества, помимо высокой цены, является ограничение в объеме выпуска продукции.

Однако эта мера является вынужденной, т.к. носит стимулирующий характер: для создания новых продуктов изобретателю необходимо предоставить возможность окупить все вложения и получить доход на капитал. Поэтому решение по вопросу о сроке действия исключительных прав на изобретения должно приниматься очень обдуманно.

Право на получение патента первоначально принадлежит автору и может быть им передано правопреемнику (в том числе по трудовому договору). Право на получение патента на служебное изобретение принадлежит работодателю. Право на получение патента, созданного по договору, в котором создание ОИС не оговаривалось, или по договору с органами государственной власти, принадлежит исполнителю.

Подтверждение прав на получение патента какими-либо документами не требуется.

Объем правовой охраны, представляемой патентами на изобретение, полезную модель или промышленный образец, определяется их формулой.

В формуле изобретения сформулированы все существенные признаки изобретения, достаточные для достижения указанного заявителем технического результата, т.е. формула изобретения выражает сущность изобретения.

Формула, указанная в патенте может быть однозвенной или многозвенной и включать, соответственно, один или несколько пунктов.

Пример однозвенной формулы изобретения представлен на рисунке:

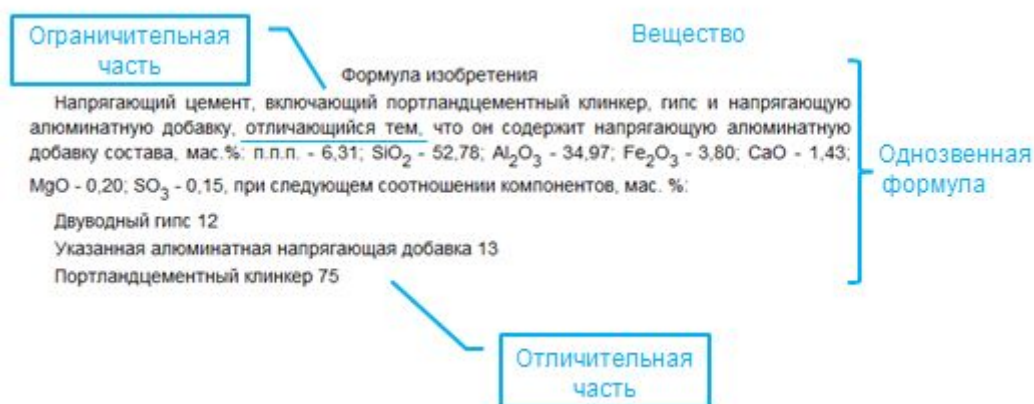


Рис. 5. Однозвенная формула

Многозвенная формула применяется для характеристики одного изобретения с развитием и/или уточнением совокупности его признаков применительно к частным случаям выполнения или использования изобретения или для характеристики группы изобретений.

Многозвенная формула, характеризующая одно изобретение, имеет один независимый пункт и следующий (следующие) за ним зависимый (зависимые) пункт (пункты).

Многозвенная формула, характеризующая группу изобретений, имеет несколько независимых пунктов, каждый из которых характеризует одно из изобретений группы. При этом каждое изобретение группы может быть охарактеризовано с привлечением зависимых пунктов, подчиненных соответствующему независимому.

Пример многозвенной формулы приведен в приложении 4.

При составлении пункта формулы с разделением на ограничительную и отличительную части после родового понятия, отражающего назначение, вводится выражение «включающий», «содержащий» или «состоящий из», после которого излагается ограничительная часть, затем вводится словосочетание

«отличающийся тем, что», непосредственно после которого излагается отличительная часть.

Итак, формула изобретения состоит из двух частей, называемых ограничительной частью и отличительной частью, разделенных словосочетанием отличающийся (-аяся, -еяся) тем, что.... Ограничительная часть пункта формулы содержит название изобретения и его важные признаки, уже известные из уровня техники. Отличительная часть содержит признаки, составляющие сущность изобретения, и являющиеся новыми.

Пример формулы полезной модели и самого патента, содержащего эту формулу, представлен в приложении 4.

Выдача патентов производится Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент).

По решению патентообладателя исключительные права на изобретение, полезную модель или промышленный образец могут охраняться только на территории Российской Федерации или на территории нескольких стран.

Права российских правообладателей на объекты промышленной собственности охраняются на территории иностранных государств в соответствии со следующими международными документами:

– Международная Евразийская патентная конвенция от 09.09.1994 г.

– Договор о патентной кооперации от 19.06.1970 г.

В рамках заключенной Евразийской патентной конвенции защита исключительных прав правообладателей ОИС может производиться на территории стран – участниц, которыми являются:

– Азербайджанская Республика.

– Кыргызская Республика.

– Республика Армения.

– Республика Белоруссия.

– Республика Казахстан.

- Республика Молдова.
- Республика Таджикистан.
- Российская Федерация.
- Туркменистан.

После получения патента в рамках Евразийской патентной конвенции защита исключительных прав на изобретение предоставляется уже не только на территории РФ, но и на территории перечисленных выше стран СНГ.

Договор о патентной кооперации (англ. Patent Cooperation Treaty, PCT) – это международный договор в области патентного права, предназначенный для того, чтобы «упростить и сделать более экономичным получение охраны изобретений, когда такая охрана испрашивается в нескольких странах». Договор является основой системы PCT, которая в свою очередь обеспечивает единую процедуру подачи патентных заявок для защиты изобретений в каждом из договаривающихся государств (более 100). Патентная заявка, поданная по процедуре PCT, называется международной заявкой, или заявкой PCT.

Международная заявка подается в одно получающее ведомство на одном из установленных языков. Это ведомство, после оплаты заявителем патентной пошлины, проводит формальную проверку заявки установленным требованиям. В случае соответствия международной заявки установленным требованиям один экземпляр заявки направляется в Международное бюро ВОИС, а другой в Международный поисковый орган. Международный поисковый орган даёт письменное заключение о патентоспособности изобретения, являющегося предметом заявки.

После получения заключения о патентоспособности изобретения автор или его представитель могут обратиться в национальные патентные ведомства стран, на территории которых будут защищаться права на изобретение для получения патента.

Создание объектов интеллектуальной собственности (ОИС)

Можно выделить 5 способов создания объектов интеллектуальной собственности:

- объекты ИС (интеллектуальной собственности), выполненные вне заказа, договора или трудовых обязанностей;
- служебные объекты ИС;
- объекты ИС, созданные при выполнении работ по договору;
- объекты ИС, созданные по заказу;
- объекты ИС, созданные при выполнении работ по государственному контракту.

Служебные объекты ИС

Объекты интеллектуальной собственности, созданные работником в связи с выполнением своих трудовых обязанностей или конкретного задания работодателя, признаются служебными. Объекты ИС, созданные работником с использованием денежных, технических или иных материальных средств работодателя, но не в связи с выполнением своих трудовых обязанностей или конкретного задания работодателя, не являются служебными.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ служебными ОИС могут являться:

- изобретения (ст. 1370 ГК РФ);
- полезные модели (ст. 1370 ГК РФ);
- промышленные образцы (ст. 1370 ГК РФ);
- селекционные достижения (ст. 1430 ГК РФ);
- произведение науки, литературы или искусства (ст. 1295 ГК РФ);
- исполнение произведения (ст. 1320 ГК РФ);
- топология интегральной микросхемы (ст. 1461 ГК РФ);
- ноу-хау (ст. 1470 ГК РФ).

Право авторства на служебный ОИС принадлежит автору (за исключением ноу-хау), исключительные права и право получить патент – работодателю, если договором не предусмотрено иное.

Если работодатель не воспользуется своим правом в течение определенного срока, то автор самостоятельно может получить патент. В таком случае работодатель может пользоваться ОИС на правах простой лицензии с выплатой патентообладателю компенсации, либо пользоваться им в пределах, обусловленных целью служебного задания (для произведения).

Сроки получения работодателем патента на изобретение, полезную модель, промышленный образец, селекционное достижение – 4 месяца от даты письменного уведомления его работником.

Сроки перехода исключительных прав от работодателя обратно к автору для произведения и его исполнения – 3 года.

Сроки на топологию интегральных микросхем (и ноу-хау) не установлены.

Объекты ИС, созданные при выполнении работ по договору

К объектам ИС, созданным при выполнении работ по договору, относятся объекты ИС, созданные при выполнении договора подряда или договора на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ, которые прямо не предусматривали их создание. Право на получение патента и исключительное право на такие объекты ИС принадлежит подрядчику (исполнителю). Автору выплачивается вознаграждение.

Заказчик вправе использовать такой ОИС (кроме ноу-хау) в целях, для достижения которых был заключен соответствующий договор, на условиях простой (неисключительной) лицензии в течение всего срока действия патента без выплаты за это использование дополнительного вознаграждения, даже если патент будет продан другому лицу.

Если в договоре было предусмотрено, что заказчику перейдут права на получение патента и исключительное право, то подрядчик (исполнитель) вправе использовать созданные ОИС для собственных нужд на условиях безвозмездной простой (неисключительной) лицензии в течение всего срока действия патента (кроме ноу-хау).

В соответствии с Гражданским кодексом РФ объектами ИС, созданными при выполнении работ по договору могут являться:

- изобретения (ст. 1371 ГК РФ);
- полезные модели (ст. 1371 ГК РФ);
- промышленные образцы (ст. 1371 ГК РФ);
- программы ЭВМ, базы данных (ст. 1297 ГК РФ);
- топология интегральной микросхемы (ст. 1462 ГК РФ);
- ноу-хау (ст. 1471 ГК РФ) все права принадлежат исполнителю.

Объекты ИС, созданные по заказу

В случае, если ОИС создан по договору, предметом которого было его создание (по заказу), право на получение патента и исключительное право на такой ОИС принадлежат заказчику, если договором между подрядчиком (исполнителем) и заказчиком не предусмотрено иное. Автору выплачивается вознаграждение.

Когда исключительное право на ОИС принадлежит заказчику, подрядчик (исполнитель) вправе, поскольку договором не предусмотрено иное, использовать такой ОИС для собственных нужд на условиях безвозмездной простой (неисключительной) лицензии в течение всего срока действия патента. Когда исключительное право на ОИС принадлежит подрядчику (исполнителю), заказчик вправе, поскольку договором не предусмотрено иное, использовать такой ОИС для собственных нужд на условиях безвозмездной простой (неисключительной) лицензии в течение всего срока действия патента.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ объектами ИС, созданными при выполнении работ по заказу, могут являться:

- промышленные образцы (ст. 1372 ГК РФ);
- селекционные достижения (ст. 1431 ГК РФ);
- программы ЭВМ, базы данных (ст. 1296 ГК РФ);
- топология интегральной микросхемы (ст. 1461 ГК РФ);
- произведения искусства.

На произведения искусства указанные выше правила не распространяются (ст. 1288 ГК РФ).

Объекты ИС, созданные при выполнении работ по государственному контракту

Право на получение патента может принадлежать и исполнителю, и заказчику, и им совместно. Если заказчик не подаст заявку на выдачу патента в течение 6 месяцев, то это право переходит исполнителю (только для патентов).

В соответствии с Гражданским кодексом РФ объектами ИС, созданными при выполнении работ по государственному контракту, могут являться:

- изобретения (ст. 1373 ГК РФ);
- полезные модели (ст. 1373 ГК РФ);
- промышленные образцы (ст. 1373 ГК РФ);
- селекционные достижения (ст. 1432 ГК РФ);
- произведение науки, литературы или искусства (ст. 1296 ГК РФ);
- программы ЭВМ, базы данных (ст. 1298 ГК РФ);
- топология интегральной микросхемы (ст. 1464 ГК РФ).

Этапы создания объектов интеллектуальной собственности

Этапы создания объектов интеллектуальной собственности представлены далее на рисунке. Представленная схема является условной, т.к. этап оценки ОИС, например, может быть проведен и перед оформлением правоустанавливающих документов (в таком случае объект будет относиться к ноу-хау), и после постановки на бухгалтерский учет предприятия.

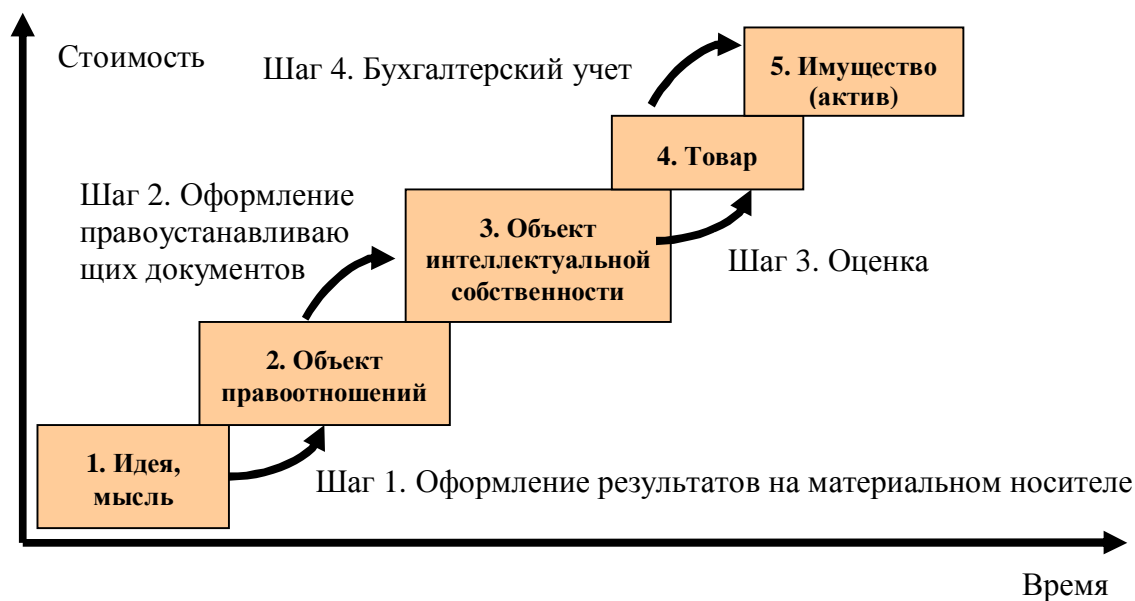


Рис. 6. Условная схема создания объектов интеллектуальной собственности

Как видно из представленного выше рисунка стоимость объекта интеллектуальной собственности увеличивается по мере его создания.

1.2. ВИДЫ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Существует множество определений нематериальных активов, но далее будем использовать следующее: нематериальный актив – это любой актив, который по своей природе не имеет физической формы, а под активом будем понимать приносящее доход имущество предприятия.

Нематериальные активы являются неовещественными источниками стоимости, которые порождаются инновациями, уникальными организационными проектами или практикой управления человеческими ресурсами [16].

Иллюстративный перечень нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности, часто выступающих в качестве объектов оценки и экономического анализа, опубликован в [18]:

- рекламные кампании и программы;
- соглашения;
- воздушные ворота и посадочные коридоры аэропортов;

- материалы оценки (файлы, документы);
- судебные решения и определения;
- клиенты банков – вклады, депозиты, ссуды, доверительные операции, кредитные карточки и т.д.;
- проекты и чертежи;
- библиотеки книг и других изданий;
- названия торговых марок и логотипы;
- лицензии на вещание (радио, ТВ, др.);
- договора купли-продажи;
- свидетельства о потребности в учреждениях здравоохранения;
- химические формулы;
- требования (к страховщикам и т.д.);
- компьютерное программное обеспечение;
- компьютеризированные базы данных;
- контракты;
- соглашения о сотрудничестве;
- авторские права;
- файлы, содержащие кредитную информацию;
- контракты с клиентами;
- списки клиентов;
- отношения с клиентами;
- проекты, шаблоны, диаграммы, схемы, технические чертежи;
- права на разработку;
- дистрибьюторские сети;
- дистрибьюторские права;
- права на бурение;
- сервитуты;
- договора найма;
- инженерные чертежи и сопутствующая документация;
- экологические права (и льготы);
- лицензии Федеральной комиссии по средствам связи на радиодиапазоны (сотовая телефонная связь, пейджинг и т.д.);

- финансирование на благоприятных условиях;
- аренда на благоприятных условиях;
- фильмотеки;
- описание сортов продуктов и рецепты;
- договора франшизы (коммерческие);
- постановления (правительственные) о предоставлении франшизы;
- стоимость (элемент) действующего предприятия (и непосредственная стоимость в использовании);
- гудвил – репутация организации;
- гудвил – личная репутация;
- гудвил – профессиональная репутация;
- правительственные контракты;
- правительственные программы;
- государственная регистрация (и освобождение от регистрации);
- исторические документы;
- списки зачисленных в организации медицинского обеспечения;
- истечение сроков действия страховок;
- действующее страхование;
- совместные предприятия;
- ноу-хау и относящаяся к нему методическая документация;
- лабораторные журналы;
- права на посадку (для авиакомпаний);
- право пользование земельной собственностью на условиях аренды;
- арендные права;
- лицензии на ведение профессиональной, коммерческой деятельности и т.д.;
- литературные произведения;
- судебные решения и иски о возмещении убытков;

- портфели кредитов;
- стоимость местоположения;
- договора об управлении;
- ручные базы данных;
- рукописи;
- маркетинговые и рекламные материалы;
- топологии интегральных микросхем;
- медицинские истории болезни и записи и другие профессиональные документы;
- права на разработку полезных ископаемых;
- музыкальные произведения;
- природные ресурсы;
- справочные материалы, хранящиеся в редакциях газет;
- обязательства о неучастии в конкуренции;
- соглашения об отказе от конкуренции;
- заказы клиентов на поставки с открытой датой;
- опционы, варранты, передача прав, права (относящиеся к ценным бумагам);
- информация о рудных месторождениях;
- патентные заявки;
- патенты – как на изделия, так и на процессы;
- разрешения;
- контракты с известными личностями;
- владельческие права;
- файлы данных о лекарствах, отпускаемых по рецепту;
- премии и награды (связанные с признанием профессиональных заслуг);
- методические руководства («собственные методики») и сопутствующая документация;
- портфели производственных заказов;
- конструкции изделий;
- права пользования имуществом;

- нереализованные предложения, относящиеся к контрактам, клиентам и т.д.;
- фирменные процессы и сопутствующая техническая документация;
- фирменная продукция и сопутствующая техническая документация;
- фирменная технология и сопутствующая техническая документация;
- разрешения регулятивных органов (или освобождение от их требований);
- площадь мест на полках в магазинах;
- соглашения о выплате роялти;
- соглашения между акционерами;
- права на продвижение продукции или услуг;
- списки подписчиков (на журналы, услуги и т.д.);
- контракты с поставщиками;
- технические и специализированные библиотеки (книги, документы, чертежи и т.д.);
- техническая документация;
- соглашения о совместном использовании технологий;
- банки данных по правам собственности на имущество;
- секреты производства;
- обученная и собранная вместе рабочая сила;
- товарные знаки и фирменные наименования;
- учебные пособия и сопутствующие учебные материалы, курсы, программы;
- права пользования воздушным пространством, водным пространством, землей;
- другое.

В представленном перечне можно найти уже рассмотренные ранее объекты интеллектуальной собственности, оставшиеся

нематериальные активы можно условно разделить на три группы – это:

- клиентские нематериальные активы;
- контрактные нематериальные активы;
- нематериальные активы человеческого капитала.

Большинство из представленных в списке НМА могут быть отнесены к контрактным – это любые договора, соглашения, лицензии, разрешения, т.е. описанная в документе ситуация/деятельность, которая при ее реализации может принести доход предприятию. Если цена, указанная в контракте, выше, чем средняя цена, сложившаяся на рынке за указанный в договоре вид товаров, работ, услуг, то исполнитель договора получает некий дополнительный доход при выполнении обязательств по договору. Превышение указанной в договоре суммы над рыночными расценками относится на счет контрактного нематериального актива.

Клиентский капитал представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами (наличие клиентов, отношения с клиентами). Ценность клиентского капитала для фирмы заключена в известном принципе Парето о том, что 20% клиентов приносят 80% прибыли.

К нематериальным активам человеческого капитала относятся собранная вместе и обученная рабочая сила, призы и награды, контракты с выдающими специалистами в сфере специализации фирмы и иное.

В западной литературе выделяют нематериальные активы, связанные с земельными участками. Такие НМА можно увидеть в списке выше – это: сервитуты, стоимость местоположения, право пользования земельной собственностью на условиях аренды, арендные права, владельческие права, права пользования имуществом, права пользования воздушным пространством, водным пространством, землей. Дело в том, что если имущество не принадлежит предприятию на праве собственности, то на балансе предприятия в

перечне основных средств оно не отражается. Арендуемое имущество отражается на забалансовых счетах предприятия. Видимо этим и объясняется рассмотрение и оценка прав аренды в составе нематериальных активов предприятия. В российской оценочной практике нематериальные активы, связанные с землей, обычно оцениваются в составе группы «недвижимость предприятия».

Для понимания сути рассматриваемых активов полезно рассмотреть еще одну классификацию НМА – по характеру их отделимости от пользователя:

1. НМА, неотделимые от предприятия:

- соединенные вместе активы предприятия (речь именно о связующем нематериальном компоненте);
- наличие обученного персонала;
- системы и методы управления и функционирования предприятия;
- наличие клиентов;
- преодоление стартовых трудностей;
- достижения в области рекламы и продвижения своей продукции;
- преимущества территориального местоположения, не являющиеся характеристикой объекта недвижимости, занимаемого предприятием;
- репутация предприятия (осведомленность клиентов, качество обслуживания, уровень цен, кредитоспособность).

НМА, неотделимые от предприятия, имеют неопределенный срок жизни. Их стоимость может колебаться с течением времени. Исключением являются фирмы, изначально созданные для реализации одного или нескольких проектов, т.е. в момент создания было известно о сроках прекращения деятельности.

2. НМА, неотделимые от индивида:

- личная репутация (среди общественности, клиентов, других работников, кредиторов, руководства);

– личные профессиональные качества (способности, навыки, таланты).

Срок жизни таких нематериальных активов в большинстве случаев равен сроку трудовой жизни, но в случае ученых, артистов, других известных людей, внесших вклад в культуру, может быть значительно больше.

3. НМА, отделимые от предприятия:

– Объекты промышленной собственности, авторского и смежных прав, ноу-хау.

– Контрактные нематериальные активы.

В соответствии с определением рыночной стоимости, ее можно найти только для отделимых объектов. Для активов, неотделимых от предприятия или физического лица, определить рыночную стоимость невозможно, т.к. такие активы не могут быть проданы, переданы. В таком случае оценке подлежит величина инвестиционной стоимости.

В рамках оценки бизнеса совокупность всех идентифицируемых и неидентифицируемых нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности обычно называют гудвиллом.

Гудвилл

Гудвилл включает нематериальные активы компании, которые складываются из престижа предприятия, его деловой репутации, взаимоотношений с клиентами, местонахождения, номенклатуры производимой продукции и т.д. Эти факторы отдельно не выделяются и не учитываются в отчетности предприятия, но служат реальным источником прибыли.

Гудвилл нематериален, о его наличии или отсутствии можно судить лишь по практике работы бизнеса. К примеру, если среди ряда компаний, работающих в равных условиях (территориальных, ценовых, сервисных), одна привлекает к себе большее количество клиентов, чем остальные, это свидетельствует о том, что ее гудвилл дороже или «сильнее».

При активной торговле акциями компании гудвил представляет собой разницу (в определенный момент времени) между оценкой компании фондовой биржей и суммой чистых активов², зарегистрированных в балансе компании. Если кто-либо желает приобрести эту компанию, то гудвил - премия, которую должен быть готов выплатить покупатель сверх стоимости активов компании.

Если компания имеет плохой торговый послужной список, то ее рыночная стоимость, как действующего предприятия для потенциального покупателя, может оказаться ниже, чем общая стоимость активов по балансу компании. В этом случае гудвил отрицателен.

Гудвил является неосязаемым основным капиталом.

Компоненты гудвила:

– Элемент действующего предприятия говорит о том, что собранные вместе, установленные, настроенные, обученные, проинструктированные активы предприятия стоят больше, чем они же стоили по отдельности, т.е. имеет место синергетический эффект.

– Элемент существования положительного дохода, суть которого заключается в том, что уровень дохода, получаемый предприятием, больше уровня потребляемых ресурсов. Компонент избыточного экономического дохода относится непосредственно к концепции гудвила, как стоимость действующего предприятия, которая не может быть отнесена на счет любого материального актива.

– Элемент ожидания будущих событий, которые непосредственно не связаны с текущей деятельностью предприятия. Например, гудвил может быть создан ожиданиями со стороны инвесторов будущих капиталовложений, будущих слияний и поглощений, будущих продуктов или услуг и будущих покупателей

² Чистые активы рассчитываются как разница между всеми активами и обязательствами компании по данным баланса (Сумма по разделу 1 + Сумма по разделу 2 – Сумма по разделу 4 – Сумма по разделу 5)

или клиентов. Компонент ожидания относится непосредственно к концепции гудвила как к текущей стоимости будущих активов, еще не существующих на дату оценки.

Среди специалистов в области оценки не существует единого мнения относительно того, какие активы входят в состав гудвила.

В западной литературе чаще всего под гудвилем понимаются нематериальные активы, которые невозможно идентифицировать, но которые увеличивают стоимость предприятия.

В российской практике оценки чаще всего под гудвилем понимается общий объем идентифицируемых и неидентифицируемых нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности. Термин используется при определении стоимости бизнеса, когда необходимо определить общую стоимость всех активов компании без необходимости их идентификации.

В бухгалтерском учете и вовсе гудвил возникает только при купле-продаже компании, когда необходимо поставить на новый баланс все активы компании и учесть разницу между их бухгалтерской стоимостью и реально уплаченными денежными средствами при покупке. То есть гудвил отражает положительную репутацию покупаемой компании, приобретенную предприятием в момент купли-продажи.

Цена покупки > стоимости чистых активов → гудвил
положительный.

Цена покупки < стоимости чистых активов → гудвил
отрицательный.

Понятие НМА в бухгалтерском учете РФ

Не секрет, что менеджеры, оценщики, юристы, бухгалтеры и другие участники различных профессиональных сообществ вкладывают разный смысл в одни и те же термины, используемые в рассматриваемой области знаний. Далее приводится перечень нематериальных активов, опирающийся на нормы Налогового

кодекса РФ (НК РФ) и правила бухгалтерского учета (ПБУ) по состоянию на 01.01.2011 г. (см. таблицу ниже).

Для оценщика полезно знать термины бухгалтерского учета, т.к. в первую очередь сведения для целей оценки будут получены из отдела бухгалтерии предприятия, владеющего ОИС или НМА.

Таблица 3

Перечень НМА в бухгалтерском учете

Вид нематериального актива	НК РФ	ПБУ 14/2007
Исключительные права на объекты патентного права	+	+
Исключительные права на средства индивидуализации	+	+
Исключительные права на селекционное достижение	+	+
Исключительные права на программы ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем	+	+
Исключительные права на объекты авторских прав	+	+
Исключительные права на объекты смежных прав	+	+
Деловая репутация (гудвил)	-	+
Организационные расходы (при создании фирмы)	-	-
Исключительные права на ноу-хау	+	+
Неисключительные прав	-	-
Не давшие положительного результата НИОКР; не законченные НИОКР	-	-

НМА с определенным сроком полезного использования амортизируются в течение срока их полезного использования, определяемого по патентам, свидетельствам или иным документам на НМА.

Если по нематериальным активам нельзя определить срок их использования, то в соответствии с Налоговым кодексом РФ нормы амортизации устанавливаются в расчете на 10 лет. А правила бухгалтерского учета устанавливают, что по НМА с неопределенным сроком полезного использования амортизация не начисляется,

исключение составляет лишь деловая репутация, амортизируемая в течение 20 лет.

1.3. ХАРАКТЕРИСТИКИ НМА И ОИС И ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Первичным свойством ОИС и НМА является отсутствие материальной, вещной формой. Именно это первичное свойство, отличающее ОИС и НМА от прочих активов, оказывает влияние на необходимость рассмотрения данных объектов как особого товара на рынке и накладывает отпечаток на процедуры оценки.

К характеристикам НМА, ОИС и среды их окружения, которые оказывают влияние на построение оценочных моделей, можно отнести:

- неограниченную способность к распространению ОИС и НМА;
- возрастающий эффект масштаба от использования ОИС и НМА;
- синергетический эффект при использовании ОИС и НМА;
- особенности перехода прав на ОИС и НМА;
- возможность имитации и подделки ОИС;
- внешние эффекты, создаваемые ОИС и НМА;
- высокий уровень риска;
- отсутствие сформированного рынка.

Неограниченная способность к распространению

Если мы имеем материальный объект, то использовать его в одно и тоже время на одних и те же правах может только одно лицо. Например, собственником здания в определенный момент может быть только одно лицо. При наличии сособственников каждый будет иметь четко установленную долю объекта недвижимости.

Что касается объектов, у которых отсутствует материальная форма, то ограничений количества выпускаемых с помощью патента изделий или продукции, маркируемой товарным знаком, нет. Физический объем выпускаемых изделий зависит лишь от

производственных мощностей обладателя прав на ОИС и НМА и всегда можно сказать, что производственные мощности могут быть расширены для использования нематериального объекта в соответствии с его наилучшим и наиболее эффективным использованием. Предел расширения использования ОИС или НМА может быть ограничен лишь мировым объемом спроса на изделие, изготовленное с использованием патента или маркированное товарным знаком, с учетом конкурентных предложений. Данное утверждение справедливо, например, для напитка «Кока-кола», операционной системы «Windows 7» и некоторых других мировых брендов. Но вряд ли может быть использовано для патентов и товарных знаков, использование которых в мировых или даже национальных масштабах не планируется и никогда не осуществится.

Здесь мы сталкиваемся с проблемой выбора объема производства изделий, который необходимо спрогнозировать для оценки ОИС или НМА доходным и сравнительным подходами, обусловленной свойством таких объектов к бесконечному копированию без утраты их полезности.

Возрастающий эффект масштаба

Важно также понимать, что чем в большем количестве товаров используется НМА или ОИС, тем дороже последние стоят. Для недвижимости мы имеем некий оптимум в количестве квадратных метров, которое необходимо построить на каком-то участке земли. Недозастроенный земельный участок принесет доход меньше максимального, перезастроенный земельный участок создаст повышенные эксплуатационные расходы и также принесет меньший доход. Что касается ОИС и НМА, то однажды созданный товарный знак или изобретение могут использоваться для неограниченного количества изделий без дополнительных затрат на поддержание этих нематериальных активов; и стоять они будут тем больше, чем большее количество товаров производится и продается с их использованием.

С точки зрения затратного подхода товарный знак «Вимм-Билль-Данн» будет стоить одинаково при маркировке им 100 бутылок йогуртов в год или 1 000 000 бутылок. Исходя из доходного и сравнительного подхода разница в стоимость будет очевидна. Отсюда возникает вопрос о принципиальной возможности использования затратного подхода при оценке ОИС и НМА, а также о том, какие объемы продаж продукции заложить в доходный подход и использовать при выборе объектов-аналогов.

Синергетический эффект

Существуют такие ОИС и НМА, стоимость которых резко увеличивается с увеличением числа пользователей. Примером являются социальные сети, чем больше пользователей у какой-либо сети, тем больший интерес проявляет любой единичный пользователь к такому сообществу. Сюда же можно отнести операторов сотовой связи, чем больше абонентов у конкретной сотовой компании, тем более интересной она становится в глазах владельцев мобильных телефонов. Таким образом, мы наблюдаем ярко выраженный синергетический эффект, наличие которого, в принципе, можно предугадать, но в какой конкретно момент он возникнет спрогнозировать достаточно сложно. Какой по счету проданный факсимильный аппарат будет переломным, после какого по счету проданного факса иметь их в своем офисе будет необходимо даже для индивидуального предпринимателя? Ответ на такой вопрос бывает необходим при использовании доходного подхода, но получить его нелегко.

Синергетический эффект возникает, когда потребители отдают предпочтение большим сетям и преимущественно проявляется на рынках программного обеспечения, телекоммуникаций, бытовой электроники. Синергетический эффект довольно ярко выражен и в фармацевтической отрасли, когда использование товара другими людьми оказывает влияние на предпочтение потребителей, а сам товар воспринимается как более эффективный и безопасный.

Особенности перехода прав

На данный момент идет активное создание правовой базы функционирования объектов патентного, авторского прав и других объектов интеллектуальной собственности во многих странах мира. Необходимость создания новых нормативных документов обусловлено все большим интересом компаний к нематериальным активам, а также развитием сети «Интернет». Более или менее определены юридические аспекты владения и передачи прав на объекты интеллектуальной собственности, однако и здесь есть огромное количество нерешенных проблем.

Что касается нематериальных активов, то их можно разделить на три группы:

- неотчуждаемые от владельцев – физических лиц нематериальные активы (знания и навыки рабочих и служащих);
- неотчуждаемые от владельцев – юридических лиц нематериальные активы (лицензия на ведение деятельности);
- отчуждаемые от владельцев нематериальные активы (дистрибьюторские сети, инженерные чертежи).

Очевидно, что если объект неотчуждаем от его владельца, то он не может иметь рыночной стоимости. При этом в связи с тем, что такой ОИС или НМА может приносить весьма ощутимый доход его обладателю, инвестиционная стоимость может быть высока.

Возможность имитации и подделки

Количество судебных дел, связанных с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности растет с каждым годом по всему миру. Компании тратят огромные деньги на охрану своих прав на ОИС. Тем не менее, ущерб, наносимый пиратами в сфере авторских прав, заставляет поднимать этот вопрос на уровне правительств разных стран. Все это говорит о том, что управление объектами ИС и НМА требует высокой квалификации менеджмента, а также времени и денег.

Внешние эффекты

Внешние эффекты заключаются в том, что выгодами от ОИС и НМА могут пользоваться не только их правообладатели, но и другие лица по различным причинам.

Вот примеры внешнего эффекта, представленные в [16]:

Инвестиции Bell labs в исследования и разработки в 1950-х и 1960-х гг., приведшие к созданию транзистора, оцениваются приблизительно в \$160 млн. Однако, вследствие судебного преследования Bell labs по антитрестовскому законодательству основные патенты по транзисторам стали доступны другим предприятиям за ничтожную сумму авансовых роялти – \$25 тыс. Таким образом, полученные компанией АТ&Т лицензионные доходы от транзисторов составили очень малую долю ее затрат на исследования и разработки. Очевидно, что АТ&Т, как изобретатель транзисторов, получила совершенно ничтожную долю от тех неисчислимых выгод, которые были получены благодаря применению транзисторов частными лицами и обществом в целом огромным числом компаний, производящих технологии и потребительские блага.

АТ&Т упустила выгоды и из использования еще одного важного изобретения: сотовой беспроводной телефонии. Эта технология была разработана в Bell labs в конце 1970-х гг., но была оценена АТ&Т и ее сторонними консультантами как коммерчески бесполезная. Впоследствии АТ&Т отказалась от дальнейшей разработки сотовой телефонии, разрешив радиоккомпаниям с середины 1980-х гг. бесплатно использовать эту технологию, а в 1994 г. АТ&Т выплатило примерно \$13 млрд, чтобы приобрести компанию McCaw Cellular, утвердившись таким способом на рынке сотовой связи.

При создании ОИС инвестированные в изобретения денежные средства должны обязательно окупиться в течение действия срока патента, т.к. потом данное изобретение перейдет в общественное достояние и результатами инвестиций может бесплатно пользоваться любой, без нарушения прав автора. Но и до срока окончания действия

патента часто наблюдаются имитации конкурентами защищенного патентом продукта.

Если компания инвестирует деньги в обучение своего персонала, то эти средства могут быть потеряны при увольнении обученных сотрудников. И тогда уже компания-конкурент получит выгоды от инвестирования в обучение своих новых служащих. Наибольшую опасность для компании представляют служащие, накопившие большой опыт и знания компании при их увольнении. В [16] представлены сведения, что более 70% компаний, включенных в перечень Inc.500 (молодые частные предприятия США) были основаны людьми, которые использовали, часто с некоторыми модификациями, идеи, разработанные ими самими или их коллегами на прежней работе.

Риск

Инновационно-творческая деятельность имеет высокую степень риска. Исследования показывают, что успеха достигают лишь небольшое количество продуктов и технологий, тогда как большая их часть оборачивается лишь затратами. Степень риска, связанная с НМА и ОИС, в целом существенно выше риска инвестиций, связанных с материальными и даже финансовыми активами.

Важно отметить, что на протяжении инновационного процесса уровень риска последовательно снижается и на более поздних этапах процесса создания характеризуется меньшей степенью риска.

Отсутствие сформированного рынка

По мнению некоторых экономистов, отсутствие организованных рынков ОИС и НМА есть следствие неспособности составить исчерпывающий договор, учитывающий все результаты интеллектуальной деятельности, т.к. существуют трудности определения действия договаривающихся сторон, а также условий разделения прав на НИОКР и ответственности. Проблемой является невозможность заранее предугадать все результаты разработки и заранее составить исчерпывающую спецификацию получившегося

продукта. Неясно, например, как разделить будущие выгоды от знаний, полученных при разработке проекта, закончившегося неудачей.

Вопросы, связанные с правами на НМА, созданные в результате обучения персонала, также усложняют процесс создания рынка ОИС и НМА.

1.4. ПРАВА НА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В соответствии с законодательством Российской Федерации на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации признаются интеллектуальные права, которые подразделяются на имущественные и неимущественные права.

Личные (неимущественные) права – это права автора в отношении созданного им объекта интеллектуальной собственности. Личные права состоят из:

- права признаваться автором произведения (право авторства);
- права использовать или разрешать использовать произведение под подлинным именем автора, псевдонимом либо без обозначения имени, то есть анонимно (право на имя);
- права обнародовать или разрешать обнародовать произведение в любой форме (право на обнародование), включая право на отзыв;
- права на защиту произведения, включая его название, от всякого искажения или иного посягательства, способного нанести ущерб чести и достоинству автора (право на защиту репутации автора).

Личные неимущественные права принадлежат автору независимо от его имущественных прав и сохраняются за ним в случае уступки исключительных прав на использование произведения. Личные неимущественные авторские права не имеют рыночной стоимости, т.к. они неотчуждаемы - в этом их основное отличие от имущественных прав.

Имущественные права являются составной частью интеллектуальных прав автора и включают в себя исключительные и неисключительные права.

Исключительное право с экономической точки зрения в существенной степени равносильно праву собственности. Неисключительное право на ОИС с экономической точки зрения является аналогом права, предоставляемого по договору аренды.

Исключительное право на результат интеллектуальной деятельности, созданный творческим трудом, первоначально возникает у автора. Это право может быть передано автором другому лицу по договору, а также может перейти к другим лицам по иным основаниям, установленным законом. Исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (кроме исключительного права на фирменное наименование) может принадлежать одному лицу или нескольким лицам совместно.

Виды прав на объекты интеллектуальной собственности представлены на рисунке далее.

Интеллектуальные права не зависят от права собственности на материальный носитель (вещь), в котором выражены соответствующие результаты интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. Необходимо отметить, что материальный носитель есть практически у любого объекта интеллектуальной собственности и нематериального актива, это может быть лист бумаги, на котором изображен чертеж, или сшитые и переплетенные вместе листы бумаги, на которых написан текст романа. Пусть это будет даже электронный документ на ПК, но не выразив свою идею на материальном носителе, автор не может передавать ее другим лицам. Исключения составляют «живые» исполнения на концертах, читаемая на занятиях лекция.



Рис. 7. Виды прав на объекты интеллектуальной собственности

Для оценщика важно разделять интеллектуальные права на имущественные и неимущественные, так как последние, исходя из своих характеристик, неотделимы от своего владельца и, следовательно, рыночной стоимости не имеют. Характеристики имущественных и неимущественных прав на объекты интеллектуальной собственности представлены в следующей таблице.

Таблица 4

Характеристики имущественных и неимущественных прав на объекты интеллектуальной собственности

Характеристика содержания права	Неимущественные (личные) права	Имущественные права
Наличие экономического содержания	не имеют	имеют
Отделимость от создателя	неотделимы	отделимы
Передача по наследству	частично возможна (право на защиту)	возможна
Наличие срока охраны	бессрочные	срочные
Сохраняемость	сохраняются за автором	не сохраняются за автором по его желанию

Неимущественные права возникают в силу создания объекта интеллектуальной собственности.

Имущественные права на ОИС возникают в силу:

- его создания (объекты авторского права);
- получения патента (объекты промышленного права);
- заключения договоров об отчуждении исключительного права;
- заключения лицензионных договоров;
- заключения авторских договоров;

- заключения договоров заказа НИОКР³;
- решений органов государственной власти о передачи имущественных прав;
- наследования;
- безвозмездной передачи.

Можно выделить также и иные права, к которым в частности, относятся право на получение патента, право преждепользования, право послепользования.

Право преждепользования - право на дальнейшее безвозмездное использование изобретения без расширения объема такого использования, если права на созданное позже (независимое от первого) тождественное изобретение зарегистрированы другим автором в Роспатенте.

Право послепользования – право на дальнейшее безвозмездное использование (без его расширения) изобретения, полезной модели или промышленного образца лицом, которое в период между датой прекращения действия патента на изобретение, полезную модель или промышленный образец и датой публикации в официальном бюллетене Роспатента сведений о восстановлении действия патента начало использование изобретения, полезной модели или промышленного образца либо сделало в указанный период необходимые к этому приготовления.

1.5. ЗАЩИТА ПРАВ НА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Общие сведения о защите прав авторов и правообладателей

Кратко сведения о защите прав на промышленную собственность и средства индивидуализации, осуществляемой государством на территории РФ, сведены в следующей таблице:

³ НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы

Таблица 5

**Общие сведения о защите прав на промышленную собственность
и средства индивидуализации**

Наименование	Изобретение	Полезная модель	Промышленный образец	ТЗ	НМПТ
Документ, подтверждающий право	Патент	Патент	Патент	Свидетельство	
Срок действия прав, лет	20	10	15	бессрочно	
Продление прав, лет	еще на 5	еще на 3	еще на 10	каждые 10	
Ориентировочный срок регистрации права	1-3 г.	2-4 мес.	около 1 г.	0,5-1,5 г.	н/д
Срок экономической жизни	не превышает срока юридической жизни / срока действия права			бессрочно	

Следует отметить, что в отличие от информации о сроке действия права и возможности продления прав, определенной Гражданским кодексом РФ, ориентировочный срок регистрации прав взят по среднерыночным данным, при условии, что регистрацией занимается заинтересованное квалифицированное лицо, в ином случае срок регистрации прав может быть увеличен в несколько раз.

Кратко сведения о защите прав на селекционные достижения, осуществляемой государством на территории РФ, представлены в следующей таблице:

Таблица 6

Общие сведения о защите прав на селекционные достижения

Наименование	Селекционное достижение
Документ, подтверждающий право	Патент и авторское свидетельство
Срок действия прав, лет	30 (35)

Окончание

Наименование	Селекционное достижение
Продление прав, лет	нет
Ориентировочный срок регистрации права	н/д
Срок экономической жизни	не превышает срока действия права

Кратко сведения о защите прав на объекты авторского права и прав, смежных с ним, представлены в следующей таблице:

Таблица 7

Общие сведения о защите авторских и смежных прав

Наименование	Срок действия прав	Документ, подтверждающий право
Авторское право / право на произведение	Вся жизнь + 70 лет	Свидетельство
Смежные права / право на исполнение	Вся жизнь, но не менее 50 лет	
Право на фонограмму	50 лет	
Право на сообщение радио-, телепередачи	50 лет	
Право на программу ЭВМ	Вся жизнь + 70 лет	
Право на базу данных	15 лет*	

* Срок возобновляется при каждом обновлении

Для возникновения, осуществления и защиты авторских и смежных прав не требуется регистрация произведения или какие-либо иные формальности, однако, регистрация прав и получение свидетельства дает преимущество в ситуации, когда авторство или права обладания ставятся под сомнение, оспариваются в суде или в до судебном порядке.

Организации, защищающие права владельцев ОИС

Защиту прав владельцев интеллектуальной собственности в рамках своей компетенции выполняют:

– Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент).

– Государственная комиссия РФ по испытанию и охране селекционных достижений.

– Организации, осуществляющие коллективное управление авторскими и смежными правами.

Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам

Роспатент является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в сфере правовой охраны и использования объектов интеллектуальной собственности, патентов, товарных знаков и результатов интеллектуальной деятельности. Роспатент от имени государства осуществляет регистрацию и защиту прав авторов и владельцев ОИС.

Роспатент находится в Москве по адресу: Бережковская наб., 30.

Регистрация прав на ОИС необходима для гарантируемой государством защиты прав владельца на конкретной территории в течение определенного срока для коммерческого использования этих прав на ОИС. Регистрация прав в Роспатенте проводится по желанию правообладателя и может проводиться самостоятельно либо через патентных поверенных.

Этапы регистрации:

– Подача заявки в патентное ведомство.

– Проведение формальной экспертизы на предмет необходимости правовой охраны и содержания и перечня представленных документов.

– Проведение экспертизы по существу для изобретений и промышленных образцов для установления соответствия условиям патентоспособности.

– Принятие решения с внесением сведений о регистрации в государственный реестр.

Дата поступления заявки в патентное ведомство называется в дальнейшем датой приоритета. Именно эта дата является датой создания защищенного ОИС, с этой даты начинается износ ОИС.

За регистрацию и поддержание прав на ОИС необходимо платить государственную пошлину, размер которой устанавливается правительством РФ. Для оценщика полезно иметь в виду следующие нормативные акты, устанавливающие величину пошлины:

– Постановление правительства РФ от 12.08.1996 г. № 947 (утратило силу).

– Постановление правительства РФ от 10 декабря 2008 г. N 941.

В таблице ниже представлен порядок величин пошлин за действия, связанные с защитой прав на ОИС (руб.).

Таблица 8

Пошлины за действия, связанные с защитой прав на объекты промышленной собственности

Наименование	Изобретение	Полезная модель	Промышленный образец	ТЗ	НМПТ
Подача заявки	1 200	600	600	2 000	2 000
Проведение экспертизы	1 800	-	1 200	8 500	8 000
Выдача патента / свидетельства	2 400	2 400	2 400	12 000	12 000
Продление срока действия	1 200	300	300	15 000	15 000

Отдельно оплачиваются годовые пошлины за поддержания в силе патента или свидетельства.

Таблица 9

**Пошлины за поддержание в силе патента на объекты
промышленной собственности**

Год действия, считая от даты подачи заявки	Годовые пошлины для резидентов (руб.)	
	Изобретение / промышленный образец	Полезная модель
1	-	300
2	-	300
3	600	600
4	600	600
5	900	900
6	900	900
7	1200	1200
8	1200	1200
9	1800	1800
10	1800	1800
11	2700	2700
12	2700	и далее
13	3600	-
14	3600	-
15	4500	-
16	4500	-
17	4500	-
18	4500	-
19	6000	-
20	6000	-
21 и далее	8000	-

Стоимость государственной регистрации перехода исключительных прав на ОИС к другим лицам и договоров о распоряжении этими правами:

- изобретение, полезная модель, промышленный образец – 1 200 руб.;
- товарный знак (знак обслуживания) – 10 000 руб.

По истечении срока действия исключительного права объект промышленной собственности переходит в общественное достояние и может свободно использоваться любым лицом без чье-либо согласия или разрешения и без выплаты вознаграждения за использование.

Государственная комиссия РФ по испытанию и охране селекционных достижений

Охраной селекционных достижений занимается Государственная комиссия РФ по испытанию и охране селекционных достижений (ФГУ «Госсорткомиссия»).

За регистрацию и поддержание прав на селекционные достижения необходимо платить государственную пошлину, размер которой устанавливается Правительством РФ.

На данный момент размер действующей пошлины определяется на основании постановления Правительства РФ от 14.09.2009 г. N 735. В таблице далее представлен порядок величин пошлин за регистрацию прав на селекционные достижения.

Таблица 10

Пошлины за действия, связанные с защитой прав на селекционные достижения

Наименование	Размер пошлины для резидентов, руб.
Подача заявки и проведение предварительной экспертизы	660
Проведение экспертизы по существу	5 610
Выдача патента	2 640
Выдача авторского свидетельства	130
Продление срока действия	-

Отдельно оплачиваются годовые пошлины за поддержания в силе патента на селекционное достижение.

Таблица 11

**Пошлины за поддержание в силе патента на селекционные
достижения**

Год действия, считая от даты подачи заявки	Годовые пошлины на селекционное достижение за каждый полный календарный год действия патента (руб.):				
	по зерновым культурам, кукурузе, подсолнечнику, льну-долгунцу, свекле сахарной, картофелю, капусте белокочанной	по декоративным культурам, лесным породам	по иным культурам	по крупному рогатому скоту, свиньям, овцам, лошадям	по другим видам животных
1	660	200	460	460	200
2	990	330	660	660	330
3	1320	460	860	860	460
4	1650	590	1190	1190	590
5	2300	790	1650	1650	790
6	3300	1060	2180	2180	1060
7	4600	1320	2840	2840	1320
8	6600	2650	3630	3630	1650
9	9900	2980	4620	4620	1980
10 и далее	13200	2640	5940	5940	2640

Стоимость государственной регистрации:

- лицензионного (сублицензионного) договора – 1980 руб.;
- договора об отчуждении исключительного права на селекционное достижение – 1320 руб.

По истечении срока действия исключительного права селекционное достижение переходит в общественное достояние и может свободно использоваться любым лицом без чье-либо

согласия или разрешения и без выплаты вознаграждения за использование.

Организации, осуществляющие коллективное управление авторскими и смежными правами

Авторское и смежное с ним право возникает в силу факта его создания. Для его возникновения и осуществления не требуется регистрация или специальное оформление произведения. Если автор намерен заранее обеспечить доказательство своего авторства, то чаще всего это делают путем добровольной регистрации своего произведения в организации по управлению правами на коллективной основе. При регистрации автор получает авторское свидетельство.

Авторы, исполнители, изготовители фонограмм и иные обладатели авторских и смежных прав могут создавать основанные на членстве некоммерческие организации, на которые в соответствии с полномочиями, предоставленными им правообладателями, возлагается управление соответствующими правами на коллективной основе - организации по управлению правами на коллективной основе.

Организации по управлению правами на коллективной основе могут создаваться для управления правами, относящимися к одному или нескольким видам объектов авторских и смежных прав, для управления одним или несколькими видами таких прав в отношении определенных способов использования соответствующих объектов либо для управления любыми авторскими и (или) смежными правами.

Наиболее известными на данный момент организациями по управлению правами на коллективной основе являются Российское авторское общество (РАО), Всероссийская Организация Интеллектуальной Собственности (ВОИС), Российский союз правообладателей (РСП).

Создание таких организаций не препятствует осуществлению представительства обладателей авторских и смежных прав другими юридическими лицами и гражданами.

Организации по управлению правами на коллективной основе могут собирать вознаграждение за использование объектов авторских и смежных прав, а также вправе от имени правообладателей или от своего имени предъявлять требования в суде или совершать иные юридические действия, необходимые для защиты прав, переданных им в управление на коллективной основе.

1.6. ПЕРЕДАЧА ПРАВ НА ОИС. ВИДЫ ЛИЦЕНЗИЙ

Правообладатель может распорядиться принадлежащим ему исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации следующим образом:

- путем отчуждения, заключив договор об отчуждении исключительного права (ст. 1234 ГК РФ);
- путем передачи прав использования, заключив лицензионный договор (ст. 1235-1239 ГК РФ).

В данном случае правообладателем является сторона, которая передает или обязуется передать принадлежащее ей исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации в полном объеме, приобретателем – сторона, которая приобретает ОИС или ТЗ.

Договор об отчуждении исключительного права заключается в письменной форме и подлежит государственной регистрации. Право переходит в момент государственной регистрации.

Договор об отчуждении исключительного права должен в обязательном порядке содержать условия о размере вознаграждения или порядке его определения.

На рынке перехода прав на ОИС наиболее распространена передача прав на основании лицензионных договоров. Стороны договорных отношений называются лицензиаром и лицензиатом. Лицензиар - обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, желающий передать права на ОИС (права на результат

интеллектуальной деятельности) в предусмотренных договором пределах. Лицензиат – лицо, желающее приобрести право на использование ОИС, право на результат интеллектуальной деятельности в предусмотренных договором пределах.

Лицензионный договор заключается в письменной форме и подлежит государственной регистрации. Договор, в котором прямо не указано, что исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации передается в полном объеме, считается лицензионным договором.

В лицензионном договоре должно быть указано:

- предмет договора;
- право использования, которое предоставляется по договору;
- способы использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации;
- территория, на которой допускается использование результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации (если не указано, то на всей территории РФ);
- срок, на который заключается лицензионный договор (если не указано, то на 5 лет);
- условия о размере вознаграждения или порядке его определения.

Лицензионный договор может предусматривать:

- предоставление лицензиату права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации с сохранением за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам (простая (неисключительная) лицензия);
- предоставление лицензиату права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации без сохранения за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам (исключительная лицензия).

Если лицензионным договором не предусмотрено иное, лицензия предполагается простой (неисключительной).

Лицензиат обязан представлять лицензиару отчеты об использовании ОИС или ТЗ.

Действующим Гражданским кодексом РФ предусмотрены также и иные виды лицензии, к которым относятся:

1. Сублицензионный договор (сублицензия) - правовой документ, в соответствии с которым лицензиат может предоставить право использования результатов интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации, исключительное право на которые принадлежат другому лицу, третьему лицу при письменном согласии лицензиара. Права, сроки и способы использования ОИС в сублицензионном договоре определяются соответствующим лицензионным договором.

2. Принудительная лицензия – правовой документ, который выдается в соответствии с решением суда по требованию заинтересованных лиц о предоставлении определенному лицу права использования результата интеллектуальной деятельности.

Обстоятельства, влияющие на решение суда о предоставлении принудительной лицензии:

- не использование объекта промышленной собственности;
- недостаточное использование;
- общественная потребность в более широком использовании изобретения;
- в случае невозможности достигнуть согласия с обладателем прав на патент.

3. Открытая лицензия.

Открытая лицензия представляет собой отдельный тип лицензий и действует относительно изобретения, полезной модели, промышленного образца, селекционного достижения. Суть лицензии заключается в следующем: патентообладатель может подать в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности заявление о возможности предоставления любому лицу права использования изобретения, полезной модели,

промышленного образца или селекционного достижения (открытой лицензии). Патентообладатель обязан заключить с лицом, изъявившим желание использовать указанные изобретение, полезную модель, промышленный образец или селекционное достижение, лицензионный договор на условиях простой (неисключительной) лицензии. В таком случае величина пошлины, за поддержание патента в силе, уменьшается на 50%. Патентообладатель имеет право на отзыв своего ходатайства о предоставлении открытой лицензии.

Для понимания возможных вариаций содержания лицензионных договоров полезно рассмотреть рисунок, представленный ниже, однако следует иметь в виду, что действующим законодательством предусмотрены только те виды лицензий, которые были рассмотрены выше.

Виды лицензий

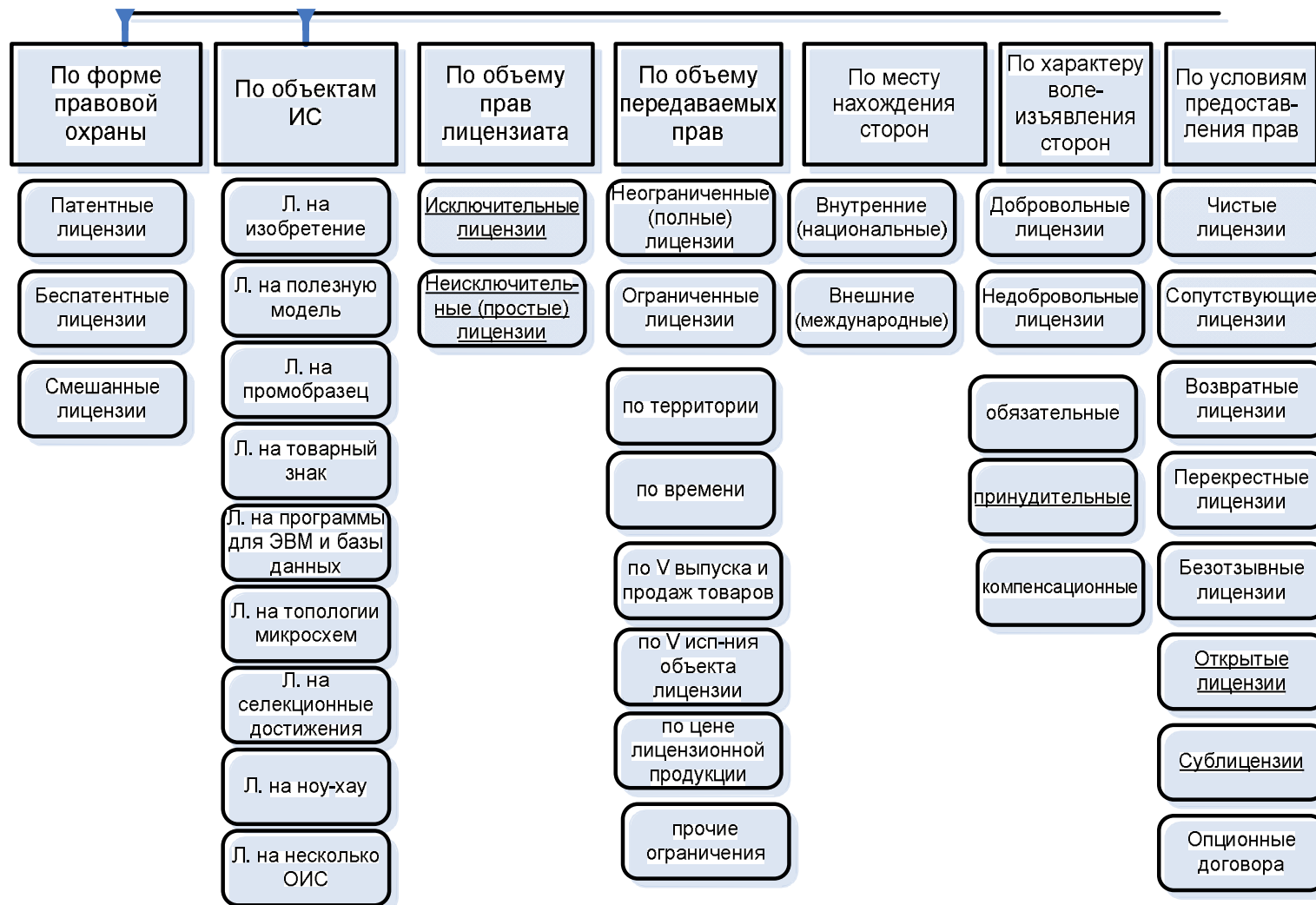


Рис. 8. Виды лицензионных договоров

Другие виды лицензий, не предусмотренные Гражданским кодексом РФ

Патентная лицензия – правовой документ, объектом которого являются научно-технические достижения, защищенные патентами или другими охраняемыми документами.

Беспатентная лицензия – правовой документ, объектом которого являются научно-технические достижения, не имеющие правовой охраны в стране лицензиата и в странах, указанных в лицензионном договоре.

Смешанная лицензия – правовой документ, объектом которого являются научно-технические достижения, как имеющие, так и не имеющие правовой охраны в стране лицензиата и в странах, указанных в лицензионном договоре.

В группе лицензий «по объектам интеллектуальной собственности» представлены лицензии, предметом договора в которых являются разные виды объектов промышленной собственности. Стоит отметить, что по одному лицензионному соглашению может передаваться как один объект ИС, так и несколько.

В группе лицензий «по объему передаваемых прав» указано, какие именно варианты ограничения прав лицензиата возможны при передаче прав на ОИС.

Лицензии могут заключаться как на национальном уровне, так и на международном уровне. Для оценщика полезно иметь это в виду, так как этот фактор оказывает влияние на величину стоимость прав на ОИС.

Обязательные лицензии выдаются без согласия патентообладателя по решению правительства в интересах обороны или безопасности.

Принудительные лицензии выдаются без согласия патентообладателя любому лицу в случае неиспользования охраняемого объекта в течение определенного срока или если другой патентообладатель не может использовать свой патент без нарушения

прав первого. Пользователь принудительной лицензии осуществляет выплату вознаграждения патентовладельцу.

Компенсационные лицензии выдаются как компенсация вины по решению суда.

Чистая лицензия предусматривает передачу прав на использование только объектов промышленной собственности в рамках самостоятельного лицензионного договора. Встречается и другое определение чистой лицензии - лицензия, в которой предметом соглашения является исключительно виртуальные нематериальные данные (информация).

Сопутствующая лицензия предусматривает использование объектов промышленной собственности и ноу-хау в лицензионной форме в составе других коммерческих сделок.

Возвратная лицензия – лицензия, которая предоставляет лицензиару право на использование усовершенствования объектов техники и технологий, разработанных лицензиатом на основе знаний, полученных по основному лицензионному договору.

Перекрестная лицензия – правовой документ по взаимному предоставлению патентных прав различными патентообладателями.

Безотзывные лицензии – лицензии, которые не предполагают для лицензиара возможность их отзыва и предоставляются на весь срок действия охраны объекта ИС.

Опционный договор – договор, в соответствии с которым лицензиат получает первоочередное право приобретать или не приобретать лицензию.

1.7. ВИДЫ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОИС И НМА

Виды платежей за использование ОИС или НМА:

- платеж по роялти;
- паушальный платеж;
- комбинированный платеж.

Платеж по роялти - величина периодических отчислений в пользу лицензиара за право использования ОИС, которые делает лицензиат в соответствии с заключенным между ними соглашением.

Величина роялти часто определяется как ставка роялти, умноженная на выручку от реализации продукции, произведенной с использованием ОИС, полученную лицензиатом. Ставка роялти выражается в процентах от выручки от реализации (дохода), полученной от продажи товаров, произведенных с использованием ОИС.

Наиболее часто базой для назначения ставки роялти является выручка от реализации, т.к. она легко может быть определена лицензиаром и на ее величину в наименьшей степени влияют методы и правила ведения бухгалтерского учета, действующие на предприятии, использующем ОИС. Тем не менее никто не запрещает определять иной вид дохода качестве базы для выплат по роялти, в таком случае ставку роялти часто называют долей.

Экономический смысл ставки роялти заключается в распределении полученной от использования лицензии прибыли правообладателя (лицензиата, франчайзера) между ним и лицензиаром в согласованной пропорции, путем установления определенного процента от цены произведенной и реализованной продукции в пользу лицензиара (автора).

Ставка роялти колеблется, как правило, в пределах 1-12%. Наиболее часто она устанавливается в пределах 2-6%. Для некоторых отраслей существуют эмпирические шкалы среднестатистических рыночных ставок роялти, часто называемых рыночной ценой лицензии. Однако средняя ставка роялти может сильно колебаться по странам мира. Так, для фармацевтической промышленности США диапазон роялти составляет 3-10%, в Германии: 2-10%, во Франции: 4-5%⁴.

⁴ Волынец-Руссет Э.Я. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау (на внешних и внутренних рынках). Учеб. М.: Юрист. 1999. С. 38.

Стандартные ставки роялти (базой для начисления является выручка от реализации), используемые в России, представлены в приложении 2.

Паушальный платеж - лицензионное вознаграждение в виде определенной твердо зафиксированной в лицензионном соглашении суммы, которая устанавливается исходя из оценок возможного экономического эффекта и ожидаемых прибылей лицензиата на основе использования лицензии. Паушальный платеж может производиться единовременно, в разовом порядке и в рассрочку, например, 50% суммы после подписания соглашения, 40% - после завершения поставок, 10% - после начала коммерческой реализации.

При фиксированном платеже лицензиар избавлен от рисков, связанных с неудачным использованием объекта лицензии, а лицензиат – от контроля за коммерческой деятельностью.

Комбинированные платежи есть комбинация паушального платежа и роялти. Комбинированные платежи избавляют лицензиата от необходимости нести большие расходы в случае неудачного освоения объекта.

1.8. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие объекты признаются интеллектуальной собственностью на территории РФ?

2. Отличаются ли условия патентоспособности изобретений, полезных моделей и промышленных образцов? Назовите эти условия.

3. Какие права принадлежат правообладателю изобретения, полезной модели, промышленного образца?

4. Приведите примеры промышленных образцов?

5. Как называется документ, подтверждающий и охраняющий права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы?

6. Отличаются ли сроки юридической жизни патентов на изобретения, полезные модели и промышленные образцы? Назовите эти сроки.

7. Какие виды средств индивидуализации существуют?

8. Что такое класс МКТУ?
9. Назовите классификационные группы средств индивидуализации?
10. Что такое наименование места происхождения товара?
11. В чем состоит отличие в возможностях использования исключительных прав на наименования места происхождения товара от прав на товарные знаки?
12. Что называют селекционными достижениями?
13. Назовите критерии охраноспособности селекционных достижений.
14. Какие документы защищают права автора селекционного достижения?
15. Каков срок юридической жизни исключительных прав на селекционное достижение?
16. Назовите объекты, охраняемые в рамках авторского права.
17. Укажите способы использования произведений авторского права.
18. Требуется ли регистрация авторских прав на произведения для их возникновения?
19. Каким образом обладатель авторских прав может оповещать о своих правах других лиц?
20. Какие действия допускается производить с объектами авторского права без согласия автора или иного правообладателя и без выплаты вознаграждения, но с обязательным указанием имени автора, произведение которого используется?
21. На какие объекты распространяется действие авторских прав?
22. Назовите срок юридической жизни исключительных прав на произведения.
23. Каким образом должны быть использованы объекты смежных прав для того, чтобы правообладатель мог требовать плату за такое использование?

24. Укажите сроки действия исключительных прав на объекты смежного права.

25. Каким образом обладатель смежных прав может оповещать о своих правах других лиц?

26. Что можно отнести к ноу-хау?

27. Что такое НИОКР? Назовите этапы (стадии) НИОКР.

28. Что такое рационализаторское предложение?

29. Что представляет собой формула изобретения?

30. Какова цель создания формулы изобретения?

31. Назовите способы создания ОИС.

32. Какие нематериальные активы могут быть отнесены к контрактным НМА?

33. Какие нематериальные активы могут быть отнесены к клиентским НМА?

34. Какие нематериальные активы формируют человеческий капитал компании?

35. Какие нематериальные активы неотделимы от предприятия?

36. Какие нематериальные активы неотделимы от физического лица?

37. Какие нематериальные активы могут быть отделены и от физических и от юридических лиц?

38. Что такое гудвил?

39. Из каких компонент состоит гудвил?

40. Отличается ли представление о нематериальных активов у оценщиков и бухгалтеров?

41. Каким образом начисляется амортизация на нематериальные активы при постановке на бухгалтерский учет?

42. Укажите характеристики НМА, ОИС и среды их окружения, которые оказывают влияние на построение оценочных моделей. Дайте краткое описание этих характеристик.

43. Какие права называются интеллектуальными?

44. В чем отличие имущественных прав от неимущественных прав?

45. Возможна ли передача прав на ОИС?

46. Какие права подлежат оценке при определении рыночной стоимости объектов промышленной собственности?

47. Каковы особенности передачи прав на ОИС и НМА?

48. Кто такой лицензиар? Кто такой лицензиат?

49. Чем отличается исключительная лицензия от неисключительной?

50. Какие виды лицензий существуют в соответствии с действующими положениями 4 части ГК РФ?

51. Какие виды платежей за использование ОИС и НМА существуют? В чем их особенности?

1.9. ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие права принадлежат автору полезной модели?

а) Право авторства.

б) Исключительное право.

в) Право на защиту полезной модели.

г) Право на неприкосновенность полезной модели.

2. Как называется документ, удостоверяющий исключительные права на изобретение?

а) Свидетельство.

б) Сертификат.

в) Патент.

г) Исключительные права на изобретение возникают в силу его создания, поэтому для признания прав получение какого-либо документа не требуется.

3. К промышленным образцам относятся:

а) дизайнерские изделия, выпускаемые на серийных производствах;

б) опытные образцы, относящиеся к устройству промышленной техники;

в) результаты интеллектуальной деятельности в области художественного конструирования;

г) решения, касающиеся внешнего вида и удовлетворяющие эстетические потребности покупателей.

4. Укажите объекты патентных прав.

а) Устройство самозаталкивающегося механизма.

б) Топология интегральной микросхемы.

в) Техническое решение, относящееся к устройству.

г) Техническое решение, противоречащее общественным интересам и принципам.

5. Укажите условия патентоспособности полезных моделей.

а) Новизна.

б) Изобретательский уровень.

в) Оригинальность.

г) Промышленная применимость.

6. Охрана полезной модели с помощью патентного законодательства начинается:

а) от даты начала создания полезной модели;

б) от даты окончания создания полезной модели;

в) от даты подачи заявки на получение патента;

г) от даты получения патента заявителем.

7. Укажите срок действия исключительного права на знак обслуживания.

а) 10 лет;

б) 15 лет;

в) 20 лет;

г) Бессрочно.

8. В каком органе осуществляется регистрация исключительных прав на товарный знак?

а) В российском союзе правообладателей (РСП).

б) В Роспатенте.

в) В министерстве юстиции.

г) В российском авторском обществе (РАО).

9. Какой документ, подтверждающий существование исключительных прав на товарный знак, имеет правообладатель?

а) Свидетельство.

б) Диплом.

в) Патент.

г) Сертификат.

10. Что может быть зарегистрировано в качестве товарного знака в соответствии с ч. 4 ГК РФ?

а) Словесные обозначения.

б) Мелодии и звуки.

в) Изобразительные обозначения.

г) Объемные обозначения.

11. Лицензиат – это:

а) покупатель исключительных прав на товарный знак;

б) продавец исключительных прав на товарный знак;

в) сотрудник Роспатента, визирующий передачу прав на ТЗ;

г) лицо аналогичное риелтору в области объектов интеллектуальной собственности и ТЗ.

12. Когда возникает исключительное право на фирменное наименование?

а) В момент подачи заявки в Роспатент.

б) В момент выдачи свидетельства Роспатентом.

в) В момент публикации сведений о фирменном наименовании.

г) Нет правильного ответа.

13. При передаче прав на использование товарного знака стороны заключают:

а) договор купли-продажи;

б) договор аренды;

в) лицензионный договор;

г) опционный договор.

14. В качестве наименования места происхождения товара в российском патентном ведомстве могут быть зарегистрированы:

а) только наименования географических объектов, находящихся в РФ;

б) только наименования географических объектов, находящихся в иностранных государствах;

в) наименования географических объектов, находящихся как на территории РФ, так и на территории иностранных государств;

г) нет правильного ответа.

15. Авторское право распространяется на:

а) официальные документы;

б) неопубликованные произведения;

в) переработанные произведения;

г) произведения научно-технического характера.

16. При отсутствии доказательств иного автором произведения считается лицо:

а) осуществившее государственную регистрацию произведения и уплату пошлины;

б) обладающее рукописями (черновиками) произведения;

в) указанное в качестве автора на оригинале или экземпляре произведения;

г) предоставившее расписку в подтверждение того факта, что оно является автором.

17. Авторское право на произведение, созданное совместным творческим трудом двух или более лиц:

а) принадлежит таким лицам совместно;

б) возникает только в том случае, если такое произведение состоит из частей, каждая из которых имеет самостоятельное значение;

в) не возникает;

г) возникает только в том случае, если такое произведение образует одно неразрывное целое.

18. Авторское право используется для охраны:

- а) изобретения;
- б) произведения;
- в) исполнения;
- г) ноу-хау.

19. В соответствии с частью 4 ГК РФ исключительное право автора на произведение действует в течение:

- а) 50 лет;
- б) всей жизни автора;
- в) всей жизни автора и 70 лет после его смерти;
- г) всей жизни автора и его наследников.

20. Личные неимущественные права автора:

- а) после смерти автора переходят к его работодателю;
- б) могут передаваться путем заключения авторского договора;
- в) сохраняются за автором в случае передачи исключительных прав на использование произведения;
- г) сохраняются за автором в случае передачи неисключительных прав на использование произведения.

21. После перехода произведения в общественное достояние любое лицо может использовать произведение:

- а) без выплаты вознаграждения автору;
- б) с выплатой государственной пошлины;
- в) с выплатой вознаграждения наследникам;
- г) с выплатой вознаграждения издателю или продюсеру.

22. Объектами смежных прав являются:

- а) стихи;
- б) картины;
- в) фонограммы;
- г) чертежи.

23. В соответствии с российским законодательством для защиты смежных прав:

- а) необходимо депонировать их объект;

б) необходима регистрация их объекта в соответствующих организациях;

в) необходимо подтверждение лица, организовавшего создание их объекта;

г) никаких формальностей, связанных с регистрацией не требуется.

24. Знаком охраны исключительных смежных прав является:

а) буква «С» в окружности;

б) буква «Р» в окружности;

в) буква «R» в окружности;

г) буквы «ТМ» в окружности.

25. В соответствии с частью 4 ГК РФ, если в лицензионном договоре о предоставлении права использования произведения не указана территория, на которую распространяется право, то:

а) считается, что право передано для реализации на территории всего мира;

б) считается, что право передано для реализации только на территории России;

в) считается, что право передано для реализации только в городе, где был заключен договор;

г) договор считается незаключенным.

26. Организации по коллективному управлению авторскими и смежными правами создаются:

а) авторами, исполнителями, изготовителями фонограмм;

б) Российской Федерацией;

в) Всемирной организацией по охране интеллектуальной собственности;

г) Организацией Объединенных Наций.

27. Укажите организации, относящиеся к тем, которые осуществляют коллективное управление авторскими и смежными правами.

а) Российское авторское общество.

- б) Всероссийская организация интеллектуальной собственности.
- в) Роспатент.

г) Федеральное агентство по правовой защите результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения (ФАПРИД).

28. Основанием полномочий организации по управлению правами на коллективной основе является:

а) создание, возникновение объекта авторского или смежного права;

б) авторское свидетельство;

в) договор о передаче полномочий по управлению правами, заключенный между такой организацией и правообладателем;

г) постановление Правительства РФ.

29. В соответствии с ПБУ 14/2007 к нематериальным активам относятся:

а) научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, не давшие положительный результат;

б) финансовые вложения;

в) положительная деловая репутация;

г) исключительные права на произведения науки, литературы и искусства.

30. В соответствии с ПБУ 14/2007 в качестве НМА на баланс предприятия могут быть поставлены НМА, принадлежащие предприятию:

а) по неисключительной лицензии;

б) по исключительной лицензии;

в) в соответствии с договором об отчуждении исключительных прав;

г) в соответствии с патентом, в котором эта организация указана в качестве правообладателя.

Ответы к тестовым вопросам:

1. а, б; 2. в; 3. а, в, г; 4. а, в; 5. а, г; 6. в; 7. а; 8. б; 9. а; 10. а, в, г;
11. а; 12 г; 13. в; 14. в; 15. б, в, г; 16. в; 17. а; 18. б; 19. в; 20. в, г; 21 а;
22. в; 23. г; 24. б; 25. б; 26. а; 27. а, б; 28. в; 29. в, г; 30. б, в, г.

2. ОЦЕНКА ОИС И НМА

2.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Оценка ОИС или НМА на территории РФ проводится в соответствии с требованиями Федерального Закона от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и Федеральных стандартов оценки, обязательных к применению субъектами оценочной деятельности, утвержденных Приказами Минэкономразвития России от 20.07.2007 г. № 256 «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», № 255 – «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)», № 254 – «Требования к отчету об оценке (ФСО №3)».

Федеральные стандарты оценки нематериальных активов и интеллектуальной собственности находятся на стадии разработки и утверждения.

В соответствии с федеральными стандартами оценки, видами стоимости, определяемыми при выполнении оценки ОИС или НМА, могут быть:

- рыночная стоимость;
- инвестиционная стоимость;
- ликвидационная стоимость.

Международные стандарты оценки устанавливают возможность определения и иных видов стоимости ОИС или НМА.

2.2. ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ОИС И НМА

Оценка ОИС или НМА осуществляется на основании совокупности экономических принципов, позволяющих определить степень воздействия различных факторов на ценность этого объекта:

1. К принципам, основанным на представлениях пользователя, относятся принципы полезности, замещения и ожидания:

– Полезность – это способность удовлетворять конкретные потребности при их использовании в течение определенного периода времени.

– Принцип замещения определяется следующим образом: рациональный (типичный, разумный) покупатель не заплатит за объект ИС или НМА больше минимальной цены, взимаемой за другой аналогичный объект такой же полезности.

– Принцип ожидания гласит: стоимость объекта, приносящего доход, определяется текущей стоимостью будущих доходов, которые, как ожидается, этот объект принесет.

2. Принципы компонентов собственности:

– Принцип экономического разделения указывает на то, что права на ОИС или НМА могут быть распределены между несколькими пользователями для увеличения стоимости ОИС или НМА.

– Принцип сбалансированности говорит о том, что если объемы инвестиций в ОИС или НМА превосходят возможности их освоения, то происходит замораживание капитала и снижение эффективности проекта.

– Принцип возрастающей и уменьшающейся отдачи для ОИС или НМА становится принципом всегда возрастающей отдачи, т.к. однажды созданный товарный знак или изобретение могут использоваться для неограниченного количества изделий без дополнительных затрат на поддержание этих нематериальных активов; и стоить они будут тем больше, чем большее количество товаров производится и продается с их использованием.

3. Принципы, отражающие точку зрения рынка:

– Принцип соответствия – стоимость ОИС будет максимальна, когда ОИС по своему внешнему облику, стилю, качеству, техническим характеристикам будет соответствовать потребностям и ожиданиям рынка.

– Принцип конкуренции необходимо учитывать при прогнозировании потока доходов, т.к. владение ОИС или НМА может приносить сверхприбыли, следовательно, этот поток дисконтируется по повышенной ставке дисконтирования.

– Принцип изменения стоимости – стоимость объекта оценки изменяется во времени и определяется на конкретную дату.

– Принцип спроса и предложения – рыночная стоимость объекта оценки зависит от спроса и предложения на рынке и характера конкуренции продавцов и покупателей.

– Принцип зависимости – рыночная стоимость объекта оценки зависит от внешних факторов, определяющих условия их создания и использования, например, обусловленных действием рыночной инфраструктуры, международного и национального законодательства, политикой государства в области интеллектуальной собственности, возможностью и степенью правовой защиты и других.

4. Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования (ННЭИ):

– Рыночная стоимость интеллектуальной собственности или нематериального актива определяется исходя из наиболее вероятного использования интеллектуальной собственности, являющегося реализуемым, экономически оправданным, соответствующим требованиям законодательства, финансово осуществимым и в результате которого расчетная величина стоимости интеллектуальной собственности (НМА) будет максимальной (принцип наилучшего и наиболее эффективного использования). Наилучшее и наиболее эффективное использование интеллектуальной собственности или нематериального актива может не совпадать с их текущим использованием.

2.3. ЦЕЛИ ОЦЕНКИ ОИС И НМА

Цели оценки объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов могут быть следующие:

- установление цены при отчуждении прав или лицензировании объекта интеллектуальной собственности;
- внесение в уставный капитал;
- для получения кредита под залог прав на ОИС;
- для определения стоимости бизнеса (как один из этапов оценки);
- для налогового планирования и соблюдения налогового законодательства;
- получение информации для целей управленческого планирования, в том числе анализ наилучшего и наиболее эффективного использования с целью повышения стоимости ОИС и НМА и бизнеса в целом;
- анализ в случае банкротства, реорганизации, приватизации компании;
- поддержка при проведении судебных разбирательств и урегулирования споров;
- иные.

Цель оценки устанавливается заказчиком отчета об оценке и прописывается в задании на выполнение оценочных работ.

2.4. ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ

Для корректной оценки и описания объекта необходимо провести идентификацию прав на ОИС.

Документами, подтверждающими правомерность владения ОИС, являются:

- патенты, свидетельства;
- лицензионные договоры и соглашения;
- договоры переуступки прав;
- учредительные договоры;
- договоры заказа ОИС;
- служебные задания на создание ОИС;
- контракты с разработчиками ОИС;
- акты приема-передачи при безвозмездном получении ОИС;

– решения органов государственной власти, принимаемые по ОИС;

– иное.

В процессе оценки необходимо провести правовую экспертизу объекта оценки:

– проверку факта наличия объектов ИС, а также факта их использования;

– проверку охранных документов по территории и срокам действия;

– проверку документов, подтверждающих права предприятия на ИС: патенты, лицензии, свидетельства, контракты или авторские договоры, акты приема-передачи, постановки на учет.

Описание оцениваемого нематериального актива или объекта интеллектуальной собственности должно быть достаточно полным для того, чтобы четко идентифицировать этот актив для читателя отчета об оценке. Описание должно устанавливать физические, функциональные и технические параметры носителя, в котором выражены соответствующие результаты интеллектуальной деятельности, а также экономические параметры оцениваемого актива и среды его функционирования.

К сожалению, в дисциплине анализа ОИС и НМА нет точных систем границ и пределов, которые имеются у оценщиков недвижимости, что связано с самой сутью предмета. Тем не менее, оценщик обязан воспроизвести такое описание, которое является настолько полным и однозначно интерпретируемым, насколько это возможно. Очевидно, что даже самый всесторонний и строгий анализ НМА будет бесполезен, если читатель не сможет точно понять какой НМА является предметом оценки.

Далее предпринимается попытка обратить внимание исполнителей отчета об оценке на те сведения, которые должны быть представлены в отчете. Представленный перечень не претендует на всеохватность и применимость ко всем видам ОИС и НМА.

1. Общие сведения об отчете:

- вид определяемой стоимости;
- дата оценки;
- дата составления отчета;
- используемые стандарты оценки;
- сведения о заказчике;
- сведения об оценщике.

2. Данные об оцениваемых правах:

- вид прав;
- автор;
- правообладатель;
- лицензиар/лицензиат;
- наличие правовой защиты;
- даты возникновения, ограничения, перехода, прекращения прав;
- срок действия прав;
- территория действия прав;
- область, отрасль действия ОИС;
- наличие правоохранных документов и их реквизиты;
- формулы объекта промышленной собственности.

3. Данные о носителе результатов интеллектуальной деятельности:

- классификационные характеристики;
- габариты;
- форма;
- внешний вид;
- материал;
- технологическое описание;
- иное.

4. Данные о нематериальном активе или объекте интеллектуальной собственности:

- классификационные характеристики;

- отрасль / область использования;
- текущее и предполагаемое использование;
- преимущества от владения и использования актива;
- технологическое описание;
- уровень сложности, новизны, достигаемого эффекта;
- разработчики актива, должность, квалификация, количество штатных единиц;
- период разработки, дата начала создания, дата окончания создания, дата приоритета, иные ключевые даты;
- ресурсы, затраченные при разработке (материальные, денежные, трудовые, временные);
- уровень освоения;
- страна создания объекта, страна, где будет продаваться и эксплуатироваться;
- срок полезного использования актива, его возраст, этап жизненного цикла.

5. Данные о продукте, в котором будут применяться объект оценки:

- вид, ассортимент продукта, его описание;
- уникальность или особенности продукта;
- типичные покупатели продукта;
- объем рынка сбыта, конкуренты;
- относительный объем реализации продукции (работ, услуг), произведенной с использованием интеллектуальной собственности;
- география распространения продукта;
- технология создания и себестоимость продукта;
- этап жизненного цикла продукта;
- иное.

Далее в таблице представлены некоторые факторы, влияющие на величину стоимости объектов интеллектуальной собственности, которые должны быть проанализированы и описаны оценщиком.

**Факторы, оказывающие влияние на величину стоимости
объектов интеллектуальной собственности**

№ п/п	Фактор	Влияние на стоимость	
		положительное	отрицательное
Общие характеристики			
1	Постоянство использования	Постоянное использование для товаров (услуг)	Непостоянное использование для товаров (услуг)
2	Специфика использования	Возможно использование для широкого спектра товаров (услуг)	Специфичность обуславливает возможность использования для узкого круга товаров (услуг)
3	География использования	Возможно использование на международных рынках	Возможность использования только на местном рынке
4	Потенциал расширения	Неограниченная возможность использования для новых товаров (услуг)	Ограниченная возможность использования для новых товаров (услуг)
5	Потенциал использования	Неограниченная возможность лицензирования для новых отраслей и способов использования	Ограниченная возможность лицензирования для новых отраслей и способов использования
6	Абсолютная прибыльность	Доходность, прибыль на инвестицию от продуктов (услуг) выше, чем среднеотраслевая характеристика	Доходность, прибыль на инвестицию от продуктов (услуг) ниже, чем среднеотраслевая характеристика

Продолжение

№ п/п	Фактор	Влияние на стоимость	
		положительное	отрицательное
Общие характеристики			
7	Относительная прибыльность	Доходность, прибыль на инвестицию от продуктов (услуг) выше, чем у конкурирующих объектов	Доходность, прибыль на инвестицию от продуктов (услуг) ниже, чем у конкурирующих объектов
8	Абсолютная доля рынка	Товары (услуги) имеют большую долю рынка	Товары (услуги) имеют небольшую долю рынка
9	Относительная доля рынка	Товары (услуги) имеют более крупную долю рынка, чем у конкурирующих ОИС	Товары (услуги) имеют меньшую долю рынка, чем конкурирующие ОИС
10	Абсолютный потенциал рынка	Товары (услуги) находятся на расширяющемся рынке	Товары (услуги) находятся на уменьшающемся рынке
11	Относительный потенциал рынка	Рынок товаров (услуг) расширяется быстрее, чем для конкурирующих объектов	Рынок товаров (услуг) расширяется медленнее, чем для конкурирующих объектов
Характеристики для средств индивидуализации			
1	Возраст абсолютный	Давно созданное название	Недавно созданное название
2	Возраст относительный	Старше конкурентов	Младше конкурентов
3	Ассоциации	Ассоциация с положительной личностью, событием,	Ассоциация с негативной личностью, событием,

Продолжение

№ п/п	Фактор	Влияние на стоимость	
		положительное	отрицательное
Характеристики для средств индивидуализации			
4	Репутация	Наличие положительных отзывов	Наличие отрицательных отзывов
5	Современность	Название воспринимается как современное	Название воспринимается как устаревшее
6	Качество	Название воспринимается как респектабельное	Название воспринимается как менее респектабельное
7	Стоимость рекламы	Низкая	Высокая
8	Средства рекламы	Существует много средств для продвижения названия	Существует мало средств для продвижения названия
9	Признание марки	Высокий уровень признания	Низкий уровень признания
Характеристики для патентов, технологических ноу-хау, топологий интегральных микросхем			
1	Возраст абсолютный	Вновь созданная современная технология	Давно установившаяся старая технология
2	Возраст относительный	Более новая чем технология конкурентов	Старше чем технология конкурентов
3	Подтверждение практикой использования	Имеется подтверждение	Подтверждение отсутствует

№ п/п	Фактор	Влияние на стоимость	
		положительное	отрицательное
Характеристики для патентов, технологических ноу-хау, топологий интегральных микросхем			
4	Доказанность эксплуатации	Технология была коммерчески лицензирована	Технология не была коммерчески лицензирована
5	Расходы на непрерывное развитие	Низкая стоимость поддержания технологии на современном уровне	Высокая стоимость поддержания технологии на современном уровне
6	Расходы на коммерциализацию	Низкая стоимость ввода в коммерческую эксплуатацию	Высокая стоимость ввода в коммерческую эксплуатацию
7	Средства коммерциализации	Имеется множество средств	Имеется мало средств
8	Конкуренция	Отсутствует или небольшая	Высокая
9	Воспринимаемый спрос	Спрос не удовлетворен	Спрос невелик

Источниками информации об объекте оценки в первую очередь являются данные, полученные от правообладателя и / или пользователя объекта оценки. Эти сведения могут быть дополненными информацией из сети «Интернет» и СМИ.

2.5. АНАЛИЗ РЫНКА ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ

Анализ рынка объекта оценки, а также анализ других внешних факторов, не относящихся непосредственно к объекту оценки, но влияющих на его стоимость, выполняется оценщиком в соответствии с федеральными стандартами оценки. При оценке ОИС и НМА необходимо описывать как сам рынок передачи прав на объекты

интеллектуальной собственности и нематериальные активы, так и рынок товаров, работ или услуг, которые производятся с использованием объекта оценки. Не лишним является и описание социально-экономического положения региона, где предполагается использование ОИС и НМА, позволяющее, например, ознакомиться с уровнем инфляции, индексом промышленных цен и данными рынка ценных бумаг для расчета безрисковой ставки.

Анализ того или иного сегмента рынка должен содержать в себе информацию обо всех факторах, влияющих на стоимость объекта оценки, и, наоборот, следует избегать включения в раздел избыточных сведений, не используемых в дальнейшей оценке.

Обзор рынка в общем случае должен содержать в себе информацию о текущем состоянии рынка, спросе, предложении, ценах, тенденциях развития рынка.

При отсутствии сформированного открытого рынка, оценщик должен описать это в соответствующем обзоре и тем самым подготовить обоснование для отказа от использования сравнительного подхода при проведении оценки.

Источниками информации для написания раздела с обзором рынка могут служить:

- научные и учебные издания;
- юридические издания;
- отраслевые издания;
- новостные источники;
- судебные дела.

Перечень рекомендуемых источников представлены в приложении 6 «Рекомендуемые источники информации».

2.6. АНАЛИЗ НАИЛУЧШЕГО И НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС И НМА

Рыночная стоимость НМА или ОИС реализуется при наилучшем и наиболее эффективном способе его использования, выявление которого является целью специализированного анализа –

анализа ННЭИ. Критериями выбора наилучшего и наиболее эффективного варианта использования ОИС являются: юридическая осуществимость, физическая осуществимость, финансовая оправданность и максимальная эффективность. При прочих равных условиях наилучшим и наиболее эффективным вариантом использования ОИС (НМА) будет являться вариант, при котором величина стоимости ОИС (НМА) максимальна.

При проведении анализа с целью выбора варианта наилучшего и наиболее эффективного использования ОИС или НМА:

1. необходимо выявить:

– области и направления применения ОИС или НМА по функциональным признакам;

– способы применения ОИС или НМА;

– географию сбыта продукта, полученного с использованием ОИС или НМА;

– емкость сбыта продукта, полученного с использованием ОИС или НМА;

2. необходимо рассмотреть:

– самостоятельное использование правообладателем всех или части прав на ОИС или НМА;

– передачу исключительных лицензий на использование ОИС или НМА;

– передачу неисключительных лицензий по способам, срокам и территориям их использования.

Наилучший и наиболее эффективный вариант использования нематериального актива - это практически реализуемый вариант, доступный обычному, консервативному типичному участнику рынка и эффективный с его точки зрения.

При выборе максимально эффективного варианта использования наиболее дискуссионным является вопрос о возможности реализации предлагаемых оценщиком вариантов.

По понятным причинам, текущее использование

нематериального актива является на 100% реализуемым, и поэтому именно оно является наиболее вероятным.

В среде оценщиков существует мнение⁵, что если есть документы, или бизнес-план, или четко обрисованное намерение Заказчика об изменении текущего использования оцениваемого объекта, то такой вариант должен быть обязательно рассмотрен при выборе варианта наилучшего и наиболее эффективного использования.

При отсутствии документального обоснования иного использования, в качестве ННЭИ должно рассматриваться текущее использование объекта, как наиболее вероятное с точки зрения осуществимости.

Подтверждение того, что текущее использование нематериального актива чаще всего и является ННЭИ можно найти в Международных стандартах оценки, где сказано: «на рынках, характеризующихся чрезвычайной неустойчивостью или значительным неравновесием между спросом и предложением, наиболее эффективным использованием имущества может быть его сохранение для будущего использования»⁶.

Так как НМА или ОИС чаще всего и принадлежат к неустойчивым рынкам, их наилучшим и наиболее эффективным использованием может быть признано текущее.

В указано [21], что анализ ННЭИ необходимо проводить с учетом информации, содержащейся в научно-техническом обосновании, производственно-технической экспертизе, бизнес-плане, что подтверждает сказанное выше.

⁵Фоменко А.Н. Принцип НЭИ и практическая оценка / А.Н. Фоменко // Подборка статей сайта www.appraiser.ru. – 20.03.2009 и <http://www.appraiser.ru/default.aspx?SectionId=32&g=posts&t=3942&p=1>

⁶ Общие понятия и принципы оценки (ОППО МСО-2005), п. 6.6.

2.7. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие нормативно-правовые акты регламентируют порядок проведения оценки ОИС или НМА в РФ?

2. Какие виды стоимости могут быть определены при проведении оценки ОИС или НМА в соответствии с федеральными стандартами оценки?

3. Каковы принципы оценки ОИС и НМА?

4. Какие цели преследует оценка ОИС или НМА?

5. Кто устанавливает цели проведения оценки?

6. Какие документы подтверждают правомерность владения ОИС?

7. Какая информация должна быть приведена при выполнении описания ОИС или НМА?

8. Каким образом влияет дата создания товарного знака на его стоимость при прочих равных условиях?

9. Каким образом влияют затраты на рекламу товарного знака на его стоимость при прочих равных условиях?

10. Каким образом влияет дата создания изобретения на его стоимость при прочих равных условиях?

11. Каким образом влияют расходы на развитие и коммерциализацию технологического ноу-хау на его стоимость при прочих равных условиях?

12. Каким образом конкуренция на рынке топологий интегральных микросхем влияет на ее стоимость при прочих равных условиях?

13. Какие рынки необходимо анализировать при проведении оценки ОИС или НМА?

14. Какую информацию должны содержать обзоры анализа рынков ОИС и НМА?

15. Какие сведения могут быть использованы в качестве источников для анализа рынка ОИС или НМА?

16. Чем обосновывается необходимость выполнения анализа с

целью выбора варианта наилучшего и наиболее эффективного использования?

17. Может ли текущее использование ОИС или НМА совпадать с их наилучшим и наиболее эффективным использованием? Почему?

2.8. ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ

1. В соответствии с какими нормативными документами проводится оценка ОИС и НМА на территории РФ?

а) В соответствии с частью 4 ГК РФ.

б) В соответствии с федеральным законом от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ».

в) В соответствии с постановлением Правительства РФ от 06.07.2001 г. № 519.

г) В РФ отсутствуют документы, регламентирующие проведение оценки ОИС и НМА.

2. Укажите принципы, на основании которых проводится оценка ОИС и НМА.

а) Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования.

б) Принцип добавочной продуктивности земли.

в) Принцип конкуренции.

г) Принцип спроса и предложения.

3. С какими целями может проводиться оценка ОИС и НМА?

а) С целью принятия управленческих решений.

б) Для определения стоимости бизнеса, владеющего рассматриваемыми ОИС и НМА.

в) С целью принятия решения о покупке ОИС и НМА.

г) С целью введения в заблуждение налоговые органы при исчислении налога на прибыль.

4. Описание оцениваемого нематериального актива или объекта интеллектуальной собственности должно быть:

а) кратким;

б) описывать лишь основные характеристики объекта оценки;

в) основываться на представленных заказчиком документах на ОИС или НМА и иной полученной оценщиком информации;

г) полным и однозначным.

5. Результаты анализа рынка передачи прав на ОИС и НМА в отчете об оценке:

а) приводить не надо;

б) необходимо приводить только при условии, если этот рынок открыт и развит;

в) необходимо приводить только при условии, если обзор данного рынка можно найти в сети «Интернет»;

г) необходимо приводить в любом случае.

6. Результаты анализа рынка, на котором работает предприятие, которое в своей деятельности использует оцениваемый ОИС или НМА, в отчете об оценке:

а) приводить не надо;

б) необходимо приводить только при условии, если этот рынок открыт и развит;

в) необходимо приводить при условии, если обзор данного рынка можно найти в сети «Интернет»;

г) необходимо приводить в любом случае.

7. Анализ с целью выбора варианта наилучшего и наиболее эффективного использования:

а) при оценке ОИС или НМА никогда не проводится;

б) проводится, только если этого пожелает заказчик оценки ОИС или НМА;

в) проводится, если оценивается величина рыночной стоимости ОИС или НМА;

г) проводится, только если это оговорено в задании на оценку ОИС или НМА.

8. Вариантом наилучшего и наиболее эффективного использования ОИС или НМА:

а) является тот вариант, который, являясь при этом

осуществимым, дает максимальную стоимость ОИС или НМА;

б) всегда является текущее использование ОИС или НМА;

в) всегда является то использование, которое более удобно для заказчика оценки ОИС или НМА;

г) всегда не совпадает с вариантом текущего использования.

9. При выборе варианта наилучшего и наиболее эффективного использования ОИС или НМА оценщику необходимо руководствоваться:

а) рыночной информацией о рынках, на которых используется оцениваемый ОИС или НМА;

б) информацией от заказчика оценки ОИС или НМА;

в) нормативными документами, регламентирующими деятельность, в которой может быть использован оцениваемый ОИС или НМА;

г) собственным опытом оценки подобных ОИС или НМА.

10. Вариантом наилучшего и наиболее эффективного использования ОИС или НМА является тот разумный вариант, который при возможности его юридической и физической реализации и финансовой осуществимости обеспечивает:

а) максимальный доход в первый год использования ОИС или НМА;

б) минимальные затраты материальных ресурсов и времени на создание ОИС или НМА;

в) максимальную стоимость ОИС или НМА;

г) минимальную стоимость ОИС или НМА.

Ответы к тестовым вопросам:

1. б; 2. а, в, г; 3. а, б, в; 4. в, г; 5. г; 6. г; 7. в; 8. а; 9. а, б, в, г; 10. в.

3. ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ОИС И НМА

3.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Затратный подход часто подвергается критике и некоторыми авторами называется неупотребимым к оценке ОИС и НМА по причине следующих его недостатков:

– Затраты, вложенные в создание ОИС и НМА, могут намного превысить полезность, приносимую созданным объектом. Может возникнуть и обратная ситуация, когда затраты будут на несколько порядков меньше, чем полученный результат, который, возможно, переведет отрасль на новый этап развития.

– Затратный подход не подразумевает прямого учета экономических выгод, не отражает информацию об изменении экономических выгод, которые могут меняться с течением времени, не учитывает период их действия и риски, связанные с получением ожидаемых экономических выгод от наличия ОИС или НМА.

– Подход игнорирует мастерство, талант, индивидуальность изобретателя, предполагается, что ОИС может быть воссоздан конкурентом.

– Помимо затрат, вложенных в успешные исследования, имеет место множество исследований, не давших положительного результата.

В целом, затратный подход может быть более применим, когда оцениваемый нематериальный актив или объект интеллектуальной собственности является относительно более новым или взаимозаменяемым (неуникальным). Методы затратного подхода более применимы, если необходимо выполнить оценку для нынешнего пользователя объекта оценки или на основании предположения о его продолжающемся использовании. В данном случае моделируется ситуация, когда текущий владелец, не имея находящегося в эксплуатации ОИС или НМА, был бы вынужден его

создать, т.е. понести затраты, связанные с созданием объекта оценки.

Затратный подход менее применим, когда оцениваются НМА или ОИС, являющиеся более старыми и уникальными. Методы затратного подхода менее применимы при оценке на базе стоимости в обмене, поскольку типичный добровольный покупатель заинтересован не затратами, понесенными создателем объекта, а будущими доходами от его эксплуатации.

Общепризнанным недостатком результатов затратного подхода является невозможность учета человеческого потенциала в разработках уникального продукта. В некоторой степени эту проблему пытаются сгладить применением коэффициента научно-технической значимости (*Кзн*), но полностью преодолеть ее невозможно.

Затратный подход предполагает определение стоимости ОИС и НМА на основе калькуляции затрат, необходимых для создания или приобретения, охраны, производства и реализации объекта интеллектуальной собственности и нематериального актива на момент оценки.

По признаку используемой при оценке информации затратный подход может быть реализован одним из двух методов:

- метод восстановительной стоимости;
- метод стоимости замещения.

Метод восстановительной стоимости предполагает, что оценщик будет учитывать затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием материалов, уровня и квалификации сотрудников, уровня развития техники, действующих на дату создания объекта оценки. Воспроизведенный нематериальный актив или объект интеллектуальной собственности будет иметь такие же недостатки, избыточные достоинства и будет характеризоваться такой же степенью устаревания, как и объект оценки.

Метод стоимости замещения предполагает, что оценщик будет учитывать затраты, необходимые для создания эквивалентного по

полезности актива с использованием современных материалов и уровня технического прогресса. Замещающий нематериальный актив или объект интеллектуальной собственности уже не будет иметь части износа, присущего объекту оценки.

По признаку учета временного фактора затратный подход может быть реализован одним из двух методов:

- метод компенсации расходов;
- метод капитализации расходов.

Выбор того или иного метода в большей мере обосновывается обеспеченностью и надежностью информации, необходимой для расчетов.

3.2. МЕТОД КОМПЕНСАЦИИ РАСХОДОВ

Формула метода компенсации расходов, используемая при оценке ОИС и НМА, отличается от формулы метода компенсации расходов, используемой при оценке объектов недвижимости, отсутствием стоимости земельного участка и дополнительно введенным коэффициентом научно-технической значимости (далее – коэффициент значимости):

$$V_{оис} = E(1 + Pr)K_{зн}(1 - D), \quad (1)$$

где $V_{оис}$ – стоимость ОИС или НМА, д.е.; E – все расходы на создание ОИС или НМА, д.е.; Pr – прибыль предпринимателя, %; $K_{зн}$ – коэффициент значимости ОИС или НМА; D – накопленный износ ОИС или НМА, %.

При использовании метода компенсации расходов все необходимые затраты на создание ОИС или НМА определяются в ценах на дату оценки. При этом может быть использован как метод восстановительной стоимости, так и метод стоимости замещения. Фактор времени учитывается путем введения в формулу величины прибыли предпринимателя, на которую рассчитывает инвестор, вкладывая денежные средства в проект создания ОИС или НМА. Коэффициент значимости, который появляется в формуле метода

компенсации расходов только при оценке прав на ОИС или НМА, позволяет учесть фактор человеческого потенциала в разработках уникального продукта.

Величину прибыли предпринимателя можно определить по формуле, предложенной в [23]. Путем небольших преобразований с учетом вида объекта оценки она примет вид:

$$Pr \cong \frac{\sum_{i=0}^n E_i (1+Y)^{(n-i)}}{\sum_{i=0}^n E_i} - 1, \quad (2)$$

где Pr – прибыль предпринимателя, %; i – год создания ОИС или НМА; n – число лет создания ОИС или НМА; E_i – расходы на создание ОИС и НМА в i -том году, д.е.; Y – ставка дисконтирования (норма отдачи на капитал), %.

3.3. МЕТОД КАПИТАЛИЗАЦИИ РАСХОДОВ

При использовании метода капитализации расходов для оценки ОИС и НМА проводятся следующие работы:

1. выявляются все расходы, связанные с разработкой, оформлением прав и введением в действие ОИС или НМА;
2. расходы корректируются на величину индекса цен;
3. с помощью ставки дисконтирования все расходы приводятся к дате оценки;
4. определяется коэффициент значимости;
5. определяется накопленный износ;
6. стоимость ОИС или НМА определяется как скорректированная на коэффициент значимости и накопленный износ величина расходов.

$$V_{ouc} = \left(\sum_{i=n-m}^n E_{i-n+m} \prod_{j=1}^{i-n+m+1} \text{Индекс}_j (1+Y)^{(n-i)} \right) K_{зн} (1-D), \quad (3)$$

где V_{ouc} – стоимость ОИС или НМА, д.е.; n – период от начала создания разработки до даты оценки; m – число лет разработки; E_{i-n+m}

– исторические расходы на создание ОИС или НМА, д.е.; $Индекс_j$ – коэффициент динамики цен, учитывающий инфляционные процессы в j -том году; Y – ставка дисконтирования (норма отдачи на капитал), %; $K_{зн}$ – коэффициент значимости ОИС; D – накопленный износ ОИС или НМА, %.

Описанный выше алгоритм иллюстрируется на рисунке ниже.

При использовании метода капитализации расходов исторический график расходов на создание ОИС или НМА (левая часть рисунка ниже) переносится с помощью индексов цен таким образом, чтобы последняя величина расходов исторического графика совпала с датой оценки (правая часть рисунка ниже). Полученный новый график расходов на создание ОИС или НМА (правая часть рисунка) с помощью ставки дисконтирования (наращения) капитализируется на дату оценки.

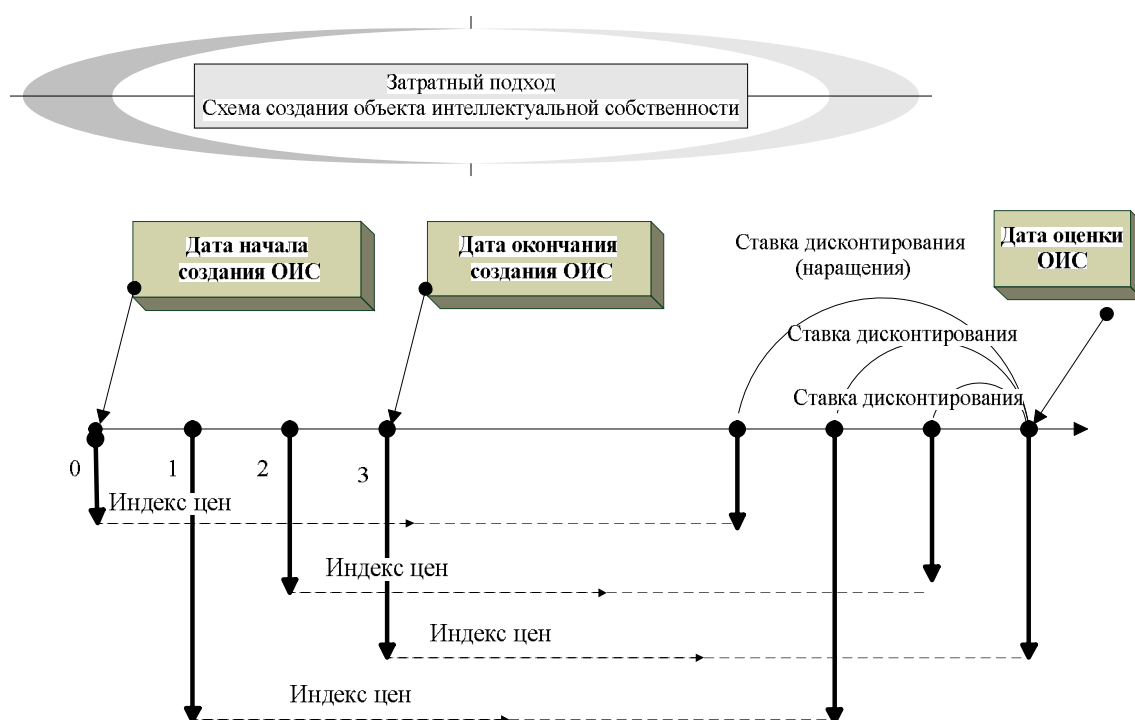


Рис. 9. Схема создания ОИС и НМА, применяемая при использовании метода капитализации расходов

При определении расходов на создание ОИС или НМА необходимо принять во внимание, имеет ли разработка зарубежные

аналоги и планируется ли ее использование за рубежом. Если разработка не имеет зарубежных аналогов и ее предполагается использовать на внутреннем рынке страны, то все затраты учитываются по внутренним ценам. Если планируется передача прав на ОИС или продажа продукции, изготовленной с использованием ОИС, за границу, то затраты на создание ОИС определяются по внешним, мировым ценам.

3.4. РАСХОДЫ, СВЯЗАННЫЕ С СОЗДАНИЕМ ОИС И НМА

В общем случае при создании ОИС или НМА происходят следующие мероприятия, расходы на которые необходимо учесть при оценке любым из методов затратного подхода:

- поисковые работы;
- НИОКР;
- испытания и доработка опытных образцов;
- регистрация и поддержание прав на ОИС в силе;
- поддержание конфиденциальности, предотвращение недобросовестной конкуренции;
- маркетинг и продвижение.

К расходам, связанным с созданием ОИС, в общем случае можно отнести:

- оплата труда;
- природные ресурсы, сырье, материалы, комплектующие изделия, полуфабрикаты, топливо, энергия, ГСМ⁷;
- приобретение или аренда производственных площадей;
- приобретение или аренда производственных фондов, спецоборудования;
- приобретение, доставка, монтаж, демонтаж, техническая подготовка, наладка оборудования;
- коммунальные платежи;

⁷ ГСМ – горюче-смазочные материалы

- выплаты вознаграждения авторам, передавшим права на другие ОИС, используемым для создания оцениваемого ОИС;
- услуги сторонних организаций;
- пользование программным обеспечением;
- командировочные и представительские расходы;
- подготовка и переподготовка кадров;
- страхование;
- технические мероприятия по охране окружающей среды;
- технические мероприятия по условиям труда;
- налоги;
- содержание АУП⁸;
- услуги банков;
- пополнение оборотных фондов, связанных с созданием и использованием новой техники;
- убытки производства.

В состав расходов на оплату труда входят:

- выплаты заработной платы;
- выплаты стимулирующего характера;
- выплаты компенсирующего характера;
- оплата очередных (ежегодных) и дополнительных отпусков (компенсация за неиспользованный отпуск);
- выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда;
- оплата учебных отпусков;
- доплаты в случае временной утраты трудоспособности;
- прочие.

К расходам на использование природного сырья могут быть отнесены:

- отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, на рекультивацию земель,
- оплата работ по рекультивации земель, осуществляемых

⁸ АУП – административно-управленческий персонал

специализированными предприятиями,

– плата за воду, забираемую научными организациями из водохозяйственных систем в пределах установленных лимитов;

– прочие.

Расходы на материалы формируются исходя из цен их приобретения, наценок (надбавок), комиссионных вознаграждений, уплачиваемых снабженческим и внешнеэкономическим организациям, стоимости услуг товарных бирж, включая брокерские услуги, таможенных пошлин, платы за транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые сторонними организациями.

К расходам на топливо могут быть отнесены расходы по приобретаемому со стороны топливу всех видов, расходуемому на технологические цели, выработку всех видов энергии (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), отопление зданий, транспортные работы по обслуживанию производства, выполняемые транспортом научной организации.

К расходам на энергию могут быть отнесены расходы покупной энергии всех видов (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и другие производственные и хозяйственные нужды научной организации.

К работам и услугам сторонних организаций могут быть отнесены:

– отдельных операций по изготовлению продукции, обработке сырья и материалов;

– проведение испытаний для определения качества сырья и материалов;

– контроль за соблюдением установленных регламентов технологических и производственных процессов;

– ремонт основных производственных средств;

– поверка и аттестация измерительных приборов и оборудования, другие работы (услуги) в области метрологии;

– прочие.

Перечисленные затраты, связанные с созданием ОИС, должны быть уменьшены на величину возвратных отходов, при их наличии.

К возвратным отходам могут быть отнесены остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства научно-технической продукции.

3.5. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛИ СТОИМОСТИ ИЗОБРЕТЕНИЯ В ОБЩЕЙ СТОИМОСТИ РАЗРАБОТКИ

Нередко оценщик при выполнении затратного подхода работает с информацией о затратах на создание разработки, частью которой является оцениваемый ОИС или НМА. В таком случае затраты на создание разработки нельзя полностью приписать оцениваемому объекту. Встает вопрос о способе разделения выполненных затрат. Если методами прямого счета выделить долю оцениваемого ОИС или НМА из общей стоимости не удастся, то можно воспользоваться следующей формулой:

$$\text{Доля} = \frac{K_c^{\text{изобретения}} \cdot K_э^{\text{изобретения}}}{K_c^{\text{разработки}} \cdot K_э^{\text{разработки}}}, \quad (4)$$

где K_c – коэффициент сложности; $K_э$ – коэффициент достигнутого результата (эффекта).

Указанная формула для расчета доли стоимости изобретения в общей стоимости разработки применима для изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, технических ноу-хау.

Исходя из представленных ниже коэффициентов, можно определить долю стоимости изобретения, полезной модели, промышленного образца, если известна стоимость всей разработки, в которую объект оценки входит.

Величины коэффициента сложности

Коэффициент сложности (K_c)	Величина
Простая деталь	1,0
Сложная деталь	1,5
Основной узел / несколько неосновных узлов	2,0
Несколько основных узлов	2,5
Машина, прибор, станок	3,5
Конструкция со сложной кинематикой	4,5
Конструкция со сложной системой контроля или поточная линия	5,5
Конструкция особой сложности, относящаяся к новым разделам науки и техники	6,5

Пояснения к представленной выше таблице и к таблице 15:

Простая деталь – изделие, изготовленное из однородного материала, без применения сборочных операций, например, болт, гайка. В других отраслях промышленности: изменение одного параметра простого процесса, изменение одного градиента рецептуры.

Сложная деталь – две или более простых деталей, соединенных неподвижно. В других отраслях промышленности: изменение нескольких параметров, выполнение несложных операций, изменение нескольких неосновных ингредиентов в рецептуре.

Узел – сборная конструктивная единица, находящаяся в функционально конструкторском единстве – сложная деталь с перемещением относительно друг друга.

Неосновной узел – неосновная часть целого механизма, выполняющая неосновную нагрузку, обычно может быть заменен без изменения основной функции. В других отраслях промышленности: часть неосновных процессов, часть неосновной рецептуры.

Основной узел – незаменимая часть механизма, выполняющая одну из основных функций, без которого все устройство не может

функционировать. В других отраслях промышленности: часть основных процессов, часть основной рецептуры.

Машина – механическое устройство, осуществляющее определенное целесообразное движение для преобразования энергии, материала и т.д. Прибор – устройство для измерения, контроля, регулирования и т.д. Станок, аппарат – машина для выполнения изделия. В других отраслях промышленности: технологический процесс, рецептура.

Сложная кинематика – устройство, реализующее посредством материального объекта сложное движение, траекторию, вращение с переменной частотой. В других отраслях промышленности: сложный технологический процесс, сложная рецептура.

Конструкция со сложной системой контроля, поточная линия – комплекс всего вышеперечисленного, взаимосвязанного и работающего согласовано по единому технологическому процессу. В других отраслях промышленности: сложный комплексный технологический процесс, рецептура особой сложности.

Конструкция особой сложности – сложная система контроля, например, автоматизированная сложная система КИА. В других отраслях промышленности: технологический процесс особой сложности, рецептура особой сложности. Объекты главным образом относящиеся к новым разделам науки и техники.

Таблица 14

Величины коэффициента достигнутого результата (эффекта)

Коэффициента эффекта ($Kэ$)	Величина
Улучшение второстепенных характеристик	1
Улучшение основных характеристик	2
Достижение качественно новых основных характеристик	3
Получение новой продукции	4
Впервые освоенная продукция	5

Представленные в таблицах выше коэффициенты можно

использовать для определения стоимости изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, технических ноу-хау.

3.6. КОЭФФИЦИЕНТ ЗНАЧИМОСТИ

Коэффициент значимости, который появляется в формулах затратного подхода только при оценке прав на ОИС или НМА, позволяет учесть фактор человеческого потенциала в разработках уникального продукта. Однако даже введение в формулы затратного подхода такого коэффициента позволяет лишь отчасти приблизиться к пониманию стоимости. На данный момент с использованием справочной литературы по данной тематике можно определить величины коэффициентов значимости для товарных знаков и знаков обслуживания, изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, технических ноу-хау.

Коэффициенты значимости для указанных ОИС определяются с помощью:

- методики, утвержденной государственным комитетом РФ по оборонным отраслям промышленности (Госкомоборонпрома);
- методики Роспатента;
- методики общего профиля бизнеса;
- методики, представленной в учебнике Азгальдова, Карповой;
- эмпирической методики Роспатента;
- ведомственной методики судостроительной промышленности.

Коэффициенты значимости для иных ОИС и НМА не установлены. Невозможность определения величины коэффициента значимости при использовании затратного подхода позволяет определить только нижнюю границу стоимости объекта, что необходимо учитывать при проведении процедуры согласования результатов оценки, полученных с использованием различных методов и подходов.

Методика, утвержденная государственным комитетом РФ по оборонным отраслям промышленности (Госкомоборонпрома)

Временные методические рекомендации по оценке стоимости

объектов промышленной собственности, имеющих правовую охрану на территории Российской Федерации, на предприятиях, подведомственных Госкомоборонпрому, при осуществлении их приватизации и акционирования позволяют определить коэффициент значимости для изобретений, полезных моделей и промышленных образцов.

Для изобретений и полезных моделей используется формула:

$$K_{зн} = 1,43^{K_1+K_2+K_3}, \quad (5)$$

где K_1 , K_2 и K_3 - частные критерии научной значимости изобретения или полезной модели, определяемые на основе их описания по данным таблицы, представленной ниже.

Для промышленных образцов используется формула:

$$K_{зн} = 1,24^{K_1+K_2+K_3}, \quad (6)$$

где K_1 , K_2 и K_3 - частные критерии значимости промышленного образца, определяемые на основе его описания по данным таблицы, представленной ниже.

Частные критерии значимости для указанных объектов промышленной собственности представлены в таблице ниже.

Таблица 15

Частные критерии значимости

Коэффициент эффекта (K_1)	Изобретение, полезная модель	Промышленный образец
Улучшение второстепенных характеристик	0,3	0,6
Улучшение основных характеристик	0,6	0,6
Достижение качественно новых основных характеристик	1,0	0,7
Получение новой продукции	1,3	0,7
Впервые освоенная продукция	1,6	0,8

Окончание

Коэффициент сложности (K_2)	Изобретение, полезная модель	Промышленный образец
Конструкции одной простой детали	0,3	0,2
Конструкции одной сложной детали	0,4	0,4
Основной узел / несколько неосновных узлов	0,6	н/д
Несколько основных узлов	0,7	0,5
Машина, прибор, станок	1	0,8
Конструкция со сложной кинематикой	1,3	1,0
Конструкция со сложной системой контроля или поточная линия	1,6	1,2
Конструкция особой сложности, относящаяся к новым разделам науки и техники	1,8	1,3
Коэффициент новизны (K_3)	Изобретение, полезная модель	Промышленный образец
Применены известные решения	0,6	0,5
Новая совокупность известных технических решений	0,7	0,7
Есть прототип, во многом схожий	1,0	1,0
Есть прототип, наполовину схожий	1,25	1,5
Есть прототип схожий по незначительному числу признаков	1,5	2,0
Нет прототипа	1,6	2,5

Пояснения к представленной выше таблице представлены в разделе 3.5.

Методика Роспатента

Методика Роспатента предназначена для определения коэффициентов значимости для объектов патентного права.

В основе методики лежит экспертная определительная таблица,

состоящая из 4 факторов, влияющих на стоимость:

- инженерно-технические особенности ОИС;
- надежность;
- безопасность;
- патентно-лицензионный фактор.

Указанным критериям необходимо присвоить балл с использованием данных, представленных в таблице ниже. Каждый фактор оценивается по 5-балльной шкале.

Таблица 16

Критерии для определения коэффициента значимости

Инженерно-технические особенности ОИС (Фактор 1)	
Характеристика	Присваиваемый балл
Усовершенствование отдельной детали	1
Усовершенствование одного узла	2
Усовершенствование нескольких узлов	3
Новые технические решения на уровне машины, продукта, вещества	4
Пионерские решения, нет аналогов	5
Надежностные характеристики ОИС (Фактор 2)	
Характеристика	Присваиваемый балл
Изделие хуже по надежности, чем существующий аналог	1
Безотказность на уровне или лучше, а по остальным характеристикам хуже аналогов	2
Безотказность и долговечность на уровне или лучше, а по остальным характеристикам хуже аналогов	3
Хуже по сохранности, а по остальным характеристикам лучше аналогов	4
По всем показателям лучше аналогов	5

Пожарная, санитарная, экологическая, электробезопасность (фактор 3)	
Характеристика	Присваиваемый балл
Не удовлетворяет требованиям по безопасности	1
В целом отвечает уровням безопасности по отдельным узлам	2
Условия безопасности обеспечиваются в целом, по всем узлам	3
Отвечает всем требованиям и безвредно для человека	4
Гарантирует отсутствие профессиональных заболеваний при длительной работе с изделием	5
Патентно-лицензионный фактор (фактор 4)	
Характеристика	Присваиваемый балл
Изделие запатентовано в 1 стране	1
Изделие запатентовано в 2 странах	2
Изделие запатентовано в 3 странах	3
Изделие запатентовано в 4 странах	4
Изделие запатентовано в 5 странах и более	5

Надежностные характеристики оцениваются с использованием следующих критериев:

- безотказность – свойство изделия проработать какое-то время до первого сбоя, до первого отказа;
- долговечность – отрезок времени, в который изделие можно эффективно ремонтировать;
- ремонтпригодность – одно- или многократное использование изделия (да; нет);
- сохранность (резервируемость) – способность устройства к самовосстановлению после отказа.

Если нет информации о важности того или иного фактора, используется формула:

$$K_{3H} = 0,3\text{Фактор}_1 + 0,3\text{Фактор}_2 + 0,3\text{Фактор}_3 + 0,1\text{Фактор}_4. (7)$$

Методика общего профиля бизнеса

Данная методика применима для определения коэффициентов значимости изобретений, полезных моделей, технологических ноу-хау, промышленных образцов, выполняемых фирмами, специализирующимися в одном направлении (НИИ, лаборатории).

$$K_{зн} = \frac{N}{N_{ус}}, \quad (8)$$

где N – среднее количество разработок, выполненных фирмой в год;
 $N_{ус}$ – количество успешных разработок, в год.

Методика определения коэффициента значимости исходя из общего профиля бизнеса позволяет учесть затраты на исследования, не давшие положительного результата, которые постоянно сопровождают успешные разработки и таким образом преодолеть один из недостатков затратного подхода.

Методика, представленная в учебнике Азгальдова, Карповой

Для товарных знаков и знаков обслуживания коэффициент значимости может быть найден как произведение коэффициента известности на коэффициент масштабности, представленные в следующих таблицах:

Таблица 17

Коэффициенты известности и масштабности

Коэффициенты известности	
Параметр известности	Коэффициент известности
ТЗ используется более 10 лет. Мировая известность.	1,3
ТЗ используется более 5 лет. Широкая известность.	1,2
ТЗ используется до 5 лет. Наличие устойчивой ассоциации по отношению к производителю товара.	1,1

Окончание

ТЗ используется не менее 3 лет.	1,05
ТЗ используется в течение 1 года.	1,0
Коэффициент масштабности	
Величина товарооборота с использованием ТЗ, \$/мес.	Коэффициент масштабности
До 10 000	1,0
10 000 – 50 000	1,2
50 000 – 100 000	1,4
100 000 – 500 000	1,6
500 000 – 1 млн	1,8
Более 1 млн	2,0

Расчетная формула коэффициента значимости для товарных знаков и знаков обслуживания:

$$K_{zn} = K_{из} \cdot K_m, \quad (9)$$

где $K_{из}$ – коэффициент известности; K_m – коэффициент масштабности.

Эмпирическая методика Роспатента

Эмпирическая методика использует формулу $K_{zn} = K_{из} \cdot K_m$, однако, для расчета коэффициентов известности и масштабности используются формулы, представленные далее:

$$K_{из} = 0,9884N^{0,3039}, \quad (10)$$

где N – срок существования средства индивидуализации на дату оценки.

$$K_m = 0,7865M^{0,1143}, \quad (11)$$

где M – выручка фирмы, полученная с использованием средства индивидуализации, в десятках тысяч долларов в месяц.

Ведомственная методика судостроительной промышленности

В судостроительной промышленности приведена весьма полезная эмпирическая формула, описывающая полученную на основе обработки статистической информации зависимость трудоемкости научно-технической разработки от табулированных

коэффициентов сложности, новизны и реализации, кроме того, отсчет идет от известной базовой трудоемкости.

$$T^{об.оц.} = T^{об.ан.} \cdot \exp(2,3(K^{об.оц.} - K^{об.ан.})) \quad (12)$$

где $T^{об.оц.}$ – трудоемкость создания объекта оценки; $T^{об.ан.}$ – трудоемкость создания объекта-аналога; $K^{об.оц.}$ – интегральный коэффициент для объекта оценки; $K^{об.ан.}$ – интегральный коэффициент для объекта-аналога.

Интегральный коэффициент получен как произведение коэффициентов сложности, новизны и реализации идеи, представленных в таблицах ниже.

Таблица 18

Произведение коэффициентов сложности и новизны

Произведение коэффициентов сложности и новизны	Деталь	Сборная единица	Комплект	Макет	Материал	Система, комплекс
Воспроизведение известных образцов без существенных изменений	0,02	0,03	0,04	0,04	0,05	0,05
Модификация известных образцов с использованием известных методов	0,02	0,04	0,06	0,06	0,07	0,07
Модификация известных образцов с использованием заимствованных изобретений	0,03	0,05	0,08	0,09	0,10	0,10

Окончание

Произведение коэффициентов сложности и новизны	Деталь	Сборная единица	Комплект	Макет	Материал	Система, комплекс
Модификация известных образцов с использованием собственных изобретений	0,09	0,13	0,24	0,27	0,30	0,30
Новые конструкции и методы, не защищенные соответствующим и документами	0,12	0,20	0,32	0,36	0,40	0,40
Новые конструкции и методы, защищенные соответствующим и документами	0,18	0,30	0,48	0,54	0,60	0,60
Принципиально новые решения	0,24	0,40	0,64	0,72	0,80	0,80
Пионерское решение	0,30	0,50	0,80	0,90	1,00	1,00

Для расчета интегрального коэффициента необходимо умножить полученный коэффициент на коэффициент реализации из следующей таблицы.

Коэффициент реализации (идеи)

Срок реализации идеи	Величина
До 3 лет	1,0
От 3 до 5 лет	0,8
От 5 до 7 лет	0,6
Свыше 7 лет	0,4

Представленные в таблицах выше коэффициенты можно использовать для определения стоимости изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, технических ноу-хау.

3.7. ИЗНОС ОИС И НМА

Существуют нематериальные активы и объекты интеллектуальной собственности, которые:

- со временем изнашиваются;
- не изнашиваются, а часто и увеличивают свою стоимость в течение времени.

По неизнашиваемым объектам интеллектуальной собственности и нематериальным активам, к которым, в частности, почти всегда может быть отнесен товарный знак, фирменное наименование, гудвил, износ в затратном подходе не определяется.

Формы устаревания, которые обычно рассматриваются при проведении затратного подхода, включают:

- физический износ (носителя НМА);
- функциональный износ;
- внешний износ.

Физический износ – это снижение стоимости НМА вследствие физического износа его носителя. Для большинства НМА подверженность физическому износу носителя маловероятно. Однако можно привести в качестве примера библиотеки или иные базы данных. Их стоимость снижается, когда носители информации не обновляются или физически изнашиваются из-за плохих условий

хранения. Обученная и собранная вместе рабочая сила может быть утеряна вследствие физического износа, связанного с авариями, катастрофами, стихийными бедствиями и военными действиями.

Функциональный износ – это снижение стоимости нематериального актива или объекта интеллектуальной собственности вследствие неспособности актива выполнять целевую функцию, в расчете на выполнение которой он был сделан, под воздействием внутренних факторов. Появление новых разработок приводит к функциональному устареванию ОИС.

Внешний износ - это снижение стоимости нематериального актива или объекта интеллектуальной собственности под воздействием внешних факторов, данные факторы находятся вне контроля владельца объекта оценки. Примером внешнего износа является отказ от использования перспективной технологии, которая повысила эффективность производства сигарет, вследствие установленных правительством ограничений на табачную продукцию. Или, например, несмотря на то, что фирменная технология может позволять продолжать добычу полезных ископаемых, недостаточный спрос или открытие богатого месторождения в другом месте может снизить стоимость нематериального актива.

По изнашиваемым нематериальным активам или объектам интеллектуальной собственности износ может быть определен:

- методом поэлементной оценки всех видов износа;
- методом остаточного срока полезного использования.

При использовании метода поэлементной оценки всех видов износа оценщик должен определить по отдельности все виды устаревания, присущие объекту оценки. Здесь нет какой-либо конкретной формулы. Оценку физического износа носителя нематериального актива можно сделать путем проведения визуального осмотра. В отношении функционального износа оценщику следует рассмотреть:

– избыточные затраты на разработку (особенно, если использовался метод восстановительной стоимости);

– избыточные эксплуатационные расходы.

Наличие внешнего износа устанавливается путем ответа на вопрос: может ли оцениваемый объект давать его владельцу справедливую ставку доходности на основе показателя стоимости? Если оцениваемый актив может обеспечить адекватную ставку доходности в течение ожидаемого срока его службы, то актив не имеет очевидного внешнего устаревания. Если фактическая доходность инвестиций в НМА или ОИС ниже требуемой владельцем доходности инвестиций, или фактическая доходность инвестиций в НМА или ОИС ниже прошлой доходности инвестиций владельца в момент разработки актива, то внешний износ очевиден.

Метод остаточного срока полезного использования может быть реализован:

– линейным способом начисления износа;

– ускоренным способом начисления износа.

Формула для определения износа линейным способом имеет вид:

$$D = \frac{T_{\phi}}{T}, \quad (13)$$

где D – накопленный износ; T_{ϕ} – фактический срок использования ОИС или НМА; T – срок экономической жизни ОИС или НМА.

Стоит отметить, что формула для определения износа линейным способом дает сразу результат накопленного износа за весь прошедший срок жизни ОИС или НМА.

Формула для определения износа ускоренным способом имеет вид:

$$D = \sum_{i=1}^T \frac{2(T - Ti + 1)}{T(T + 1)}, \quad (14)$$

где D – накопленный износ; T_i – год жизни ОИС или НМА, на который определяется накопленный износ.

Стоит отметить, что формула для определения износа ускоренным способом дает сначала результат износа за каждый год (период) жизни ОИС или НМА, который потом необходимо сложить по годам для определения величины накопленного износа.

В таблице ниже приведен пример расчета износа по объекту ИС, срок экономической жизни которого определен равным 10 годам.

Таблица 20

Расчет износа по формулам линейного и ускоренного износа

Год жизни	Накопленный износ по формуле линейного износа	Износ по формуле ускоренного износа	
		Промежуточный результат	Накопленный износ
1	10%	18%	18%
2	20%	16%	35%
3	30%	15%	49%

Окончание

Год жизни	Накопленный износ по формуле линейного износа	Износ по формуле ускоренного износа	
		Промежуточный результат	Накопленный износ
4	40%	13%	62%
5	50%	11%	73%
6	60%	9%	82%
7	70%	7%	89%
8	80%	5%	95%
9	90%	4%	98%
10	100%	2%	100%

В столбце «Промежуточный результат» указан износ объекта в течение 1 любого года его жизни.

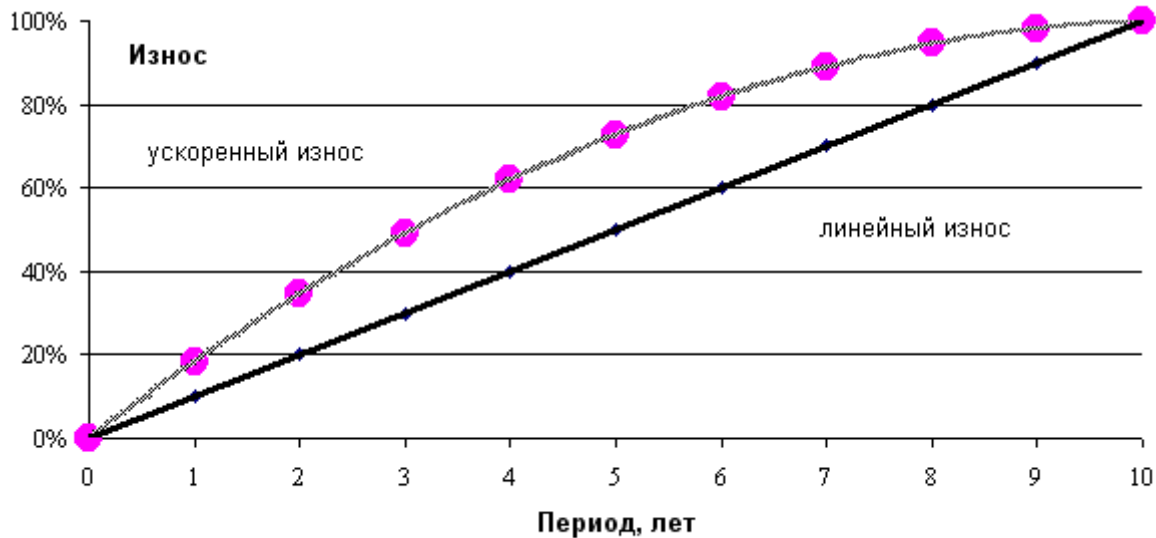


Рис. 10. Нарастание износа ОИС или НМА по схемам линейного и ускоренного износа

Как видно из таблицы и рисунка, представленных выше, наибольший износ в течение первого года жизни получен при использовании формулы ускоренного износа. При использовании формулы линейного износа величина износа каждый год одинакова и составляет в данном примере 10%.

3.8. ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ

Задача 1

Условие задачи. Определите стоимость исключительных прав на изобретение ($V_{оис}$), если известна следующая информация: все расходы на создание изобретения (E) в ценах на дату оценки составляют 150 000 руб., величина прибыли предпринимателя (Pr) обоснована оценщиком на уровне 27%, коэффициент значимости ($Kзн$) определен равным 1,6, накопленный износ (D) объекта на дату оценки составляет 40%.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу метода компенсации расходов, согласно которой стоимость ОИС будет составлять $150000(1 + 0,27)1,6(1 - 0,4) = 182880$.

Таким образом, стоимость исключительных прав на изобретение составит 182 880 руб.

Задача 2

Условие задачи. Определите величину прибыли предпринимателя (Pr), если известно, что период разработки изобретения (n) – 3 года, расходы на создание (E_i) составили 1500 тыс. руб. и были распределены в течение 3 лет согласно следующему графику: авансовая выплата в 1-м году – 15%, выплаты в конце 1-го года создания составили 20%, в конце 2-го года – 40%, в конце 3-го года – 25%. Ставка дисконтирования (Y) принята на уровне 40%.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу расчета прибыли предпринимателя, используемую в методе компенсации расходов, согласно которой:

$$\frac{1500 \cdot 0,15(1 + 0,4)^3 + 1500 \cdot 0,2(1 + 0,4)^2 + 1500 \cdot 0,4(1 + 0,4) + 1500 \cdot 0,25}{1500}$$

$$- I = 0,61.$$

Таким образом, прибыль предпринимателя составит 61%.

Задача 3

Условие задачи. Определите стоимость исключительных прав на полезную модель ($V_{оис}$), если известна следующая информация: затраты на создание полезной модели (E_i) составили 12 000 руб. в 2008 г. и 14 000 руб. в 2009 г., срок создания (n) оценивается в 2 года. Ставка дисконтирования (Y) для данных расчетов принята равной 48%, коэффициент значимости ($K_{зн}$) полезной модели определен равным 1,4, накопленный износ (D) принят равным 20%. Для расчетов использовались индексы промышленных цен 2009 и 2010 гг., которые составили соответственно 113,9 и 116,7.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу метода капитализации расходов, согласно которой стоимость ОИС будет составлять:

$$(12000 \cdot 1,139(1 + 0,48) + 14000 \cdot 1,167)1,4(1 - 0,2) = 370154983.$$

Таким образом, стоимость исключительных прав на полезную модель составит 370 154 983 руб.

Задача 4

Условие задачи. Определите затраты на создание нематериального объекта оценки, если известно, что затраты на его создание входят в состав затрат на создание разработки, содержащей в себе, помимо объекта оценки, иные ОИС. Величина затрат на создание разработки оценивается равной 300 000 руб. Объект оценки представляет собой сложную деталь, улучшающую второстепенные характеристики, разработка является прибором, позволяющим улучшить основные характеристики продукта, в котором он используется.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу, представленную в разделе 3.5: $300000 \frac{1,5 \cdot 1}{3,5 \cdot 2} = 64286$.

Таким образом, затраты на создание нематериального объекта оценки составят 64 286 руб.

Задача 5

Условие задачи. Определите величину коэффициента значимости ($K_{зн}$) для полезной модели по методике Госкомоборонпрома, если известно, что модель представляет собой основной узел, с помощью которого достигаются качественно новые основные характеристики изделия. В полезной модели используется новая совокупность известных технических решений.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу, разработанную Госкомоборонпрома для полезных моделей: $1,43^{1+0,6+0,7} = 2,28$.

Таким образом, величина коэффициента значимости для полезной модели определена равной 2,28.

Задача 6

Условие задачи. Определите величину коэффициента значимости ($K_{зн}$) для промышленного образца по методике Роспатента, если известно, что инженерно-технической особенностью ОИС является усовершенствование одного узла. Безотказность и долговечность ОИС установлена на уровне или лучше аналогов, а по остальным характеристикам хуже аналогов. По своим характеристикам ОИС в целом отвечает уровням безопасности по отдельным узлам. Патент на ОИС получен в РФ.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу, разработанную Роспатентом для изобретений, полезных моделей, промышленных образцов: $0,3 \cdot 2 + 0,3 \cdot 3 + 0,3 \cdot 2 + 0,1 \cdot 1 = 2,4$.

Таким образом, величина коэффициента значимости для промышленного образца определена равной 2,4.

Задача 7

Условие задачи. Определите диапазон величин коэффициента значимости ($K_{зн}$) для знака обслуживания, если известно, что знак используется 7 лет и имеет широкую известность. Величина товарооборота с использованием знака обслуживания равна 3 000 000 руб./год. Курс доллара США на дату оценки равен 28,8965.

Решение задачи. Используя методику, представленную в учебнике Азгальдова, Карповой, определим, что величина коэффициента известности ($K_{из}$) составляет 1,2, коэффициента масштабности ($K_{м}$) 1,0, т.к. величина товарооборота равна $3\,000\,000 / 28,8965 / 12 = 8\,652$ долларов в месяц. Путем умножения коэффициентов получаем, что величина коэффициента значимости равна 1,2.

Определим коэффициент значимости, используя эмпирическую методику Роспатента: $0,9884 \cdot 7^{0,3039} \cdot 0,7865 \cdot 0,8652^{0,1143} = 1,4$.

Таким образом, коэффициент значимости лежит в диапазоне от 1,2 до 1,4.

Задача 8

Условие задачи. Определите величину трудоемкости ($T^{об.оц.}$) разработки сборной единицы, являющейся модификацией известных образцов, созданной с использованием известных методов, если известна трудоемкость разработки объекта-аналога ($T^{об.ан.}$), представляющего собой материал, созданный путем воспроизведения известных образцов без существенных изменений. Трудоемкость аналога составляет 80 человеко-часов. Срок реализации идеи объекта оценки и объекта-аналога равен 4 годам.

Решение задачи. Используя ведомственную методику судостроительной промышленности, определим величины интегральных коэффициентов (K). Для объекта оценки он составит ($K^{об.оц.}$) $0,04 \cdot 0,8 = 0,032$, для объекта-аналога $0,05 \cdot 0,8 = 0,04$. Подставим полученные коэффициенты в формулу методики:

$$80 \cdot \exp(2,3(0,032 - 0,04)) = 78,5.$$

Таким образом, величина трудоемкости разработки сборной единицы составляет 78,5 человеко-часов.

Задача 9

Условие задачи. Определите величину износа промышленного образца, если срок его экономической жизни оценивается равным 15 годам, а с даты приоритета на дату оценки прошло 4 года. Для расчетов используйте ускоренный способ начисления износа.

Решение задачи. Подставим исходные данные в формулу для определения износа ускоренным способом:

$$\frac{2(15-1+1)}{15(15+1)} + \frac{2(15-2+1)}{15(15+1)} + \frac{2(15-3+1)}{15(15+1)} + \frac{2(15-4+1)}{15(15+1)} = 0,45.$$

Таким образом, величина износа промышленного образца составляет 45%.

3.9. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. По каким причинам распространено мнение о неупотребимости затратного подхода к оценке ОИС или НМА?

2. В чем проявляются особенности затратного подхода при использовании его при оценке ОИС или НМА?

3. В каких случаях оценки ОИС и НМА затратный подход более или менее употребим?

4. Какие методы существуют в рамках затратного подхода?

5. Укажите особенности метода компенсации расходов при оценке ОИС или НМА.

6. Укажите особенности метода капитализации расходов при оценке ОИС или НМА.

7. По каким ценам учитываются расходы на создании ОИС или НМА: внутренним ценам страны или международным ценам?

8. Какие расходы в общем случае должны быть учтены при применении затратного подхода для оценки ОИС или НМА?

9. Что такое возвратные отходы, и каким образом они учитываются при применении затратного подхода для оценки ОИС или НМА?

10. Каким образом можно выделить долю стоимости объекта оценки, если известны затраты на создание разработки, частью которой является оцениваемый ОИС или НМА.

11. Для чего необходимо использовать коэффициент значимости при применении затратного подхода для оценки ОИС или НМА?

12. Для каких типов ОИС имеются сведения о величине коэффициента значимости?

13. Что делать, если невозможно определить величину коэффициента значимости для объекта оценки при применении затратного подхода для оценки ОИС или НМА?

14. Какими методами можно определить величину коэффициента значимости? В чем особенности этих методов?

15. Имеют ли износ ОИС и НМА?

16. Укажите формы устаревания, которые обычно рассматриваются при проведении затратного подхода в оценке ОИС или НМА.

17. Какие существуют методы оценки износа ОИС и НМА? В чем особенности этих методов?

3.10. ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие методы оценки используются в рамках затратного подхода для определения стоимости ОИС или НМА?

- а) Метод прямой капитализации.
- б) Метод капитализации расходов.
- в) Метод компенсации расходов.
- г) Метод выигрыша в себестоимости.

2. Каким образом в практике оценки преодолеваются недостатки результатов, полученных с применением затратного подхода?

- а) В расчеты вводится величина прибыли предпринимателя.
- б) В расчеты вводится величина коэффициента значимости.
- в) При расчетах не учитывается износ ОИС или НМА.

г) Расходы на создание ОИС или НМА распределяются в соответствии с историческими графиками их создания, а затем наращиваются с помощью ставки дисконтирования.

3. Для каких целей в методе капитализации расходов используются индексы?

а) Для наращивания расходов на создание ОИС или НМА на дату оценки.

б) Для наращивания расходов на создание ОИС или НМА на дату окончания создания ОИС или НМА.

в) Для наращивания расходов на создание ОИС или НМА на дату, предшествующую дате оценки ровно на тот период, который отделяет дату расходования денежных средств от даты окончания создания ОИС или НМА.

г) Используются вместо ставки дисконтирования.

4. Какие виды расходов необходимо учесть при оценке прав на изобретение затратным подходом?

- а) Прямые расходы на создание ОИС или НМА.
- б) Косвенные расходы на создание ОИС или НМА.

в) Расходы на защиту прав на ОИС или НМА.

г) Расходы на производство и рекламу продукции, в которой используется оцениваемое изобретение.

5. Для определения доли стоимости изобретения в общей стоимости разработки могут быть использованы:

а) коэффициенты эффекта;

б) коэффициенты сложности;

в) коэффициенты достигнутого результата;

г) коэффициенты значимости.

6. Для каких ОИС и НМА можно определить коэффициенты значимости?

а) Для изобретений, полезных моделей и промышленных образцов.

б) Для товарных знаков и знаков обслуживания.

в) Для объектов авторских и смежных прав.

г) Для ноу-хау.

7. Величина коэффициента значимости определяется:

а) в денежных единицах;

б) в долях единицы;

в) в физических единицах;

г) нет правильного ответа.

8. Укажите верные утверждения.

а) Всем ОИС и НМА несвойственна потеря стоимости в течение времени, поэтому определять величину износа при их оценке затратным подходом не целесообразно.

б) Износ всех ОИС и НМА определить почти невозможно, поэтому при их оценке величина износа всегда принимается равной нулю.

в) Все ОИС и НМА имеют износ, величину которого надо определять при проведении их оценки затратным подходом.

г) Существуют ОИС и НМА, которые со временем изнашиваются, и те, которые не изнашиваются, а часто и

увеличивают свою стоимость в течение времени. Поэтому при проведении оценки ОИС или НМА затратным подходом оценщик должен всегда обосновывать имеет ли оцениваемый ОИС или НМА износ, и какова его величина.

9. Какие виды износов необходимо рассмотреть при оценке изобретений, полезных моделей и промышленных образцов при их оценке затратным подходом?

- а) Физический износ (носителя НМА).
- б) Функциональный износ.
- в) Инвестиционный износ.
- г) Внешний износ.

10. В целом, затратный подход может быть более применим, когда:

- а) оцениваемый ОИС или НМА является относительно более новым;
- б) оцениваемый ОИС или НМА является относительно более взаимозаменяемым (неуникальным);
- в) необходимо выполнить оценку на основании предположения о продолжающемся использовании ОИС или НМА;
- г) необходимо выполнить оценку на базе стоимости в обмене.

11. Типичными недостатками результатов, полученных с применением затратного подхода при оценке ОИС или НМА, являются:

- а) невозможно проверить соответствие вложенных в создание ОИС или НМА затрат рыночным данным;
- б) не всегда затраты, вложенные в создание ОИС и НМА, соответствуют полезности, приносимой созданным объектом;
- в) результаты не учитывают талант и индивидуальность изобретателя;
- г) в расчетах не учитывается длительность создания ОИС или НМА.

12. Какие данные необходимо обосновано определить при оценке ОИС или НМА методом компенсации расходов?

- а) Затраты на создание ОИС или НМА.
- б) Коэффициент значимости ОИС или НМА.
- в) Прибыль предпринимателя.
- г) Износ ОИС или НМА.

Ответы к тестовым вопросам:

1. б, в; 2. б; 3. в; 4. а, б, в; 5 а, б; 6. а, б, г; 7. б; 8. г; 9. а, б, г; 10. а, б, в; 11. б, в; 12. все.

4. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ (РЫНОЧНЫЙ) ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ОИС И НМА

4.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В сравнительном подходе используется метод сравнения продаж, когда рассматриваемый актив или права на него сравнивается с аналогичными объектами интеллектуальной собственности (НМА) или правами на них. При наличии полной и достоверной информации подход дает наиболее достоверные результаты.

Однако, применение сравнительного подхода для оценки ОИС или НМА в настоящее время существенно затруднено в связи с уникальностью подобных активов и практически полным отсутствием открытого конкурентного рынка передачи прав на ОИС или НМА (отдельно от других активов).

Однако здесь есть исключения:

– Во-первых, это «пустые» объекты ИС, например товарные знаки, которые не используются при производстве либо продвижении какой-либо продукции, и которые владелец, скорее всего, согласится уступить за сумму, покрывающую его расходы на их регистрацию плюс, возможно, еще что-то сверх. Если есть основания полагать, что товарный знак может быть привлекательным для потенциальных покупателей (например, компаний-производителей), то стоимость, такого объекта может в разы превышать затраты на регистрацию, но все равно она далека от величин, которые называются участниками рынка по отношению к раскрученным товарным знакам.

– В качестве второго исключения можно привести лицензии на право ведения какой-либо деятельности, например, лицензии на разработку месторождений полезных ископаемых. Но, во-первых, процесс приобретения подобных лицензий все-таки трудно назвать свободным рынком, а затраты на приобретение - рыночной стоимостью. Во-вторых, использование лицензий сопряжено с

ограничениями, например, лицензия отзывается, если компания оказывается не в состоянии добывать объем полезного ископаемого не меньше заданного, при банкротстве компании и т.д. Такая разветвленная система ограничений, строго говоря, делает для таких объектов и само понятие «собственность» весьма условным.

– В-третьих, можно считать достаточно развитым рынок передачи неисключительных прав на программы для ЭВМ.

Итак, для подавляющего большинства объектов неосязаемых активов рынка в настоящий момент нет. Тем не менее, утверждать, что права на нематериальные активы в РФ не передаются, неверно. По данным председателя Экспертного совета по вопросам законодательного регулирования оборота нематериальных активов, созданного при Комитете Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству Константина Бесчётнова, доля брендов, технологий, патентов, других элементов интеллектуальной собственности в ВВП РФ составляет около 0,3% по состоянию на 2009 г. С тех пор состояние рынка существенным образом не изменилось. Для сравнения в США доля НМА в ВВП страны составляет около 30% или более 4 триллионов долларов в год в денежном выражении.

С уверенностью можно утверждать, что передача прав на произведения, исполнения и фонограммы, т.е. на объекты авторских и смежных прав, ведется весьма активно, тем не менее, информация о стоимости таких прав в открытом доступе отсутствует.

Изредка в прессе можно найти информацию о свершившихся сделках по переходу прав на ОИС или НМА. Так, например, на сайте «Индикаторы рынка недвижимости» в 2005 г. была размещена информация о передаче прав на средства индивидуализации «Весна» и «Constellation». Стоимость и иные характеристики сделки не разглашались.

Переход прав на нематериальные активы происходит в основном в составе других активов или при продаже бизнеса в целом.

Наиболее распространенным способом продажи прав на нематериальные активы является заключения договора коммерческой концессии (франшизы). Франшиза представляет собой пакет прав, охватывающих права интеллектуальной собственности на один или несколько товарных знаков, фирменных наименований, промышленных образцов и образцов, охраняемых авторским правом, а также технологию ноу-хау и коммерческую тайну, которыми будут пользоваться для продажи товаров или оказания услуг пользователям⁹. Предложения по продаже франшиз включают в себя не только передачу прав на нематериальные активы, но и услуги по поддержке и обучению на всех этапах работы, пошаговое руководство управления бизнесом, дизайн-проекты помещений. Помимо этого во многих случаях необходимо приобрести оборудование, сырье или товары продавца франшизы.

В сети «Интернет» можно найти сотни предложений по продаже франшиз.

Таким образом, при оценке большинства ОИС и НМА сравнительный подход на данный момент не применим в связи с отсутствием информации, которая необходима для реализации подхода. Тем не менее, при оценке таких ОИС и НМА как франшизы, недавно созданные товарные знаки и знаки обслуживания, программы ЭВМ, лицензии на ведение деятельности сравнительный подход может быть успешно использован.

4.2. АЛГОРИТМ РЕАЛИЗАЦИИ

При использовании метода сравнения продаж проводятся следующие работы:

1. собирается информация о состоявшихся или планируемых сделках по аналогичным ОИС и НМА и проводится ее проверка;
2. выбираются единицы сравнения;

⁹ <http://www.frshop.ru/index.php?id=23>

3. определяется перечень показателей (элементы сравнения), по которым проводится сопоставление ОИС или НМА;

4. корректируются фактические цены сделок (предложений) по ОИС или НМА с учетом значений элементов сравнения с оцениваемыми ОИС или НМА;

5. определяется стоимость оцениваемого ОИС или НМА на основе скорректированных фактических данных по сопоставимым сделкам (предложениям).

Метод нахождения и выполнения корректировок определяется оценщиком самостоятельно, на основании имеющейся информации.

4.3. ЕДИНИЦЫ СРАВНЕНИЯ

Единицы сравнения могут отличаться в зависимости от вида объекта интеллектуальной собственности или нематериального актива. Выбор подходящей единицы сравнения является предметом профессионального суждения оценщика. Подходящими единицами сравнения являются те единицы, на которые обычно ссылаются участники рынка оцениваемого актива. Следующий перечень включает некоторые наиболее распространенные единицы сравнения:

– Цена на одного клиента, один контракт, одно возобновление контракта, одного абонента, одного нового клиента, тысячу человек населения (для базы данных, клиентских списков и пр.).

– Цена на строку программы, одну функциональную точку, узел решения, исходную инструкцию, подлежащую передаче (для программ ЭВМ и пр.).

– Цена на один товарный знак, одно наименование места происхождения товара, одно рекламное объявление, один рекламные контракт (для товарных знаков и пр.).

– Цена на одного сотрудника, один отдел, один уровень организации (для собранной вместе и обученной рабочей силы).

– Цена на один патент, один чертеж, одну схему, одну формулу, один состав, одну модель, один рецепт (для объектов промышленной собственности, ноу-хау).¹⁰

Оценщиком могут быть определены и выбраны другие единицы сравнения.

4.4. ЭЛЕМЕНТЫ СРАВНЕНИЯ

Перечень элементов сравнения, которые должны быть проанализированы в обязательном порядке при оценке ОИС или НМА с использованием сравнительного подхода:

- объем оцениваемых имущественных прав на ОИС;
- условия финансирования сделок с ОИС или НМА (соотношение собственных и заемных средств, условия предоставления заемных средств), условия платежа при совершении сделок с ОИС или НМА;
- нетипичные условия;
- изменение цен на ОИС или НМА за период с даты заключения сделки с аналогом до даты проведения оценки;
- отрасль, в которой были или будут использованы ОИС или НМА;
- территория, на которую распространяется действие предоставляемых прав на ОИС или НМА;
- физические, функциональные, технологические, экономические характеристики, аналогичные с оцениваемым объектом (новизна, сложность, эффективность);
- 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 и иных характеристик использования объекта оценки;

¹⁰ Роберт Рейли, Роберт Швайс «Оценка нематериальных активов», 2005 г.

- срок полезного использования ОИС или НМА;
- уровень затрат на освоение объекта ИС (степень проработанности);
- наличие дополнительных элементов сервиса (например, продажа группы активов, наличие сопровождающей технологической документации, включение в договор материальных активов, поддержка в коммерциализации и защите, иное);
- другие.

При отсутствии различий между объектом оценки и объектом-аналогом по какому-либо элементу сравнения в отчете об оценке делается соответствующая запись, величина корректировки приравнивается нулю.

4.5. ДОВЕРИТЕЛЬНЫЙ ИНТЕРВАЛ

Так как разброс получаемых при оценке значений стоимости ОИС или НМА довольно большой, полезно определить доверительный интервал полученной при оценке сравнительным подходом величины. По причине того, что нахождение объектов-аналогов затруднено состоянием рынка таких объектов, чаще всего оценщик работает с малой выборкой объектов-аналогов.

Малая выборка содержит менее 30 объектов-аналогов. Доверительный интервал для определенной методом сравнительного анализа продаж стоимости ОИС или НМА рассчитывается по формуле:

$$\mu - \frac{t * \sigma}{\sqrt{n}} \leq V_{оис} \leq \mu + \frac{t * \sigma}{\sqrt{n}}, \quad (15)$$

где μ - среднее значение; t – критерий Стьюдента; σ - среднеквадратическое отклонение; n – объем выборки (количество объектов-аналогов), $V_{оис}$ - стоимость ОИС или НМА.

Среднее значение (μ) определяется с использованием статистической функции MS Excel СРЗНАЧ. В функцию вводится

массив откорректированных значений стоимости объектов-аналогов (или иной искомой величины).

Критерий Стьюдента (t) определяется с использованием статистической функции MS Excel СТЮДРАСПОБР. В функцию вводится величина вероятности и число степеней свободы. Вероятность задается самостоятельно чаще всего в диапазоне от 70% до 95%. Число степеней свободы равно количеству объектов-аналогов минус 1.

Среднеквадратическое отклонение (σ) определяется с использованием статистической функции MS Excel СТАНДОТКЛОН. В функцию вводится массив откорректированных значений стоимости объектов-аналогов (или иной искомой величины), тот же массив, что и в функции СРЗНАЧ.

4.6. ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ

Задача 1

Условие задачи. Определите стоимость исключительных прав на изобретение ($V_{оис}$), если известна информация, что стоимость исключительных прав на аналогичное изобретение составляет 80 000 руб., а эффективность использования аналога в 2 раза выше, чем объекта оценки.

Решение задачи. Так как эффективность аналога в 2 раза выше, чем объекта оценки, то и стоимость объекта-аналога должна быть в 2 раза выше.

Таким образом, стоимость исключительных прав на изобретение составит 40 000 руб.

Задача 2

Условие задачи. Определите доверительный интервал стоимости неисключительных прав на программу ЭВМ ($V_{оис}$) с вероятностью 95%, если в результате корректировок цен аналогов получены следующие данные:

Наименование объекта-аналога	Скорректированная стоимость объекта-аналога, руб.
Программа ЭВМ 1	9 167
Программа ЭВМ 2	8 333
Программа ЭВМ 3	12 500
Программа ЭВМ 4	11 667
Программа ЭВМ 5	7 500
Программа ЭВМ 6	10 000
Программа ЭВМ 7	10 833

Решение задачи. Количество объектов-аналогов равно 7. Среднее значение определим по функции для нахождения среднего значения: $CPЗНАЧ(9167;8333;12500;11667;7500;10000;10833) = 10000$.

Критерий Стьюдента определим с использованием соответствующей функции $СТЮДРАСПОБР(1 - 0,95;7 - 1) = 2,45$.

Среднеквадратическое отклонение равно 1800: $СТАНДОТКЛОН(9167;8333;12500;11667;7500;10000;10833) = 1800$.

Подставим найденные значения в формулу для расчета:

$$10000 - \frac{2,45 \cdot 1800}{\sqrt{7}} \leq 10000 \leq 10000 + \frac{2,45 \cdot 1800}{\sqrt{7}}.$$

Таким образом, стоимость неисключительных прав на программу ЭВМ лежит в диапазоне от 8 335 до 11 665 руб.¹¹

4.7. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие обстоятельства препятствуют применению сравнительного подхода при оценке ОИС и НМА?
2. Для оценки каких типов ОИС и НМА сравнительный подход может быть успешно применен?
3. Каким методом реализуется сравнительный подход при оценке ОИС и НМА?
4. Перечислите этапы алгоритма метода сравнения продаж.

¹¹ При выполнении расчетов использовался MS Excel, промежуточные округления не выполнялись.

5. Что влияет на выбор метода нахождения и выполнения корректировок при применении метода сравнения продаж?

6. Каким образом оценщик определяет выбор единицы сравнения при оценке ОИС или НМА сравнительным подходом?

7. Укажите перечень элементов сравнения, которые должны быть проанализированы в обязательном порядке при оценке с использованием сравнительного подхода.

8. Какая формула используется для определения доверительного интервала полученной при оценке сравнительным подходом величины, если результат был получен с использованием информации по менее чем 30 объектам-аналогам?

9. Каким образом определяется величина критерия Стьюдента?

10. Каким образом определяется величина среднеквадратического отклонения?

4.8. ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ

1. Укажите верные утверждения.

а) Сравнительный подход для оценки любых видов ОИС и НМА неприменим.

б) Стоимость всех ОИС и НМА определяют только сравнительным подходом.

в) Сравнительный подход для оценки ОИС и НМА имеет ряд недостатков, которые удается преодолеть при помощи коэффициента значимости, на который необходимо корректировать стоимость всех объектов-аналогов.

г) Нет правильного ответа.

2. Какие сегменты рынка ОИС можно считать открытыми и развитыми?

а) Рынок продажи прав на изобретения.

б) Рынок продажи прав на объекты авторского права.

в) Рынок продажи лицензий на программы ЭВМ.

г) Рынок продажи франшиз.

3. Сравнительный подход при оценке большинства ОИС и НМА на данный момент не применим:

а) в связи с отсутствием информации, которая необходима для реализации подхода;

б) так как нет алгоритмов и формул, позволяющих определить стоимости ОИС и НМА сравнительным подходом;

в) так как невозможно выявить единицы сравнения для ОИС и НМА;

г) так как невозможно выявить элементы сравнения для ОИС и НМА.

4. Выбор единиц сравнения ОИС или НМА при реализации сравнительного подхода:

а) осуществляется на основании федеральных стандартов оценки;

б) осуществляется на основании пожеланий заказчика;

в) является предметом профессионального суждения оценщика;

г) при оценке ОИС или НМА не производится.

5. При проведении оценки ОИС или НМА сравнительным подходом в качестве единицы сравнения может выступать:

а) цена за квадратный метр;

б) цена за килограмм;

в) цена за один ОИС или НМА;

г) цена на одного сотрудника.

6. Укажите элементы сравнения, которые должны быть проанализированы в обязательном порядке при оценке ОИС с использованием сравнительного подхода.

а) Объем оцениваемых имущественных прав на ОИС.

б) Отрасль, в которой были или будут использованы ОИС.

в) Территория, на которую распространяется действие предоставляемых прав на ОИС.

г) Срок полезного использования ОИС.

7. Метод нахождения и выполнения корректировок:

а) осуществляется на основании федеральных стандартов оценки;

б) осуществляется на основании пожеланий заказчика;

в) определяется оценщиком самостоятельно, на основании имеющейся информации;

г) существует только один метод нахождения и выполнения корректировок.

8. Среднеквадратическое отклонение (σ) можно определить с использованием статистической функции MS Excel:

а) СРЗНАЧ;

б) ДИСП;

в) СТЬЮДРАСПОБР;

г) СТАНДОТКЛОН.

Ответы к тестовым вопросам:

1. г; 2. в, г; 3. а; 4. в; 5. в, г; 6. все; 7. в; 8. г.

5. ДОХОДНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ОИС И НМА

5.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В отличие от рассмотренных выше затратного и сравнительного подходов, доходный подход наиболее применим при оценке любых ОИС и НМА и может быть адаптирован практически к любому виду их анализа, включая:

- оценку различных видов стоимости;
- оценку ставки роялти;
- анализ изменения стоимости в результате реализации альтернативных стратегических планов;
- оценку обоснованности структуры и иных условий сделки;
- анализ наилучшего и наиболее эффективного использования.

Доходный подход - наиболее часто используемый подход, применяемый при оценке нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности. При определении стоимости ОИС и НМА доходный подход может быть реализован одним из двух методов оценки:

- метода прямой капитализации;
- метод дисконтирования денежных потоков (метод капитализации нормой отдачи на капитал).

Метод прямой капитализации применим для оценки объектов, характеризующихся стабильными денежными потоками, получаемыми от их использования. Если же денежный поток, приносимый объектом, в будущем будет нестабилен предпочтительнее применение метода дисконтирования денежных потоков.

Достоинства и недостатки указанных методов представлены в табличной форме далее:

Характеристики методов доходного подхода

Особенности метода	Метод прямой капитализации	Метод дисконтирования денежных потоков
Плюсы	Меньшее количество исходных данных – меньшая трудоемкость, меньшая погрешность в вычислениях	Можно использовать, если предполагается неравномерная динамика получения дохода
Минусы	Невозможно использовать, если предполагается неравномерная динамика получения дохода	Большее количество исходных данных – большая трудоемкость, большая погрешность в вычислениях

В рамках указанных выше методов могут быть использованы следующие техники (во многих источниках называемые методами):

- метод/техника расширенного рынка;
- метод/техника выигрыша в себестоимости;
- метод/техника преимущества в прибыли;
- метод/техника освобождения от роялти;
- правило 25%;
- метод/техника избыточной прибыли;
- иные.

Выбор той или иной техники в большей мере обосновывается тем эффектом, который дает обладание правами на ОИС или НМА, и обеспеченностью и надежностью информации, необходимой для расчетов. Чем больше техник возможно применить для расчета, тем более обоснованной будет полученная величина.

ОИС или НМА могут генерировать доход только совместно с иными материальными и нематериальными активами. В бухгалтерских документах доходы, связанные с НМА и ОИС, обычно обособленно не фиксируются. Поэтому, при оценке НМА или ОИС, в

рамках доходного подхода, необходимо выделить доход, генерируемый конкретным активом, из всего дохода предприятия.

Для того чтобы учесть только тот доход, который может быть непосредственно отнесен к оцениваемому ОИС или НМА, можно воспользоваться следующими техниками остатка:

- Определить остаточный доход, как совокупный доход, генерируемый бизнесом, который использует оцениваемый ОИС или НМА, уменьшенный на доход, образуемый используемыми в бизнесе материальными активами и другими ОИС и НМА.

- Воспользоваться техникам освобождения от роялти, избыточной прибыли, правилом 25%, позволяющими распределить доходы бизнеса между различными активами.

Техники расширенного рынка, выигрыша в себестоимости, преимущества в прибыли позволяют непосредственно определить выгоду, приносимую оцениваемым ОИС или НМА.

При оценке ОИС или НМА доходным подходом необходимо также учесть, что между определением стоимости НМА и ОИС и стоимости бизнеса существуют принципиальные отличия:

- Большинство НМА и ОИС имеют конечный остаточный срок жизни в отличие от действующих предприятий.

- При прочих равных условиях, инвестиции в большинство НМА и ОИС сопряжены с относительно большим риском по сравнению с коммерческим предприятием, когда инвестиции распределяются между различными группами активов.

Определение стоимости бизнеса вместо стоимости ОИС или НМА является частой ошибкой начинающих оценщиков.

5.2. ТЕХНИКА РАСШИРЕННОГО РЫНКА

Техника расширенного рынка применяется тогда, когда изменяется только объем сбыта продукции при внедрении ОИС или НМА.

Создавая выигрыш в увеличении объема сбыта продукции, ОИС и НМА вносят свой вклад в доход предприятия. Стоимость ОИС или

НМА определяется через измерение добавочной выручки в результате его использования. При этом вычисляется выигрыш, связанный с увеличением объема сбыта, в течение времени, пока ОИС или НМА приносят полезный эффект. Рассчитанная добавочная выручка затем капитализируется и тем самым определяется стоимости ОИС или НМА:

$$V_{ouc} = \left(-C_o + \sum_{i=1}^n \frac{P(V_i^{после} - V^{до})}{\prod_{i=1}^n (1 + Y_i)} \right) \times D_i, \quad (16)$$

где V_{ouc} – стоимость ОИС или НМА, определенная методом расширенного рынка, д.е.; C_o – капитальные вложения, необходимые для внедрения ОИС или НМА в производство, д.е.; P – цена продукции, созданной с использованием оцениваемого ОИС или НМА, д.е./шт.; $V^{до}$ – объем выпуска продукции до внедрения ОИС или НМА, шт./год (мес., иное); $V_i^{после}$ – объем выпуска продукции после внедрения ОИС или НМА в i -ый период, шт.; Y – ставка дисконтирования в i -ый период, %; n – период действия экономического эффекта за счет увеличения объема сбыта; D_i – доля лицензиара в экономическом эффекте, достигнутом за счет внедрения ОИС или НМА, в i -ый период, %.

5.3. ТЕХНИКА ВЫИГРЫША В СЕБЕСТОИМОСТИ

Техника выигрыша в себестоимости применяется, когда изменяется только себестоимость изготовления продукции при внедрении ОИС и НМА.

Создавая выигрыш в себестоимости продукции, ОИС и НМА вносят свой вклад в прибыль предприятия. Стоимость ОИС или НМА определяется через измерение экономии на затратах в результате его использования. При этом вычисляется выигрыш в себестоимости в течение времени, пока ОИС или НМА приносят полезный эффект.

Рассчитанная экономия в себестоимости затем капитализируется и тем самым определяется стоимости ОИС или НМА.

Для применения техники выигрыша в себестоимости необходимо определить:

- объем выпуска продукции предприятием;
- себестоимость выпуска одной единицы продукции до внедрения ОИС или НМА;
- себестоимость выпуска одной единицы продукции после внедрения ОИС или НМА;
- период действия экономического эффекта за счет снижения себестоимости;
- ставку дисконтирования.

Указанные величины подставляются в следующую формулу:

$$V_{ouc} = \left(-C_o + \sum_{i=1}^n \frac{V (E^{до} - E_i^{после})}{\prod_{i=1}^n (1 + Y_i)} \right) \times D_i, \quad (17)$$

где V_{ouc} – стоимость ОИС или НМА, определенная методом выигрыша в себестоимости, д.е.; C_o – капитальные вложения, необходимые для внедрения ОИС или НМА в производство, д.е.; V – объем выпуска продукции с использованием оцениваемого ОИС или НМА, шт./год (мес., иное); $E^{до}$ – себестоимость (расходы) выпуска одной единицы продукции до внедрения ОИС или НМА, д.е./шт.; $E_i^{после}$ – себестоимость (расходы) выпуска одной единицы продукции после внедрения ОИС или НМА в i -ый период, д.е./шт.; Y_i – ставка дисконтирования в i -ый период, %; n – период действия экономического эффекта за счет снижения себестоимости; D_i – доля лицензиара в экономическом эффекте, достигнутом за счет уменьшения себестоимости в i -ый период, %.

5.4. ТЕХНИКА ПРЕИМУЩЕСТВА В ПРИБЫЛИ

Техника преимущества в прибыли применяется, когда изменяется несколько экономических характеристик производства продукции при внедрении ОИС и НМА одновременно, что комплексно оказывает влияние на прибыль. В практической деятельности данная техника используется чаще всего, так как внедрение ОИС или НМА в экономическую деятельность обычно оказывает влияние на несколько показателей.

Ежегодное преимущество в прибыли, выраженное в денежной форме, приводится к текущей стоимости с учетом предполагаемого периода его получения. Рассчитанная величина принимается в качестве стоимости ОИС или НМА.

$$V_{ouc} = \left(-C_o + \sum_{i=1}^n \frac{I^{до} - I_i^{после}}{\prod_{i=1}^n (1 + Y_i)} \right) \times D_i, \quad (18)$$

где V_{ouc} – стоимость ОИС или НМА, определенная методом преимущества в прибыли, д.е.; C_o – капитальные вложения, необходимые для внедрения ОИС или НМА в производство, д.е.; $I^{до}$ – прибыль от продукции, полученная до внедрения ОИС или НМА, д.е./год (мес., иное); $I_i^{после}$ – прибыль от продукции, полученная после внедрения ОИС или НМА в i -ый период, д.е.; Y_i – ставка дисконтирования в i -ый период, %; n – период действия экономического эффекта за счет добавочной прибыли; D_i – доля лицензиара в экономическом эффекте, достигнутом за счет внедрения ОИС или НМА, в i -ый период, %.

Главным недостатком техник расширенного рынка, выигрыша в себестоимости, преимущества в прибыли является:

– Если оцениваются объекты промышленной собственности, сложность возникает с определением экономических результатов до и после внедрения с учетом, что другие факторы, как то инфляция,

сезонные колебания и иное не должны оказывать влияния на величину этих показателей.

– Сложность нахождения продукции, не маркированной товарным знаком, но обладающей всеми характеристиками продукции, выпускаемый с использованием оцениваемого товарного знака, если оцениваются права на товарный знак.

При невозможности преодолеть указанные сложности выбирают другие техники оценки.

5.5. ТЕХНИКА ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ РОЯЛТИ

Техника освобождения от роялти моделирует ситуацию условной передачи ОИС или НМА другому владельцу (как будто бы) и позволяет определить стоимость объекта путем получения денежного потока от условной передачи прав на объект интеллектуальной собственности (НМА). Таким образом, вычисляется псевдоэкономия расходов по оплате роялти. Приведенная к текущей дате величина роялти может рассматриваться в качестве эквивалента стоимости объекта интеллектуальной собственности или нематериального актива. Техника освобождения от роялти является одной из самых распространенных техник в рамках доходного подхода.

Техника освобождения от роялти может быть использована для оценки лицензий, средств индивидуализации, объектов промышленной собственности, ноу-хау, иного.

$$V_{ouc} = \sum_{i=1}^n \frac{R_i \cdot V_i \cdot P_i - E_i}{\prod_{i=1}^n (1 + Y_i)}, \quad (19)$$

где V_{ouc} – стоимость прав на ОИС или НМА, полученная техникой освобождения от роялти, д.е.; n – период выплаты роялти; R_i – ставка роялти в i -том периоде, %; V_i – объем выпуска продукции с использованием ОИС в i -том году, шт.; P_i – рыночная цена единицы продукции, выпущенной с использованием ОИС в i -том году, д.е.; E_i –

регулярные затраты лицензиара на защиту прав в i -том году, д.е.; Y_i – ставка дисконтирования в i -том году, %.

Практическое применение этого метода осложняется тем, что на рынке тяжело найти такую ставку роялти, которая наиболее полным образом содержала в себе все характеристики объекта оценки. Наиболее распространенным способом определения ставки роялти является использование отраслевых стандартов или стандартных ставок роялти (см. раздел «Стандартные ставки роялти»). Считается, что со временем в отраслях складывается общее понимание того, сколько необходимо платить за ОИС или НМА.

Ставку роялти, полученную с применением отраслевых стандартов, при возможности желательно подтверждать рыночными ставками, найденными путем анализа рынка лицензирования аналогичных ОИС или НМА.

При использовании техники освобождения от роялти необходимо ввести допущение о том, что эксклюзивное использование патента является наилучшим и наиболее эффективным. Иначе, необходимо рассмотреть все возможные варианты его применения, даже непредусмотренные его владельцем. Либо принять, что оцениваемыми правами являются неисключительные имущественные права.

5.6. ПРАВИЛО 25 ПРОЦЕНТОВ

Идея, лежащая в основе правила 25%, заключается в том, что полная стоимость, созданная благодаря переходу прав на ОИС, должна быть справедливо распределена между продавцом (лицензиаром) и покупателем (лицензиатом). Естественно рассматривать варианты, при которых продавец получит больше, чем 0% и меньше, чем 100% от полной выгоды, следующей из сделки. Как оказывается распределение 50:50, за исключением некоторых нестандартных ситуаций, случается достаточно редко [15]. Чтобы понять причины этого, стоит проанализировать пропорции

распределения инвестиций и риска между лицензиаром или лицензиатом.

Для выпуска и продажи продукции с использованием ОИС лицензиату потребуется понести затраты на внедрение, связанные с модернизацией имеющейся техники или покупкой новой, отладкой оборудования под новые задачи, также не следует забывать и про маркетинговую компанию, которая проводится в случае вывода на рынок новых продуктов, работ, услуг. В большинстве случаев затраты лицензиата на внедрение технологии значительно больше затрат лицензиара, и, соответственно, последний получит меньшую долю в экономическом эффекте от использования ОИС.

Лицензиат несет большой риск убытка, т.к. он должен переориентировать имеющиеся у него производственные мощности на производство товаров, риск продажи которых достаточно велик, т.к. они еще не известны публике. Так же лицензиат должен задействовать службы маркетинга, логистики и сбыта для налаживания продаж нового продукта. Все это наглядно показывает, что риск, который берет на себя лицензиат, значительно выше риска лицензиара, а потому первый претендует на большую часть достигнутого экономического эффекта от использования ОИС.

Для правила 25% принимается пропорция распределения – 25% от полной выгоды лицензиару и 75% - лицензиату.

Правило 25% применяется, когда имеют место либо экономия затрат от использования ОИС, либо дополнительный доход от его использования. В первом случае лицензиар получает 25% от экономии. В случае наличия дополнительного дохода правило 25% предполагает, что лицензиар получит 25% от чистого объема продаж после вычитания:

- затрат на производство реализованной продукции (включая амортизацию оборудования);
- распределенных общих и административных затрат;
- распределенных издержек маркетинга и реализации;

– любых других соответствующих затрат, но не включая выплаты процентов по займам, налогам и дивидендам [15].

Известный специалист в области оценки ОИС и НМА Расселл Л. Парр также указывает, что правило 25 процентов применяется к уровню операционной прибыли после учета затрат на реализацию, общих и административных накладных расходов, связанных с продуктом, в котором будет использовано переданное по лицензии изобретение; процентные издержки, процентный доход и налог на прибыль к вниманию не принимаются [25].

При выборе базы для применения правила 25% необходимо помнить о том, что экономический эффект, распределяемый между лицензиатом и лицензиаром, должен покрывать все операционные расходы, связанные с производством и продажей товаров и услуг.

Исключительные права на ОИС могут обладать большой стоимостью, но для ее извлечения необходимо использование материальных носителей, в том числе связанных с производством и продажей продукции, изготовленной с использованием оцениваемого объекта интеллектуальной собственности. Кроме того необходимо предусмотреть покрытие коммерческих и управленческих расходов.

В тоже время объемы привлеченного заемного капитала не должны оказывать влияния на стоимости ОИС, т.к. может возникнуть ситуация, что при погашении всех расходов по кредитам у лицензиата ничего не останется. В данном случае ОИС не имеет никакого отношения к кредитозависимости пользователя исключительных прав. Выбор типа налогообложения также не должен оказывать влияния на стоимость прав на интеллектуальную собственность.

Подробное обоснование пропорции 25:75 представлено в [15].

Исходя из вышесказанного, базой для расчета по правилу 25% является чистый операционный доход лицензиата, полученный от использования интеллектуальной собственности в производстве.

Таким образом, правило 25% позволяет альтернативным образом рассчитать ставку роялти, только применяемую не к выручке

от реализации, а к величине экономии затрат или дополнительному чистому операционному доходу.

5.7. ТЕХНИКА ИЗБЫТОЧНОЙ ПРИБЫЛИ

Применение техники избыточной прибыли необходимо для определения стоимости гудвила и требует расчета нормализованного дохода предприятия и его сравнение с полученным фактическим доходом.

Этапы реализации данного метода:

– Проведение ретроспективного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью обоснования прогнозных величин прибыли рассматриваемого предприятия.

– Определение средней скорректированной чистой прибыли рассматриваемого предприятия (произведение чистых активов¹² рассматриваемого предприятия на величину среднеотраслевой доходности на чистые активы для сходных предприятий).

– Определение избыточной прибыли рассматриваемого предприятия, как разницы между прогнозируемой (фактической) прибылью рассматриваемого предприятия и скорректированным значением его прибыли.

– Приведение к текущей дате избыточной прибыли.

Существуют также иные методики определения стоимости объектов интеллектуальной собственности, разработанные научными институтами в СССР. Часто они основаны на определении стоимости с использованием экспертных шкал.

5.8. ДОСТИГАЕМЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС ИЛИ НМА

Стоимости объекта ИС или НМА с применением доходного подхода определяется путем приведения к текущей дате всех

¹² Чистые активы рассчитываются как разница между всеми активами и обязательствами компании (Раздел 1 + Раздел 2 – Раздел 4 – Раздел 5 баланса)

будущих выгод, которые может получить потенциальный владелец от использования объекта. Таким образом, необходимо определить, какой эффект от владения объектом интеллектуальной собственности или нематериальным активом может получить владелец. Полезность владения ОИС и НМА может быть достигнута:

- увеличением объема выпускаемой продукции, работ, услуг и увеличение объема продаж (увеличение доли рынка, количества клиентов);

- улучшением качественных показателей продукции и увеличением ее стоимости;

- производством новой продукции;

- увеличением периода получения дохода;

- снижением количества брака;

- снижением потерь от простоев;

- снижением отходов производства;

- уменьшением затрат на создание продукции (материальных, трудовых, капитальных, временных и пр.);

- доходами от реализации самих ОИС;

- снижением расходов на покрытие безнадежных долгов;

- снижением расходов на коммунальные услуги;

- снижением расходов на аренду;

- снижением расходов на рекламу, реализацию или продвижение продукции;

- снижением расходов на содержание активов;

- сокращением дебиторской задолженности или уменьшением остатков товарно-материальных запасов;

- снижением расходов на выплату процентов по кредитам;

- снижением общей стоимости капитала (уменьшение ставки дисконтирования);

- увеличением прибыли.

Объем производства продукции с использованием ОИС или НМА

Для определения объема производства лицензиатом могут использоваться следующие методы:

- проведение конъюнктурной оценки ёмкости рынка с учетом возможного наличия конкурентов;
- использование данных, полученных непосредственно от потенциального лицензиата;
- определение максимальной производительности производственного оборудования у лицензиата.

Наиболее объективные данные получаются в результате сопоставительного анализа данных, полученных по каждому из методов.

При этом следует учитывать, что потенциальный лицензиат, особенно при выплате лицензионного вознаграждения в виде паушальных платежей, может стремиться к значительному занижению предоставляемых данных об объеме производства по сравнению с фактическими. Поэтому эти данные в обязательном порядке следует сравнить с данными, полученными в результате исследования конъюнктуры.

Цена производимой продукции с использованием ОИС или НМА

В качестве цены продукции по лицензии обычно принимается цена нетто франко - завод-изготовитель, т.е. отпускная цена завода-изготовителя без учета скидок, предоставляемых покупателю, затрат на упаковку, хранение, страхование, налогов и непредвиденных затрат.

При определении расчетной цены лицензии, предоставляемой или приобретаемой у зарубежного партнера, базовой ценой продукции по лицензии может быть принята мировая цена продукции по лицензии или аналогичной ей.

5.9. СТАНДАРТНЫЕ СТАВКИ РОЯЛТИ

Стандартные ставки роялти, которые могут быть использованы сторонами лицензионной сделки, представлены в приложение 2. Необходимо обратить внимание, что ставки роялти определяются в

процентах от выручки (оборота) от реализации продукции, изготовленной с использованием оцениваемого актива.

На размер ставок роялти влияет ряд обстоятельств, которые следует принимать во внимание при выборе их конкретной величины из диапазона стандартных значений [24]:

- техническая ценность объекта лицензии (новый объект для рынка или усовершенствование известного);
- экономическая эффективность;
- стадия разработки или внедрения (идея или промышленный объект);
- наличие и надёжность патентной защиты;
- степень новизны и предполагаемая продолжительность её сохранения;
- объём лицензии (исключительная, неисключительная);
- объём ноу-хау и риск его раскрытия;
- ёмкость рынка, территория и перспективы сбыта;
- объём производства по лицензии;
- предоставление товарного знака;
- поставки лицензиаром сырья, материалов, оборудования;
- конкурентные предложения фирм;
- государственное налогообложение;
- размер капиталовложений для организации производства по лицензии;
- расходы на дополнительные НИОКР по привязке технологии лицензиара к условиям производства лицензиата;
- виды платежей и валюта;
- условия взаимобмена усовершенствованиями.

Из вышеперечисленных факторов следует отметить основные, на которые ориентируются партнеры при выборе ставки роялти. Общее правило, по которому из диапазона стандартных ставок выбирается конкретная величина, заключается в стремлении лицензиара увеличить ставку роялти в случае значительного риска в

успешном освоении объекта лицензии лицензиатом, и в снижении этой ставки лицензиатом при большой надежности возможного успеха.

Так, производство нового для рынка объекта несет в себе значительную долю риска, поскольку отсутствует возможность достоверной оценки конъюнктуры, связанной с этим объектом. Это значит, что ставка роялти должна быть выбрана из максимальных ее значений. И наоборот, если объект лицензии представляет собой хорошо известный на рынке продукт, пользующийся спросом, то с большой степенью достоверности можно предположить, что усовершенствование этого продукта также будет пользоваться спросом. Это значит, что ставка роялти, в связи с меньшей по сравнению с предыдущим случаем степенью риска, может быть выбрана минимальной из стандартного диапазона.

Аналогично, значительная экономическая эффективность означает минимальный риск для лицензиара, поэтому ставка роялти должна быть минимальной. Сомнительная экономическая эффективность означает увеличение ставки роялти.

В независимости от ёмкости рынка, перспектив сбыта и объема производства по лицензии, ставка роялти выбирается минимальной при больших значениях перечисленных факторов (степень риска минимальная) и максимальной - при низких значениях (степень риска максимальная).

Объем ноу-хау прямо обуславливает степень риска его раскрытия, поэтому, чем больше объем информации, передаваемой лицензиату по беспатентной лицензии, тем выше должна быть выбрана ставка роялти.

В то же время, при выборе ставки роялти следует учитывать коммерческую ценность объекта лицензии и условия лицензионного соглашения. Здесь имеет место тенденция, обратная вышеописанной - увеличение коммерческой ценности лицензии может являться основанием для лицензиара в повышении ставки роялти. Так, в

зависимости от стадии разработки, ее ценность растет со степенью технического освоения: минимальные ставки соответствуют уровню технической идеи, максимальные - стадии промышленного освоения с соответствующей проектно-технической документацией.

Ценность лицензии увеличивается вместе с объемом передаваемых лицензиаром лицензиату прав на реализацию объекта лицензии: ставки роялти выбираются максимальными в случае продажи исключительной лицензии и минимальными — в случае неисключительной.

Наличие патентной защиты и предоставление товарного знака или знака обслуживания также повышают ценность лицензии, поэтому лицензиар вправе рассчитывать на более высокую ставку роялти, чем без наличия таких условий.

Корректировка стандартных ставок роялти

Если лицензия заключается на использование незапатентованного изобретения, то величина стандартной ставки роялти обычно понижается на:

– 20-40%, если объект промышленной собственности передается на основе неисключительной лицензии;

– 20-40%, если для освоения объекта промышленной собственности необходимы значительные капиталовложения;

– 40-60%, если передается давно известный объект промышленной собственности;

– 70-80%, если передается не полный пакет технической документации, а только конструкторская документация [10].

В зависимости от степени ценности лицензируемой технологии, выбранные ставки роялти могут быть скорректированы в соответствии с представленными в таблице коэффициентами:

Корректировка ставки роялти на степень ценности технологии

Степень ценности технологии	Лицензия				Ноу- хау
	исключительная		неисключительная		
	патентная	беспатентная	патентная	беспатентная	
Особо ценная	1,4-1,8	1,1-1,5	0,9-1,1	0,7-0,9	1,0-1,2
Средней ценности	1,1-1,5	0,9-1,1	0,7-0,9	0,5-0,7	0,5-1,0
Малоценная	0,7-0,9	0,5-0,7	0,4-0,5	0,2-0,4	0,1-0,5

Источник: [10].

В практике заключения лицензионных договоров используется дифференциация ставок роялти в зависимости от объема продаж продукции, реализуемой с использованием ОИС. Дифференциация ставок роялти может производиться в зависимости от реализационных цен, объема реализации и т.д. Дифференциация ставок роялти, в зависимости от реализационных цен продукции, обусловлена стремлением сохранить пропорции раздела прибыли на случай падения цен.

Обычно ее добивается лицензиат, опасющийся роста издержек производства, обострения конкуренции, падения цен и т.д. Дифференциация ставок, в зависимости от размера производства и продаж продукции, чаще всего применяется как фактор, стимулирующий лицензиата к расширению объема производства и сбыта. В этом случае процент отчисления снижается по мере роста объема производства и продаж.

В качестве примера можно привести опыт немецких фирм. При продажах, свыше 1 млн. евро, ставка роялти снижается: со 2-го миллиона — на 20%, с 3-го или 4-го — на 40%, с 5-го по 10-й — на

60%, с 11-го по 20-й — на 65%, с 21-го по 40-й — на 70%, что продемонстрировано в таблице ниже.¹³

Таблица 23

Первый пример корректировки ставки роялти на объем продаж

Объем продаж, млн евро	Снижение ставки роялти	Условный пример
1–2	-	5,00%
2–3 или 4	20%	$0,5(1 - 0,20) = 4,00\%$
3 или 4–5	40%	$0,5(1 - 0,40) = 3,00\%$
5–10	60%	$0,5(1 - 0,50) = 2,00\%$
11–20	65%	$0,5(1 - 0,65) = 1,75\%$
21–40	70%	$0,5(1 - 0,70) = 1,50\%$

Некоторые авторы приводят иные данные для обоснования корректировки на объем продаж:

Таблица 24

Второй пример корректировки ставки роялти на объем продаж

Стоимость чистых продаж, млн \$	Поправочный коэффициент
Менее 0,25	2,0
0,25–0,5	1,5
0,6–1,0	1,0
1,1–2,5	0,8
2,6–5,0	0,7
5,1–10,0	0,5

Источник: [10].

Поправочный коэффициент умножают на стандартную ставку роялти для получения ставки, откорректированной на объем продаж.

Как уже отмечалось выше, стандартные табличные ставки роялти применяются к выручке от реализации продукции. Бывают случаи, когда необходимо определить величину выплат лицензиару,

¹³ Практическое пособие «Как рассчитать цену лицензии» МП «ДжИПЛА лимитед», М, 1992.

если известна информация не о выручке предприятия, а о его прибыли, полученной с использованием лицензированного актива. В таком случае полезной оказывается следующая формула:

$$D = R \frac{1 + Re}{Re}, \quad (20)$$

где D – доля лицензиара в прибыли лицензиата, %; R – ставка роялти или доля лицензиара в выручке лицензиата, %; Re – рентабельность, %.¹⁴

Полезно бывает применять и обратную формулу для расчета ставки роялти при известной доле лицензиара в прибыли лицензиата:

$$R = \frac{D \cdot Re}{1 + Re}. \quad (21)$$

В некоторых источниках, достоверность которых нуждается в подтверждении, можно найти информацию о корректировке стандартных ставок роялти на необходимость капитальных вложений, при этом поправочный коэффициент рекомендуется принять равным 0,2 – 0,4.

Метод определения ставки роялти, предложенный в учебнике Азгальдова и Карповой

При использовании метода, предложенного в учебнике Азгальдова и Карповой, ставка роялти определяется по формуле:

$$R = \gamma \cdot Re, \quad (22)$$

где R – ставка роялти или доля лицензиара в выручке лицензиата, %; γ – доля лицензиара в прибыли лицензиата, определяемая по данным из таблицы, представленной ниже, %; Re – рентабельность¹⁵, %.

¹⁴ В данном случае под рентабельностью понимается отношение прибыли к себестоимости.

¹⁵ В данном случае рентабельность находится как отношение прибыли к выручке.

Таблица 25

Доли лицензиара в прибыли лицензиата (γ)

Степень ценности технологии	Лицензия				Ноу- хау
	исключительная		неисключительная		
	патентная	беспатентная	патентная	беспатентная	
Особо ценная	40-50	30-40	25-30	20-25	25-30
Средней ценности	30-40	25-30	20-25	15-20	10-25
Малоценная	20-25	15-20	10-15	5-10	3-10

Источник: [10].

Указанные в таблице значения целесообразно корректировать, принимая во внимание неучтенные в таблице факторы.

Сроки действия лицензионных соглашений

По данным [24], в практике используют следующие усредненные расчетные сроки действия лицензионных соглашений:

– 5–7 лет лицензии на ноу-хау, освоение объектов которых не требует длительных сроков и значительных капитальных вложений, а также патентные лицензий, продукция по которым имеет короткие сроки морального старения;

– 7–9 лет лицензии на ноу-хау, освоение объектов которых может быть осуществлено в течение длительного срока (более 1,5 - 2 лет) и требует значительных капитальных затрат на освоение;

– 8–9 лет патентные лицензии, освоение объектов которых может быть осуществлено в течение длительного срока и требует значительных капитальных затрат.

В любом случае срок действия лицензионного соглашения не может превышать остаточный срок юридической жизни исключительных прав на объект, переданный по лицензии.

5.10. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛИ ПРИБЫЛИ, ПРИХОДЯЩЕЙСЯ НА ОИС

Бывают случаи, что при выполнении доходного подхода используется информация о доходах, приносимых продукцией, созданной с использованием совокупности ОИС или НМА. В таком случае доходы, получаемые от продажи продукции, нельзя полностью приписать одному из объектов, входящих в указанную совокупность. Встает вопрос о способе разделения имеющихся доходов. Если методами прямого счета выделить долю доходов оцениваемого ОИС или НМА из общих доходов не удастся, то можно воспользоваться методикой, предложенной Бромбергом, Хинном и Лынником.

Данная методика позволяет определить долю прибыли, приходящейся на изобретение, полезную модель, промышленный образец или товарный знак, в общей прибыли, полученной от продукции, при создании которой использовались перечисленные объекты промышленной собственности.

Расчет производится по формуле:

$$\Delta I = I \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3, \quad (23)$$

где ΔI – прибыль от использования объекта промышленной собственности, д.е./год; I – прибыль от продукции, полученной с использованием объекта промышленной собственности, д.е./год; K_1 – коэффициент достигнутого результата; K_2 – коэффициент сложности решенной задачи; K_3 – коэффициент новизны.

Коэффициент достигнутого результата определяется с помощью представленной ниже таблицы.

Таблица 26

Коэффициент достигнутого результата (K_1)

Достигнутый положительный эффект	Значение K_1
Достижение заданных второстепенных характеристик, не являющихся определяющими для конкретной продукции (технологического процесса)	0,2

Окончание

Достигнутый положительный эффект	Значение K_1
Достижение характеристик, зафиксированных заданием на выполнение работ	0,3
Достижение основных характеристик, являющихся определяющими для конкретной продукции (технологического процесса), зафиксированного заданием	0,4
Достижение качественно новых основных характеристик продукции (технологического процесса), зафиксированного заданием	0,6
Получение новой продукции (технологического процесса), обладающей более высокими основными характеристиками среди аналогичных известных видов	0,8
Получение новой продукции (технологического процесса), впервые освоенной в народном хозяйстве и обладающей качественно новыми техническими характеристиками	1,0

Коэффициент сложности решенной задачи определяется с помощью представленной ниже таблицы.

Таблица 27

Коэффициент сложности решенной задачи (K_2)

Сложность решенной технической задачи	Значение K_2
Конструкция одной простой детали, изменение одного параметра простого процесса, одной операции процесса, одного ингредиента рецептуры	0,2
Конструкция сложной или сборной детали, конструкция неосновного узла, механизма, изменение двух или более неосновных параметров несложных процессов, изменение двух или более неосновных операций технологических процессов, изменение двух или более неосновных ингредиентов рецептуры и т.п.	0,3

Окончание

Сложность решенной технической задачи	Значение К1
Конструкция одного основного узла или нескольких неосновных узлов машин, механизмов, часть (неосновная) процессов, часть (неосновная рецептуры) и т.п.	0,4
Конструкция нескольких основных узлов, основные процессы технологии, основная часть рецептуры и т.п.	0,5
Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения, технологические процессы, рецептуры и т.п.	0,7
Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения со сложной кинематикой, аппаратурой контроля, с радиоэлектронной схемой, конструкция силовых машин, двигателей, агрегатов, комплексные технологические процессы, сложные рецептуры	0,9
Конструкция машины, аппарата, сооружения со сложной системой контроля автоматических поточных линий, состоящих из новых видов оборудования, системы управления и регулирования, сложные комплексные и технологические процессы, рецептуры особой сложности и т.п.	1,1
Конструкция, технологические процессы и рецептуры особой сложности главным образом относящиеся к новым разделам науки и техники.	1,25

Числовое значение коэффициента сложности выбирается на основании всех признаков, изложенных в формуле изобретения как до, так и после слова «отличающийся».

Коэффициент новизны определяется с помощью представленной ниже таблицы.

Коэффициент новизны (K_3)

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

Числовое значение коэффициента новизны выбирается на основании всех признаков, изложенных в формуле изобретения как до, так и после слова «отличающийся».

Если в продукте (продукции), способе использовано несколько изобретений, то сначала определяется доля прибыли, приходящаяся на все изобретения, полезный коэффициент от использования которых выражается в прибыли, а затем из этой суммарной доли выделяются доли, приходящиеся на каждое использованное изобретение. Для определения доли, приходящейся на все изобретения, выбирают максимальное значение для каждого из

коэффициентов K_1 , K_2 , и K_3 из значений, установленных для каждого из группы изобретений, использованных в продукте (продукции), способе. Максимальное значение коэффициентов может относиться как к одному из изобретений, так и к двум или трем из группы, использованных в продукте (продукции), способе изобретений.

По максимальному значению коэффициентов (K^{max}), из значений коэффициентов изобретений, использованных в продукте (продукции), способе, определяем прибыль, приходящуюся на все использованные в продукте (продукции), способе изобретения ($\Delta_{общ}I$) по формуле:

$$\Delta_{общ}I = I \cdot K_1^{max} \cdot K_2^{max} \cdot K_3^{max}. \quad (24)$$

Прибыль, приходящаяся на каждое из использованных в продукте (продукции), способе изобретение, определяется в соответствии с долей, которую составляет произведение коэффициентов для конкретного изобретения в общей сумме произведений коэффициентов по всем использованным изобретениям, т.е. через отношение:

$$\Delta K^i = \frac{K_1^i \cdot K_2^i \cdot K_3^i}{(K_1^i \cdot K_2^i \cdot K_3^i) + \dots + (K_1^n \cdot K_2^n \cdot K_3^n)}, \quad (25)$$

где i - изобретение, по которому рассчитывается прибыль ($1 \leq i \leq n$); n - количество использованных изобретений.

Далее в таблице представлен условный пример выделения доли прибыли, если в продукции использовано 3 изобретения.

Таблица 29

Пример выделения доли прибыли

Изобретения	Значение K_1	Значение K_2	Значение K_3
Изобретение 1	0,4	0,7	0,8
Изобретение 2	0,6	0,5	0,3
Изобретение 3	0,8	0,9	0,5
Максимум	0,8	0,9	0,8

Определяем прибыль, приходящуюся на все использованные в продукте (продукции), способе изобретения:

$$\Delta_{\text{общ}} I = I \cdot 0,8 \cdot 0,9 \cdot 0,8.$$

Для того чтобы определить прибыль, приходящуюся, например, на второе изобретение, необходимо произвести расчет:

$$\begin{aligned} I_{\text{изобретения2}} &= \Delta_{\text{общ}} I \cdot \Delta K^i = \\ &= \Delta_{\text{общ}} I \frac{0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,9}{(0,4 \cdot 0,6 \cdot 0,8) + (0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,9) + (0,8 \cdot 0,3 \cdot 0,5)} \end{aligned}$$

Подобным образом можно определить прибыль, приходящуюся на остальные изобретения, используемые при создании продукта.

5.11. ВЫБОР ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА

В качестве денежного потока, подлежащего дисконтированию для оценки объекта доходным подходом, может быть использован чистый операционный доход, доход до налогообложения (доход, приходящийся на собственный капитал), доход после налогообложения (прибыль), чистый денежный поток, иное.

При прочих равных условиях использование ни одного из указанных денежных потоков не является более (или менее) правильным, справедливым или корректным. Какой бы вид денежного потока не выбрал оценщик важно, чтобы он был согласован с используемой нормой отдачи на капитал (ставкой дисконтирования), т.е. если выбор пал на чистый операционный доход, то норма отдачи должна быть применима к чистому операционному доходу.

5.12. ВЫБОР ПРОГНОЗНОГО ПЕРИОДА

При выборе прогнозного периода необходимо ориентироваться на:

– продолжительность промежутка времени, когда оцениваемый актив приносит доход;

– максимальный промежуток времени, за который аналитик может составить прогноз дохода с приемлемой степенью достоверности;

– промежуток времени, когда денежный поток от использования объекта оценки стабилизируется или будет изменяться стабильными темпами.

Начало прогнозного периода всегда совпадает с датой оценки. На период времени, когда ОИС или НМА приносят доход, оказывают влияние следующие факторы:

- возраст объекта;
- сроки патентной или иной защиты;
- сроки действия лицензий или контрактов;
- технологический прогресс в отрасли;
- появление конкурирующих ОИС или НМА;
- исторические сроки экономического существования;
- решения суда;
- срок жизни материального носителя (например, для рабочей силы).

В общем случае можно дать следующие рекомендации по обоснованию выбора прогнозного периода при оценке ОИС или НМА:

– если срок экономической жизни ОИС или НМА конечен, то прогнозный период выбирают равным сроку экономической жизни объекта;

– если срок экономической жизни ОИС или НМА стремится к бесконечности, например, как это случается с большинством товарных знаков, то прогнозный период обрывают при достижении стабилизации денежного потока.

Критерием выбора периодичности начисления сложных процентов является период, наиболее репрезентативный для распределения во времени фактического или прогнозного потока доходов. Для этого необходимо проанализировать типичные

соглашения о выплате роялти. Возможно, что поступление доходов от роялти будет происходить ежегодно, ежеквартально или ежемесячно. Необходимо также определить, в конце периода производятся выплаты или авансом. Стоит заметить, что математическая разница между результатами при начислении сложных процентов в начале, середине или конце периода становится менее существенной по мере увеличения периодичности начисления сложных процентов.

стабилизация денежного потока

5.13. ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ

Задача 1

Условие задачи. Определите стоимость неисключительных прав на изобретение ($V_{оис}$), если известно, что в результате внедрения изобретения в производство увеличился только объем производства и продаж продукции завода с 13 000 ($V^{до}$) до 17 000 шт./год ($V^{после}$). При этом цена продукции (P) осталась на прежнем уровне в 3 руб./шт. Размер капитальных вложений (C_o) во внедрение изобретения в производство составил 10 000 руб. Доля лицензиара в полученном экономическом эффекте (D) определена равной 4%. Ставка дисконтирования (Y), на период действия прав, определена равной 18%. Неисключительная лицензия выдана сроком (n) на 3 года.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу техники расширенного рынка:

$$0,04 \left(-10000 + \frac{3(27000 - 13000)}{(1 + 0,18)} + \frac{3(27000 - 13000)}{(1 + 0,18)^2} + \frac{3(27000 - 13000)}{(1 + 0,18)^3} \right) =$$

$= 3\ 253.$

Данную задачу можно решить и с применением финансовых функций MS Excel: $0,4 (ПС(0,18;3;-3(17000 - 13000)) - 10000) = 3\ 253.$

Таким образом, стоимость неисключительных прав на изобретение составляет 3 253 руб.

Задача 2

Условие задачи. Определите стоимость неисключительных прав на изобретение (V_{ouc}), если известно, что в результате внедрения изобретения в производство изменились только затраты на изготовление продукции, упав с 18 ($E^{до}$) до 3 ($E^{после}$) руб./шт. При этом объем производства (V) изделий остался на прежнем уровне в 3 000 шт./год. Размер капитальных вложений (C_o) во внедрение изобретения в производство составил 10 000 руб. Доля лицензиара в экономическом эффекте, достигнутом за счет уменьшения себестоимости (D), определена равной 4%. Ставка дисконтирования (Y), на период действия прав, определена равной 18%. Неисключительная лицензия выдана сроком (n) на 3 года.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу техники выигрыша в себестоимости:

$$0,04 \left(-10000 + \frac{3000(18-3)}{(1+0,18)} + \frac{3000(18-3)}{(1+0,18)^2} + \frac{3000(18-3)}{(1+0,18)^3} \right) = 3114.$$

Данную задачу можно решить и с применением финансовых функций MS Excel: $0,04 (ПС(0,18;3;-3000(18 - 3)) - 10000) = 3114$.

Таким образом, стоимость неисключительных прав на изобретение составляет 3 114 руб.

Задача 3

Условие задачи. Определите стоимость исключительных прав на изобретение (V_{ouc}), если известно, что в результате внедрения изобретения в производство удалось увеличить прибыль предприятия с 14 000 ($I^{до}$) до 29 000 руб./год ($I^{после}$). Размер капитальных вложений (C_o) во внедрение изобретения в производство составил 10 000 руб. Доля лицензиара в экономическом эффекте, достигнутом за счет увеличения прибыли (D_i), определена равной 3%. Ставка дисконтирования (Y), на период доходной эксплуатации, определена равной 18%. Прогнозный срок действия исключительных прав равен 10 годам.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу техники преимущества в прибыли, которая при использовании финансовых функций MS Excel будет иметь вид: $0,03 \text{ (ПС}(0,18;10;-(29000 - 14000)) - 1000) = 1\,722$.

Таким образом, стоимость исключительных прав на изобретение составляет 1 722 руб.

Задача 4

Условие задачи. Определите стоимость неисключительных прав на изобретение ($V_{оис}$), если известно, что затраты на внедрение ОИС (C_o) в производство составят 1 000 руб. Период действия (n) неисключительной лицензии 3 года. Ставка роялти (R_i) в первый год равна 5%, в оставшиеся годы – 3%. Объем производства (V_i) продукции по лицензии составляет 3 000 шт. в первый год, 5 000 шт. во второй год и 4 000 шт. в третий год, при цене реализации (P) продукции 9 руб./шт. Затраты лицензиара на поддержание прав (E) на изобретение оцениваются равными 300 руб./год. Ставка дисконтирования (Y) на период использования лицензии определена равной 18%.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу техники освобождения от роялти:

$$-1000 + \frac{0,05 \cdot 3000 \cdot 9 - 300}{(1 + 0,18)} + \frac{0,03 \cdot 5000 \cdot 9 - 300}{(1 + 0,18)^2} + \frac{0,03 \cdot 4000 \cdot 9 - 300}{(1 + 0,18)^3} = 1119.$$

Данную задачу можно решить и с применением финансовых функций MS Excel: $\text{ЧПС}(0,18;0,05 \cdot 3000 \cdot 9 - 300;0,03 \cdot 5000 \cdot 9 - 300;0,03 \cdot 4000 \cdot 9 - 300) - 1000 = 1119$.

Таким образом, стоимость неисключительных прав на изобретение составляет 1 119 руб.

Задача 5

Условие задачи. Определите стоимость гудвила техникой избыточной прибыли. Предприятие, имеющее гудвил, ведет стабильную работу с 1981 г. Ставка дисконтирования определена на

уровне 16%. Прибыль предприятия за последние 5 лет представлена в таблице:

Год	2006	2007	2008	2009	2010
Прибыль, млн. руб.	432	488	552	623	704

Среднеотраслевая доходность на чистые активы для сходных предприятий равна 7%. Стоимость чистых активов предприятия равна 7 390 млн. руб.

Решение задачи. Определим средний темп прироста прибыли предприятия:

Год	2007	2008	2009	2010
	$488/432-1$	$552/488-1$	$623/552-1$	$704/623-1$
Темп прироста прибыли	0,13	0,13	0,13	0,13

Используя среднегодовой темп прироста определим прогнозную прибыль на 2011 г.: $704(1 + 0,13) = 796$ млн. руб./год.

Определим среднюю скорректированную чистую прибыль предприятия: $7390 \cdot 0,07 = 517$ млн. руб.

Избыточная прибыль предприятия составит $796 - 517 = 279$ млн. руб.

Применим метод прямой капитализации для приведения избыточной прибыли: $279 / (0,16 - 0,13) = 9288$ млн. руб. При этом коэффициент капитализации найден с использованием формулы Гордона.

Таким образом, стоимость гудвила составляет 9 288 руб.

5.14. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие преимущества имеют результаты, полученные с применением доходного подхода перед результатами, полученными затратным подходом, при оценке ОИС и НМА?

2. Какие методы используются для оценки ОИС или НМА в рамках доходного подхода?

3. В каких случаях применение метода прямой капитализации более оправдано?

4. В каких случаях применение метода дисконтирования денежных потоков более оправдано?

5. Какие техники используются для оценки ОИС или НМА в рамках доходного подхода?

6. Чем обосновывается выбор той или иной техники для оценки ОИС или НМА в рамках доходного подхода?

7. В чем заключаются принципиальные различия оценки ОИС или НМА и оценки бизнеса?

8. Укажите формулу, используемую при оценке ОИС или НМА техникой расширенного рынка. В каком случае может быть использована техника расширенного рынка? В чем особенности применения техники расширенного рынка?

9. Укажите формулу, используемую при оценке ОИС или НМА техникой выигрыша в себестоимости. В каком случае может быть использована техника выигрыша в себестоимости? В чем особенности применения техники выигрыша в себестоимости?

10. Укажите формулу, используемую при оценке ОИС или НМА техникой преимущества в прибыли. В каком случае может быть использована техника преимущества в прибыли? В чем особенности применения техники преимущества в прибыли?

11. Укажите формулу, используемую при оценке ОИС или НМА техникой освобождения от роялти. В каком случае может быть использована техника освобождения от роялти? В чем особенности применения техники освобождения от роялти?

12. В каком случае может быть использовано правило 25 процентов? В чем особенности применения правила 25 процентов? От какой базы рассчитывается 25% при оценке ОИС или НМА?

13. Для оценки каких ОИС или НМА применяется техника избыточной прибыли? Назовите этапы алгоритма применения техники избыточной прибыли.

14. Какие выгоды могут иметь место при владении правами на ОИС или НМА?

15. Какие данные могут использоваться при определении объема выпуска и продажи продукции, получаемой за счет использования при ее производстве ОИС или НМА?

16. Какие факторы влияют на величину ставки роялти?

17. В каких случаях необходимо проводить корректировку величин ставок роялти?

18. От какой базы рассчитываются стандартные табличные ставки роялти?

19. Каким образом можно выделить долю прибыли, приходящуюся на оцениваемый ОИС или НМА, если доход, приносимый продукцией, создан с использованием совокупности ОИС или НМА, в состав которой входит и объект оценки?

20. Какой тип денежного потока должен быть определен при применении доходного подхода при оценке ОИС или НМА?

21. Какие обстоятельства влияют на выбор прогнозного периода при оценке ОИС или НМА методом дисконтирования денежных потоков?

5.15. ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ

1. При выполнении отчета об оценке ОИС или НМА в рамках доходного подхода:

- а) можно применить только одну технику;
- б) можно применить не больше двух техник;
- в) можно применить несколько техник;
- г) необходимо применить все техники.

2. Техника расширенного рынка применяется, когда:

а) изменяется только объем сбыта продукции при внедрении ОИС или НМА;

б) изменяется только себестоимость изготовления продукции при внедрении ОИС и НМА;

в) изменяется несколько экономических характеристик производства продукции при внедрении ОИС и НМА одновременно;

г) у техники расширенного рынка отсутствуют ограничения по применимости.

3. Техника освобождения от роялти применяется, когда:

а) изменяется только объем сбыта продукции при внедрении ОИС или НМА;

б) изменяется только себестоимость изготовления продукции при внедрении ОИС и НМА;

в) только при необходимости оценить права, передаваемые по неисключительной лицензии;

г) у техники освобождения от роялти отсутствуют указанные выше ограничения по применимости.

4. Базой для расчетов по правилу 25 процентов является:

а) выручка от реализации;

б) чистый операционный доход;

в) прибыль до налогообложения;

г) прибыль после налогообложения.

5. Техника избыточной прибыли позволяет определить стоимость:

а) изобретений, полезных моделей, промышленных образцов;

б) средств индивидуализации;

в) объектов авторских прав;

г) гудвила.

6. Базой для применения стандартной ставки роялти является:

а) выручка от реализации;

б) чистый операционный доход;

в) прибыль до налогообложения;

г) прибыль после налогообложения.

7. Величина ставки роялти изменяется в зависимости от:

а) ценности ОИС или НМА;

б) степени защищенности прав на ОИС или НМА;

в) объема продаж с использованием ОИС или НМА;

г) степени новизны ОИС или НМА.

8. Укажите верные утверждения.

а) Чем выше эффективность использования ОИС в производстве, тем выше ставка роялти.

б) Чем выше потребность в капитальных вложениях для внедрения ОИС в производство, тем выше ставка роялти.

в) Чем больше объем информации об ОИС, передаваемой по лицензии, тем выше ставка роялти.

г) Чем выше стадия разработки ОИС, тем выше ставка роялти.

9. В качестве денежного потока, подлежащего дисконтированию для оценки объекта доходным подходом, может быть использован:

а) чистый операционный доход;

б) доход до налогообложения;

в) доход после налогообложения (прибыль);

г) чистый денежный поток.

10. При определении стоимости ОИС или НМА доходным подходом необходимо анализировать денежные потоки от этого объекта:

а) начиная от даты приоритета;

б) начиная от даты получения патента или свидетельства на такой объект;

в) начиная от даты получения первых доходов от такого объекта;

г) начиная от даты оценки.

Ответы к тестовым вопросам:

1. в; 2. а; 3. г; 4. б; 5. г; 6. а; 7. все; 8. а, в, г; 9. все; 10. г.

6. СТАВКА ДИСКОНТИРОВАНИЯ ОИС И НМА

6.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Ставка дисконтирования (Y) – это величина, выраженная в долях единицы или в процентах, необходимая для перевода денежных потоков в стоимость. Ставка дисконтирования отражает доходность альтернативных направлений инвестирования, характеризующихся тем же риском, что и инвестиции в оцениваемый проект.

Ставка дисконтирования зависит от стадии жизненного цикла, на котором находится оцениваемый ОИС или НМА на дату оценки. Инвестиции в совершенно новые ОИС или НМА связаны с высокой степенью риска, вплоть до полной потери первоначальных вложений. Чем выше стадия развития ОИС ил НМА, тем ниже ставка дисконтирования.

Ставка дисконтирования на этапах создания ОИС или НМА может определяться с ориентиром на требуемые уровни доходности для венчурных проектов. После вывода продукта, создаваемого с использованием ОИС или НМА, на рынок ставка дисконтирования определяется как средневзвешенная стоимость собственного и заемного капиталов.

Ставка дисконтирования, применимая к денежному потоку, создаваемому ОИС или НМА, может быть:

- определена в номинальном или реальном выражении;
- выражена в российских рублях или иной валюте;
- применима к инвестированному или собственному капиталу,
- применима к денежному потоку, очищенному или неочищенному от налоговых выплат.

Какой бы тип ставки дисконтирования не выбрал оценщик важно, чтобы он был согласован с используемым типом денежного потока, подлежащего дисконтированию. Т.е. если выбор пал на денежный поток, рассчитанный с учетом инфляции, в рублях, до

налогообложения, учитывающий использование собственных и заемных средств, то ставка дисконтирования (норма отдачи) должна быть определена в номинальном выражении, в рублях, без учета налогообложения и применима к инвестированному капиталу.

Ставка дисконтирования, для оценки стоимости объекта интеллектуальной собственности или нематериального актива, может быть определена следующими методами:

- экспертным методом;
- методом кумулятивного построения;
- методом сравнения альтернативных проектов;
- методом CAPM;
- методом WACC;
- методом экстракции;
- иными методами, предлагаемыми различными профессионалами рынка.

Выбор применяемых для определения величины ставки дисконтирования методов в большей мере определяется надежностью и доступностью информации, необходимой для проведения расчетов. Чем больше методов возможно применить для расчета, тем более обоснованной будет полученная величина.

6.2. ЭКСПЕРТНЫЙ МЕТОД

Ставка дисконтирования в данном случае определяется с помощью привлечения экспертов. Достоверность оценки – наиболее значимое понятие в оценочной деятельности, в этом случае, зависит, скорее всего, не от достоверности исходной информации, а от профессионализма и независимости экспертов-оценщиков.

6.3. МЕТОД КУМУЛЯТИВНОГО ПОСТРОЕНИЯ

Метод кумулятивного построения предполагает определение ставки дисконтирования на основе последовательного учета большого числа составляющих, отражающих в той или иной мере риски, присущие оцениваемому объекту. Обычно расчет начинают с

безрисковой ставки, к которой добавляют дополнительные риски, отражающие премии инвестору за вложения в рисковые активы:

$$Y = Y_{rf} + \sum_{i=1}^k Y_{ri}, \quad (26)$$

здесь Y_{rf} – безрисковая ставка, %; Y_{ri} – премия за i -й тип риска из полного набора k типов, характерных для проектов, связанных с ОИС или НМА, %.

Если денежные потоки определены в рублевом выражении, то в качестве безрисковой ставки рекомендуется использовать доходность облигаций федерального займа (ОФЗ) со сроками, близкими к сроку остаточной экономической жизни оцениваемого ОИС или НМА. Значения доходности ОФЗ на дату оценки можно определить с использованием информации, представленной на сайте Банка России (www.cbr.ru).

Конкретная величина премии за каждый из видов дополнительного риска обычно определяется экспертным путем в вероятном интервале от 0 до 5%. Способы нахождения, состав и количественные характеристики этих составляющих различны у каждого исследователя, что позволяет субъективно варьировать ставки произвольным образом в широких пределах, что значительно снижает достоверность результата.

Для большей обоснованности присваиваемых премий рекомендуется составлять таблицы ранжирования рисков, пример одной из которых приведен ниже:

Таблица 30

Ранжирование рисков

Характеристика риска	Величина премии за риск
Риск отсутствует	0%
Минимальный риск	1%
Риск ниже среднего	2%
Средний риск	3%

Окончание

Характеристика риска	Величина премии за риск
Риск выше среднего	4%
Максимальный риск	5%

Выбор конкретной величины риска должен быть в обязательном порядке аргументировано обоснован и описан в отчете об оценке. Если премия за риск определена как промежуточное значение из представленных в таблице ранжирования, то расчет используемой величины должен быть приведен в отчете.

Ставка дисконтирования может определяться как ставка дисконтирования, найденная для бизнеса, в котором используется оцениваемый НМА или ОИС, плюс добавочные риски самого НМА или ОИС. При этом ставка дисконтирования для бизнеса может быть найдена любым из методов расчета ставки дисконтирования.

Риски, связанные с НМА или ОИС, можно разделить на технические (производственные) и экономические. К техническим (производственным) рискам относится риск недостижения запланированных параметров, например, вследствие более продолжительной, чем предполагалось, адаптации производства к новой технологии. По различным отраслям количественное выражение риска неодинаково, но в целом выглядит следующим образом:

Таблица 31

Уровни риска ОИС на различных этапах их жизненного цикла

Этап жизненного цикла ОИС	Уровень риска
Фундаментальные исследования	70-90%
Прикладной уровень (чертеж)	30-70%
Опытный образец	15-30%
Этап подготовки к производству	10-15%
Освоение производства, работа в тестовом режиме	8-10%
Серийное производство, сбыт продукции	0%

К экономическим рискам относятся:

- риск недостаточного объема патентования решения;
- риск связанный с трудностями в реализации созданной с использованием ОИС продукции, в частности ошибки выбора территориальных рынков и другое;
- риск, связанный с влиянием конкурентной среды;
- риск неполучения патента или запаздывания в получении патента, или иного защищающего документа;
- риск патентования или другой защиты прав на недостаточный срок.

Для товарных знаков специфическими рисками являются:

- риск неэффективной рекламы;
- риск ошибки выбора стратегии продаж;
- риск ошибочного ценообразования.

Для объектов авторского права специфическими рисками являются:

- риск нелегальной имитации;
- риск утечки коммерческой тайны.

Для ноу-хау специфическими рисками являются:

- существование ранее выданного патента, который покрывает все содержание ноу-хау или его часть, либо делает использование ноу-хау неправомерным без приобретения его держателем лицензии на использование результатов, защищенным патентом;
- обладание аналогичным ноу-хау иным лицом вследствие самостоятельной разработки, о чем владелец ноу-хау не осведомлен;
- утрата прав на ноу-хау вследствие раскрытия его сущности.

Часто можно встретить оценку различных видов риска экспертно с использованием шкалы от 0 до 5% для каждого типа риска.

В центре профессиональной переподготовки при Московской финансово-промышленной академии предлагают использовать следующий перечень рисков при определении ставки

дисконтирования для ОИС или НМА методом кумулятивного построения:

- Риск, связанный с возможностью нарушения прав на ОИС.
- Риск, связанный с непредсказуемостью 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.

Оценщик вправе самостоятельно определять типы и величину рисков, присущих оцениваемому ОИС или НМА. Однако, все эти данные должны быть надлежащим образом обоснованы.

6.4. МЕТОД СРАВНЕНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПРОЕКТОВ

Метод сравнения альтернативных проектов предусматривает определение величины нормы отдачи на капитал путем сопоставления уровней риска по объекту оценки и альтернативным или близким проектам инвестирования средств:

$$Y_1 < Y < Y_2, \quad (27)$$

здесь Y_1 – нижняя граница возможных значений нормы отдачи для альтернативного проекта, %; Y_2 – верхняя граница возможных значений нормы отдачи для альтернативного проекта, %.

Далее представлен рисунок, дающий представления об уровнях риска на различные материальные и нематериальные объекты¹⁶.

¹⁶ По материалам книги Джеймса Р. Хитчнера «Оценка стоимости нематериальных активов» / Под научной редакцией В.М. Рутгайзера. – М.: Маросейка, 2008 г.

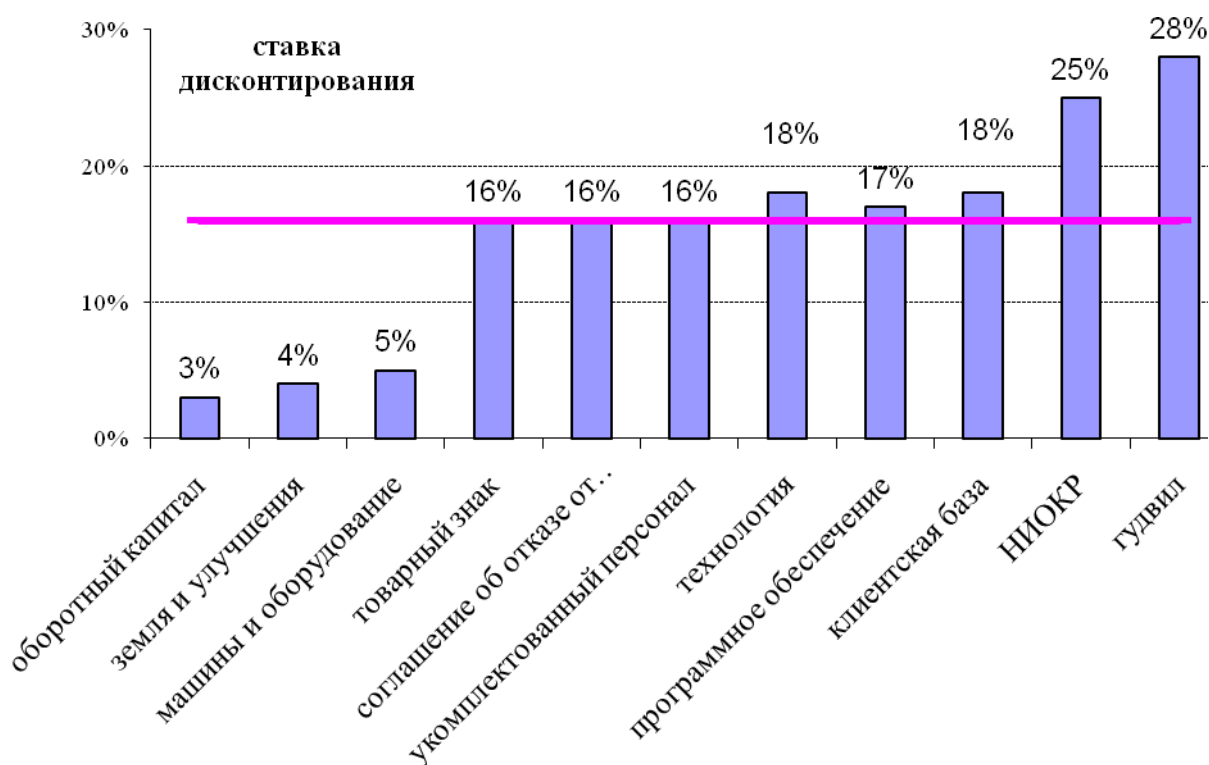


Рис. 11. Ставки дисконтирования для различных активов компании

Стоит отметить, что представленные на рисунке выше данные могут служить лишь иллюстрацией доходности разных активов и не могут использоваться в качестве обоснованных расчетных значений.

Для обоснования расчетных значений ставки дисконтирования по методу альтернативных проектов рекомендуется использовать данные практического руководства по проведению оценки активов в рамках проектов, реализуемых с участием Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий»¹⁷ (часть 1), некоторые положения которого представлены далее.

В качестве ориентира при определении ставки дисконтирования в зависимости от фазы развития ОИС или НМА могут использоваться результаты исследования требуемых уровней доходности для

¹⁷ Принято Национальным советом по оценочной деятельности (протокол №8 от 26 ноября 2010 г.)

венчурных проектов, проведенные в 1980-1990-х. гг., представленные в следующей таблице.

Таблица 32

**Ставки дисконтирования в зависимости от фазы развития
ОИС или НМА**

Фаза проекта	Исследования			
	Ruhnka & Young (1985, 1991)	Wetzel (1981)	Plummer (1987)	Scherlis & Sahlman (1987)
Начальная	73,0%	50,0%	50,0-70,0%	70% и более
Вторая	54,8%	50,0%		50,0-70,0%
Третья	42,2%	37,5%	40,0-60,0%	40,0-60,0%
Четвертая	35,0%	30,0%	35,0-50,0%	30,0-50,0%
Выход из проекта	35,0%	22,5%	25,0-35,0%	20,0-35,0%

Фазы проекта из представленной таблицы имеют следующие характеристики:

Начальная фаза – «семенная» стадия, технология существует только в виде идей и набросков, а сама венчурная компания может быть еще не создана. В эту фазу проводятся исследования потенциальной реализуемости и коммерческой привлекательности идеи проекта. Предпринимателю предоставляется небольшой капитал (обычно от \$20 000 до \$300 000) для работы над идеей. На этом этапе отсутствует бизнес-план, управленческая команда не укомплектована и практически нет гарантий, что исследуемая технология осуществима. В случае, если технология уже разработана, финансирование на этой стадии предоставляется просто для найма менеджеров и составления бизнес-плана, что в основном необходимо для получения финансирования на следующей стадии.

Вторая стадия (start-up) – достижение этой стадии предполагает, что предварительные исследования показали коммерческий потенциал проекта и требуются дополнительные инвестиции в

дальнейшую разработку технологии и создание продукта. На этой стадии необходимо продемонстрировать наличие у проекта реальных конкурентных преимуществ. Должен быть прототип продукции, воплощающий разработанную технологию. Для исследовательских предприятий, например, работающих в области биотехнологий, потребуется показать штат научных специалистов.

Третья фаза – компания может иметь прототип продукта с доказанными характеристиками, но для начала его коммерческого использования необходимы дополнительные инвестиции в НИОКР. Предприятия на третьей стадии не приносят прибыли, но уже представляют собой сложившиеся компании, имеют готовую продукцию и определенную выручку. Как правило, в этой фазе положительные денежные потоки могут быть достигнуты только через несколько лет. Зачастую, финансирование на этой стадии используется для улучшения качества продукции или расширения ассортимента продуктовой линии.

Четвертая фаза - компания имеет опыт успешного производства и продаж, однако, продвижение проекта на рынке требует дополнительных инвестиций, профинансировать которые за счет заемных средств банков не представляется возможным. На этом этапе быстрый рост доли рынка компании возможен только за счет существенных инвестиций. Финансирование на данной стадии обычно предоставляется для приобретения оборотного или основного капитала, чтобы поддержать рост компании с налаженным производством, устойчивыми продажами и, желательно, определенной прибылью. В то время как большая часть финансирования на предыдущих фазах предназначалась для того, чтобы предприятие выжило, финансирование на этой и последующей стадиях ориентировано на расширение производства. Так как капитал, инвестируемый на этой стадии, в основном используется для приобретения активов, нежели для возмещения текущих расходов,

вернуть его гораздо проще в случае ликвидации предприятия, что снижает риск для инвестора.

Выход из проекта – компания получает существенные доходы от коммерческого использования технологии и имеет возможность ограниченно пользоваться заемными средствами для развития, однако, для дальнейшей экспансии в рамках страны или для выхода на зарубежные рынки требуются новые инвестиции. Финансирование на данной стадии предназначается для поддержки компании до первичного размещения ее акций на рынке. Инвесторы на данной стадии могут предоставлять средства для финансирования текущих потребностей в капитале, планируя продать акции во время публичного размещения. Финансирование также может использоваться для выкупа долей инвесторов, вложивших средства на предыдущих стадиях и желающих вернуть свои инвестиции. В основном инвесторы на этой стадии не принимают активного участия в управлении компанией.

6.5. МЕТОД CAPM

Метод оценки финансовых (капитальных) активов (CAPM) используется в том случае, когда акции фирмы, являющейся правообладателем ОИС (НМА), котируются на фондовом рынке.

Суть метода оценки капитальных активов состоит в том, что инвестору необходим дополнительный доход, превышающий возможный доход от безрисковых вложений. Дополнительный доход – это компенсация инвестора за вложение средств в более рискованные активы.

Формула модели CAPM имеет вид:

$$Y_e = R_f + \beta(R_m - R_f), \quad (28)$$

где Y_e – норма отдачи на собственный капитал, %; R_f – безрисковая ставка, %; β – мера систематического риска; R_m – среднерыночная норма доходности отрасли, %.

Безрисковую ставку рекомендуется определять с использованием доходности государственных облигаций со сроком погашения близким к сроку полезного использования оцениваемого актива.

Коэффициент бета является мерой волатильности (изменчивости) конкретной инвестиции относительно диверсифицированного портфеля ценных бумаг. В качестве показателей диверсифицированного портфеля можно использовать, например, индекс РТС или другой аналогичный показатель. Волатильность измеряется функцией Excel «НАКЛОН». Некоторые иностранные компании, как например «Ibbotson & Associates», публикуют значения бета. Однако к таким показателям необходимо относиться с осторожностью, т.к. они рассчитаны на базе показателей иностранных фондовых рынков, развитие которых значительно отличается от российской действительности.

Существуют и экспертные методы нахождения величины бета.

Основные недостатки данного метода в современных условиях экономики РФ:

– метод используется только в случае, когда акции компании котируются на фондовом рынке, а это не характерно для большинства российских компаний научно-технической направленности;

– данный метод подразумевает большое количество ограничений и допущений, таких как: наличие совершенной конкуренции инвесторов, наличие эффективного рынка капитала.

САРМ, как правило, используется там, где коммерческий успех инвестиций является уже доказанным или в большой степени вероятным. При оценке проектов на первоначальных стадиях развития метод САРМ не применим.

На современном этапе развития оценочной деятельности в РФ данный метод в ходе оценки стоимости ОИС и НМА может носить, в большинстве случаев, вспомогательный характер. В ближайшем будущем, когда фондовый рынок РФ будет на достаточном уровне

развития, применение данного метода будет приносить более достоверные результаты.

6.6. МЕТОД WACC

Метод средневзвешенной стоимости капитала говорит о том, что ставка дисконтирования, рассчитанная данным методом равна сумме взвешенных ставок отдачи на собственный капитал и заемные средства, где в качестве весов выступают доли заемных и собственных средств в структуре капитала компании:

$$Y_o = (1 - Tax)M \cdot Y_m + (1 - M)Y_e, \quad (29)$$

где Tax – ставка налога на прибыль, %; M – оптимальная для компании доля заемного капитала, %; Y_m – эффективная ставка по кредитам, %; Y_e – норма отдачи на собственный капитал, %.

Основным недостатком метода средневзвешенной стоимости капитала является то, что если рассчитывается стоимость ОИС (либо НМА), который будет включен в производственный цикл, то существует значительная вероятность того, что изменится не только состав и структура источников финансирования, но так же может измениться и стоимость привлеченного капитала, в связи с более высокими рисками, связанными с освоением новых видов продукции.

Таким образом, данный метод подходит в основном для расчета ставки дисконтирования при оценке стоимости ОИС (либо НМА), которые не будут вносить значительных изменений в структуру капитала компании. Т.е. такие объекты, для внедрения которых в производство нет необходимости изменять производственный процесс, а также объекты, которые не несут значительных объемов новизны и не предназначены для выпуска новых видов продукции или услуг.¹⁸

Необходимо заметить, что после вывода продукта, создаваемого с использованием ОИС или НМА, на рынок ставку дисконтирования

¹⁸ <http://www.c-pp.ru/reports.php?rep=3&nemat=3>

рекомендуется определять как средневзвешенную стоимость собственного и заемного капиталов.

6.7. МЕТОД ЭКСТРАКЦИИ

Метод рыночной экстракции основан на анализе норм прибыли, получаемых владельцами сопоставимых объектов. Данный метод, при наличии достоверной исходной информации, является самым надежным и доказательным, поскольку отражает процессы, непосредственно происходящие на рынке ОИС или НМА.

Расчет ставки дисконтирования данным методом осуществляется путем корректировки цен и доходов на основании отличий объектов-аналогов от оцениваемого объекта и последующего определения внутренней нормы рентабельности (IRR).

Формула метода экстракции выглядит следующим образом:

$$NPV = -P_o + \sum_{j=1}^n \frac{I_j}{(1+Y)^j} + \frac{P_n}{(1+Y)^n} = 0, \quad (30)$$

где NPV – чистая текущая стоимость приобретений и издержек конкретного инвестиционного проекта, д.е.; P_o – цена покупки объекта, составляющего инвестиционный проект, д.е.; I_j – доход, полученный или прогнозируемый для всех периодов от момента покупки до момента продажи объекта, д.е./период; Y – ставка дисконтирования, %; P_n – цена продажи объекта, составляющего инвестиционный проект через n периодов, д.е.

Если при расчете по формуле метода экстракции используются денежные средства, профинансированные только с привлечением собственного капитала, то ставка дисконтирования будет определена на собственный капитал (Y_e). Если же в цене покупки, продажи и получаемых доходах заложено использование как собственных, так и заемных средств, то расчетная величина ставки дисконтирования будет общей (Y_o).

Недостатки метода рыночной экстракции следующие:

- отсутствие на текущем этапе развития экономики РФ развитого рынка перехода прав на ОИС и НМА;
- специфика экономики РФ, заключающаяся в её закрытости в целом (хозяйствующие субъекты неохотно раскрывают информацию);
- специфика объектов ИС и НМА, которые зачастую сами собой предоставляют конфиденциальную информацию: секреты производства, коммерческую тайну, государственную тайну, что не позволяет получить необходимую информацию для расчетов;
- отсутствие централизованной базы данных с информацией не только о характеристиках объектов ИС и НМА, но и об их стоимости и доходах от использования.¹⁹

Всё вышеперечисленное говорит о том, что, на текущем этапе развития экономики РФ, применение данного метода возможно только в исключительных случаях, когда оценщику удастся получить необходимую информацию для расчета. По мере развития рынка передачи прав на ОИС и НМА данный метод может стать одним из основных, т.к. он обладает самым необходимым свойством для оценки – высокой достоверностью и основан на рыночной информации.

6.8. МЕТОД BRAND FINANCE

Методом Brand Finance может быть определена ставка дисконтирования для товарных знаков и знаков обслуживания.

Компанией Brand Finance разработана особая методика расчета ставки дисконтирования через так называемую *brandbeta*TM. Для дисконтирования потока доходов используется ставка дисконтирования, рассчитанная по формуле:

$$Y = R_f + brandbeta(R_m - R_f), \quad (31)$$

где R_f - безрисковая ставка, %; *brandbeta* – величина, определенная по методике Brand Finance; R_m - среднерыночная ставка доходности, %.

¹⁹ <http://www.c-pp.ru/reports.php?rep=3&nemat=3>

При расчете brandbeta оценщик сначала определяет рейтинг товарного знака по специальной таблице экспертным путем (в баллах):

Таблица 33

Перечень факторов риска для товарных знаков

Показатель	Значение
Время действия на рынке	0 – 10
Уровень сбыта	0 – 10
Доля рынка	0 – 10
Позиция на рынке	0 – 10
Уровень роста продаж	0 – 10
Ценовая надбавка	0 – 10
Эластичность цены	0 – 10
Маркетинговая поддержка	0 – 10
Эффективность рекламы	0 – 10
Сила товарного знака	0 – 10

Далее полученные результаты суммируются. Каждый товарный знак получает рейтинг в интервале от нуля до ста баллов. Чем выше рейтинг товарного знака, тем выше его стоимость.

Сам процесс ранжирования товарного знака можно сравнить с обычными кредитными рейтингами, в соответствии с которыми банки определяет кредитоспособность клиента и ставку, под которую ему будут ссужены денежные средства.

Brandbeta определяется по следующей формуле:

$$Brandbeta = 2 - 0,02 \cdot \text{суммарный рейтинг} . \quad (34)$$

Соответственно, средний товарный знак, то есть получивший рейтинг в 50 баллов, получит и среднюю ставку дисконтирования для данного сектора рынка на данном национальном рынке. В то время как знак, получивший 100 баллов, теоретически является безрисковым и должен дисконтироваться по безрисковой ставке. Однако в реальности существование такого товарного знака практически невозможно.

Оценка ноль означает наивысшую ставку дисконтирования с удвоением той надбавки, что была сделана к безрисковой ставке.

Предлагаемый график иллюстрирует метод Brand Finance.²⁰

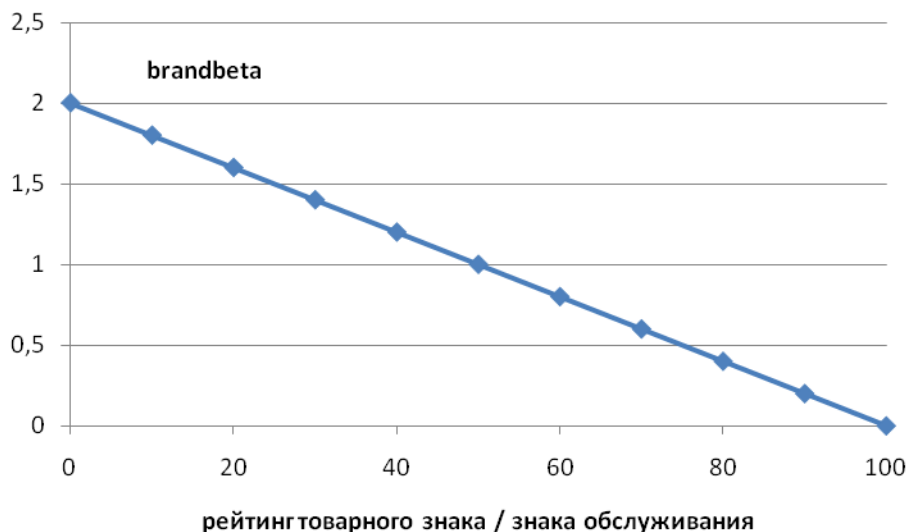


Рис. 12. Зависимость величины brandbeta от рейтинга товарного знака

Одним из недостатков метода Brand Finance является необходимость применения экспертных оценок для обоснования величины brandbeta.

6.9. ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ

Задача 1

Условие задачи. Найдите величину ставки дисконтирования методом кумулятивного построения для ОИС.

Доходность государственных облигаций со сроком погашения близким к сроку полезного использования оцениваемого актива равна 8%.

Для обоснования перечня рисков ОИС используем рекомендации Московской финансово-промышленной академии:

– Риск, связанный с возможностью нарушения прав на ОИС – ниже среднего.

²⁰ <http://www.ocenchik.ru/docs/207.html>

– Риск, связанный с непредсказуемостью доходов от использования ОИС – выше среднего.

– Риск, связанный с более ранней стадией разработки ОИС, с недостаточной проработанностью инвестиционного проекта – средний.

– Риск, связанный с низкой ликвидностью ОИС – высокий.

– Риск, связанный с конкурентоспособностью ОИС – низкий.

Решение задачи. Для расчета ставки дисконтирования методом кумулятивного построения воспользуемся следующей таблицей ранжирования рисков:

Характеристика риска	Величина премии за риск
Риск отсутствует	0%
Минимальный риск	1%
Риск ниже среднего	2%
Средний риск	3%
Риск выше среднего	4%
Максимальный риск	5%

С учетом данного ранжирования ставка дисконтирования будет рассчитываться следующим образом:

$$0,08 + 0,02 + 0,04 + 0,03 + 0,05 + 0,01 = 0,23.$$

Таким образом, величина ставки дисконтирования составила 23%.

Задача 2

Условие задачи. Найдите величину ставки дисконтирования для собственного капитала, если доходность государственных облигаций со сроком погашения близким к сроку полезного использования оцениваемого актива равна 8%. Среднерыночная доходность определена по индексу РТС и составила 24%. Мера систематического риска определена на уровне 1,7 по данным сайта «New York University, Stern School of Business».

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу метода CAPM: $0,08 + 1,7(0,24 - 0,08) = 0,352$.

Таким образом, величина ставки дисконтирования для собственного капитала составила 35,2%.

Задача 3

Условие задачи. Найдите величину ставки дисконтирования используя метод средневзвешенной стоимости капитала. Используйте для расчета величину ставки дисконтирования для собственного капитала (Y_e), определенную в предыдущей задаче. Ставка дисконтирования для заемного капитала (Y_m) определена по данным кредитных учреждений на уровне 19%. Ставка налога на прибыль (Tax) составляет 20%. Доля заемных средств (M) в финансировании ОИС составляет 60%.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу метода WACC: $(1 - 0,2)0,6 \cdot 0,19 + (1 - 0,6)0,352 = 0,232$.

Таким образом, величина ставки дисконтирования составила 23,2%.

Задача 4

Условие задачи. Найдите величину ставки дисконтирования используя метод экстракции. Используйте для расчета данные об объекте-аналоге, стоимость исключительных прав которого при продаже (P_o) составила 20 млн. руб. Ежегодный доход (I_j) от использования исключительных прав составляет 6,4 млн. руб. Предполагается, что права будут использованы в течение (n) 4 лет, а затем будут проданы по стоимости (P_n) на 30% меньше, чем стоимость покупки.

Решение задачи. Для решения необходимо использовать формулу метода экстракции, которая при использовании финансовых функций MS Excel будет иметь вид: $СТАВКА(4;6,4;-20;20(1 - 0,3)) = 0,27$.

Таким образом, величина ставки дисконтирования составила 27%.

6.10. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое ставка дисконтирования и для чего она необходима?
2. Какие типы ставки дисконтирования существуют?
3. Каким образом определяется выбор типа ставки дисконтирования при оценке ОИС или НМА?
4. Какие существуют техники определения ставки дисконтирования?
5. Чем определяется выбор того или иного метода определения ставки дисконтирования?
6. Сколько методов необходимо применять для обоснования величины ставки дисконтирования? Чем обосновывается этот выбор?
7. С увеличением уровня жизненного цикла создаваемого ОИС или НМА ставка дисконтирования увеличивается или снижается?
8. В чем заключается применение экспертного метода для обоснования величины ставки дисконтирования? В чем преимущества и недостатки этого метода?
9. В чем заключается применение метода кумулятивного построения для обоснования величины ставки дисконтирования? Напишите формулу метода кумулятивного построения. В чем преимущества и недостатки этого метода?
10. В чем заключается применение метода сравнения альтернативных проектов для обоснования величины ставки дисконтирования? Напишите формулу метода сравнения альтернативных проектов. В чем преимущества и недостатки этого метода?
11. Напишите формулу метода CAPM. В чем преимущества и недостатки этого метода? Какой тип ставки дисконтирования будет получен при использовании метода CAPM?
12. Напишите формулу метода WACC. В каких случаях используется метод WACC? В чем проявляются недостатки метода WACC?

13. В чем заключается применение метода экстракции для обоснования величины ставки дисконтирования? Напишите формулу метода экстракции. В чем преимущества и недостатки этого метода?

14. Для каких типов ОИС может быть использован метод Brand Finance при обосновании величины ставки дисконтирования? Напишите формулу метода Brand Finance. В чем проявляются недостатки этого метода?

6.11. ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что представляет собой ставка дисконтирования?

а) Отношение годовой величины дохода от использования ОИС или НМА к стоимости этого ОИС или НМА.

б) Величина, выражаемая в долях единицы или в процентах, необходимая для перевода денежных потоков в стоимость.

в) Величина, отражающая доходность альтернативных направлений инвестирования, характеризующихся тем же риском, что и инвестиции в оцениваемый проект.

г) Величина периодических отчислений в пользу лицензиара за право использования ОИС, которые делает лицензиат в соответствии с заключенным между ними соглашением.

2. К какому виду денежного потока можно применить ставку дисконтирования для ОИС или НМА?

а) К номинальному денежному потоку от ОИС или НМА.

б) К денежному потоку от ОИС или НМА, номинированному в рублях.

в) К денежному потоку от ОИС или НМА на инвестированный капитал.

г) К денежному потоку от ОИС или НМА определенному до учета налога на прибыль.

3. Укажите методы, используемые для определения величины ставки дисконтирования.

а) Метод кумулятивного построения.

б) Метод замещения.

- в) Метод CAPM.
- г) Метод прямой капитализации.

4. Сколько методов можно использовать для обоснования величины ставки дисконтирования в одном отчете об оценке?

- а) Только один;
- б) Не больше двух;
- в) Можно применить несколько методов;
- г) Необходимо применить все методы.

5. Укажите верные утверждения.

а) Чем выше риски получения доходов от ОИС или НМА, тем выше ставка дисконтирования.

б) Чем выше стадия разработки ОИС, тем выше риски.

в) Для всех видов ОИС и НМА величина ставки дисконтирования одинакова.

г) Величина ставки дисконтирования для объектов недвижимости выше, чем ее величина для ОИС или НМА.

6. При использовании каких методов определения ставки дисконтирования необходимо отдельно определять величину безрисковой ставки?

- а) Метод кумулятивного построения.
- б) Метод CAPM.
- в) Метод WACC.
- г) Метод Brand Finance.

7. Недостатком каких методов определения ставки дисконтирования является необходимость применения экспертных оценок для обоснования расчетных величин?

- а) Метод кумулятивного построения.
- б) Метод WACC.
- в) Метод экстракции.
- г) Метод Brand Finance.

8. Какой из указанных методов позволяет определить ставку дисконтирования на собственный капитал?

а) Экспертный метод.

б) Метод CAPM.

в) Метод WACC.

г) Метод экстракции.

9. Какой из указанных методов может использоваться только для определения ставки дисконтирования для товарных знаков?

а) Метод кумулятивного построения.

б) Метод WACC.

в) Метод экстракции.

г) Метод Brand Finance.

10. Какой из указанных методов может использоваться для определения ставки дисконтирования для полезной модели?

а) Метод кумулятивного построения.

б) Метод CAPM.

в) Метод экстракции.

г) Метод Brand Finance.

Ответы к тестовым вопросам:

1. б, в; 2. все; 3. а, в; 4. в; 5. а; 6. а, б, г; 7. а, г; 8. а, б, г; 9. г; 10. а, б, в.

7. СОГЛАСОВАНИЕ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ

7.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Заключительным этапом определения величины стоимости объекта оценки является согласование расчетных стоимостей, полученных при помощи использованных в отчёте подходов. Целью согласования стоимостей является определение итоговой величины стоимости, как наиболее вероятной стоимости прав на объект оценки.

Согласно ФСО № 1 «Оценщик при проведении оценки обязан использовать затратный, сравнительный и доходный подходы к оценке или обосновать отказ от использования того или иного подхода».

Согласно ФСО № 3 «При согласовании результатов, полученных при применении различных подходов к оценке, а также использовании разных методов в рамках применения каждого подхода, оценщик должен привести в отчете об оценке описание процедуры соответствующего согласования. Если при согласовании используется взвешивание результатов, полученных при применении различных подходов к оценке, а также использовании разных методов в рамках применения каждого подхода, оценщик должен обосновать выбор использованных весов, присваиваемых результатам, полученным при применении различных подходов к оценке, а также использовании разных методов в рамках применения каждого подхода».

Результаты оценок, полученные при применении разных подходов и методов, могут существенно различаться. Это может быть обусловлено разными причинами:

- ошибками, сделанными в процессе расчетов;
- неполнотой и недостаточной точностью данных о свойствах объекта оценки;

– неполнотой и недостаточной точностью используемых для проведения оценки данных вследствие различных причин.

Могут иметься и другие причины.

7.2. ПРОЦЕСС СОГЛАСОВАНИЯ

Процесс согласования должен начинаться с выявления причин различий результатов оценки, полученных с применением разных подходов и методов. Часть таких причин имеет устранимый характер. Исправление допущенных ошибок чаще всего сближает полученные результаты. Некоторые недостатки выполненных оценок не могут быть устранены. В таких случаях необходимо проводить анализ рисков.

Если результаты применения разных подходов (методов) отличаются более чем на 50%²¹, следует рассмотреть целесообразность использования результата применения того или иного подхода (метода) для формирования итогового суждения о результате оценки. Одно из возможных решений в данном случае - придать результатам оценки, полученным с применением какого-либо из подходов (методов), проверочный характер. Указав при этом суждения о том, является ли результат нижней или верхней границей искомого значения и по каким причинам был сделан такой вывод.

Если же значительно разнящиеся результаты все-таки используются в процессе взвешивания, целесообразность этого должна быть ясно и убедительно раскрыта в отчете.

Для определения итоговой величины рыночной стоимости рекомендуется принять во внимание следующие обстоятельства:

- полнота исходной информации, необходимой для достоверного расчета стоимости, в рамках каждого подхода;
- достоверность (надежность) источников исходной информации, используемых в рамках каждого подхода;

²¹ Практическое руководство по оценке активов РОСНАНО (часть 1)

– актуальность исходной информации, используемой в рамках каждого подхода.

Перечисленные являются факторами, оказывающими влияние на вес, присваиваемый результатам, полученным с использованием подходов к оценке. Для того чтобы определить вес каждого результата по подходам можно, например, воспользоваться методом рейтинга (ранжирования) в ходе которого для каждого фактора строится шкала баллов, например 5-балльная.

Пример построения 5-балльной шкалы для факторов, влияющих на вес, присваиваемый результатам, полученным с использованием подходов к оценке, представлен в таблице ниже.

Таблица 35

**Факторы, влияющие на вес, присваиваемый результатам,
полученным с использованием подходов к оценке**

Полнота исходной информации	Балл
Источников информации крайне мало, в работе часто сформированы экспертные суждения на основании накопленного оценщиком опыта оценки подобных активов или прав	1
Использовалось ограниченное количество объектов-аналогов, не каждое расчетное значение удалось подтвердить с использованием одного источника информации	2
Использовалось ограниченное количество объектов-аналогов, каждое расчетное значение удалось подтвердить с использованием одного источника информации	3
Использовалось ограниченное количество объектов-аналогов, каждое расчетное значение удалось подтвердить с использованием одного или нескольких источников информации	4
Использовались обширные данные по множеству объектов-аналогов, каждое расчетное значение удалось подтвердить с использованием нескольких источников информации	5

Окончание

Полнота исходной информации	Балл
Достоверность (надежность) источников исходной информации	Балл
Использованы ненадежные данные сети «Интернет»	1
Данные получены от Заказчика, их достоверность с использованием рыночной информации подтвердить не удалось	2
Данные получены от Заказчика, их достоверность подтверждена с использованием рыночной информации	3
Данные получены от участников рынка объекта оценки, имеющих практический опыт, но специально не занимающихся сбором и статистической обработкой данных	4
Данные получены из надежных и зарекомендовавших себя профессиональных аналитических изданий, специально занимающихся сбором и статистической обработкой данных	5
Актуальность исходной информации	Балл
Использовались данные методик, созданных в СССР	1
Использовались данные, собранные на территориальных рынках стран, где не предполагается функционирование объекта оценки, более 5 лет назад	2
Использовались данные, собранные на территориальных рынках предполагаемого функционирования объекта оценки, более 5 лет назад	3
Использовались данные, собранные на территориальных рынках стран, где не предполагается функционирование объекта оценки, не старше 1 года	4
Использовались данные, собранные на территориальных рынках предполагаемого функционирования объекта оценки, не старше 1 года	5

Представленные выше баллы определяются для каждого подхода. Далее выполняется расчет, представленный на условном примере в таблице ниже.

Таблица 36

Пример расчеты весов для согласования

Критерии	Подходы			Сумма
	Сравнительный	Доходный	Затратный	
Полнота исходной информации	1	4	4	9
Достоверность источников исходной информации	2	4	3	9
Актуальность исходной информации	4	5	3	12
Критерии	Подходы			Вес критериев
	Сравнительный	Доходный	Затратный	
Полнота исходной информации	1/9	4/9	4/9	0,333
Достоверность источников исходной информации	2/9	4/9	3/9	0,333
Актуальность исходной информации	4/12	5/12	3/12	0,333
Формула расчета веса	$1/9 * 0,333 + 2/9 * 0,333 + 4/12 * 0,333 =$	$4/9 * 0,333 + 4/9 * 0,333 + 5/12 * 0,333 =$	$4/9 * 0,333 + 3/9 * 0,333 + 3/12 * 0,333 =$	-
Вес результата по подходу к оценке	0,22	0,44	0,34	-

В указанной схеме расчетов предполагается, что полнота, достоверность и актуальность данных в одинаковой мере оказывают влияние на вес, присваиваемый результату любого подхода.

Процедура согласования результатов оценки может проводиться и при согласовании различных промежуточных данных, используемых при оценке, определенных разными способами.

7.3. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. По каким причинам результаты оценок, полученные при применении разных подходов и методов, могут существенно различаться?

2. С чего должен начинаться процесс согласования результатов оценок, полученные при применении разных подходов и методов?

3. Что делать, если результаты применения разных подходов (методов) отличаются более чем на 50%?

4. Какие обстоятельства необходимо принять во внимание при определении итоговой величины рыночной стоимости, проводя согласование полученных ранее результатов?

7.4. ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ

1. Результаты оценок, полученные при применении разных подходов и методов к оценке, могут различаться по следующим причинам:

а) наличие ошибок в расчетах;

б) неполнота и недостаточная точность данных о свойствах объекта оценки;

в) неполнота и недостаточная точность используемых для проведения оценки данных вследствие различных причин;

г) нет правильного ответа.

2. Процедура согласования результатов, полученных при применении разных подходов (методов) к оценке, выполняемая путем их взвешивания, может быть реализована:

а) если результаты подходов (методов) близки и отличаются не более чем на 10%.

б) если результаты подходов (методов) отличаются не более чем на 50%.

в) если результаты подходов (методов) отличаются не менее чем на 50%.

г) если результаты подходов (методов) отличаются на порядок.

3. Для определения итоговой величины рыночной стоимости при проведении процедуры согласования путем взвешивания рекомендуется принять во внимание следующие обстоятельства:

а) полнота исходной информации, необходимой для достоверного расчета стоимости, в рамках каждого подхода;

б) достоверность (надежность) источников исходной информации, используемых в рамках каждого подхода;

в) актуальность исходной информации, используемой в рамках каждого подхода;

г) квалификация оценщика и глубина его теоретической подготовки, необходимой для выполнения расчетов.

4. Если при использовании одного из подходов к оценке применялось несколько методов, то согласование результатов, полученных этими методами:

а) Проводить ненужно.

б) Необходимо проводить как заключительный этап определения стоимости, полученной в рамках подхода, использующего эти методы.

в) Необходимо проводить на заключительном этапе определения итоговой величины стоимости, используя в процедуре согласования результаты всех методов, определенных в рамках всех подходов, используемых в оценке.

г) Использовать несколько методов в рамках одного подхода нельзя.

Ответы к тестовым вопросам:

1. а, б, в; 2. а, б; 3. а, б, в; 4. б.

8. ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ОИС ИЛИ НМА

8.1. ОЦЕНКА ПРАВ НА ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ И ЗНАКИ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Затратный подход

Затратный подход является, как правило, наименее применимым подходом к оценке товарных знаков и знаков обслуживания. Во многих случаях затратный подход занижает стоимость товарного знака. В данном подходе идентифицируются затраты, связанные с приобретением и развитием товарного знака. Эти затраты обычно включают поиск и разработку идеи, дизайн, регистрацию и правовую охрану, рекламу и иную раскрутку товарного знака. При выполнении расчетов затратным подходом необходимо учитывать коэффициент значимости, путем умножения его на полученную сумму затрат.

Износ товарным знакам практически не свойственен, однако, он может возникнуть, если у покупателей сформировалось негативное представление о продукции, маркированной товарным знаком или о нем в целом.

Затратный подход дает хорошие результаты при оценке прав на только что созданные, не раскрученные товарные знаки и знаки обслуживания.

Сравнительный подход

Рыночный подход применим для оценки новых, только что созданных и прошедших регистрацию товарных знаков. На рынке можно найти информацию о подобных предложениях. Что касается уже зарекомендовавших себя на рынке товарных знаков, то их передача происходит чаще всего путем подписания договора франшизы, в котором, помимо передачи прав на использование

товарного знака, имеются и иные условия. Переход прав на раскрученный товарный знак осложняется тем, что в соответствии с п. 2 ст. 1489 ГК РФ «Лицензиат обязан обеспечить соответствие качества производимых или реализуемых им товаров, на которых он помещает лицензионный товарный знак, требованиям к качеству, устанавливаемым лицензиаром. Лицензиар вправе осуществлять контроль за соблюдением этого условия. По требованиям, предъявляемым к лицензиату, как изготовителю товаров, лицензиат и лицензиар несут солидарную ответственность».

Доходный подход

Доходный подход наиболее часто применим для оценки товарных знаков и знаков обслуживания. Методы оценки товарных знаков можно найти в разделе «Доходный подход». Далее представлена ведомственная методика, разработанная академиком ИА РФ А.Н. Поповым, Г.С. Розенсоном, к.т.н. Л.С. Окунем специально для оценки товарных знаков и знаков обслуживания.

Метод оценки товарных знаков, разработанный АО «ВНИИЭТО»

Представленный метод оценки является одним из методов доходного подхода. Расчетная формула метода имеет вид:

$$V_{ТЗ} = \sum_{i=1}^n \frac{V_i \times P_i \times Hnp_i \times K_i}{\prod_{i=1}^n (1 + Y_i)}, \quad (32)$$

где $V_{mз}$ – стоимость товарного знака или знака обслуживания, д.е.; n – срок экономической жизни товарного знака ($1 \leq i \leq n$); V_i – объем реализации продукции с использованием товарного знака в i -ый период, шт.; P_i – цена продукции, маркированной товарным знаком в i -ый период, д.е./шт.; Hnp_i – норма прибыли в i -ый период, %; K_i – коэффициент, учитывающий характер производства продукции, защищенной товарным знаком в i -ый период, Y_i – ставка дисконтирования в i -ый период, %.

Норма прибыли представляет собой отношений прибыли к выручке от реализации.

Коэффициент, учитывающий характер производства продукции, защищенной товарным знаком, является коэффициентом значимости и определяется как отношение дополнительной прибыли, создаваемой товарным знаком, к общей прибыли от реализованной продукции, маркированной товарным знаком. Если получить данные о дополнительной прибыли невозможно, данный коэффициент может быть определен по следующей шкале:

Таблица 37

Коэффициент, учитывающий характер производства продукции, защищенной товарным знаком

Характер производства	Коэффициент характера производства
Индивидуальное производство	до 0,1
Мелкосерийное производство	0,1 – 0,2
Серийное производство	0,2 – 0,3
Крупносерийное производство	0,3 – 0,4
Массовое производство	0,4 – 0,5

В случае невозможности точного определения характера производства продукции, защищенной товарным знаком, коэффициент характера производства определяется как частное от деления дополнительной прибыли, создаваемой товарным знаком, на прибыль от реализации продукции, защищенной товарным знаком.

Указанная методика может быть использована и при оценке знаков обслуживания.

8.2. ОЦЕНКА ПРАВ НА ПРОГРАММЫ ЭВМ

Компьютерное программное обеспечение может классифицироваться по функциональным группам:

Типы программ ЭВМ

Функциональная группа	Виды программного обеспечения	Примеры
Системное программное обеспечение	Операционные системы Языки Вспомогательные программы	Windows, UNIX COBOL, C++ Антивирусные программы, программы резервирования
Приложения для работы предприятий	Инженеринг Бухгалтерия Производственный контроль	Автоматизированное проектирование Расчет заработной платы, общая бухгалтерия Счета на материалы, контроль за складскими запасами
Автоматизация офиса	Редакторы текста Электронные таблицы Групповое программное обеспечение	Microsoft Word Microsoft Excel Lotus Notes
Образование и развлечение	Справочники Учебники Игры	Энциклопедия, атлас Алгебра, статистика Симуляторы, имитаторы, карточные игры

Источник: [18].

Каждая из представленных выше функциональных групп относится к своему сегменту рынка, имеет своих покупателей.

Затратный подход

Оценка затрат на создание программного обеспечения редко рассчитывается на основании фактически данных, т.к. исторические затраты на разработку получить нелегко, хотя такой алгоритм и возможен для применения. Гораздо чаще оценка затрат на разработку

определяется умножением времени, потраченного на разработку, на соответствующую величину затрат в расчете на конкретного человека. Как правило, анализ налогов, накладных расходов и других относящихся к разработке затрат выполняется так, чтобы эти затраты можно было рассчитать как процент от заработной платы. Во многих случаях, благодаря техническим новинкам в языках программирования и в инструментах программирования, стоимость замещения программного обеспечения может быть ниже, чем восстановительная стоимость.

Аналитики нередко используют модели разработки программного обеспечения для того, чтобы рассчитать стоимость программного обеспечения. Данные модели представляют собой программу, определяющую стоимость создания разных программ. Примером таких моделей является модель конструктивной стоимости - COSOMO (Constructive Cost Model), выпущенная уже в нескольких обновленных версиях, и модель управления сроком службы программного обеспечения SLIM (Software Lifecycle Vanagement), а также Checkpoint, использующая метрику размера балльной функциональной оценки.

Главными вводными данными этих моделей являются специальные меры, программы и системы, их размеры или функциональность. Исторической мерой являются строчки кода (т.е. инструкции исходной программы). Определение строки кода и соответствующее соглашение о подсчете в разных моделях бывает разным.

Встречается и другая метрика – балльная функциональная оценка. Число баллов функциональности программы рассчитывается с помощью алгоритма, использующего взвешенный подсчет числа вводов, выводов, запросов, файлов данных, интерфейса.

Другими вводными характеристиками моделей являются такие атрибуты как язык программирования, опыт и качество команды разработчиков, используемые инструменты, приемы

программирования, сложность, тип приложения, временные ограничения, уровень документации, требуемая надежность.

Определить стоимость исключительного права на программный продукт иногда крайне сложно по следующей причине: исходный код программного обеспечения нередко продается или, что более вероятно, лицензируется компаниями, которые затем меняют программы для своих собственных нужд. Почти невозможно отделить самостоятельно разработанные дополнения и модификации от оригинального лицензированного кода. Наиболее подходящим в таком случае методом оценки будет являться метод восстановительной стоимости, выполненный на основании исторических затрат.

Особое внимание при использовании метрик программного обеспечения, таких как строки кода или функциональные баллы, следует уделять устаревшему, повторяющемуся коду или пустым строкам кода. Весьма распространенной является хранение в библиотеках исходных кодов устаревших программ или копий одной и той же программы. Аналогичным образом некоторые программы разрабатываются путем клонирования других программ. Кроме того, части кода, которые в идеале должны храниться в библиотеках общих вспомогательных кодов или копировальных книгах, иногда пишутся один раз, но потом копируются в исходный код множества разных программ. Это может привести к тому, что эти строки подсчитываются несколько раз, при том, что усилия по разработке их прилагались только однажды.

Аналитик должен приложить немало усилий для правильного подсчета и устранения из анализа повторяющегося или устаревшего кода. Это обычно включает изучение стандартов, методов, приемов, используемых разработчиками программного обеспечения или привлечение сторонних экспертов, компетентных в данной области.

Программное обеспечение имеет износ если:

– программное обеспечение написано на неэффективном или устаревшем языке;

– программное обеспечение работает на платформе, которая становится устаревшей, а программное обеспечение не портативно.

– устаревшие методы или приемы разработчиков приводят к условиям использования ресурсов, отличающимся от оптимальных.

Стоимость программного обеспечения имеет тенденцию меняться с течением времени на относительно небольшую величину до обычно непредсказуемого периода времени, когда происходит его замена.²²

Доходный подход

Доходный подход используется для оценки прав на программное обеспечение, когда есть идентифицируемый денежный поток, связанный с использованием такого объекта интеллектуальной собственности. Будущий денежный поток, связанный с программой ЭВМ, может быть рассчитан путем прогнозирования доходов, расходов и инвестиций в течение предполагаемого остаточного срока экономической жизни.

Остаточный срок экономической жизни является ключевой переменной при анализе дисконтированного денежного потока. И здесь возможны два варианта моделирования ситуации. Одним из них является использование программного обеспечения без его существенной модернизации, тогда срок экономической жизни объекта может быть признан равным нескольким годам (3, 5 лет). Второй вариант предусматривает регулярную модернизацию объекта исследования, тогда срок экономической жизни объекта может составить и более 10 лет. Стоит отметить, что для целей налогообложения в США применяются сроки 3, 5 и 15 лет жизни программного обеспечения.

²² Роберт Рейли, Роберт Швайс. Оценка нематериальных активов. Издательство: Квинто-Консалтинг, 2005 г.

Сравнительный подход

Этот подход редко используется в оценке разработанного своими силами специального программного обеспечения. Во-первых, информация о продаже такого обеспечения обычно отсутствует. Во-вторых, такая продажа обычно происходит в рамках поглощения всего бизнеса. В-третьих, по определению, специальное программное обеспечение обычно не похоже на другое программное обеспечение, присутствующее на рынке.

Однако, для оценки программ ЭВМ, связанных с расчетом заработной платы, общей бухгалтерией, счетами на материалы, контролем за складскими запасами и им подобным, сравнительный подход к оценке вполне применим.

8.3. ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ АВТОРСКОГО ПРАВА И ПРАВ СМЕЖНЫХ С НИМ

Затратный подход

Ограничения при применении затратного подхода связано с тем, что подход основан на принципе замещения, однако в случае с авторскими (смежными) правами невозможно законно создать или купить замещающее имущество, т.к. владелец объекта авторского (смежного) права владеет эксклюзивными, монопольными правами на свое творение, которое в свою очередь является оригинальным.

Затратный подход зачастую дает минимальное значение стоимости авторских (смежных) прав, т.к., в соответствии с теорией оценки, согласный продать продавец не будет продавать права за цену меньшую, чем понесенные им затраты, а принцип замещения, как уже было сказано, в данном случае реализовать не удастся.

Во всех случаях, при анализе стоимости авторских и смежных прав на основании затратного подхода, оценщику важно учитывать в своем анализе прибыль и предпринимательский стимул, которые, в данном случае, могут представлять наибольший по величине компонент стоимости.

Сравнительный подход

Существует довольно активный рынок продажи авторских прав и прав, смежных с ним, однако, подробности сделок публично не раскрываются. Именно с этим для оценщика связана трудность в применении сравнительного подхода к оценке авторских и смежных прав.

Известно, что многие лицензионные соглашения с авторскими правами построены или на формуле «ставки роялти» или на формуле «за единицу использования».

Доходный подход

Для реализации доходного подхода оценщик должен попытаться получить следующую информацию:

- Оставшийся юридический срок действия авторских (смежных) прав.
- Ожидаемый экономический срок жизни авторских (смежных) прав.
- Тип пользователей (подписчик, слушатель, зритель).
- Нормы прибыли по всем активам, используемым в создании дохода, связанного с авторским (смежным) правом.
- Прогноз экономических тенденций рассматриваемой отрасли, природа конкурентной среды, имеющиеся исследования рынка.
- Анализ всех ключевых лиц, связанных с созданием и использованием защищенного авторским (смежным) правом материала.
- Все ограничения на использование объекта авторского (смежного) права.
- Объемы продаж, потоки доходов и расходов, связанных с объектом авторского (смежного) права, а также их прогнозы.
- Величина инвестиций, необходимых для коммерциализации.
- Описание и история разработки материала, защищенного авторским (смежным) правом.

– Вся историческая и прогнозная информация, касающаяся коммерциализации объекта авторского (смежного) права.

– Жизненный цикл по сопоставимым авторским (смежным) правам.

– Стратегические, маркетинговые, бизнес-планы, относящиеся к объекту авторского (смежного) права.

Доходный подход может быть реализован техникой освобождения от роялти, техникой разделения прибыли (Правило 25%), техникой преимущества в прибыли (доходах).²³

8.4. ОЦЕНКА ГУДВИЛА

Сравнительный подход

Сравнительный подход для оценки стоимости гудвила предполагает следующий алгоритм действий:

– Поиск данных о продаже бизнеса, обладающего сходным гудвиллом.

– Корректировка цены купли-продажи бизнеса, отобранного на предыдущем этапе, при наличии отличий.

– Оценка всех материальных активов компании-аналога.

– Выделение стоимости материальных активов компании-аналога из ее покупной цены.

Полученный таким образом остаток представляет собой стоимость гудвила.

В современных условиях работы оценщиков в РФ вряд ли можно представить ситуацию, когда сравнительный подход может быть применен для оценки гудвила.

Доходный подход

Доходный подход может быть реализован несколькими методами:

– Методом остатка от стоимости коммерческого предприятия.

²³ Роберт Рейли, Роберт Швайс. Оценка нематериальных активов. Издательство: Квинто-Консалтинг, 2005 г.

- Методом избыточной прибыли.
- Методом недополученной экономической выгоды.

Метод остатка от стоимости коммерческого предприятия предполагает выполнение следующего алгоритма:

- Определить стоимости бизнеса, в который входит оцениваемый гудвил.
- Определить стоимость чистых активов предприятия.
- Вычесть из стоимости бизнеса стоимость чистых активов.

По сути, речь идет о том, чтобы из стоимости бизнеса, найденной доходным или сравнительным подходом, вычесть стоимость этого же самого бизнеса, определенную затратным подходом. В этом случае, в затратном подходе выполняются все стандартные процедуры, кроме оценки нематериальных активов и интеллектуальной собственности. Из сказанного следует, что данный метод не применим, если гудвил оценивается как часть работы по оценке стоимости предприятия в целом.

Применение *метода избыточной прибыли* требует расчета нормализованного дохода предприятия и его сравнение с полученным фактическим доходом предприятия.

Этапы реализации метода оценки:

- Проведение ретроспективного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью обоснования прогнозных величин прибыли.
- Определение средней скорректированной чистой прибыли (произведение чистых активов рассматриваемого предприятия на величину среднеотраслевой доходности на чистые активы для сходных предприятий).
- Определение избыточной прибыли рассматриваемого предприятия как разницы между прогнозируемой (фактической) прибылью предприятия и скорректированным значением прибыли.
- Приведение к текущей дате избыточной прибыли.

Очевидно, что гудвил может быть только там, где есть сверхприбыль.

Оценка гудвила может быть выполнена через расчет *упущенной экономической выгоды* в течение периода времени, необходимого для воссоздания всех элементов действующего предприятия, связанных с гудвилем. Например, предположим, что для выхода предприятия на заложенную проектную мощность необходимо 5 лет. Этот период нужен для покупки всего оборудования, строительства или покупки недвижимости, выбора поставщиков, создания системы распределения, подготовки служащих, налаживания связей с клиентами. При этом выход на проектную мощность может происходить или по линейному закону (наиболее простой пример), либо по иному закону. Приведенная к текущей дате стоимость всех недополученных доходов и является стоимостью гудвила.

Схема расчетов, осуществляемых при определении стоимости гудвила, представлена на рисунке ниже.



Рис. 13. Схема денежного потока, относимого к гудвилу

Наиболее чувствительной переменной, при реализации метода упущенной экономической выгоды, является срок выхода на проектную мощность.

Затратный подход

Затратный подход практически не применим для оценки гудвила, так как невозможно выделить расходы, непосредственно относящиеся к гудвилу, из всех расходов бизнеса.

8.5. ОЦЕНКА ПОДГОТОВЛЕННОЙ И СОБРАННОЙ ВМЕСТЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Затратный подход

Метод стоимости замещения часто используется для оценки подготовленной и собранной вместе рабочей силы. Затраты на замещение представляют собой затраты отбора, найма и подготовки рабочей силы:

- Заработная плата с налогами служащих компании, занятых поиском и собеседованием с замещающими служащими, рабочими.

- Накладные расходы (аренда помещения, коммунальные услуги, расходные материалы, расходы на административный персонал).

- Гонорары привлекаемых специалистов по нахождению, подбору персонала.

- Прямые расходы на отбор и найм (рекламные объявления, затраты, связанные с переездом нанимаемого персонала, бонусы при подписании контрактов).

- Заработная плата с налогами служащих компании, занятых обучением замещающих служащих, рабочих.

- Прямые расходы на обучение (гонорары, выплачиваемые служащим за посещение организованных на стороне занятий по профессиональной переподготовке, стоимость самих занятий).

- Заработная плата с налогами замещающих служащих, соответствующая тому периоду, в течение которого они проходят

подготовку и до момента, когда они станут работать производителью.

Как правило, в методе стоимости замещения расчетные затраты на отбор, найм и подготовку выражаются в виде процента от общей величины вознаграждений, выплачиваемых служащим. В некоторых случаях, если персонал компании делится на категории, может быть уместным разделять расчетную стоимость отбора, найма, подготовки по таким категориям персонала. Другая возможность классификации, позволяющая разделить различные группы персонала для целей расчетов с помощью этого метода, представляет собой производственный стаж в годах.

В представлены [18, стр. 608 - 611] следующие данные, которые могут быть использованы при оценке собранной вместе и обученной рабочей силы:

Таблица 39

Данные для расчета стоимости подготовленной и собранной вместе рабочей силы

Категория работника	Стаж работы в компании, лет	Стоимость подбора и найма	Стоимость подготовки
1	менее 1 года	5%	10%
1	1-3 года	10%	15%
1	4-6 лет	15%	20%
1	7-9 лет	20%	25%
1	от 10 лет	20%	25%
2	менее 1 года	15%	20%
2	1-3 года	20%	25%
2	4-6 лет	25%	30%
2	7-9 лет	30%	35%
2	от 10 лет	30%	35%
3	менее 1 года	20%	25%
3	1-3 года	25%	30%

Окончание

Категория работника	Стаж работы в компании, лет	Стоимость подбора и найма	Стоимость подготовки
3	4-6 лет	30%	35%
3	7-9 лет	35%	40%
3	от 10 лет	35%	40%
4	менее 1 года	30%	35%
4	1-3 года	35%	40%
4	4-6 лет	40%	45%
4	7-9 лет	45%	50%
4	от 10 лет	45%	50%

Стоимость подбора и подготовки рабочей силы определяется на основе среднегодовой заработной платы сотрудника в зависимости от его квалификации и стажа.

Величины среднерыночной заработной платы сотрудников определяются по данным сайтов рынка труда, к наиболее известным из которых можно отнести: «Rabota.ru», «job.ru», «SuperJob», «HeadHunter».

Как показывает анализ рынка труда РФ, в большинстве случаев стоимость подбора сотрудников, работающих в офисе, равна величине среднемесячной заработной платы специалиста или 8% от годовой заработной платы, что соответствует первой категории работников. Стаж сотрудников на стоимость найма не влияет. Для высококвалифицированных специалистов, топ-менеджмента стоимость подбора в рекрутинговых агентствах может достигать до 20% от годовой заработной платы.

Поэтому в большинстве случаев данные, представленные в таблице выше, применяются только к высококвалифицированным специалистам редкой квалификации.

При использовании метода стоимости замещения необходимо учитывать, не будут ли наняты повторно некоторые из ушедших служащих, если кадры компании будут замещаться.

Если компания имеет переизбыток рабочей силы, лишний персонал обычно не включается в расчет стоимости подобранной рабочей силы. В некоторых ситуациях компания может быть вынуждена работать с излишней рабочей силой, тогда очевидно, что избыточная часть не является нематериальным активом, поскольку наличие ее способствует снижению прибыльности компании и скорее рассматривается как износ.²⁴

Сравнительный подход

Сравнительный подход используется для оценки стоимости подготовленной и собранной вместе рабочей силы крайне редко, т.к. сделки, особенно касающиеся продажи, аренды или другой передачи рабочей силы компании, явление не вполне обычное. Тем не менее, на рынке труда контракты с сотрудниками продаются, если навыки, умения и способности человека имеют особую ценность и значимость. Например, продаются контракты с игроками и тренерами футбольных клубов, спортсменами, артистами.

Доходный подход

Доходный подход используется для оценки стоимости подготовленной и собранной вместе рабочей силы менее часто, чем затратный подход, потому, что может быть трудно рассчитать экономический доход, который будет генерировать каждый служащий компании отдельно.

Однако, доходный подход применим к оценке, если речь идет о ключевом сотруднике. Тогда необходимо определить доход, который приносит этот работник, а также определить период времени, в который указанный сотрудник будет приносить доход. Полученный таким образом денежный поток приводится к текущей дате с использованием ставки дисконтирования.

²⁴ Роберт Рейли, Роберт Швайс. Оценка нематериальных активов. Издательство: Квинто-Консалтинг, 2005 г.

8.6. ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ, СВЯЗАННЫХ С СОГЛАШЕНИЕМ ОБ ОТКАЗЕ ОТ КОНКУРЕНЦИИ

Затратный подход

Затратный подход редко бывает полезен при оценке нематериальных активов, связанных с соглашением об отказе от конкуренции.

Сравнительный подход

Аналогичным образом рыночный подход обычно не используется при оценке нематериальных активов, связанных с соглашением об отказе от конкуренции, поскольку сделки по продаже существующих соглашений происходят крайне редко.

Доходный подход

Стоимость соглашения об отказе от конкуренции можно обосновано рассчитать, выполняя следующие шаги:

– Оценка стоимости бизнеса, имеющего соглашение об отказе от конкуренции, основанная на прогнозируемых денежных потоках компании в течение срока действия соглашения, приведенных к текущей дате.

– Оценка стоимости рассматриваемого бизнеса, без соглашения об отказе от конкуренции, основанная на прогнозируемых денежных потоках компании в течение срока действия соглашения, приведенных к текущей дате.

– Определение разницы между двумя оценками стоимости бизнеса, которая и является стоимостью соглашения об отказе от конкуренции.

Указанный алгоритм можно с некоторой модификацией применять к любым контрактным нематериальным активам. Суть их оценки сводится к установлению величины превышения суммы, указанной в оцениваемом контракте, над среднерыночными расценками, а затем приведению к текущей дате данной величины за тот период, в который планируется получать преимущество.

При оценке соглашения об отказе от конкуренции важно учитывать:

– Захочет ли, при отсутствии соглашения об отказе от конкуренции, лицо, принимающее на себя обязательство о таком отказе, конкурировать с лицом, в чью пользу принимается соглашение.

– Способность лица, соглашающегося на отказ от конкуренции, эффективно конкурировать с лицом, принимающим отказ от конкуренции в рассматриваемой сфере деятельности.

– Целесообразность, с точки зрения рассматриваемого вида деятельности и рынка, эффективной конкуренции со стороны лица, соглашающегося на отказ от конкуренции в рамках времени и области, указанных в положении об отказе.

– Если продавец решит конкурировать, то как он это сделает, каким наиболее вероятным будет сценарий конкуренции.

– Каким будет вероятное влияние потенциальной конкуренции на чистый объем продаж, чистую прибыль и чистые денежные потоки компании в течение срока действия условия об отказе от конкуренции.²⁵

Более подробно особенности оценки НМА и ОИС с использованием доходного подхода приведены в соответствующем разделе.

8.7. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие подходы наиболее и наименее применимы при оценке прав на товарные знаки и знаки обслуживания? По каким причинам? Есть ли исключения?

2. Какие подходы наиболее и наименее применимы при оценке прав на программы ЭВМ?

²⁵ Роберт Рейли, Роберт Швайс. Оценка нематериальных активов. Издательство: Квинто-Консалтинг, 2005 г.

3. Какие модели разработки программного обеспечения Вам известны? Для чего они используются?

4. В чем особенности применения затратного подхода при оценке прав на программы ЭВМ?

5. Каким образом можно моделировать ситуации при определении остаточного срока экономической жизни программ ЭВМ?

6. В чем особенности применения сравнительного, доходного и затратного подходов при оценке объектов авторского права и прав, смежных с ним?

7. Какая информация необходима для оценки объектов авторского права и смежных с ним при использовании доходного подхода?

8. Какие подходы и методы применяются при оценке гудвила? В чем их отличия и особенности?

9. Какие подходы применяются при оценке подготовленной и собранной вместе рабочей силы? В чем их отличия и особенности?

10. Какие затраты необходимо учесть при оценке подготовленной и собранной вместе рабочей силы с помощью затратного подхода?

11. Какие подходы наиболее и наименее применимы при оценке нематериальных активов, связанных с соглашением об отказе от конкуренции?

12. Какие шаги надо выполнить для определения стоимости соглашения об отказе от конкуренции, применяя доходный подход к оценке?

8.8. ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ

1. Коэффициент значимости необходимо использовать для определения стоимости товарного знака при выполнении расчетов:

- а) сравнительным подходом;
- б) затратным подходом;
- в) доходным подходом;

г) всеми тремя подходами к оценке.

2. Срок экономической жизни программ ЭВМ без их существенной модернизации:

а) составляет несколько лет (3-5 лет);

б) составляет 10 лет;

в) составляет 25 лет;

г) стремится к бесконечности.

3. Укажите верное утверждение.

а) Сравнительный подход зачастую дает минимальное значение стоимости авторских или смежных прав.

б) Затратный подход зачастую дает минимальное значение стоимости авторских или смежных прав.

в) Доходный подход зачастую дает минимальное значение стоимости авторских или смежных прав.

г) Все стандартные подходы к оценке зачастую дают минимальное значение стоимости авторских или смежных прав.

4. Какие подходы используются для оценки гудвила?

а) Сравнительный подход.

б) Затратный подход.

в) Доходный подход.

г) Все подходы к оценке используются в одинаковой мере.

5. Какой из указанных методов применим, если гудвил оценивается как часть работы по оценке стоимости предприятия в целом?

а) Метод остатка от стоимости коммерческого предприятия.

б) Метод избыточной прибыли.

в) Метод недополученной экономической выгоды.

г) Нет правильного ответа.

6. Какие методы могут быть использованы для оценки гудвила?

а) Метод компенсации расходов.

б) Метод остатка от стоимости коммерческого предприятия.

в) Метод избыточной прибыли.

г) Метод недополученной экономической выгоды.

7. Какой из подходов к оценке наиболее часто используется при оценке подготовленной и собранной вместе рабочей силы?

а) Сравнительный подход.

б) Затратный подход.

в) Доходный подход.

г) Все подходы к оценке используются в одинаковой мере.

8. Какие затраты необходимо учитывать при оценке подготовленной и собранной вместе рабочей силы в рамках затратного подхода?

а) Заработная плата с налогами служащих компании, занятых отбором и собеседованием с замещающими служащими, рабочими.

б) Накладные расходы (аренда помещения, коммунальные услуги, расходные материалы, расходы на административный персонал).

в) Гонорары привлекаемых специалистов по нахождению, подбору персонала.

г) Прямые расходы на отбор и наем (рекламные объявления, затраты, связанные с переездом подбираемого персонала, бонусы при подписании контрактов).

9. Какие подходы могут быть уместны при оценке нематериальных активов, связанных с соглашением об отказе от конкуренции?

а) Сравнительный подход.

б) Затратный подход.

в) Доходный подход.

г) Все подходы к оценке одинаково уместны.

10. Укажите верные утверждения.

а) Срок экономической жизни НМА, связанных с соглашением об отказе от конкуренции, бесконечен.

б) НМА, связанные с соглашением об отказе от конкуренции, стоят одинаково вне зависимости от отрасли их использования.

в) Для определения стоимости НМА, связанных с соглашением об отказе от конкуренции, необходимо определить стоимость бизнеса, обладающего таким соглашением.

г) При оценке соглашения об отказе от конкуренции важно учитывать, захочет ли, при отсутствии соглашения об отказе от конкуренции, лицо, принимающее на себя обязательство о таком отказе, конкурировать с лицом, в чью пользу принимается соглашение.

Ответы к тестовым вопросам:

1. б; 2. а; 3. б; 4. в; 5. б, в; 6. б, в, г; 7. б; 8. все; 9. в; 10. в, г.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – Эксмо, М., 2011.
2. Федеральный Закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» № 135-ФЗ от 29.07.1998.
3. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» Приказ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ России «Об утверждении федерального стандарта оценки» № 256, от 20.07.2007.
4. Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)» Приказ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ России «Об утверждении федерального стандарта оценки № 255, от 20.07.2007.
5. Федеральный стандарт оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО № 3)» Приказ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ России «Об утверждении федерального стандарта оценки № 254, от 20.07.2007.
6. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».
7. Постановление Правительства РСФСР от 05.12.1991 г. «О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну».
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) Приложение к Приказу Министерства финансов РФ от 27.12.2007 N 153н.
9. Международная классификация товаров и услуг (9 редакция).
10. Азгальдов А.А., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Издательство: РИО МАОК, 2006 г. (и другие издания авторов по ОИС и НМА)
11. Бромберг Г.В. Интеллектуальная собственность. Основной курс. Учебное пособие. Издательство: А-Приор, 2009 г.
12. Гордон Смит. Оценка товарных знаков. Издательство: Квинто-Консалтинг, 2010 г.

13. Дамодаран А. Нематериальные активы: оценка товарных знаков, операционной гибкости и патентов. Первый номер журнала Business Valuations Guide (bvg), весна 2007 г., стр. 31.
14. Джеймс Р. Хитчнер. Оценка стоимости нематериальных активов. Издательства: Омега-Л, Маросейка, 2008 г.
15. Козырев А.Н. Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. Издательство: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003 г.
16. Лев Б. 2003. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность. – М.: Квинто-консалтинг, 2003.
17. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. – СПб.: Питер, 2005. – 352 с.: ил. – (Серия «Учебное пособие»).
18. Роберт Рейли, Роберт Швайс. Оценка нематериальных активов. Издательство: Квинто-Консалтинг, 2005 г.
19. Ф. Питер Боер. Оценка стоимости технологий: проблемы бизнеса и финансов в мире исследований и разработок. Издательство: Олимп-Бизнес, 2007 г.
20. Боер Ф. Питер. Практические примеры оценки стоимости технологий / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 256 с.: ил.
21. Практическое руководство по проведению оценки активов в рамках проектов, реализуемых с участием Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» (часть 1 и 2). М., 2010 г.
22. Руководство по оценке бизнеса. Гленн М. Десмонд, Ричард Э. Келли. 1976 г. Перевод с английского. Издание подготовлено Российским обществом оценщиков. Академия оценки. Редактор Т.Д. Косарева. Москва, 1996 г.
23. Озеров Е.С. Экономический анализ и оценка недвижимости. СПб.: Изд-во «МКС», 2007.
24. Практическое пособие «Как рассчитать цену лицензии» МП «ДжИПЛА лимитед», М, 1992.
25. Оценка патентов. Ставка роялти. Оценка методом освобождения от роялти. Расселл Л. Парр. Журнал «Business Valuations Guide», 01 2007, стр. 1-31.

Приложение 1

Зарегистрировано в Минюсте РФ 23 января 2008 г. N 10975

Приложение

к Приказу Министерства финансов

Российской Федерации

от 27.12.2007 N 153н

ПОЛОЖЕНИЕ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ «УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ» (ПБУ 14/2007)

I. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации о нематериальных активах организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений).

2. Настоящее Положение не применяется в отношении:

а) не давших положительного результата научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;

б) не законченных и не оформленных в установленном законодательством порядке научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;

в) материальных носителей (вещей), в которых выражены результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (далее - средства индивидуализации);

г) финансовых вложений.

3. Для принятия к бухгалтерскому учету объекта в качестве нематериального актива необходимо единовременное выполнение следующих условий:

а) объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации (в том числе в предпринимательской деятельности, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации);

б) организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в том числе организация имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации - патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора и т.п.), а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам (далее - контроль над объектом);

в) возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов;

г) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

д) организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

е) фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена;

ж) отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

4. При выполнении условий, установленных в пункте 3 настоящего Положения, к нематериальным активам относятся, например, произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания.

В составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

Нематериальными активами не являются: расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы); интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду.

5. Единицей бухгалтерского учета нематериальных активов является инвентарный объект.

Инвентарным объектом нематериальных активов признается совокупность прав, возникающих из одного патента, свидетельства, договора об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации либо в ином установленном законом порядке, предназначенных для выполнения определенных самостоятельных функций. В качестве инвентарного объекта нематериальных активов также может признаваться сложный объект, включающий несколько охраняемых результатов интеллектуальной деятельности (кинофильм, иное аудиовизуальное произведение, театрально-зрелищное представление, мультимедийный продукт, единая технология).

II. Первоначальная оценка нематериальных активов

6. Нематериальный актив принимается к бухгалтерскому учету по фактической (первоначальной) стоимости, определенной по состоянию на дату принятия его к бухгалтерскому учету.

7. Фактической (первоначальной) стоимостью нематериального актива признается сумма, исчисленная в денежном выражении, равная величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности, уплаченная или начисленная организацией при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования актива в запланированных целях.

8. Расходами на приобретение нематериального актива являются:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации правообладателю (продавцу);

- таможенные пошлины и таможенные сборы;

- невозмещаемые суммы налогов, государственных, патентные и иные пошлины, уплачиваемые в связи с приобретением нематериального актива;

- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации и иным лицам, через которые приобретен нематериальный актив;

- суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением нематериального актива;

- иные расходы, непосредственно связанные с приобретением нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях.

9. При создании нематериального актива, кроме расходов, предусмотренных в пункте 8 настоящего Положения, к расходам также относятся:

– суммы, уплачиваемые за выполнение работ или оказание услуг сторонним организациям по заказам, договорам подряда, договорам авторского заказа либо договорам на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ;

– расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых при создании нематериального актива или при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по трудовому договору;

– отчисления на социальные нужды (в том числе единый социальный налог);

– расходы на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других основных средств и иного имущества, амортизация основных средств и нематериальных активов, использованных непосредственно при создании нематериального актива, фактическая (первоначальная) стоимость которого формируется;

– иные расходы, непосредственно связанные с созданием нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях.

10. Не включаются в расходы на приобретение, создание нематериального актива:

– возмещаемые суммы налогов, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации;

– общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением и созданием активов;

– расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам в

предшествовавших отчетных периодах, которые были признаны прочими доходами и расходами.

Расходы по полученным займам и кредитам не являются расходами на приобретение, создание нематериальных активов, за исключением случаев, когда актив, фактическая (первоначальная) стоимость которого формируется, относится к инвестиционным.

11. Фактической (первоначальной) стоимостью нематериального актива, внесенного в счет вклада в уставный (складочный) капитал (в том числе в случае внесения государственного или муниципального имущества в качестве вклада в уставные капиталы открытых акционерных обществ), уставный фонд, паевой фонд организации, признается его денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

12. Фактическая (первоначальная) стоимость нематериального актива, принятого к бухгалтерскому учету при приватизации государственного и муниципального имущества способом преобразования унитарного предприятия в открытое акционерное общество, определяется в порядке, предусмотренном для реорганизации организаций в форме преобразования.

13. Фактическая (первоначальная) стоимость нематериального актива, полученного организацией по договору дарения, определяется исходя из его текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету в качестве вложений во внеоборотные активы.

Под текущей рыночной стоимостью нематериального актива понимается сумма денежных средств, которая могла бы быть получена в результате продажи объекта на дату определения текущей рыночной стоимости. Текущая рыночная стоимость нематериального актива может быть определена на основе экспертной оценки.

14. Фактическая (первоначальная) стоимость нематериального актива, приобретенного по договору, предусматривающему исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами,

определяется исходя из стоимости активов, переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

При невозможности установить стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией по таким договорам, стоимость нематериального актива, полученного организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные нематериальные активы.

15. Если в отношении нематериальных активов, указанных в пунктах 11 - 14 настоящего Положения, возникают расходы, предусмотренные в пунктах 8 и 9 настоящего Положения, то такие расходы также включаются в фактическую (первоначальную) стоимость.

III. Последующая оценка нематериальных активов

16. Фактическая (первоначальная) стоимость нематериального актива, по которой он принят к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению, кроме случаев, установленных законодательством Российской Федерации и настоящим Положением.

Изменение фактической (первоначальной) стоимости нематериального актива, по которой он принят к бухгалтерскому учету, допускается в случаях переоценки и обесценения нематериальных активов.

17. Коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных нематериальных активов по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно по данным активного рынка указанных нематериальных активов.

18. При принятии решения о переоценке нематериальных активов, входящих в однородную группу, следует учитывать, что в последующем данные активы должны переоцениваться регулярно, чтобы стоимость, по которой они отражаются в бухгалтерской отчетности, существенно не отличалась от текущей рыночной стоимости.

19. Переоценка нематериальных активов производится путем пересчета их остаточной стоимости.

20. Результаты переоценки принимаются при формировании данных бухгалтерского баланса на начало отчетного года. Результаты переоценки не включаются в данные бухгалтерского баланса предыдущего отчетного года, но раскрываются организацией в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности предыдущего отчетного года.

21. Сумма дооценки нематериальных активов в результате переоценки зачисляется в добавочный капитал организации. Сумма дооценки нематериального актива, равная сумме его уценки, проведенной в предыдущие отчетные годы и отнесенной на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), зачисляется на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

Сумма уценки нематериального актива в результате переоценки относится на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). Сумма уценки нематериального актива относится в уменьшение добавочного капитала организации, образованного за счет сумм дооценки этого актива, проведенной в предыдущие отчетные годы. Превышение суммы уценки нематериального актива над суммой его дооценки, зачисленной в добавочный капитал организации в результате переоценки, проведенной в предыдущие отчетные годы, относится на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). Сумма, отнесенная на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), должна быть раскрыта в бухгалтерской отчетности организации.

При выбытии нематериального актива сумма его дооценки переносится с добавочного капитала организации на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) организации.

22. Нематериальные активы могут проверяться на обесценение в порядке, определенном Международными стандартами финансовой отчетности.

IV. Амортизация нематериальных активов

23. Стоимость нематериальных активов с определенным сроком полезного использования погашается посредством начисления амортизации в течение срока их полезного использования, если иное не установлено настоящим Положением.

По нематериальным активам с неопределенным сроком полезного использования амортизация не начисляется.

24. По нематериальным активам некоммерческих организаций амортизация не начисляется.

25. При принятии нематериального актива к бухгалтерского учету организация определяет срок его полезного использования.

Сроком полезного использования является выраженный в месяцах период, в течение которого организация предполагает использовать нематериальный актив с целью получения экономической выгоды (или для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации).

Для отдельных видов нематериальных активов срок полезного использования может определяться исходя из количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования активов этого вида.

Нематериальные активы, по которым невозможно надежно определить срок полезного использования, считаются нематериальными активами с неопределенным сроком полезного использования.

26. Определение срока полезного использования нематериального актива производится исходя из:

– срока действия прав организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации и периода контроля над активом;

– ожидаемого срока использования актива, в течение которого организация предполагает получать экономические выгоды (или использовать в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации).

Срок полезного использования нематериального актива не может превышать срок деятельности организации.

27. Срок полезного использования нематериального актива ежегодно проверяется организацией на необходимость его уточнения. В случае существенного изменения продолжительности периода, в течение которого организация предполагает использовать актив, срок его полезного использования подлежит уточнению. Возникшие в связи с этим корректировки отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности на начало отчетного года как изменения в оценочных значениях.

В отношении нематериального актива с неопределенным сроком полезного использования организация ежегодно должна рассматривать наличие факторов, свидетельствующих о невозможности надежно определить срок полезного использования данного актива. В случае прекращения существования указанных факторов организация определяет срок полезного использования данного нематериального актива и способ его амортизации. Возникшие в связи с этим корректировки отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности на начало отчетного года как изменения в оценочных значениях.

28. Определение ежемесячной суммы амортизационных отчислений по нематериальному активу производится одним из следующих способов:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Выбор способа определения амортизации нематериального актива производится организацией исходя из расчета ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования актива, включая финансовый результат от возможной продажи данного актива. В том случае, когда расчет ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования нематериального актива не является надежным, размер амортизационных отчислений по такому активу определяется линейным способом.

29. Ежемесячная сумма амортизационных отчислений рассчитывается:

а) при линейном способе - исходя из фактической (первоначальной) стоимости или текущей рыночной стоимости (в случае переоценки) нематериального актива равномерно в течение срока полезного использования этого актива;

б) при способе уменьшаемого остатка - исходя из остаточной стоимости (фактической (первоначальной) стоимости или текущей рыночной стоимости (в случае переоценки) за минусом начисленной амортизации) нематериального актива на начало месяца, умноженной на дробь, в числителе которой - установленный организацией коэффициент (не выше 3), а в знаменателе - оставшийся срок полезного использования в месяцах;

в) при способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) исходя из натурального показателя объема продукции (работ) за месяц и соотношения фактической (первоначальной) стоимости нематериального актива и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования нематериального актива.

30. Способ определения амортизации нематериального актива ежегодно проверяется организацией на необходимость его уточнения. Если расчет ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования нематериального актива существенно изменился, способ определения амортизации такого актива должен быть изменен соответственно. Возникшие в связи с этим корректировки отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности на начало отчетного года как изменения в оценочных значениях.

31. Амортизационные отчисления по нематериальным активам начинаются с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого актива к бухгалтерскому учету, и начисляются до полного погашения стоимости либо списания этого актива с бухгалтерского учета.

В течение срока полезного использования нематериальных активов начисление амортизационных отчислений не приостанавливается.

32. Амортизационные отчисления по нематериальным активам прекращаются с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости или списания этого актива с бухгалтерского учета.

33. Амортизационные отчисления по нематериальным активам отражаются в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому они относятся, и начисляются независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде.

V. Списание нематериальных активов

34. Стоимость нематериального актива, который выбывает или не способен приносить организации экономические выгоды в будущем, подлежит списанию с бухгалтерского учета.

Выбытие нематериального актива имеет место в случае: прекращения срока действия права организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации;

передачи по договору об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации; перехода исключительного права к другим лицам без договора (в том числе в порядке универсального правопреемства и при обращении взыскания на данный нематериальный актив); прекращения использования вследствие морального износа; передачи в виде вклада в уставный (складочный) капитал (фонд) другой организации, паевой фонд; передачи по договору мены, дарения; внесения в счет вклада по договору о совместной деятельности; выявления недостачи активов при их инвентаризации; в иных случаях.

Одновременно со списанием стоимости нематериальных активов подлежит списанию сумма накопленных амортизационных отчислений по этим нематериальным активам.

35. Доходы и расходы от списания нематериальных активов отражаются в бухгалтерском учете в отчетном периоде, к которому они относятся. Доходы и расходы от списания нематериальных активов относятся на финансовые результаты организации в качестве прочих доходов и расходов, если иное не установлено нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету.

36. Дата списания нематериального актива с бухгалтерского учета определяется исходя из установленных нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету правил признания доходов либо расходов.

VI. Учет операций, связанных с предоставлением (получением) права использования нематериальных активов

37. Отражение в бухгалтерском учете организации операций, связанных с предоставлением (получением) права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации (за исключением права использования наименования места происхождения товара), осуществляется на

основании лицензионных договоров, договоров коммерческой концессии и других аналогичных договоров, заключенных в соответствии с установленным законодательством порядком.

38. Нематериальные активы, предоставленные правообладателем (лицензиаром) в пользование (при сохранении исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации), не списываются и подлежат обособленному отражению в бухгалтерском учете у правообладателя (лицензиара).

Начисление амортизации по нематериальным активам, предоставленным в пользование, производится правообладателем (лицензиаром).

39. Нематериальные активы, полученные в пользование, учитываются пользователем (лицензиатом) на забалансовом счете в оценке, определяемой исходя из размера вознаграждения, установленного в договоре.

При этом платежи за предоставленное право использования результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации, производимые в виде периодических платежей, исчисляемые и уплачиваемые в порядке и сроки, установленные договором, включаются пользователем (лицензиатом) в расходы отчетного периода. Платежи за предоставленное право использования результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации, производимые в виде фиксированного разового платежа, отражаются в бухгалтерском учете пользователя (лицензиата) как расходы будущих периодов и подлежат списанию в течение срока действия договора.

VII. Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности

40. В составе информации об учетной политике организации подлежит раскрытию, как минимум, следующая информация:

- способы оценки нематериальных активов, приобретенных не за денежные средства;

- принятые организацией сроки полезного использования нематериальных активов;
- способы определения амортизации нематериальных активов, а также установленный коэффициент при начислении амортизации способом уменьшаемого остатка;
- изменения сроков полезного использования нематериальных активов;
- изменения способов определения амортизации нематериальных активов.

41. В бухгалтерской отчетности организации подлежит раскрытию, как минимум, следующая информация по отдельным видам нематериальных активов:

- фактическая (первоначальная) стоимость или текущая рыночная стоимость с учетом сумм начисленной амортизации и убытков от обесценения на начало и конец отчетного года;
- стоимость списания и поступления нематериальных активов, иные случаи движения нематериальных активов;
- сумма начисленной амортизации по нематериальным активам с определенным сроком полезного использования;
- фактическая (первоначальная) стоимость или текущая рыночная стоимость нематериальных активов с неопределенным сроком полезного использования, а также факторы, свидетельствующие о невозможности надежно определить срок полезного использования таких нематериальных активов, с выделением существенных факторов;
- стоимость переоцененных нематериальных активов, а также фактическая (первоначальная) стоимость, суммы дооценки и уценки таких нематериальных активов;
- оставшиеся сроки полезного использования нематериальных активов в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческих организаций;

– стоимость нематериальных активов, подверженных обесценению в отчетном году, а также признанный убыток от обесценения;

– наименование нематериальных активов с полностью погашенной стоимостью, но не списанных с бухгалтерского учета и используемых для получения экономической выгоды;

– наименование, фактическая (первоначальная) стоимость или текущая рыночная стоимость, срок полезного использования и иная информация в отношении нематериального актива, без знания о которой заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

При раскрытии в бухгалтерской отчетности информации о нематериальных активах отдельно раскрывается информация о нематериальных активах, созданных самой организацией.

VIII. Деловая репутация

42. Для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения).

43. Положительную деловую репутацию следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод в связи с приобретенными неидентифицируемыми активами, и учитывать в качестве отдельного инвентарного объекта.

Отрицательную деловую репутацию следует рассматривать как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества,

навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т.п.

44. Приобретенная деловая репутация амортизируется в течение двадцати лет (но не более срока деятельности организации).

Амортизационные отчисления по положительной деловой репутации определяются линейным способом в соответствии с пунктом 29 настоящего Положения.

45. Отрицательная деловая репутация в полной сумме относится на финансовые результаты организации в качестве прочих доходов.

СТАНДАРТНЫЕ СТАВКИ РОЯЛТИ

№ п/п	Объекты применения промышленных ставок	Ставка роялти, % от объема реализации (выручки)
Отрасли промышленности:		
1.	Авиационная	6-10
2.	Автомобильная	1-3
3.	Инструментальная	3-5
4.	Металлургическая	5-8
5.	Машиностроения сельскохозяйственного	4-5
6.	Машиностроения строительного	4-5
7.	Машиностроения химического	4-7
8.	Потребительских товаров длительного пользования	5
9.	Потребительских товаров массового спроса с малым сроком службы	0,2-1,5
10.	Сельскохозяйственного машиностроения	4-5
11.	Станкостроительная	4,7-7,5
12.	Строительного машиностроения	4-5
13.	Текстильная	3-6
14.	Фармацевтическая	2-5
15.	Химическая	2-4
16.	Химического машиностроения	4-7
17.	Электронная	4-10
18.	Электротехническая	1-5
Оборудование для:		
1.	Железных дорог	3-5
2.	Канцелярских работ	3
3.	Котельных	5
4.	Литейного производства	1,5-2,0

Продолжение

№ п/п	Объекты применения промышленных ставок	Ставка роялти, % от объема реализации (выручки)
5.	Медицины	4-8
6.	Металлообработки	4-5
7.	Металлургической промышленности	4-8
8.	Обработки поверхностей	6-7
9.	Общепромышленных целей	5,5
10.	Очистки воды	5
11.	Пищевой промышленности	4
12.	Подъемно-транспортных устройств	5
13.	Полиграфии	4
14.	Радиосвязи	7
15.	Самолетостроения	6-10
16.	Сварочных работ	3,5-6
17.	Связи	7
18.	Сигнализации	1-1,5
19.	Специальных целей	6
20.	Судов (речных и морских)	3-5
21.	Текстильной промышленности	3-6
22.	Транспорта	5
23.	Химической промышленности	3-5
24.	Холодильных установок общего назначения	2-4
25.	Холодильных установок для промышленности	4-6
26.	Цементных заводов	3-5
27.	Электронных устройств	4-8
28.	Электротехники	4-7
Отдельные виды продукции:		
1.	Авиационная техника	6-10
2.	Автодвигатели и запчасти к ним	2-4

Продолжение

№ п/п	Объекты применения промышленных ставок	Ставка роялти, % от объема реализации (выручки)
3.	Автозапчасти	2-3
4.	Автомобили	5
5.	Аккумуляторы	3-4
6.	Ароматические вещества	3
7.	Белье	2-4
8.	Бритвы	1-2
9.	Буксиры	1-2
10.	Бумага	1-2
11.	Велосипеды	3-5
12.	Вентили	3-6
13.	Воздушные кондиционеры	3-4
14.	Вооружение	5-10
15.	Игры (без авторских прав)	3-6
16.	Изделия из каучука	3-3,5
17.	Изделия из пластмассы	3
18.	Изделия из стекла	2-4
19.	Измерительные приборы	5-8
20.	Инструмент	5-7
21.	Клапаны	2-3
22.	Клей	2-3
23.	Книги (без авторских прав)	3-6
24.	Кожи	3
25.	Компрессоры	5-7
26.	Копировальная бумага	1-2
27.	Корм для скота	2-3
28.	Котельное оборудование	5
29.	Котлы	3-5
30.	Красители	3

Продолжение

№ п/п	Объекты применения промышленных ставок	Ставка роялти, % от объема реализации (выручки)
31.	Краски	2-3
32.	Литье	1,5-5
33.	Лифты	4-5
34.	Мебель деревянная	2-3
35.	Мебель металлическая	3
36.	Медицинские приборы	4-7
37.	Металлические конструкции	2-4
38.	Минеральные масла	2-3
39.	Моторы промышленного назначения	4-7
40.	Нагревательные системы	4-6
41.	Напитки	2-5
42.	Насосы	5-7
43.	Нитки	2-5
44.	Ножи	1-2
45.	Обувь	1-2,5
46.	Оптика	8
47.	Оснастка	5-7
48.	Парфюмерия	2-5
49.	Печатные издания	3-6
50.	Печи	4-6
51.	Питье	3-5
52.	Пластинки	2-5
53.	Полупроводники	1-2
54.	Полуфабрикаты	1,5-2
55.	Приводы	5
56.	Продовольственные товары	1-2
57.	Продукты органической химии	2-4
58.	Радиолампы	3-4

Окончание

№ п/п	Объекты применения промышленных ставок	Ставка роялти, % от объема реализации (выручки)
59.	Реле-аппаратура	4-6
60.	Ручной инструмент	3
61.	Самолеты	5-10
62.	Сельскохозяйственные машины	2-5
63.	Скобяные изделия	2-3
64.	Спорттовары	1-3
65.	Станки металлообрабатывающие	4-6
66.	Строительные машины	3-5
67.	Строительные материалы	2-4
68.	Суда	3-5
69.	Текстильные волокна	2-3
70.	Телеаппаратура	7
71.	Ткани для пошива одежды	3
72.	Ткани для промышленных целей	3-4
73.	Товары для киноиндустрии	3-5
74.	Трикотаж	2-4
75.	Удобрения	1,5-2
76.	Упаковка бумажная и картонная	2-3
77.	Фармацевтические товары	2-4
78.	Фото-, кинотовары	1-5
79.	Химикаты для сельского хозяйства	1
80.	Химические реактивы	1-3
81.	Электрические контрольно-измерительные приборы	3-5
82.	Электрокабели	2-4
83.	ЭВМ	7,5

Источник: Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Учебное пособие. – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2006.

МЕЖДУНАРОДНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ (МКТУ), 9 ВЕРСИЯ

Товары

Класс 1. Химические продукты, предназначенные для использования в промышленных, научных целях, в фотографии, сельском хозяйстве, садоводстве и лесоводстве; необработанные синтетические смолы, необработанные пластические материалы; удобрения; составы для тушения огня; препараты для закалки и пайки металлов; препараты для консервирования пищевых продуктов; дубильные вещества; клеящие вещества для промышленных целей.

Класс 2. Краски, олифы, лаки; защитные средства, предохраняющие металлы от коррозии и древесину от разрушения; красящие вещества; протравы; необработанные природные смолы; листовые и порошкообразные металлы, используемые для художественно-декоративных целей и художественной печати.

Класс 3. Препараты для отбеливания и прочие вещества для стирки; препараты для чистки, полирования, обезжиривания и абразивной обработки; мыла; парфюмерные изделия, эфирные масла, косметика, лосьоны для волос; зубные порошки и пасты.

Класс 4. Технические масла и смазки; смазочные материалы; составы для поглощения, смачивания и связывания пыли; топлива (в том числе моторные бензины) и осветительные материалы; фитили и свечи для освещения.

Класс 5. Фармацевтические и ветеринарные препараты; гигиенические препараты для медицинских целей; диетические вещества для медицинских целей, детское питание; пластыри, перевязочные материалы; материалы для пломбирования зубов и изготовления зубных слепков; дезинфицирующие средства; препараты для уничтожения вредных животных; фунгициды, гербициды.

Класс 6. Обычные металлы и их сплавы; металлические

строительные материалы; передвижные металлические конструкции и сооружения; металлические материалы для рельсовых путей; металлические тросы и проволока [неэлектрические]; скобяные и замочные изделия; металлические трубы; сейфы; изделия из обычных металлов, не относящиеся к другим классам; руды.

Класс 7. Машины и станки; двигатели (за исключением предназначенных для наземных транспортных средств); соединения и элементы передач (за исключением предназначенных для наземных транспортных средств); сельскохозяйственные орудия, иные, чем орудия с ручным управлением; инкубаторы.

Класс 8. Ручные орудия и инструменты; ножевые изделия, вилки и ложки; холодное оружие; бритвы.

Класс 9. Приборы и инструменты научные, морские, геодезические, фотографические, кинематографические, оптические, для взвешивания, измерения, сигнализации, контроля (проверки), спасания и обучения; приборы и инструменты для передачи, распределения, трансформации, накопления, регулирования или управления электричеством; аппаратура для записи, передачи, воспроизведения звука или изображений; магнитные носители информации, диски звукозаписи; торговые автоматы и механизмы для аппаратов с предварительной оплатой; кассовые аппараты, счетные машины, оборудование для обработки информации и компьютеры; оборудование для тушения огня.

Класс 10. Приборы и инструменты хирургические, медицинские, стоматологические и ветеринарные; протезы конечностей, глазные и зубные протезы; ортопедические изделия; материалы для наложения швов.

Класс 11. Устройства для освещения, нагрева, получения пара, тепловой обработки пищевых продуктов, для охлаждения, сушки, вентиляции, водораспределительные и санитарно-технические.

Класс 12. Транспортные средства; аппараты, перемещающиеся по земле, воде и воздуху.

Класс 13. Огнестрельное оружие; боеприпасы и снаряды;

взрывчатые вещества; фейерверки.

Класс 14. Благородные металлы и их сплавы, изделия или покрытия из них, не относящиеся к другим классам; ювелирные изделия, бижутерия, драгоценные камни; часы и прочие хронометрические приборы.

Класс 15. Музыкальные инструменты.

Класс 16. Бумага, картон и изделия из них, не относящиеся к другим классам; печатная продукция; материалы для переплетных работ; фотоснимки; писчебумажные товары; клейкие вещества для канцелярских и бытовых целей; принадлежности для художников; кисти; пишущие машины и конторские принадлежности (за исключением мебели); учебные материалы и наглядные пособия (за исключением аппаратуры); пластмассовые материалы для упаковки (не относящиеся к другим классам); шрифты; клише типографские.

Класс 17. Каучук, резина, гуттаперча, асбест, слюда и изделия из этих материалов, не относящиеся к другим классам; изделия из частично обработанных пластмасс; материалы для конопачения, уплотнения и изоляции; неметаллические гибкие трубы.

Класс 18. Кожа и имитация кожи, изделия из них, не относящиеся к другим классам; шкуры животных; дорожные сундуки, чемоданы; зонты от дождя и солнца, трости; хлысты, кнуты, конская сбруя и шорные изделия.

Класс 19. Неметаллические строительные материалы; неметаллические жесткие трубы для строительных целей; асфальт, смолы и битум; неметаллические передвижные конструкции и сооружения; неметаллические памятники.

Класс 20. Мебель, зеркала, обрамления для картин и тому подобное; изделия, не относящиеся к другим классам, из дерева, пробки, камыша, тростника, ивы, рога, кости, слоновой кости, китового уса, панциря черепах, раковин, янтаря, перламутра, морской пенки, из заменителей этих материалов или из пластмасс.

Класс 21. Домашняя или кухонная утварь и посуда; расчески и губки; щетки (за исключением кистей); материалы для щеточных

изделий; приспособления для чистки и уборки; мочалки металлические; необработанное или частично обработанное стекло (за исключением строительного стекла); изделия из стекла, фарфора и фаянса, не относящиеся к другим классам.

Класс 22. Канаты, веревки, бечевки, сети, палатки, навесы, брезент, паруса и мешки, не относящиеся к другим классам; набивочные материалы (за исключением из резиновых и пластических материалов); текстильное волокнистое сырье.

Класс 23. Нити текстильные и пряжа.

Класс 24. Ткани и текстильные изделия, не относящиеся к другим классам; одеяла, покрывала и скатерти.

Класс 25. Одежда, обувь, головные уборы.

Класс 26. Кружева и вышитые изделия, тесьма и ленты; пуговицы, кнопки, крючки и блочки, булавки и иглы; искусственные цветы.

Класс 27. Ковры, циновки, маты, линолеум и прочие покрытия для полов; стенные обои и обивочные материалы, нетекстильные.

Класс 28. Игры, игрушки; гимнастические и спортивные товары, не относящиеся к другим классам; елочные украшения.

Класс 29. Мясо, рыба, птица и дичь; мясные экстракты; овощи и фрукты консервированные, сушеные и подвергнутые тепловой обработке; желе, варенье, компоты; яйца, молоко и молочные продукты; масла и жиры пищевые.

Класс 30. Кофе, чай, какао, сахар, рис, тапиока (маниока), саго, заменители кофе; мука и зерновые продукты, хлебобулочные изделия, кондитерские изделия, мороженое; мед, сироп из патоки; дрожжи, пекарные порошки; соль, горчица; уксус, приправы; пряности; пищевой лед.

Класс 31. Сельскохозяйственные, садово-огородные, лесные и зерновые продукты, не относящиеся к другим классам; живые животные; свежие фрукты и овощи; семена, живые растения и цветы; корма для животных; солод.

Класс 32. Пиво; минеральные и газированные воды и прочие

безалкогольные напитки; фруктовые напитки и фруктовые соки; сиропы и прочие составы для изготовления напитков.

Класс 33. Алкогольные напитки (за исключением пива).

Класс 34. Табак; курительные принадлежности; спички.

Услуги

Класс 35. Реклама; менеджмент в сфере бизнеса; административная деятельность в сфере бизнеса; офисная служба.

Класс 36. Страхование: финансовая деятельность; кредитно-денежные операции; операции с недвижимостью.

Класс 37. Строительство; ремонт; установка оборудования.

Класс 38. Телекоммуникации.

Класс 39. Транспортировка; упаковка и хранение товаров; организация путешествий.

Класс 40. Обработка материалов.

Класс 41. Воспитание; обеспечение учебного процесса; развлечения; организация спортивных и культурно-просветительных мероприятий.

Класс 42. Научные и технологические услуги и относящиеся к ним научные исследования и разработки; услуги по промышленному анализу и научным исследованиям; разработка и усовершенствование технического и программного обеспечения компьютеров.

Класс 43. Услуги по обеспечению пищевыми продуктами и напитками; обеспечение временного проживания.

Класс 44. Медицинские услуги; ветеринарные услуги; услуги в области гигиены и косметики для людей и животных; услуги в области сельского хозяйства, огородничества и лесоводства.

Класс 45. Услуги юридические; службы безопасности для защиты имущества и индивидуальных лиц; персональные и социальные услуги, оказываемые другими для удовлетворения потребностей индивидуальных лиц.

ДАННЫЕ ПО ПАТЕНТУ НА ПОЛЕЗНУЮ МОДЕЛЬ



РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



(19) **RU**(11)

51081(13) **U1**

(51) МПК
E06B9/30 (2006.01)

**ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА
ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ,
ПАТЕНТАМ И ТОВАРНЫМ ЗНАКАМ**

(12) **ПАТЕНТ НА ПОЛЕЗНУЮ МОДЕЛЬ**

Статус: по данным на 28.06.2010 - действует

(21), (22) Заявка: **2005124325/22, 26.07.2005**

(24) Дата начала отсчета срока действия патента:
26.07.2005

(46) Опубликовано: **27.01.2006**

Адрес для переписки:
**195426, Санкт-Петербург, пр. Косыгина, 9, корп.2,
кв.410, пат. пов. Т.Д. Петровой, рег.№ 231**

(72) Автор(ы):

**Копылов Александр Иванович (RU),
Соболев Михаил Юрьевич (RU)**

(73) Патентообладатель(и):

**Общество с ограниченной ответственностью
"АЛЮТЕХ СПБ" (RU)**

(54) **ЗАЩИТНЫЕ ЖАЛЮЗИ**

(57) Реферат:

Защитные жалюзи относятся к строительной промышленности и служат в качестве ограждений на окнах служебных и жилых помещений с целью предотвращения несанкционированного проникновения на объект, а также в качестве защитных дверей, ворот, трансформируемых перегородок.

Защитные жалюзи включают короб, в котором размещен вал, связанный с приводом, полотно, закрепленное на валу и образованное из шарнирно соединенных друг с другом горизонтальных пластин, установленных в направляющих с возможностью вертикального возвратно-поступательного перемещения посредством привода. Жалюзи снабжены, по меньшей мере, одним магнито-контактным извещателем, контакты которого закреплены на одной из направляющих, а его постоянный магнит установлен на соответствующей горизонтальной пластине полотна. Против внутренней поверхности полотна установлен датчик обнаружения движения объекта, при этом магнито-контактный извещатель и датчик обнаружения движения объекта предназначены для подключения к системе тревожной сигнализации.

Заявляемая полезная модель относится к строительной промышленности и служит в качестве ограждений на окнах служебных и жилых помещений с целью

предотвращения несанкционированного проникновения на объект, а также в качестве защитных дверей, ворот, трансформируемых перегородок.

Основой обеспечения надежной защиты объекта от несанкционированного проникновения является его надлежащее инженерно-техническое оборудование в сочетании с системами охранной и тревожной сигнализации.

Известно ограждение оконных и дверных проемов (см. патент РФ № 2135727, МПК E 06 B 9/262, опубликован 27.08.1999), выполненное в виде жалюзи, содержащих шарнирно соединенные между собой пластины, установленные в направляющих с возможностью вертикального возвратно-поступательного перемещения посредством привода, соединенного, по меньшей мере, с нижней пластиной. Каждая из пластин выполнена Г-образной, причем конец меньшей стороны каждой последующей пластины направлен навстречу концу меньшей стороны каждой предыдущей пластины и каждый из упомянутых предыдущих концов присоединен указанным выше шарниром к средней части большей стороны каждой последующей пластины, а самая верхняя пластина соединена с неподвижным упором, установленным в верхней части направляющих.

Известное ограждение затрудняет несанкционированное проникновение внутрь объекта через оконные и дверные проемы, однако не обеспечивает надежной охраны объекта, так как не содержит средств тревожной сигнализации.

Известны защитные жалюзи (см. патент США №4232309, МПК G 08 B 13/08, опубликован 04.11.1980), включающие шарнирно соединенные между собой броневые пластины, установленные в вертикальных направляющих с возможностью вертикального возвратно-поступательного перемещения посредством привода, и, по меньшей мере, один магнито-контактный извещатель, подключенный к сигнальной системе. Магнито-контактный извещатель включает размещенную в направляющих пару нормально замкнутых контактов и укрепленный на нижней пластине постоянный магнит, противолежащий контактам, когда жалюзи полностью закрыты. Магнито-контактные извещатели могут быть установлены не только на нижней пластине, но и в верхней части жалюзи. При поднятии полотна жалюзи постоянные магниты удаляются от соответствующей пары контактов, в результате контакты переходят в разомкнутое

положение, активируя сигнальную систему, например, приводя в действие звонок тревожной сигнализации.

Известные защитные жалюзи предотвращают несанкционированное поднятие полотна жалюзи, но не обеспечивают обнаружение несанкционированного проникновения через вырезанный ряд пластин жалюзи.

Наиболее близкими к заявляемому техническому решению по совокупности существенных признаков являются защитные жалюзи (см. заявка США № 20040163314, МПК Е 05 F 15/20, опубликована 26.08.2004), включающие полотно, образованное из шарнирно соединенных друг с другом горизонтальных пластин, установленных в направляющих с возможностью вертикального возвратно-поступательного перемещения посредством управляемого привода, датчик обнаружения движения объекта, установленный перед наружной стороной полотна, а также программирующий и контрольный прибор, управляющий поднятием и опусканием полотна по сигналу датчика и по сигналу удаленного пульта управления.

Известные защитные жалюзи обеспечивают автоматическое опускание жалюзийного полотна при приближении к нему движущегося объекта, но не регистрируют вскрытие жалюзийного полотна или его деформацию.

Задачей, которая решалась заявляемой полезной моделью, являлась разработка таких защитных жалюзи, которые бы обеспечили не только формирование тревожного извещения при несанкционированном проникновении путем их открытия, но включали тревожную сигнализацию при физическом воздействии на полотно жалюзи с внешней стороны защищаемого ими светового проема.

Поставленная задача решается тем, что защитные жалюзи включают короб, в котором размещен вал, связанный с приводом, полотно, закрепленное на валу и образованное из шарнирно соединенных друг с другом горизонтальных пластин, установленных в

направляющих с возможностью вертикального возвратно-поступательного перемещения посредством привода, по меньшей мере один магнито-контактный извещатель, контакты которого закреплены на одной из упомянутых направляющих, а его постоянный магнит установлен на соответствующей горизонтальной пластине полотна, датчик обнаружения движения объекта, установленный против внутренней поверхности упомянутого полотна. Магнито-контактный извещатель и датчик обнаружения движения объекта предназначены для подключения к системе тревожной сигнализации.

Магнито-контактный извещатель защитных жалюзи может быть выполнен на основе геркона.

Датчик обнаружения движения объекта может быть выполнен в виде объемного радиоволнового извещателя, например, извещателя на основе эффекта Доплера.

Привод вала жалюзи может быть выполнен в виде электродвигателя, например, электродвигателя постоянного тока с плоским дисковым якорем.

Заявляемая полезная модель поясняется чертежами, где на фиг.1 изображен общий вид защитных жалюзи в аксонометрии;

на фиг.2 показан вид защитных жалюзи сбоку в поперечном разрезе;

на фиг.3 приведен один из вариантов подключения элементов жалюзи: магнито-контактных извещателей и датчика обнаружения движения объекта к системе тревожной сигнализации.

Защитные жалюзи (см. фиг.1, фиг.2) включают короб 1, в котором размещен вал 2, связанный с приводом 3, полотно 4, закрепленное на валу 2 и образованное из шарнирно соединенных друг с другом горизонтальных пластин 5, установленных в направляющих 6 с возможностью вертикального возвратно-поступательного перемещения посредством привода 3, вращающего вал 2. Магнито-контактные извещатели 7 размещены у нижних и верхних концов направляющих 6. Контакты 8 извещателей 7 закреплены на

направляющих 6, а постоянные магниты 9 извещателей 7 установлены на соответствующей горизонтальной пластине 5 полотна 4. Датчик 10 обнаружения движения объекта установлен против внутренней поверхности полотна 4. Магнито-контактные извещатели 7 и датчик 10 обнаружения движения объекта предназначены для параллельного подключения проводами 11 к системе 12 тревожной сигнализации. Если устанавливается один магнито-контактный извещатель 7, то его размещают у нижнего конца направляющей 6. Предпочтительно применять магнито-контактные извещатели 7 на основе геркона. Такой извещатель основан на замыкании контактов геркона при поднесении к нему постоянного магнита. Привод 3 вала 2 может быть выполнен в виде электродвигателя, например, электродвигателя постоянного тока с плоским дисковым якорем.

В качестве датчика 10 обнаружения движения объекта может быть использован объемный радиоволновый извещатель, относящейся к группе однопозиционных радиолокационных средств обнаружения. Принцип действия

радиоволнового извещателя основан на эффекте Доплера и заключается в изменении частоты сигнала, отраженного от движущегося объекта. СВЧ передатчик приемопередающего модуля извещателя излучает в охраняемую зону электромагнитные колебания, которые, отражаясь от пластин 5 полотна 4 жалюзи, попадают на СВЧ приемник приемопередающего модуля, образуя зону обнаружения. При, например, ударе по пластинам 5 происходят изменения принимаемого сигнала, после обработки которых извещатель выдает тревожное извещение.

Функционирование защитных жалюзи поясняется фиг.3. При опущенном полотне 4 магниты 9 извещателей 7 находятся против контактов 8, которые оказываются в замкнутом состоянии, так же как и контакты выходного реле датчика 10 - объемного радиоволнового извещателя. Обмотка реле 13 системы 12 тревожной сигнализации оказывается подключенной к аккумулятору 14, контакты реле 13 при этом разомкнуты. При несанкционированном поднятии полотна 4 или

несанкционированном физическом воздействии (удар, воздействие электроинструментом и т.п.) по пластинам 5 цепь реле 13 разрывается, его контакты при этом переходят в замкнутое состояние, обеспечивая подачу электропитания от аккумулятора 15 на сирену 16 системы 12 тревожной сигнализации. Одновременно сигнал тревоги может поступать на пульт дежурного персонала. Помимо приведенной на фиг.3 схемы возможны и другие варианты подключения извещателей 7 и датчика 10 к системе тревожной сигнализации 12, которая также может иметь различную комплектацию.

Были изготовлены образцы заявляемых защитных жалюзи, в которых были использованы магнито-контактные извещатели типа И0102-5, а в качестве датчика обнаружения движения объекта радиоволновые извещатели типа «Аргус-2» и «Аргус-3». Испытания образцов защитных жалюзи показали, что заявляемая конструкция жалюзи обеспечивает надежную защиту объекта от несанкционированного проникновения и попыток повреждения полотна жалюзи.

Формула полезной модели

1. Защитные жалюзи, включающие короб, в котором размещен вал, связанный с приводом, полотно, закрепленное на валу и образованное из шарнирно соединенных друг с другом горизонтальных пластин, установленных в направляющих с возможностью вертикального возвратно-поступательного перемещения посредством привода, по меньшей мере, один магнито-контактный извещатель, контакты которого закреплены на одной из упомянутых

направляющих, а его постоянный магнит установлен на соответствующей горизонтальной пластине полотна, датчик обнаружения движения объекта, установленный против внутренней поверхности упомянутого полотна, при этом магнито-контактный извещатель и датчик обнаружения движения объекта предназначены для подключения к системе тревожной сигнализации.

2. Защитные жалюзи по п.1, отличающиеся тем, что магнито-контактный извещатель выполнен на основе геркона.

3. Защитные жалюзи по п.1, отличающиеся тем, что датчик обнаружения движения объекта выполнен в виде объемного радиоволнового извещателя.

4. Защитные жалюзи по п.3, отличающиеся тем, что в качестве объемного радиоволнового извещателя применен извещатель на основе эффекта Доплера.

5. Защитные жалюзи по п.1, отличающиеся тем, что упомянутый привод выполнен в виде электродвигателя.

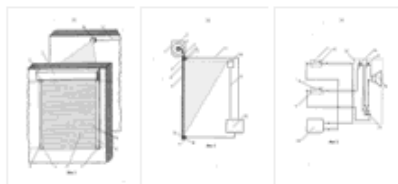
6. Защитные жалюзи по п.5, отличающиеся тем, что упомянутый привод выполнен в виде электродвигателя постоянного тока.

7. Защитные жалюзи по п.6, отличающиеся тем, что упомянутый электродвигатель постоянного тока выполнен с плоским дисковым якорем.

Формула:



Рисунки:



ММ1К - Досрочное прекращение действия патента (свидетельства) Российской Федерации на полезную модель из-за неуплаты в установленный срок пошлины за поддержание патента (свидетельства) в силе

Дата прекращения действия патента: **27.07.2006**

Извещение опубликовано: **10.09.2007** **БИ: 25/2007**

ЗАДАНИЕ НА ОЦЕНКУ

(ПРИМЕР)

1. **Объект оценки:** исключительные имущественные права на полезную модель «Защитные жалюзи».
2. **Имущественные права на объект оценки:** исключительные.
3. **Вид платежа:** паушальный, без рассрочки.
4. **Правообладатель:** ООО «Заказчик оценки».
5. **Дата оценки:** 01.01.2010 г.
6. **Срок проведения оценки:** в течение 2 месяцев от даты оценки.
7. **Вид определяемой стоимости:** рыночная.
8. **Цели оценки:** определение величины рыночной стоимости объекта оценки для установления цены при лицензировании объекта интеллектуальной собственности.
9. **Предполагаемое использование результатов оценки и связанные с этим ограничения:** установление цены при лицензировании объекта интеллектуальной собственности, отчет является конфиденциальным для оценщика и заказчика оценки.
10. **Применяемые стандарты оценки:** федеральные стандарты оценки.
11. **Допущения и ограничения, на которых должна основываться оценка:** необходимые допущения и ограничения формулируются в отчете об оценке исключительно на усмотрение независимого оценщика.
12. **Прочие условия:** результат представить в российских рублях без учета НДС.

Генеральный директор ООО «Заказчик оценки»

_____/Иванов И.И./

(подпись)

МП

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

Рекомендуемая литература:

- Азгальдов А.А., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Издательство: РИО МАОК, 2006 г. (и другие издания авторов по ОИС и НМА).
- Дамодаран А. Нематериальные активы: оценка товарных знаков, операционной гибкости и патентов. Первый номер журнала Business Valuations Guide (bvg), весна 2007 г., стр. 31.
- Джеймс Р. Хитчнер. Оценка стоимости нематериальных активов. Издательства: Омега-Л, Маросейка, 2008 г.
- Козырев А.Н. Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. Издательство: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003 г.
- Роберт Рейли, Роберт Швайс. Оценка нематериальных активов. Издательство: Квинто-Консалтинг, 2005 г.
- Ф. Питер Боер. Оценка стоимости технологий: проблемы бизнеса и финансов в мире исследований и разработок. Издательство: Олимп-Бизнес, 2007 г.
- Ф. Питер Боер. Практические примеры оценки стоимости технологий. Издательство: Олимп-Бизнес, 2007 г.

Рекомендуемые источники сети «Интернет»:

- Сайт Федеральной службы государственной статистики – www.gks.ru.
- Сайт министерства экономического развития РФ - www.economy.gov.ru.
- Сайт Центрального Банка РФ – www.cbr.ru.
- Сайт министерства промышленности и торговли РФ - <http://www.minpromtorg.gov.ru>.
- Сайт федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам «Роспатент» - www1.fips.ru.

- Сеть патентной информации – www.ru.espacenet.com.
- Сайт Российского Авторского Общества - <http://rao.ru/orao>.
- Сайт Всероссийской Организации Интеллектуальной Собственности - www.rosvois.ru.
- Сайт государственной комиссии РФ по испытанию и охране селекционных достижений - <http://www.gossort.com>.
- Сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности (тексты в основном на английском и французском языках) - <http://www.wipo.int>.
- Сайт российского государственного института интеллектуальной собственности - <http://rgiis.ru/>.
- Информация о продажах патентов и лицензий - <http://www.rupatent.com>.
- Сайт ЗАО «Информика» с предложениями к продаже ТЗ - <http://marks.ru>.
- Сайт MD-Промоушн - <http://md-promotion.ru/>.
- Сайт магазина товарных знаков «БрендМаркет» - <http://www.brandmarket.ru/>.
- Сайт интернет-издания о маркетинге - <http://www.brandmarket.ru/>.
- Сайт компании «АРС-Патент» - http://www.ars-patent.ru/serv_tm.php.
- Сайт группы патентных поверенных - <http://patentus.ru/>.
- Сайт компании Интербренд - <http://www.interbrand.com/index.aspx?langid=1009>.
- Перечень классов МКТУ - <http://www.mktu-9.ru/>.
- Сайт центра создания программных продуктов - http://sunset.usc.edu/csse/research/COCOMOII/cocomo_main.html.
- Сайт энтузиастов франчайзинга <http://franch.biz>.

ТРЕБОВАНИЯ К КУРСОВОЙ РАБОТЕ

1. Виды объектов оценки, выбираемые самостоятельно:

- права на изобретение;
- права на полезную модель;
- права на промышленный образец;
- права на селекционное достижение;
- права на товарный знак (знак обслуживания);
- права на программу для ЭВМ;
- права на базу данных;
- права на ноу-хау;
- франшиза;
- иное (по согласованию с преподавателем).

2. Виды оцениваемых прав: исключительные имущественные права или неисключительные имущественные права.

3. Вид определяемой стоимости: рыночная стоимость.

4. Дата оценки: отстает от даты сдачи курсовой работы не более чем на полгода.

5. Подходы и методы, используемые для определения величины рыночной стоимости объекта оценки: не менее двух.

6. Предположение об использовании результатов оценки: на усмотрение слушателя курса.

7. Форма предоставления курсовой работы: печатная, формат листа А4.

8. Обязательные разделы курсовой работы:

- Краткое изложение основных фактов и выводов.
- Описание ОИС.
- Анализ рынка ОИС (а также анализ других внешних факторов, не относящихся непосредственно к объекту оценки, но влияющих на его стоимость).

– Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования НМА или ОИС.

- Затратный подход.
- Доходный подход.
- Сравнительный подход.
- Согласование полученных результатов.
- Список использованных источников.

В работе необходимо приводить ссылки на все источники информации, используемые в работе, будь то данные, полученные от заказчика, из СМИ или научно-практической литературы. Отсутствие обоснования в расчетах считается ошибкой.

Пример краткого изложения основных фактов и выводов приведен в таблице далее:

Таблица 40

Наименование	Характеристика
Тип НМА или ОИС	Права на изобретение
Оцениваемые права	Неисключительные имущественные права
Степень правовой защиты	Получены правоохранные документы
Степень готовности к внедрению (стадии разработки и промышленного освоения)	Объект готов для внедрения в массовое производство
Объем передаваемой технической документации	Конструкторская, технологическая, эксплуатационная
Способы использования	Для изготовления продукции типа А, в приборе типа Б, применительно к веществу С
Текущее использование	
Вид охраны	Патент, свидетельство
Дата приоритета	...
Окончание юридического срока жизни НМА или ОИС	...

Продолжение

Наименование	Характеристика
Правообладатель (лицензиар)	...
Лицензиат	...
Вид заключаемого договора и его основные характеристики: срок действия территория объем выпуска продукции с использованием НМА или ОИС иное	Неисключительная лицензия 4 года Санкт-Петербург и Ленинградская область 40 млн тонн/год
Балансовая стоимость, руб.	23 511 руб. на 01.01.2010 г.
Вид платежа	паушальный
Наличие рассрочки по платежу	нет
Отрасль использования НМА или ОИС	Химическая промышленность
Предоставляемые преимущества от использования НМА или ОИС	Экономия в себестоимости. Позволяет затрачивать на 30% меньше вещества А для производства товара В.
Период создания НМА или ОИС	2 года
Трудоемкость создания НМА или ОИС (чел/час)	547
Достигнутый эффект	Улучшение основных характеристик
Сложность НМА или ОИС	Часть неосновной рецептуры
Новизна НМА или ОИС	Есть прототип во многом схожий
Степень ценности НМА или ОИС	Особо ценная / средней ценности / малоценная
Конкуренция технологий в отрасли	высокая
Размер необходимых капиталовложений для освоения НМА или ОИС	23 млн руб.
Репутация лицензиара	н/д

Продолжение

Наименование	Характеристика
Доля лицензиата на рынке	20%
Дата оценки	20.05.2010 г.
Дата составления работы	08.07.2010 г.
Вид определяемой стоимости	Рыночная
Используемые методы и подходы для определения рыночной стоимости объекта оценки	Затратный подход (метод замещения) и доходный подход (метод освобождения от роялти)
Результат оценки, полученные при применении сравнительного подхода	Не применялся
Результат оценки, полученные при применении затратного подхода	2 312 352 руб. без НДС
Результат оценки, полученные при применении доходного подхода	2 604 023 руб. без НДС
Итоговая величина рыночной стоимости	2 500 000 руб. без НДС
Предполагаемое использование результатов оценки	Для целей заключения лицензионного договора

При оформлении итогового результата полученной стоимости необходимо в обязательном порядке указывать:

- вид оцениваемых прав;
- вид определяемой стоимости;
- вид объекта интеллектуальной собственности или нематериального актива;
- дата, на которую определяется стоимость;
- единицы измерения полученного результата;
- наличие НДС в указываемой величине.

Саму величину стоимости, предварительно округлив, необходимо прописывать как в числовом выражении, так и прописью.

Пример оформления итогового результата:

В результате проведенных расчетов оценщик пришел к выводу, что итоговая величина рыночной стоимости объекта оценки, представляющего собой исключительные права на изобретение – устройство для контроля и самоконтроля знаний обучающихся, по состоянию на 15.05.2010 г., без учета НДС, округленно составляет:
65 000 000 (Шестьдесят пять миллионов) российских рублей.

При подготовке как курсовой работы, так и отчета об оценке следует:

– Избегать «таинственных» данных и переменных, для обоснования которых никаких данных, источников их получения или иного обоснования в тексте нет. Все сведения должны содержать конкретные ссылки на их получение, чтобы их можно было проверить.

– Избегать многословия, т.е. включения в отчет сведений, которые никак не влияют на результаты расчета и итоговую величину стоимости объекта оценки.

– Избегать использования неопределенных и общих заявлений.

ОШИБКИ, НАИБОЛЕЕ ЧАСТО ВСТРЕЧАЮЩИЕСЯ В КУРСОВЫХ РАБОТАХ ПО ОЦЕНКЕ ОИС

1. В работе представлено определение понятия право собственности. Оцениваемым правом в работе выбрано право собственности. Правообладатель ОИС назван собственником.

2. В работе используются устаревшие на дату оценки нормативные документы: Патентный закон, Закон Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров» от 23.09.92 № 3520-1, устаревшие данные о величинах пошлин за поддержание прав на ОИС, постановление Правительства от 06.07.2001 г. № 519.

3. Представленные в работе основные допущения и ограничивающие условия относятся скорее к недвижимому имуществу, нежели к нематериальному активу.

4. Описание объекта оценки выполнено крайне куце, требования пункта 8е ФСО № 3 не выполнены.

5. Не указано, стоимость какого права на ОИС определяется в работе.

6. В работе отсутствуют указания на ключевые даты расчетов: дата оценки, дата начала создания ОИС, дата приоритета, дата окончания создания ОИС, дата введения ОИС в производство, дата начала и окончания затрат на внедрение ОИС в производство.

7. Не представлен анализ рынка оцениваемого нематериального актива или объекта интеллектуальной собственности.

8. Не представлен анализ рынка продукции, при производстве которой будет использован объект оценки.

9. Сведения, представленные в анализе рынков, устарели.

10. Содержание раздела «Анализ рынка» не отвечает требованиям пункта 8ж ФСО № 3 (в разделе анализа рынка должна быть представлена информация по всем ценообразующим факторам, использовавшимся при определении стоимости, здесь должно

содержаться обоснование значений или диапазонов значений ценообразующих факторов).

11. Не выполнен анализ с целью выбора варианта наилучшего и наиболее эффективного использования.

12. Формула, которая представлена в тексте работы, не соответствует выполненным далее расчетам, якобы сделанным с ее использованием.

13. Данные, представленные заказчиком, используются в работе без проверки на соответствие рыночным значениям.

14. Не представлено аргументированное обоснование выбора величин, используемых в расчетах.

15. В затратном подходе в расчетах не участвует величина коэффициента значимости.

16. В затратном подходе в расчетах не участвует величина накопленного износа.

17. Прогнозные показатели выполнены не автором работы, а третьими лицами: заказчиком оценки, экспертами.

18. В работе указано, что какие-либо величины затрат определены по данным баланса компании, хотя в бухгалтерском балансе такие данные не содержатся.

19. Не обоснован выбор прогнозного периода.

20. В доходном подходе не указано, рассчитывалась ли стоимость реверсии, если рассчитывалась, то каким методом, как определялись величины, необходимые для расчета стоимости реверсии.

21. При использовании модели Гордона для расчета реверсии темп прироста обосновывается ошибочно с помощью индексов инфляции или других величин, а не правильно – с использованием постоянного темпа прироста денежного потока в постпрогнозном периоде.

22. Риски, используемые для обоснования величины ставки дисконтирования, выбираются произвольно, без необходимого аргументированного обоснования их величин.

23. При обосновании рисков, используемых для расчета величины ставки дисконтирования, используются данные о финансовом состоянии компании, ранее нигде не представленные и не обоснованные.

24. Согласование путем взвешивания проводится для результатов, отличающихся более чем на 50%.

25. Выполнено округление промежуточных расчетных значений. Например, округление результатов, полученных с использованием одного подхода или одного метода.

26. Округление итогового результата выполнено некорректно, с округлением, содержащим в величине более 2 значащих цифр.

27. В тексте представлены данные, не используемые в работе и не влияющие на результат оценки.

28. Таблицы в работе не пронумерованы.

ШАБЛОН ОФОРМЛЕНИЯ ТИТУЛЬНОГО ЛИСТА

МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**

Курсовая работа

по дисциплине: «Оценка нематериальных активов и
интеллектуальной собственности»

на тему: «_____»

Выполнил
слушатель _____ /И.О. Фамилия /

год прохождения обучения: _____ г.

конт. телефон: _____

e-mail: _____

Проверила _____ /Н.С. Алексеева /

Алексеева Наталья Сергеевна
Бухарин Николай Алексеевич

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (БИЗНЕСА)

ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Учебное пособие

Налоговая льгота – Общероссийский классификатор продукции
ОК 005-93, т. 2; 95 3005 – учебная литература

Подписано в печать 20.07.2011 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 19,0. Тираж 100. Заказ 304.

Отпечатано с готового оригинал-макета, предоставленного авторами
в типографии Издательства Политехнического университета:
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.