

# ЛЕКЦИИ

## ТЕМА 1. Объекты оценки интеллектуальной собственности

1.1 Определение и структура нематериальных активов

1.2 Сущностные признаки и характеристики объектов нематериальных активов

1.3 Интеллектуальная собственность как актив предприятия

В системе бухгалтерского учета деятельности организации объекты интеллектуальной собственности причисляются к такой большой и очень разнородной группе активов, как «нематериальные активы». Учет и оценка нематериальных (неосязаемых) активов всегда вызывали много споров и связано это в основном с трактовкой самого понятия «нематериальный актив».

*Нематериальные активы.* Интеллектуальная собственность в организации может быть использована в двух основных формах:

- в качестве вклада в уставной капитал (УК) организации;

- в хозяйственной деятельности организации в качестве «нематериальных активов».

При внесении объектов интеллектуальной собственности в УК права собственности и права на использование объектов интеллектуальной собственности переходят к создаваемой организации, т.е. она становится собственником объекта интеллектуальной собственности (отвечает этой собственностью по своим обязательствам).

*Нематериальными активами признаются* приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев). К нематериальным активам, относятся:

1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;

2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование компьютерных программ, базы данных;

3) исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;

4) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;

5) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;

6) владение «ноу-хау», секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

Первоначальная стоимость амортизируемых нематериальных активов определяется как сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение их до состояния, в котором они пригодны для использования, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов в соответствии с Налоговым Кодексом.

Нематериальные активы весьма неоднородны по своему составу, по характеру использования или эксплуатации, по степени влияния на финансовое состояние организации и результаты хозяйственной деятельности, поэтому необходим дифференцированный подход к их анализу и включению в экономический оборот, (см. таблица 1.1).

Таблица 1. Неоднородность нематериальных активов

<b>Объекты, учитываемые как нематериальные активы</b>	<b>Объекты, учитываемые как расходы будущих периодов</b>
Фирменные марки и наименования	Реклама и пропаганда
Авторские права	Авторские авансы
Обязательства не вступать в конкуренцию	Затраты на разработку программных продуктов
Лицензии и франшизы	Эмиссионные расходы
Гудвилл	Маркетинговые исследования
Права на эксплуатацию	Организационные расходы
Патенты	Расходы по подготовке кадров
Документированные консультации	Затраты на ремонт
Торговые марки	Судебные расходы
Технологии, рецепты, формулы, чертежи и прототипы	Стоимость научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ
Компьютерное программное обеспечение (при условии обособленности от аппаратных средств).	

Для формирования нематериальных активов необходимо руководствоваться общеизвестными принципами классификации.

1. По степени участия в производстве:
    - функционирующие (работающие) нематериальные активы, использование которых приносит организации доход в настоящий период;
    - нефункционирующие (неработающие) нематериальные активы, которые не используются по каким-либо причинам, но могут использоваться в будущем.
  2. По степени отчуждения:
    - отчуждаемые — полностью передаваемые при их продаже, передаче, аренде;
    - неотчуждаемые — остающиеся в собственности организации-владельца при частичной передаче прав на их использование.
  3. По степени влияния на финансовые результаты организации:
    - объекты нематериальных активов, способные приносить доход прямо, за счет внедрения их в эксплуатацию;
    - объекты нематериальных активов, опосредованно влияющие на финансовые результаты.
  4. По степени правовой защищенности:
    - нематериальные активы, защищаемые охранными документами (авторскими правами, патентами, лицензиями);
    - нематериальные активы, не защищенные охранными документами (авторскими правами, патентами, лицензиями).
  5. По степени вложения индивидуального труда работников данной организации:
    - единоличные — то есть объекты нематериальных активов, которые разработаны лично работниками или учредителями организации;
    - паевые — то есть объекты нематериальных активов, разработанные совместно с другими физическими или юридическими лицами на долевых условиях;
    - приобретенные со стороны — то есть объекты нематериальных активов, которые получены от других физических или юридических лиц, за плату или безвозмездно.
- К нематериальным активам не относятся:

- научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, не давшие положительного результата;
- интеллектуальные и деловые качества персонала компании, их квалификация и способность к труду.

Тот факт, что объекту учета можно вменить некоторое учетное наименование, указывает на то, что он идентифицируем и распознаваем. Момент идентификации, по оценке многих специалистов, весьма спорен. Тем не менее, *к нематериальным активам могут быть отнесены объекты, отвечающие следующим условиям:*

- отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества;
- использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- организацией не предполагается последующая перепродажа данного имущества;
- способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;

Наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т.п.).

*Инвентарным объектом нематериальных активов* считается совокупность прав, возникающих из одного патента, свидетельства, договора уступки прав и т.п. Основным признаком, по которому один инвентарный объект идентифицируется от другого, служит выполнение им самостоятельной функции в производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо использовании для управленческих нужд организации.

Нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету в случаях:

- приобретения;
- внесения учредителями в счет вкладов в уставной капитал;
- получения по договору дарения и иных случаях безвозмездного получения и других поступлений.

Нематериальные активы учитываются по первоначальной и остаточной стоимости. Первоначальная стоимость нематериальных активов зависит от источника их приобретения.

При приобретении нематериальных активов за плату первоначальной стоимостью является величина фактических затрат организации на приобретение, в которую включаются:

- суммы, уплачиваемые организацией по заключенному договору купли-продажи;
- суммы, уплачиваемые сторонним организациям за информационные и консультативные услуги, связанные с приобретением нематериальных активов;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организацией, через которую приобретаются нематериальные активы;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, и затраты по доведению нематериальных активов до состояния, в котором они пригодны к использованию.

Первоначальной стоимостью нематериальных активов признается:

- для объектов, приобретенных в счет вклада в уставной капитал, — денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством РФ;
- для объектов, полученных организацией по договору дарения и в иных случаях безвозмездного получения, — рыночная стоимость на дату оприходования;

- для объектов, приобретенных по договорам, предусматривающим выполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, — стоимость товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливаемая исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах организация обычно определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

Проблема признания и отнесения объекта учета к нематериальным активам достаточно сложна и противоречива. Грань, отделяющая нематериальные активы от расходов будущих периодов, достаточно неопределенна. Их можно сгруппировать следующим образом - (см. таблицу 1.1)

Анализ структуры нематериальных активов и организационных расходов позволяет сделать вывод, что до того момента, пока потенциальный объект нематериальных активов не имеет *право-определяемых характеристик*, все расходы, связанные с его разработкой, поиском, содержанием и т.п., относятся на «расходы будущих периодов». Как только объект (проект, товарный знак, разработка и т.п.) приобретает правоопределяемые характеристики и приобретается организацией на срок более 12 месяцев, он относится к нематериальным активам.

В соответствии с определением, виды интеллектуальной собственности можно классифицировать (рис. 1.1.)

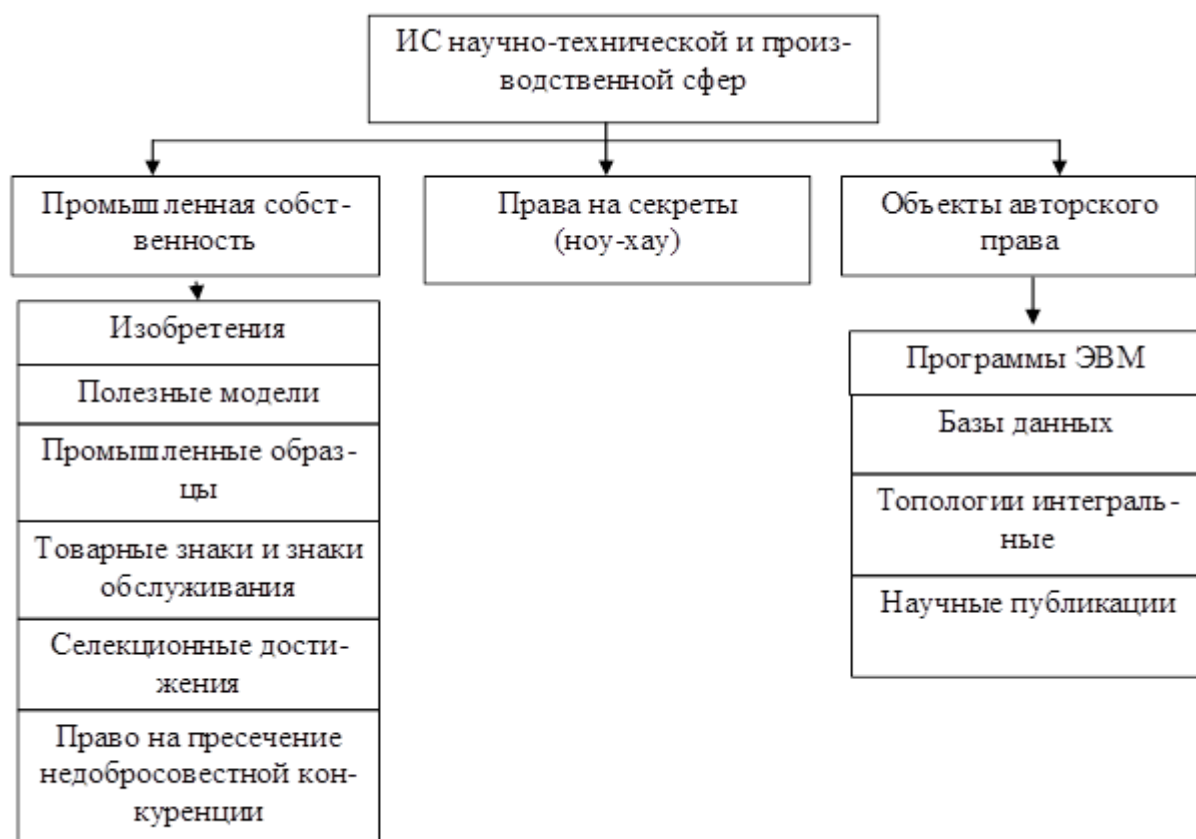


Рисунок 1.1. Классификация интеллектуальной собственности (ИС)

По уровню правовой защиты объекты интеллектуальной собственности подразделяются на группы:

Объекты интеллектуальной собственности, защищенные свидетельствами установленного образца и выдаваемыми Роспатентом и Госкомиссией:

- изобретения;
- промышленные образцы;
- полезные модели;

- товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров.

- селекционные достижения.

Объекты интеллектуальной собственности, охраняемые по желанию правообладателя свидетельствами, выдаваемыми органом, уполномоченным государством:

- программы для ЭВМ и базы данных;

- топология интегральных микросхем.

Объекты авторского права или смежных прав:

- произведения науки, литературы и искусства.

Ноу-хау, подтвержденные документами организации:

- конструкторская, технологическая, проектная, экономическая, юридическая и другая документация, предназначенная к использованию в производстве и реализации товаров и услуг;

- незапатентованные изобретения, формулы, рецепты, составы, расчеты, опытные образцы, результаты испытаний и опытов;

- планы организации производства, маркетинга, управления качеством продукции и услуг, планы управления кадрами, финансами, политикой капиталовложений;

- производственный опыт и обучение персонала;

- другие результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных и производственных работ.

Любые объекты интеллектуальной собственности, охраняемые лицензионными, авторскими или иными договорами на приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности, заключенные в порядке, установленном законодательством.

Отношения в сфере интеллектуальной собственности регулируются двумя правовыми институтами: либо патентным правом, либо авторским правом. При этом главным является то, что интеллектуальная собственность – это монополия (исключительные права на использование). В этом смысле, в отношении коммерческой тайны никакой монополии не предоставляется (каждый, кто добросовестно получает такие знания, имеет право их использовать).

При этом очевидно принципиальное различие в содержании права интеллектуальной собственности и прав на коммерческую тайну («ноу-хау»), поскольку они имеют принципиально разные условия и механизмы охраны, хотя в обоих случаях, как правило, объектом являются результаты творческой деятельности.

Если для объектов интеллектуальной собственности требуется раскрытие информации, то для коммерческой тайны необходимо ее сохранение в тайне.

*Интеллектуальной собственностью* оба документа — Конвенция от 14.07.67 и ГК РФ — называют исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, а также другие приравненные к ним объекты, в частности, средства индивидуализации товаров (работ, услуг), однако среди перечисленных объектов интеллектуальной собственности нет такого понятия, как «ноу-хау».

В ГК РФ используется близкое по смыслу к «ноу-хау» понятие служебной и коммерческой тайны. Причем ГК РФ отделяет понятие коммерческой тайны от понятия интеллектуальной собственности, хотя и относит их вместе к объектам гражданских прав и определяет, как информацию, имеющую действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу ее неизвестности третьим лицам, к которой нет свободного доступа на законном основании и по отношению к которой обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности.

При сравнении понятия служебной и коммерческой тайны с понятием «ноу-хау» обнаруживается, что это, по сути, одно и то же, хотя имеются и некоторые отличия: первое, в частности, шире второго. В российской хозяйственной практике к «ноу-хау»

чаще относят знания и опыт научно-исследовательского, опытно-конструкторского или производственного характера.

Законодательство о коммерческой тайне призвано стимулировать развитие в тех областях производства, где относительно слаба патентная защита. А коммерческая тайна может обеспечивать охрану секретов производства и, следовательно, стимулировать новаторские предложения. Многие виды таких предложений в принципе не патентоспособны, поскольку не несут в себе новизны изобретения. В качестве примера можно взять списки клиентов. Коммерческая тайна в этом случае может быть единственным способом охраны, содержащейся в них информации.

В настоящее время российское законодательство об охране служебной и коммерческой тайны представляет собой совокупность статей, которые содержатся в различных правовых актах, посвященных в целом регулированию иных общественных отношений. Центральной из них является ст. 139 ГК РФ, содержащая определение служебной и коммерческой тайны, раскрывающая условия признания ее самостоятельным объектом правовой охраны и указывающая на основные юридические средства защиты прав ее обладателя. В соответствии с этой статьей информация составляет служебную или коммерческую тайну в случае, когда:

- имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам;
- к ней нет свободного доступа на законном основании;
- обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности.

Лица, незаконными методами получившие информацию, которая составляет служебную или коммерческую тайну, обязаны возместить причиненные убытки. Такая же обязанность возлагается на работников, разгласивших служебную или коммерческую тайну вопреки трудовому договору (контракту), и на контрагентов, сделавших это вопреки гражданско-правовому договору.

Субъектами права на коммерческую тайну, исходя из того, что коммерческой тайной признаются лишь сведения, касающиеся предпринимательской деятельности, являются лица, которые занимаются такой деятельностью, т.е. юридические лица (главным образом – коммерческие организации) и граждане — предприниматели.

Таким образом, с предметной и правовой стороны коммерческую тайну (ноу-хау), характеризуют следующие признаки:

а) коммерческая тайна не относится к государственным секретам (Закон РФ «О государственной тайне»);

б) к коммерческой тайне не относятся устав и другие учредительные документы предприятия, сведения, представляемые по формам отчетности о финансово-хозяйственной деятельности, и иные сведения, определенные постановлением Правительства РСФСР от 5.12.1991г. N 35 «О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну»;

в) под коммерческой тайной, помимо научно-технических решений, понимают также знания нетехнического характера, которые в рамках существующих правовых возможностей не охраняются (например, методы рациональной организации работы, в частности, графики профилактического ремонта оборудования, результаты изучения конъюнктуры рынка, обзоры литературы, из которых можно получить информацию о технических и потребительских характеристиках конкурирующих товаров, и т.п.);

г) для коммерческой тайны, имеющей научно-технический характер, не имеет значения его уровень. Это могут быть как простейшие технические решения, так и решения, на которые их владелец мог бы получить патент на изобретение, но предпочел сохранить это решение в тайне;

д) коммерческая тайна не защищается патентными документами на национальном или международном уровнях. В противном случае, в силу обязательного опубликования

заявочных материалов, патентных описаний, эта информация становится общедоступной и перестает быть коммерческой тайной по определению;

е) коммерческая тайна является секретом производства, что предполагает конфиденциальный режим ее использования. Охрана коммерческой тайны со стороны владельца заключается в принятии целого ряда мер, помогающих сохранить ее в тайне, а со стороны государства — в предоставлении владельцу коммерческой тайны права на защиту своих интересов, т.е. на возмещение убытков, причиненных несанкционированным использованием коммерческой тайны;

ж) признаком коммерческой тайны является «отсутствие свободного доступа на законном основании» к информации, составляющей коммерческую тайну.

Владелец коммерческой тайны может предоставлять другим лицам разрешение на использование конфиденциальной информации в собственной сфере. Иными словами, допускается выдача третьим лицам лицензий, которые, в свою очередь, могут носить исключительный или неисключительный характер.

Обладатель конфиденциальной информации может также продать (уступить полностью) эту информацию заинтересованному лицу. В частности, предметом такого договора могут быть результаты проведенных маркетинговых исследований, технология или иное техническое новшество (секрет производства, ноу-хау) и т.д.

Информация, составляющая служебную или коммерческую тайну, защищается способами, предусмотренными ГК и другими законами.

Многочисленность нематериальных активов и сложность их классификации требует большого внимания при отнесении к тому или иному виду нематериальных активов.

*Авторское право* обозначает право на произведение, на изготовление и распространение его копий либо самим автором, либо с разрешения автора, а также право автора пресекать любые искажения своего произведения и получать в течение всей жизни и 70 лет после смерти доход, который приносит его произведение. Авторское право распространяется на оригинальные обнародованные и не обнародованные произведения науки, литературы, искусства, которые являются результатом творческой деятельности, независимо от назначения и достоинства произведения, а также способа его выражения. Авторское право не распространяется на идеи, принципы, методы, процессы, системы, способы, концепции, сообщения о событиях и фактах, лежащих в основе охраняемых авторским правом произведений. Авторское право на произведение *не связано* с правом собственности на материальный объект, в котором произведение выражено.

*Патент* является юридически закрепленным исключительным правом пользования, производства и продажи продукции на основе патента на период, предусмотренный законодательством (действует в течение 20 лет с даты поступления заявки в Патентное ведомство). Распространяется на новые и обладающие существенными отличиями технические решения задачи, дающие положительный экономический эффект. Объектом патента на изобретения является:

- устройство;
- способ;
- вещество;
- штамм микроорганизма;
- культуры клеток растений и животных;
- применение ранее известных устройств, способа, вещества, штамма по новому назначению.

*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. Права на полезную модель подтверждаются свидетельством на полезную модель. Главные отличия от патента 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.

*Промышленный образец* — художественное или художественно-конструкторское решение, определяющее внешний вид продукции или услуги. При наличии перечисленных условий имеет правовую защиту. Относится к сфере дизайна (страйлинга) 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 («копирайтом»). Промышленные образцы подтверждаются патентом на промышленный образец. Срок защиты патента — 5 лет.

*Лицензия* — разрешение (право) на осуществление лицензируемого вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю.

*Лицензируемый вид деятельности* — вид деятельности, на осуществление которого на территории Российской Федерации требуется получение лицензии в соответствии с настоящим Федеральным законом и вступившими в силу до момента вступления в силу настоящего Федерального закона иными федеральными законами. В соответствии с настоящим Федеральным законом к лицензируемым видам деятельности относятся виды деятельности, осуществление которых может повлечь за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, нравственности и здоровью граждан, обороне страны и безопасности государства и регулирование которых не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием.

Лицензия может предусматривать:

- разрешение на использование другими физическими или юридическими лицами изобретений, технологий, технических знаний, производственного опыта и т.д.;
- разрешение, выдаваемое государственными органами на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности.

Лицензия выдается отдельно на каждый лицензируемый вид деятельности.

Опираясь на специфику правовой защиты различных видов лицензий можно сгруппировать их следующим образом (см.табл. 1.2.)

Таблица 1.2. Классификация лицензий

Классификационный признак  
Объем передаваемых прав

Вид лицензии  
Исключительная  
Неисключительная (простая)  
Полная  
Сублицензия  
Опцион



Наличие правовой охраны объектов  
промышленной собственности  
Особенности государственных правовых норм

Объекты промышленной собственности,  
являющиеся предметом торговли

Патентные  
Беспатентные  
Добровольная  
Принудительная  
Открытая  
Изобретения  
Промышленные образцы  
Товарные знаки  
Фирменные наименования  
Знаки обслуживания  
Ноу-хау

#### Виды лицензий:

*Лицензия исключительная* — правовой документ по использованию объектов нематериальных активов в оговоренных пределах. Чаще всего эти пределы устанавливаются по срокам и территории действия данной лицензии. Основное отличие исключительной лицензии состоит в том, что лицензиар (продавец лицензии) не может пользоваться правами сам или переуступать их третьему лицу в оговоренных пределах.

*Лицензия неисключительная (простая)* — лицензионный договор, по которому лицензиар, предоставляя лицензиату право на использование объекта промышленной собственности, сохраняет за собой все права, подтверждаемые патентом, в том числе и на предоставление лицензий третьим лицам. Применительно к товарным знакам и знакам обслуживания как таковое понятие «неисключительная лицензия» в российском законодательстве отсутствует (легально закреплено лишь наличие различных видов лицензии без их уточнения), однако на практике оно имеет место. Такую лицензию выдают, как правило, фирмы стран с относительно емким внутренним рынком также на товары массового производства.

*Лицензия перекрестная* — правовой документ по взаимному предоставлению патентных прав различными патентодателями.

*Лицензия полная* — правовой документ, по которому лицензиар предоставляет лицензиату все права по использованию объектов нематериальных активов (на срок действия лицензионного договора). Если срок действия лицензионного договора превышает срок действия патента или равен ему, то такие лицензионные договоры на изобретения, промышленные образцы и товарные знаки по своему технико-экономическому смыслу равноценны продаже патента. Между тем при продаже патента право собственности на предмет договора переходит к покупателю, а при продаже полной и других видов лицензий это право к лицензиату не переходит. Собственником предмета договора остается лицензиар, хотя он и передает право использования лицензии в полном объеме лицензиату (но только на новый срок действия лицензии).

*Лицензия принудительная* — правовой документ, который выдается по решению компетентной инстанции в обязательном порядке при наличии, определенном законом обстоятельств (не использование объекта промышленной собственности, недостаточное использование, общественная потребность в более широком использовании изобретения) в случае невозможности достигнуть согласия с обладателем собственности на патент.

*Добровольная лицензия* — разрешение (договор) на полное или частичное использование изобретения, выдаваемое патентообладателем по прямому двустороннему соглашению между ним и другим лицом.

*Сублицензия* — правовой документ, в соответствии с которым собственник изобретений, технологический знаний, опыта, секретов производства и т.д. передает своему контрагенту право на использование (в оговоренных пределах) этих объектов интеллектуальной деятельности. В лицензионном соглашении определяется вид лицензии,

характер и объем прав на использование объекта лицензии, производственная сфера, территориальные границы, способ передачи технологии.

*Открытая лицензия* — лицензия, выданная на основе заявления патентообладателя, направленного в Патентное ведомство, о предоставлении любому лицу права на использование объекта промышленной собственности, при подаче заявления о предоставлении открытой лицензии пошлина за поддержание патента в силе снижается на 50 % с года, следующего за годом опубликования сведений о таком заявлении Патентным ведомством.

*Патентное лицензионное соглашение* — правовой документ, объектом которого являются научно-технические достижения, защищенные патентами или другими охраняемыми документами. Разновидностью патентных лицензионных соглашений являются *принудительные* лицензионные соглашения, т.е. разрешение на право использования запатентованного объекта с выплатой вознаграждения патентовладельцу. Принудительные лицензионные соглашения выдаются без согласия патентовладельца по специальному решению соответствующих органов, определенных законодательством.

*Лицензия патентная (patentlicense)* — разрешение, выдаваемое владельцем патента (лицензиаром) другому лицу или фирме (лицензиату), которые позволяют использовать изобретение в промышленных и коммерческих целях, это разрешение находится под патентной защитой в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение. Простая, исключительная, полная и принудительная лицензии — основные виды патентной лицензии.

Предоставление разрешения (права) на использование документации или изобретения оформляется договором о патентной лицензии в обязательном порядке, установленном уполномоченными на то органами.

Может включать также ноу-хау, которое имеет отношение к данному патенту.

*Лицензия беспатентная (unpatentedlicense)* — договор на передачу технического опыта или научно-технических достижений, не являющихся патентоспособными, а также таких технических решений, которые не запатентованы за границей (например, передача ноу-хау).

*Лицензия на производство (productionlicence (license))* — лицензия, выдаваемая владельцем патента, которая позволяет использовать запатентованное изобретение в производстве.

Срок действия лицензии устанавливается положением о лицензировании конкретного вида деятельности, но не может быть менее чем три года. Федеральными законами и положениями о лицензировании конкретных видов деятельности может быть предусмотрено бессрочное действие лицензии. На срок менее чем три года лицензия выдается только по заявлению соискателя лицензии. Срок действия лицензии может быть продлен по заявлению лицензиата, если иное не предусмотрено положением о лицензировании конкретного вида деятельности.

*Право пользования имуществом* включает право пользования: материальным имуществом, движимым и недвижимым; нематериальным имуществом которое включает: лицензии на право использования нематериальных активов и лицензии на право осуществления какой-либо деятельности. Права пользования природными ресурсами и имуществом можно передавать на основе лицензионных и иных предусмотренных законодательством договоров, и соглашений.

*Гудвилл* (от англ. *goodwill* — дословно «добрая воля, доброе стремление») — понятие используется в области хозяйственной рекламы. Гудвилл может относиться к предприятию, фирме, услугам, изделиям. В экономической сфере гудвилл способствует повышению качества изделий, сервиса, улучшению отношений между партнерами.

Гудвиллы — неосязаемые активы компании (рис. 1.2.) — отражают:

- накопленный опыт деловых связей;
- наличие устойчивой клиентуры и торговых контрактов;

- престиж фирмы и её торговых знаков;
- деловую репутацию компании (под которой принято понимать стоимостную категорию, представляющую разницу между стоимостью организации как единого целостного имущественно-финансового комплекса и стоимостью всех ее активов).

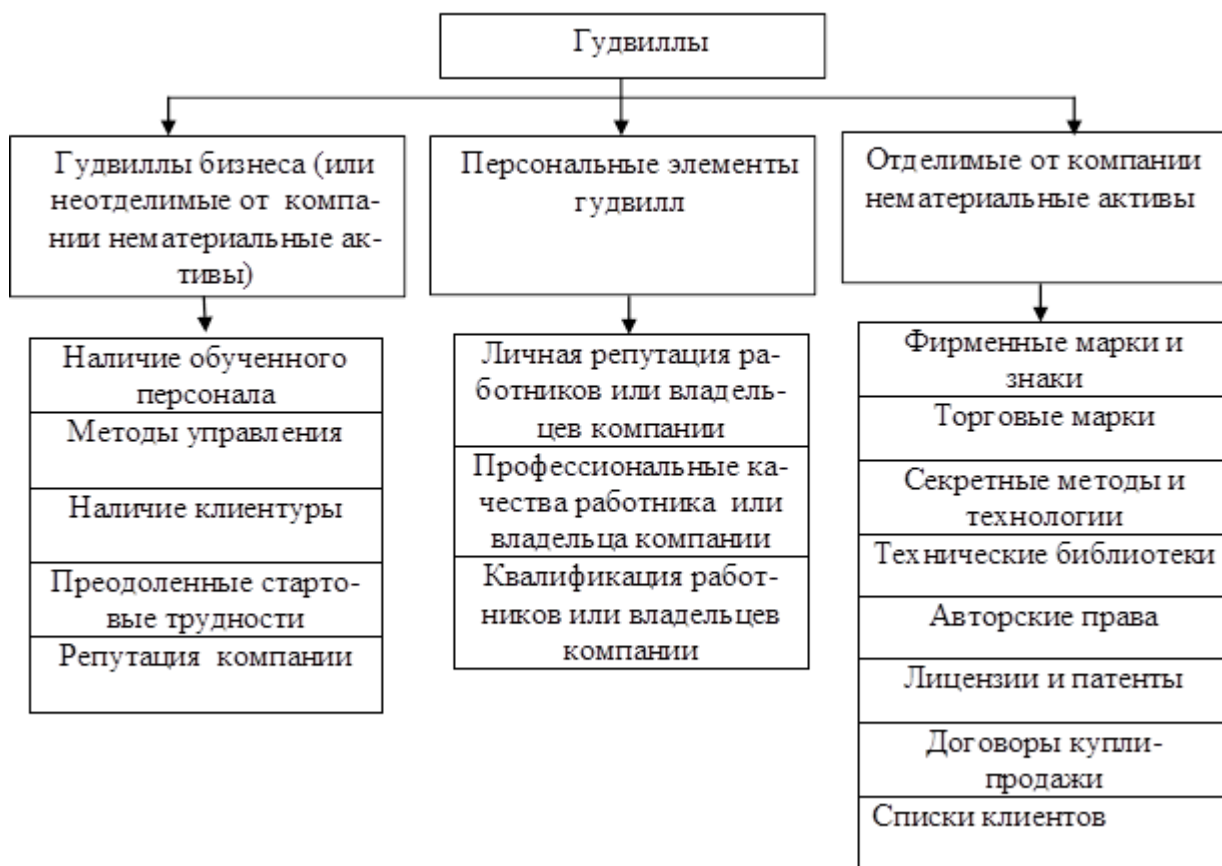


Рисунок 1. 2. Классификация гудвилл

В российской практике определение стоимости гудвилла законодательно установлено только для процесса приватизации с аукциона или по конкурсу. В этом случае указанный вид нематериальных активов рассматривается как «разница между покупной и оценочной стоимостью имущества». В настоящее время общепринятой методики оценки гудвилл пока нет. Однако под стоимостью гудвилла принято подразумевать величину, на которую стоимость бизнеса превосходит рыночную стоимость его материальных активов, учтенных в балансе компании.

Факторами, определяющими гудвилл, являются: эффективность деятельности, высокая кредитоспособность, первоклассные кадры, культура обслуживания, порядочность руководства. Фактическая величина «гудвилл» есть сравнение рыночной стоимости материальных и нематериальных активов с контрактной ценой на приобретаемую организацию. Если контрактная цена превышает рыночную стоимость всех активов, возникает «гудвилл положительный». И наоборот, если контрактная цена ниже рыночной стоимости всех активов, возникает «гудвилл отрицательный».

*Положительные и отрицательные характеристики гудвилла.*

Когда одна фирма имеет намерение купить другую фирму, то положительный гудвилл представляет собой премию, которую покупатель должен заплатить сверх стоимости ее активов.

В случае, когда фирма работала неудачно, ее рыночная стоимость потенциальным покупателем может быть оценена ниже балансовой стоимости ее активов. В данном случае гудвилл отрицателен.

## **ТЕМА 2. Международная патентная классификация (МПК)**

2.1. Структура Международной патентной классификации. (МПК).

2.2. Международная классификация промышленных образцов.

2.3 Международная классификация товаров и услуг.

### **ПАТЕНТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

#### **Источники патентной информации**

Патентная информация – это сведения, включенные в патентные документы. Применительно к изобретениям под патентными документами будем понимать, как выданные патенты, так и заявки на изобретения, которые в настоящее время также публикуют в большинстве стран.

Различают следующие виды патентной информации: библиографическая, реферативная и полное описание

Поскольку патентная информация имеет весьма значительный объем даже для одного изобретения, существует несколько видов публикаций, представляющих сведения об изобретении в разном объеме. Это позволяет оптимизировать объем просматриваемой информации в зависимости от вида поиска и задач анализа патентной информации.

1. Библиографическая. Этот вид патентной информации включает установленный минимум библиографических сведений, таких как: номер публикации (патента или заявки), регистрационный номер заявки, дата подачи, приоритетные данные, сведения об авторе, заявителе, патентообладателе, название изобретения, индексы рубрик Международной патентной классификации.

Используя такую информацию, можно получить статистические данные об изобретательской активности в определенной области техники или конкретных изобретателей, фирм, выявить заявки и патенты конкурентов.

2. Реферативная. Реферативная информация, помимо библиографических данных, содержит сведения, раскрывающие в объеме реферата сущность изобретения.

Реферативная информация служит для ускорения поиска патентных документов, проводимого изобретателями и экспертами патентных ведомств. Хорошо составленный реферат позволяет быстро, не читая всего описания изобретения, оценить необходимость документа для последующего анализа. Задача упрощается, если реферативная информация включает чертеж, поясняющий сущность изобретения.

Реферативная информация особенно ценна для поиска патентных документов на иностранных языках, поскольку патентные ведомства стран мира публикуют рефераты, в том числе и на английском языке.

3. Полное описание. Данный вид патентной информации, помимо библиографических сведений и, как правило, реферата, содержит полное описание изобретения. В случае публикации описания к заявке на изобретение, публикуется текст заявочного описания в том виде, как он был представлен в патентное ведомство. Для патента публикуется полное описание изобретения и формула, с которой выдан патент.

Полные описания используют для детального анализа изобретения, на основе которого делают выводы о патентоспособности созданного изобретения или о возможном нарушении патентов. Полные описания используют для оценки уровня и тенденций развития области техники.

#### **Особенности патентной информации.**

Патентная информация является уникальным информационным источником. Помимо технических сведений она содержит сведения правового характера: об объеме прав патентообладателя, дате приоритета, авторах и т.д. Патентная информация является единственным источником для оценки патентной чистоты объектов техники (оценки возможного нарушения патентов) и, наконец, обладает рядом уникальных особенностей, которые выгодно отличают ее от других информационных источников.

1. Полнота представления области техники. Патентные документы в своей совокупности наиболее полно раскрывают весь спектр решений, созданных в той или иной области техники. Ретроспективный анализ изобретений позволяет объективно изучать историю развития, оценивать современный уровень техники, прогнозировать направления ее развития. Если принять во внимание, что патентная информация практически не дублируется научно-технической информацией, то ее уникальность становится еще очевиднее.

2. Оперативность. Публикация сведений об изобретении, как правило, осуществляется через 18 месяцев с даты подачи заявки. Конечно, современные средства распространения информации, например, Интернет позволяют практически мгновенно обеспечить широкую доступность тех или иных сведений. Однако в данном случае речь идет о раскрытии сущности патентуемых технических решений. Такие сведения, если и публикуются в не патентных источниках информации, например, в научных журналах, монографиях, или распространяются с помощью той же сети Интернет, то, как правило, позже – после опубликования сведений о поданной заявке или о выдаче патента.

3. Достоверность. Патентные документы, как правило, содержат достоверную информацию о сущности изобретения и его практической применимости. Этому способствуют жесткие требования, предъявляемые законодательством всех стран к заявочным документам. Разумеется, это не исключает заблуждения изобретателя относительно качеств и свойств изобретения, которое он описал в заявке. Такое возможно, особенно если изобретение еще не было реализовано на практике. Однако, в патентных документах, как правило, нет сознательно включенных изобретателем сведений, которые бы вводили в заблуждение относительно сущности изобретения, примеров его осуществления и достигаемого при этом результата.

4. Подробность. Главное требование, предъявляемое к описанию изобретения, – возможность его практического осуществления без дополнительного изобретательства. Поэтому в патентных описаниях техническая информация раскрыта очень подробно. Как правило, описываются различные варианты осуществления изобретения, в том числе, наилучший из известных изобретателю, приводятся чертежи, результаты практического осуществления изобретения.

5. Унификация формы. Структура патентного описания единообразна не только в рамках документов одной страны, но и практически для патентных описаний всех стран мира. Патентное описание – это образцовый информационный документ, имеющий унифицированную логическую структуру, стандартное представление библиографических данных, устойчивую лексику. Даже в самом объемном патентном документе, в том числе, написанном на иностранном языке, можно легко найти интересующие сведения.

6. Систематизация. Патентная информация, как никакая другая, полно и детально систематизирована благодаря Международной патентной классификации, используемой патентными ведомствами всех стран. Это существенно облегчает поиск и позволяет создавать электронные базы данных и автоматизированные системы поиска и обработки патентной информации.

### **Международная патентная классификация (МПК)**

Патентная документация представляет собой отдельный вид научно-технической литературы, для ориентации в котором применяется специальная система ее упорядочения, так называемая классификация изобретений. На основании классификации изобретений осуществляется распределение технических решений, содержащихся в описании изобретений к патентам и в других патентных документах по тематическим рубрикам. Это позволяет провести индексирование и расстановку патентной документации в фонде, осуществлять её поиск в соответствии с запросом.

Исторически в каждой промышленно развитой стране создавалась своя система классификации изобретений. В 19 в. В США, Великобритании, Германии и других

странах получили распространение национальные системы классификации. К наиболее известным из них относятся германская, американская, английская и японская.

В России первая система классификации изобретений была введена в 1896 году. Она содержала 16 основных (отраслевых) подразделений, обозначенных римскими цифрами. С 1913 года была принята новая классификация, представляющая собой упрощенный вариант германской системы.

В настоящее время во всех промышленно развитых странах принята Международная патентная классификация (МПК) представляющая собой единую систему, охватывающая все патентные документы. МПК была разработана в связи с договоренностью ряда европейских стран о сближении систем классификации изобретений. Официально в соответствии со Страсбургской конвенцией (24 марта 1971 год) она называется Международной патентной классификацией.

МПК, как классификационная система, отражающая уровень науки и техники, не может быть неизменной. Развитие науки и техники предопределяет включение в МПК новых рубрик, соответствующих новым областям техники, а постоянно происходящая систематизация знаний требует определенной логической перегруппировки рубрик, что приводит, например, к их переносу в другие подклассы, классы или укрупнению рубрик. Эксперты ВОИС постоянно пересматривают МПК и готовят ее новую редакцию. До 7-й редакции включительно МПК представляла собой обновляемую раз в 5 лет единую систему рубрик, используемую патентными ведомствами для классификации патентных документов.

С 2006 года действует 8-я редакция МПК (МПК-8), которая отличается от предыдущих редакций в части ее применения и порядка пересмотра.

МПК-8 организована в виде 2-х уровней: базового и расширенного. Базовый уровень включает разделы, классы, подклассы, основные группы и некоторые активно используемые подгруппы. Расширенный уровень включает все рубрики базового уровня и все подклассы. Фактически расширенный уровень МПК-8 представляет собой очередную редакцию МПК, из которой выделены наиболее крупные рубрики, образующие в совокупности «базовый уровень». Такая структура обусловлена новым порядком применения и пересмотра МПК.

Базовый уровень МПК предназначен для классифицирования патентных документов в национальных коллекциях сравнительно небольшого объема, а также для вторичных информационных задач, например, распределения патентной информации, комплектования тематических подборок и т.п. Предполагается, что пересмотр базового уровня будет производиться раз в три года.

Расширенный уровень МПК предназначен для классифицирования патентных документов, включенных в так называемый Минимум патентной документации стран РСТ (Договор о патентной кооперации от англ. *Patent Cooperation Treaty, PCT*). Расширенный уровень, как более динамичный за счет подгрупп, может меняться по мере необходимости и выкладываться в виде очередной электронной версии на сайте ВОИС и на сайтах других ведомств, в том числе Роспатента.

Действующая версия Международной патентной классификации - МПК-2015.01 – вступила в силу 1-го января 2015 года (с 2006 года каждая версия МПК обозначается годом и месяцем вступления в силу этой версии, например, МПК-2007.01, МПК-2008.04).

За предшествующий этому годовой период пересмотра МПК в её текст было внесено значительное количество изменений (введено 345 новых рубрик, аннулировано 39), которые коснулись 7 Разделов МПК (кроме раздела С, в котором изменились только примечания и отсылки). Общее количество изменённых рубрик составляет 868.

В версии МПК-2015.01, помимо нескольких сотен новых рубрик в существующих подклассах, в разделе «В» появился новый класс **B33Y** «Технология послойного синтеза», содержащий один подкласс **B33Y** «Технология послойного синтеза, т.е. изготовление трехмерных [3D] объектов добавочным нанесением, добавочной агломерацией или

добавочным наслоением, например, посредством 3D печати, стереолитографии или избирательного лазерного спекания».

В итоге МПК-2015.01 содержит 71 738 рубрик.

Эталонная версия МПК в электронном виде публикуется на сайте ВОИС по адресу: [www.wipo.int/ipcpub](http://www.wipo.int/ipcpub) (на английском и французском языках). Эта публикация представляет собой официальную публикацию МПК. Все информационные материалы по МПК (на английском, французском и испанском языках) также расположены на сайте ВОИС по адресу: <http://www.wipo.int/classifications/ipc/en/>.

**Структура МПК.** МПК представляет собой иерархическую 5-ти уровневую систему, охватывающую все известные области науки и техники, в которых создаются изобретения. При этом система совмещает как функциональный, так и отраслевой принципы классифицирования.

**Разделы.** Первый уровень иерархии представлен 8-ю разделами, обозначаемыми латинскими буквами от А до Н с указанием заголовка раздела, приблизительно отражающего его содержание:

А – удовлетворение жизненных потребностей человека;

В – различные технологические процессы;

С – химия и металлургия;

Д – текстиль и бумага;

Е – строительство;

Ф – прикладная механика, освещение и отопление, двигатели и насосы, оружие и боеприпасы;

Г – техническая физика;

Н – электричество.

Внутри разделов могут быть выделены подразделы, объединяющие родственные области техники. Подразделы какими-либо индексами не обозначаются.

Например: Раздел А содержит следующие подразделы:

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

ПИЩЕВЫЕ ПРОДУКТЫ; ТАБАК

ПРЕДМЕТЫ ЛИЧНОГО И ДОМАШНЕГО ОБИХОДА

ЗДОРОВЬЕ; РАЗВЛЕЧЕНИЕ

**Классы.** Следующий иерархический уровень – классы, обозначаемые арабскими цифрами от «01» до «99» в сочетании с буквой, обозначающей соответствующий раздел.

Например: **А61 Медицина и ветеринария; гигиена.**

Заголовок класса отражает его содержание, кроме того, классы могут иметь краткий перечень относящейся к ним тематики.

**Подклассы.** Третий уровень иерархии МПК – подклассы, обозначаемые латинскими буквами от «А» до «Z» в сочетании с индексом класса.

Например: **А61В Диагностика; хирургия; опознание личности.**

Как и для класса, заголовок подкласса отражает его содержание. Подклассы, как правило, имеют краткий перечень относящейся к ним тематики.

**На уровне подкласса в целом определяется область техники.**

**Основные группы.** Каждый подкласс разбит на группы, именуемые дробными рубриками. Среди дробных рубрик различают основные группы и подгруппы, составляющие еще два уровня иерархии МПК. Индекс дробной рубрики состоит из индекса подкласса, за которым следуют два числа, разделенные наклонной чертой.

Индекс основной группы состоит из индекса подкласса, за которым следует одно-, двух- или трехзначное число, наклонная черта и два нуля.

Например: **А61В 5/00 Измерение для диагностических целей, опознание личности.**

Текст основной группы определяет область техники для проведения поиска. В МПК текст и индексы основных групп выделены жирным шрифтом.

Подгруппы. Подгруппы образуют рубрики, подчиненные основной группе. Индекс подгруппы состоит из индекса подкласса, за которым следует одно-, двух- или трехзначное число основной группы, которой подчинена данная подгруппа, наклонная черта и, по крайней мере, две цифры, кроме «00».

Например: **A61B 5/02 . измерение пульса, частоты сердечных сокращений, давления или тока крови...**

Текст подгруппы всегда понимается в пределах ее основной группы и определяет тематическую область в области техники, определенной основной группой.

<b>Точки ...</b>	Перед текстом подгруппы ставится одна или несколько точек, которые определяют степень ее подчиненности ближайшей вышестоящей рубрике, напечатанной в классификаторе с меньшим сдвигом, т.е. имеющей на одну точку меньше. При прочтении полного индекса точки фактически заменяют текст вышестоящей рубрики.
------------------	--

Во всех случаях текст подгруппы должен пониматься в пределах содержания вышестоящей рубрики, которой подчинена данная подгруппа.

Рассмотрим пример:

<b>А УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ЖИЗНЕННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА</b>	
<b>A61 Медицина и ветеринария; гигиена</b>	
<b>A61B Диагностика; хирургия; опознание личности</b>	
<b>A61B 5/00</b>	<b>Измерение для диагностических целей, опознание личности</b>
5/02	.измерение пульса, частоты сердечных сокращений, давления или тока крови; одновременное определение пульса (частоты сердечных сокращений) и кровяного давления...
5/0205	..одновременная оценка состояний сердечно-сосудистой системы и других систем организма, например сердца...
5/021	...измерение давления в сердце или кровеносных сосудах...
5/0215	...с помощью средств, вводимых в организм...
5/022	...с прикладыванием давления на близко расположенные кровеносные сосуды, например через кожу...
5/0225	....с контролем параметров давления по электрическим сигналам, например получаемым из тонов Короткова

Как видно, для рубрики A61B 5/0225 подчинение вышестоящим рубрикам следующее:

A61B 5/0225 → A61B 5/022 → A61B 5/021 → A61B 5/02 → A61B 5/00.

В итоге, рубрика **A61B 5/0225** определяет методы и технические средства для контроля параметров давления по электрическим сигналам, например тонам Короткова, с прикладыванием давления на близко расположенные кровеносные сосуды, осуществляемого для измерения давления в сердце или кровеносных сосудах с диагностической целью.

Схематично структуру МПК можно проиллюстрировать следующим образом (рис. 1):



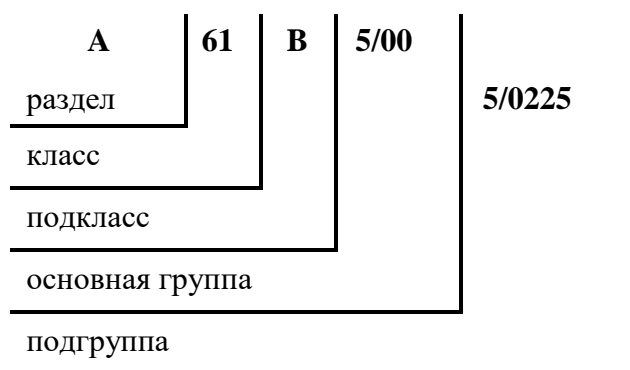


Рис. 1 – Схематичное представление структуры МПК

Алфавитно-предметный указатель к МПК. Для облегчения ориентации в МПК к ней разработан алфавитно-предметный указатель (АПУ), в котором все технические понятия, содержащиеся в МПК, расположены в алфавитном порядке и имеют ссылки на те рубрики МПК (классы, подклассы, группы, подгруппы), по которым в том или ином аспекте распределена искомая информация.

**Ключевые слова → АПУ → Рубрики МПК**

Следует иметь в виду, что АПУ не заменяет МПК и не может использоваться в качестве самостоятельного определителя рубрик. Его основное назначение – помочь быстро сориентироваться в МПК для последующего более точного определения рубрик.

Патентные ведомства. Публикацию патентных документов осуществляют национальные патентные ведомства, региональные организации и ВОИС.

Национальные патентные ведомства публикуют сведения о заявках (если предусмотрено законодательством) и выданных патентах этой страны.

Региональные организации (например, Европейское патентное ведомство – ЕРО, Евразийское патентное ведомство – ЕАО) публикуют сведения о заявках и выданных патентах, действие которых распространяется на страны-участницы этих организаций.

Международное бюро ВОИС (IB WIPO) публикует сведения о так называемых международных заявках, поданных в соответствии с процедурой Договора о патентной кооперации (РСТ).

Соответственно, различают:

- национальные заявки и патенты;
- региональные заявки и патенты;
- международные заявки.

Какое ведомство или организация опубликовала патентный документ, легко определить по двухбуквенному коду, расположенному обычно рядом с номером публикации. Коды определены стандартом ВОИС ST. 3, например:

AT – Австрия	FR – Франция	NO – Норвегия
AU – Австралия	GB – Великобритания	RU – Россия
BY – Беларусь	GR – Греция	SE – Швеция
CA – Канада	IL – Израиль	SU – СССР
CH – Швейцария	IT – Италия	TW – Тайвань
CN – Китай	JP – Япония	UA – Украина
DE – Германия	KR – Корея	US – США
EP – Европейское патентное ведомство;		
EA – Евразийское патентное ведомство;		
WO – ВОИС.		

Коды ИНИД. Чтобы ориентироваться в библиографических данных, приводимых в

патентных документах, причем независимо от ведомства, опубликовавшего документ, или языка, на котором он опубликован. Стандартом ВОИС ST.9 установлены специальные идентифицирующие коды – коды ИНИД, или INID – Internationally agreed Numbers for the Identification of (bibliographic) Data. Коды ИНИД представляют собой двузначные числа (арабскими цифрами), которые проставляются непосредственно перед соответствующим элементом библиографических данных. Коды изображаются в кружочках или в круглых скобках.

Для облегчения работы коды ИНИД сгруппированы по 9-ти категориям, при этом коды категорий, оканчивающиеся на «0», в определенных случаях могут быть также использованы. Ниже приведены коды категорий и коды ИНИД, входящие в минимальный набор данных для публикации на титульном листе патентного документа и в сообщении официального бюллетеня патентного ведомства.

**(10) Идентификация патентного документа**

(11) Номер патентного документа

(12) Словесное обозначение вида документа

(13) Код вида документа в соответствии со стандартом ВОИС ST.16

(19) Код идентификации ведомства или организации, опубликовавших документ

Когда данные, идентифицируемые кодами (11) и (13) или (19), (11) и (13), используются вместе и располагаются в одной строке, может быть использована категория (10).

**(20) Данные, относящиеся к заявке.**

(21) Регистрационный номер заявки

(22) Дата подачи заявки

(23) Прочая(ие) дата(ы), включая дату подачи полного описания после подачи предварительного описания и дату выставочного приоритета

**(30) Данные, относящиеся к приоритету согласно Парижской Конвенции.**

(31) Номер(а), присвоенный(е) приоритетной(ым) заявке(ам)

(32) Дата(ы) подачи приоритетной(ых) заявки(ок)

(33) Код, идентифицирующий национальное ведомство промышленной собственности, присваивающее номер приоритетной заявке, или организацию, присваивающую номер региональной приоритетной заявке; для международных заявок, поданных по процедуре РСТ, должен использоваться код «WO»

**(40) Дата(ы) предоставления документа для всеобщего ознакомления.**

(41) Дата предоставления для всеобщего ознакомления посредством выкладки или предоставления копий по заказу не прошедшего экспертизу документа...

(43) Дата публикации типографским или иным аналогичным способом документа, не прошедшего экспертизу, по которому на эту или более раннюю дату не был выдан патентный документ

(45) Дата публикации типографским или иным аналогичным способом документа, по которому на эту или более раннюю дату был выдан патентный документ

(46) Дата публикации типографским или иным аналогичным способом только пунктов формулы документа

**(50) Техническая информация.**

(51) МПК

(54) Название изобретения

(56) Список документов-прототипов

(57) Реферат или формула

(58) Область поиска

- (60) Ссылки на другие юридически или процедурно связанные отечественные или бывшие отечественные патентные документы.**
- (61)** Номер и, если возможно, дата подачи более ранней заявки или номер более ранней публикации или номер ранее выданного патента, авторского свидетельства, полезной модели или подобного документа, по отношению к которому настоящий документ является дополнительным
- (62)** Номер и, если это возможно, дата подачи более ранней заявки, из которой выделен настоящий документ
- (63)** Номер и дата подачи более ранней заявки, по отношению к которой настоящий патентный документ является продолжением
- (64)** Номер более ранней публикации, которая «переиздается»
- (70) Идентификация лиц, имеющих отношение к патентному документу.**
- (71)** Имя (имена) заявителя(ей)
- (72)** Имя (имена) изобретателя(ей), если таковые известны
- (73)** Имя (имена) получателя(ей), держателя(ей), правопреемника(ов) или владельца(ов) охранного документа
- (74)** Имя (имена) патентного(ых) поверенного(ых) или представителя(ей)
- (75)** Имя (имена) изобретателя(ей), являющегося(ихся) также заявителем(ями)
- (76)** Имя (имена) изобретателя(ей), являющегося(ихся) также заявителем(ями) и получателем(ями) охранного документа
- (80) и (90) Идентификация данных, относящихся к международным конвенциям, помимо Парижской Конвенции, и к законодательству, касающемуся свидетельств дополнительной охраны.**

### **Национальные патентные классификации**

В настоящее время поиск патентной документации, как правило, проводится с использованием Международной патентной классификации (МПК), т.к. практически все страны применяют МПК. Во всех современных автоматизированных поисковых системах и базах данных в качестве поискового реквизита используется МПК. Но стоит учитывать, что некоторые страны, в частности, США и Япония, до настоящего дня классифицируют свою патентную документацию в соответствии с национальной патентной классификацией (НПК), а МПК используют в качестве дополнительной.

USPC (United State Patent Classification) – национальная патентная классификация (НПК) США.

НПК США была создана 1836 г., в ее основу положен функционально-отраслевой принцип. Способы и устройства, выполняющие одни и те же функции, производящие одни и те же продукты или достигающие одного и того же эффекта, объединяются. Основным делением в классификации является класс. Классы в свою очередь подразделяются на подклассы. Классификационный индекс обозначается арабскими цифрами и состоит из двух чисел, разделенных тире.

НПК США используется для классифицирования изобретений, промышленных образцов и растений США, применяется для поиска патентных документов США в следующих поисковых системах:

- PatFT: Patents и AppFT: Applications - доступ на сайте Патентного ведомства США;
- Global Patent Index - доступ предоставляется в Отделении ВПТБ (Всесоюзная патентно-техническая библиотека);

PatSearch - доступ предоставляется в Отделении ВПТБ.

НПК США насчитывает более 400 классов и около 90 тысяч подклассов. Индекс классификации выражен двумя арабскими цифрами, разделенными тире. Например, индекс 21-61 означает, что изобретение относится к подклассу 61 класса 21.

Соподчиненность подклассов определяется сдвигом текста, относящегося к подклассам низшего порядка, вправо относительно текста рубрик вышестоящего подкласса с увеличивающимся числом точек.

Сущность изобретения, заключенная в формуле, выражается основным индексом, а незаявленное раскрытие изобретения в остальном тексте описания – дополнительными (перекрестными) индексами.

В указателях классов изобретений США нумерация (последовательность) классов не связана с ее логической основой.

МПК в настоящее время используется в качестве обязательной системы классификации изобретений во всех промышленно развитых странах мира, хотя национальные системы ещё применяются для поиска патентных документов в ретроспективной части патентных фондов.

В Японии действует две национальные патентные классификации FI и F-term.

FI основана на МПК и включает ее расширения в областях наиболее популярных в Японии, состоит из индексов МПК, которые дополняются цифровыми символами.

F-term – оригинальная система классификации изобретений Японии, введена в 1948 г. F-term – это «фасетная» («многогранная») классификация, с помощью которой объект изобретения классифицируется с разных точек зрения одновременно (материал, форма, получение, применение и т.д.). Основными ступенями деления являются класс, подкласс и группа. Классы обозначаются арабскими цифрами, подклассы обозначаются прописными буквами латинского алфавита, группы арабскими цифрами с использованием десятичного принципа.

Классификации используются для индексирования изобретений и полезных моделей Японии, применяется для поиска патентных документов Японии в следующих поисковых системах:

- The Industrial Property Digital Library (IPDL) – доступ на сайте патентного ведомства Японии;
- Global Patent Index – доступ предоставляется в Отделении ВПТБ;
- PatSearch – доступ предоставляется в Отделении ВПТБ.

### **Международная классификация промышленных образцов**

Наиболее полное представление об изделиях, к которым относятся создаваемые в мире промышленные образцы, дает Международная классификация промышленных образцов (МКПО). Это, так называемая, Локарнская классификация, которая включает 99 классов. Классы поделены на подклассы. Локарнская классификация действует с 1968 года. Круг включенных в нее товаров расширяется с принятием каждой новой редакции.

С 1 января 2014 года действует 10-я редакция МКПО (Локарнская классификация) (LOC).

### **Международная классификация товаров и услуг.**

Международная (Nice) классификация товаров и услуг (далее - МКТУ), предназначенная для целей регистрации знаков, была официально признана Соглашением, заключенным 15 июня 1957 года странами – участниками Ниццкой дипломатической конференции. С 1 января 2012 года действует 10-я редакция МКТУ.

Страны-участницы Ницкого соглашения в рамках Парижского союза по охране промышленной собственности образуют Специальный союз, который использует единую классификацию товаров и услуг для регистрации знаков.

Использование МКТУ обязательно не только для национальной регистрации знаков в странах-участницах Ницкого соглашения, но также и для международной регистрации знаков.

МКТУ состоит из Общей части, части I с Перечнем товаров и услуг, объединенных в классы, части II с Алфавитным перечнем товаров и части III с Алфавитным перечнем

услуг.

В МКТУ-8 все товары и услуги разделены на 45 классов. Классы с 1 по 35 – товары, с 36 по 45 – услуги. Заголовки классов указывают в общем виде только области, к которым товары и услуги в принципе могут относиться, и не содержат названия конкретных товаров или услуг. Однако в заявлении на регистрацию товарного знака необходимо указать конкретные названия товаров и услуг в соответствии с МКТУ. В связи с этим требуется более углубленное изучение перечня товаров и услуг в каждом классе.

### ТЕМА 3. Методология оценки нематериальных активов

3.1. Цели оценки.

3.2. Базы оценки.

3.3. Обязательная оценка.

#### 3.1 Цели оценки

**Оценка** - комплекс мероприятий юридического, экономического, организационно - технического и иного характера, направленных на установление ценности объекта оценки как товара.

Деятельность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по проведению оценки как услуги третьим лицам, в частности, по установлению рыночной стоимости объекта оценки, регулируется Федеральным законом от 29 июля 1998г. № 135 - ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

Цель оценки и дальнейшее ее использование должны быть четко сформулированы, так как от этого зависит стандарт оценки, объем и структура необходимой для оценки информации, возможные рекомендации оценщика.

**Стандарты оценки** - нормативно закрепленные требования к выполнению работ экспертом по оценке.

**Целями, для которых требуется оценка, могут быть:**

1. *Предстоящая сделка по продаже или покупке оцениваемой собственности.*
2. Раздел имущества между владельцами предприятия.
3. Выделение из крупного предприятия небольшой жизнеспособной фирмы.
4. Планируемое поглощение одного предприятия другим.
5. Реорганизация фирмы.
6. Ликвидация предприятия.
7. Налогообложение.
8. Неденежные вклады в другие компании.

#### 3.2 Базы оценки

**Стоимость в обмене (exchange value)** предполагает вероятную цену продажи при условии, что условия обмена объекта собственности известны обеим сторонам и сделка является взаимовыгодной.

Наиболее часто встречающейся формой этой стоимости является **обоснованная (справедливая) рыночная стоимость (fair market value)**. Под ней понимается наиболее вероятная цена, выраженная в денежном эквиваленте, по которой в день оценки собственность могла бы перейти из рук добровольного продавца в руки добровольного покупателя в результате коммерческой сделки на открытом конкурентном рынке при условии, что обе стороны действуют компетентно, расчетливо и без принуждения.

**При формировании рыночной стоимости необходимо учитывать следующее:**

1. Между сторонами нет никаких особых взаимоотношений (например, материнская и дочерняя компании) и они действуют независимо каждая в своих интересах без сговора и мошенничества.
2. Длительность экспозиции (маркетинговый период) в любом случае должна быть

достаточной, чтобы собственность привлекла к себе внимание адекватного количества покупателей.

3. Рыночная стоимость понимается как стоимость имущества, рассчитанная без учета торговых издержек и каких-либо сопутствующих налогов. Стандарт рыночной стоимости рассчитывается всегда, когда заказчиком оценки является продавец.

Под **стоимостью в пользовании** (value in use) подразумевается стоимость объекта собственности в представлениях конкретного пользователя и с учетом его ограничений.

Так как стоимость в пользовании связана с потребностями конкретного субъекта, ее часто называют субъективной стоимостью. Наиболее часто используемой формой такой стоимости является инвестиционная стоимость (investment value). Это стоимость собственности для конкретного инвестора или группы инвесторов, имеющих определенные цели и критерии оценки инвестиционного проекта.

Эта стоимость рассчитывается, как правило, исходя из данных, предоставляемых заказчиком оценки, без проверки их соответствия уровню спроса и предложения на рынке.

Ликвидационная стоимость - стоимость объекта интеллектуальной собственности при вынужденной продаже, банкротстве. Определяется ликвидационная стоимость конкурсным управляющим в ходе инвентаризации и оценки всего имущества предприятия - должника. Для осуществления оценки конкурсный управляющий вправе привлекать оценщиков и иных специалистов с оплатой их услуг за счет имущества должника, если иное не установлено собранием кредиторов или комитетом кредиторов.

Стоимость замещения определяется как наименьшая стоимость эквивалентного объекта интеллектуальной собственности.

Эта стоимость рассчитывается исходя из предполагаемых затрат на создание или приобретение аналогичного объекта интеллектуальной собственности, с учетом износа объекта оценки.

Основными показателями, определяющими стоимость объектов интеллектуальной собственности, по мнению авторов различных научных публикаций, являются:

- надежность правовой охраны соответствующего объекта;
- возможность оцениваемого объекта свободно применяться на рынке без нарушения прав третьих лиц (показатель патентной чистоты объекта);
- технично-экономическая значимость объекта правовой охраны;
- издержки владельца исключительных прав на создание (разработку) объекта правовой охраны;
- издержки владельца исключительных прав на патентование (регистрацию) объекта промышленной собственности, включая пошлины, сборы и другие расходы на поддержание охранных документов в силе, а также оплату услуг патентного поверенного или представителя;
- издержки на организацию использования объекта промышленной собственности, включая затраты на его маркетинг;
- затраты на страхование рисков, связанных с объектом промышленной собственности;
- срок действия охранного документа (патента, свидетельства) на момент оценки его стоимости или срок действия лицензионного договора;
- издержки владельца исключительных прав на разрешение правовых конфликтов по оцениваемому объекту промышленной собственности, в том числе в судебном или добровольном порядке (на приобретение прав третьих лиц);
- ожидаемые поступления лицензионных платежей по данному объекту промышленной собственности (при условии фиксации объемов лицензионных платежей);
- ожидаемые поступления в форме компенсационных (штрафных) выплат (платежей) при условии подтверждения факта(ов) нарушения исключительных прав владельца объекта промышленной собственности;
- срок полезного использования оцениваемого объекта;

фактор морального старения оцениваемого объекта;  
среднестатистические ставки роялти для данного вида объектов правовой охраны;  
промышленную (производственную) готовность оцениваемого объекта;  
расходы, связанные с необходимостью уплаты налогов и сборов.

### **3.3 Обязательная оценка**

*Ст. 8 ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» устанавливает следующие условия проведения обязательной оценки:*

Определение стоимости объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, в целях их приватизации, передачи в доверительное управление либо передачи в аренду.

Использование объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации либо муниципальным образованиям, в качестве предмета залога.

При продаже или ином отчуждении объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям.

При переуступке долговых обязательств, связанных с объектами оценки, принадлежащими Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям.

При передаче объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, в качестве вклада в уставные капиталы, фонды юридических лиц.

При возникновении спора о стоимости объекта оценки, в том числе:

- при национализации имущества,
- при ипотечной кредитовании физических и юридических лиц в случаях возникновения споров о величине стоимости предмета ипотеки.

При составлении брачных контрактов и разделе имущества разводящихся супругов по требованию одной из сторон или обеих сторон в случае возникновения спора о стоимости этого имущества.

При выкупе или ином предусмотренном законодательством Российской Федерации изъятии имущества у собственников для государственных или муниципальных нужд.

При проведении оценки объектов оценки в целях контроля за правильностью уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы.

Действие ст.8 Закона не распространяется на отношения, возникающие при распоряжении государственными и муниципальными унитарными предприятиями, и учреждениями имуществом, закрепленным за ними на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, за исключением случаев, когда распоряжение имуществом в соответствии с законодательством России допускается с согласия собственника этого имущества.

## **ТЕМА 4. Подходы к оценке ОИС**

4.1. Рыночный подход.

4.2. Затратный подход.

4.3. Доходный подход.

На сегодняшний день существует несколько подходов к оценке интеллектуальной собственности. Предпочтения при выборе того или иного подхода к оценке зависит от наличия необходимой информации, требований покупателей или собственников объектов интеллектуальной собственности, экономической ситуации на момент оценки.

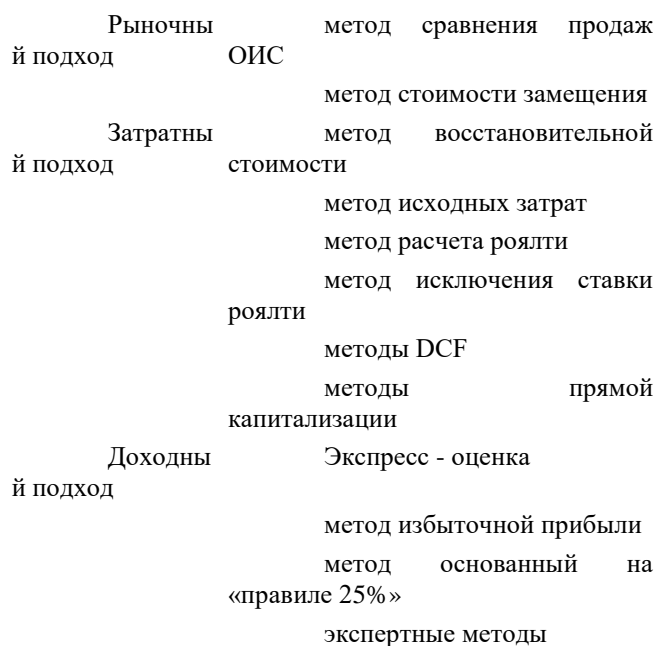


Рисунок 4.1. Методы оценки интеллектуальной собственности

Подход к оценке стоимости - общий способ определения стоимости, в рамках которого используются один или более методов оценки.

#### 4.1 Рыночный подход

При рыночном подходе используется метод сравнения продаж, когда рассматриваемый актив сравнивается с аналогичными объектами интеллектуальной собственности или интересами в этих объектах либо с ценными бумагами, обеспеченными неосязаемыми активами, которые были проданы на открытом рынке.

Двумя наиболее распространенными источниками данных, используемыми в сравнительном подходе, являются рынки, на которых продаются как интересы в собственности на аналогичные неосязаемые активы, так и деривативы (фьючерсы и опционы). Должна существовать обоснованная база для сравнения, когда опора делается на сравнимые ОИС, которые присутствуют в той же отрасли или бизнесе, что и рассматриваемый ОИС, или в той же, которая реагирует на те же экономические переменные.

Когда для обеспечения ориентиров при определении величины стоимости используются предыдущие сделки в отношении предмета оценки, могут потребоваться корректировки данных с учетом течения времени и изменившихся обстоятельств в экономике.

Основными элементами сравнения, которые должны рассматриваться при отборе и анализе сделок по продаже являются следующие:

Структура и объем юридических прав собственности на неосязаемое имущество, передаваемых в сделке.

Существование каких-либо специальных условий и соглашений о финансировании.

Экономические условия, которые существовали на соответствующем вторичном рынке во время сделки по продаже.

Отрасль или бизнес, где использовался (или будет использоваться) неосязаемый актив.

Физические характеристики ОИС.

Функциональные характеристики ОИС.

Технологические характеристики ОИС.



Включение других нематериальных активов в сделку.

Для определения диапазона рыночной цены ОИС выявляются, во-первых, все технологические и технические преимущества, которые получает собственник благодаря приобретению прав, и, во-вторых, диапазон возможных рыночных оценок, соответствующий выделенной области техники.

Нижняя граница диапазона рассчитывается обеими сторонами как минимальная приемлемая для собственника оценка платежа за раздел с конкурентом области технической исключительности, обеспечиваемой патентом. Эта оценка служит базой, на которой строится стратегия поведения собственника при переговорах. Основные этапы расчета нижней границы приведены в таблице 4.1.1.

Верхняя граница цены патента рассчитывается как максимальная приемлемая для конкурента - потенциального лицензиата оценка платежа за доступ к запатентованному новшеству.

Таблица 4.1.1

№	Расчет растущего рынка	Расчет для поделенного рынка
1	Минимальная оценка ОИС (патента или лицензии), приемлемая для патентообладателя объема рынка в основном исчерпаны, оценка через расчеты ожидаемого будущего приращения должна отражать неизбежное при отказе от прибыли патентообладателя на растущем рынке, исключительности, обеспечиваемой патентом, где патентообладатель имеет установленную уменьшение доли рынка, занимаемой долю рынка, которая не подвергается риску с патентообладателем. Простейший способ оценить проникновением конкурента. При этом эти потери - рассчитать потерю прибыли от необходимо учесть возможности продаж в каждом году наличия патентной охраны, альтернативного использования капитала, а затем суммировать эти потери с учетом требуемого для расширения рынка, а также коэффициентов дисконтирования. целесообразность проведения экспансии.	Так как возможности для расширения доли или
2	Патентообладатель должен учесть поправку на эффект сопутствующих или производных продаж (например, комплектующие изделия, расходные материалы, программное обеспечение и т.д.)	
3	При анализе дохода патентообладателя учитываются издержки на дополнительные сокращение расходов на маркетинг и сбыт. производные мощности, которые потребуются при отсутствии конкурента и расширении производства, издержки на расширение маркетинга и сбыт, а также риски, возникающие при любом расширении рынка.	Учет изменений производственных мощностей,

Таким образом, в процессе определения цены существуют:

- две оценки, минимальные среди приемлемых для патентообладателя, одна из которых вычислена патентообладателем, другая конкурентом;
- две оценки, максимальные среди приемлемых для конкурента, одна из которых вычислена патентообладателем, другая конкурентом.

Предполагается, что патентообладатель и конкурент для переговоров находят частично совпадающее пространство между соответствующими оценками.

## 4.2 Затратный подход

Затратный подход используется при оценке стоимости ОИС, если невозможно найти объект - аналог, отсутствует какой-либо опыт реализации подобных объектов или прогноз будущих доходов не стабилен. Среда реализации ОИС очень неопределенна и успех зависит от колоссального количества факторов.

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

К примеру, такие объекты интеллектуальной собственности, как информационные базы данных, подпадающие под определение нематериального актива, создаются на протяжении довольно длительного периода, и расходы на их формирование чаще всего списываются по расходным статьям. Собранный научная библиотека, к примеру, может представлять собой огромную ценность - в некоторых случаях она может быть самым дорогостоящим активом предприятия, особенно в тех случаях, если это предприятие - научный институт или высшее учебное заведение. Но оценить степень участия этого актива в создании других, а соответственно и долю в будущих доходах практически невозможно. Активы подобного рода оцениваются, как правило, методом стоимости создания, то есть с точки зрения затратного подхода, без учета возможных прибылей.

Могут применяться несколько методов оценки затрат на создание ОИС:

**Метод стоимости замещения** объекта оценки заключается в суммировании затрат на создание ОИС, аналогичного объекту оценки, в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, с учетом износа объекта оценки.

**Метод восстановительной стоимости** заключается в суммировании затрат в рыночных ценах, существующих на дату оценки, на создание объекта, идентичного объекту оценки, с применением идентичных материалов и технологий, с учетом износа объекта оценки.

**Метод исходных затрат** заключается в суммировании исторических (первоначальных) затраты, пересчитанных с учетом настоящих условий с учетом индекса изменения цен в данной отрасли.

При оценке следует учитывать все существенные расходы, среди которых такие как оплата труда, маркетинговые и рекламные расходы, расходы на страхование рисков, связанных с объектами интеллектуальной собственности, расходы и издержки на решение правовых конфликтов, на израсходованные материалы, себестоимость научно-методического обеспечения, индивидуализации собственной продукции - логотипа, лицензий, сертификатов и т. д.

Оценщику необходимо выявить и отдавать себе отчет в наличии различных форм устаревания - физическом износе, функциональном устаревании, устаревании, учитываемом регулирующими органами, технологическом устаревании и экономическом устаревании, которые должны применяться к стоимости объекта интеллектуальной собственности.

#### **4.3 Доходный подход**

При доходном подходе стоимость неосязаемого актива или интереса в неосязаемом активе определяется путем расчета приведенной к текущему моменту стоимости прогнозируемых будущих выгод.

Различные методы оценки будут зависеть от характера неосязаемого актива, от устойчивости и природы дохода.

Могут использоваться следующие методы оценки:

1. Метод дисконтированного денежного потока (DCF).
2. Метод прямой капитализации (превышение поступлений над затратами), которая может извлекаться из неосязаемого актива, и которая может возникать, в частности, за счет надбавки к цене, снижения затрат или эффекта масштаба.
3. Метод остаточного дохода или распределения остаточного дохода.
4. Экспресс - оценка.
5. Расчет стоимости роялти или арендной платы, которые пользователь неосязаемого актива должен был бы в ином случае выплачивать законному собственнику неосязаемого актива.

6. Метод освобождения от роялти.
7. Метод избыточной прибыли.
8. Правило 25%.
9. Метод реального экономического эффекта.
10. Метод экспертной оценки.

#### 4.3.1 Метод дисконтирования денежного потока

В методе дисконтирования будущего денежного потока (*Discounted Cash Flow — DCF*) рассчитываются денежные поступления для всех будущих периодов. Эти поступления конвертируются в стоимость путем применения ставки дисконтирования и использования техники расчета стоимости, приведенной к текущему моменту.

Метод дисконтирования используется для ОИС, имеющих конкретные сроки службы. Принятый период времени обычно представляет собой более короткий из двух сроков службы ОИС — экономического или юридического.

Срок полезной службы — это период, в течение которого неосязаемые активы, как ожидается, принесут собственнику экономическую отдачу от активов и могут оцениваться с учетом следующих факторов:

1. Остающийся юридический срок службы.
2. Остающийся срок по контракту.
3. Остающийся физический срок службы.
4. Остающийся технологический срок службы.
5. Остающийся функциональный срок службы.
6. Остающийся экономический срок службы.

Дисконтированный денежный поток — DCF (*Discounted Cash Flow*), рассчитывается по следующей формуле:

$$M_n = CF_1/(1+i) + CF_2/(1+i)^2 + CF_3/(1+i)^3 + \dots + CF_n/(1+i)^n$$

где:  $CF_1, CF_2, CF_3, \dots$ ,

$CF_n$  — поток выгод (денежный поток) в году 1, 2, 3, ... ,

$n$  от использования объекта оценки;

$M_n$  — сумма (стоимость) ОИС через  $n$  лет;

$i$  — ставка ссудного процента (ставка дисконтирования).

Ставки дисконтирования ( $i$ ) определяются по данным рынка на момент оценки и выражаются как мультипликаторы цен (определенные из данных по открыто продаваемым бизнесам или по сделкам) или как процентная ставка (определяемая по альтернативным инвестициям).

В качестве нормы дисконтирования может быть принят уровень предполагаемой прибыли при альтернативном использовании средств на создание, производство и реализацию продукции, процент за банковский депозит, норма прибыли при вложении средств в ценные бумаги, процентная ставка рефинансирования.

Зарубежный опыт свидетельствует, что за нижнюю границу ставки дисконта может приниматься значение доходности по государственным облигациям.

Практика показывает, что риск не достижения уровня дохода от неосязаемых активов выше, чем риск, определенный для осязаемых активов и чистого оборотного капитала. Поэтому ставки дисконтирования или капитализации, используемые для конвертации денежных потоков дохода в рыночную стоимость, выше, чем те, которые используются в оценке бизнеса.

#### 4.3.2 Метод прямой капитализации

Если исходить из того, что объект оценки приобретается не с целью его скорой перепродажи, а на многие годы, то при достаточно большом значении  $n$  формула расчета дисконтированного денежного потока преобразуется в формулу.

$$M_n = CF_0 / r_k$$

Где:

$CF_0$  - средний доход по истечении каждого года;

$r_k$  - коэффициент капитализации, который складывается из реальной ставки дисконта и коэффициента амортизации (возврата капитала).

Метод прямой капитализации достаточно прост, однако он статичен, и поэтому требуется особое внимание к правильному выбору показателей чистого дохода и коэффициентов капитализации.

#### 4.3.3 Метод остаточного дохода

Метод остаточного дохода используется для конвертации дохода в стоимость. В этом случае репрезентативная величина дохода делится на ставку капитализации или умножается на мультипликатор дохода.

$$M_n = M_r / r_k$$

Где:

$M_n$  - текущая стоимость объекта оценки,

$M_r$  - репрезентативная величина дохода,

$r_k$  - коэффициент капитализации, который складывается из реальной ставки дисконта и коэффициента амортизации (возврата капитала).

Оценщик обычно распределяет доход по различным неосязаемым активам. Необходимо тщательно следить за тем, чтобы доход, распределенный по всем неосязаемым активам, не превысил наличного дохода для распределения по всем активам.

#### 4.3.4 Метод экспресс - оценки

Метод экспресс - оценки предусматривает расчет обобщенного показателя эффективности на основе анализа динамики изменения суммарного денежного потока на всем периоде реализации инвестиционного проекта.

Итоговым показателем реализации инвестиционного проекта является величина кумулятивного чистого денежного потока (net cash flow) NCF как функция времени  $t$ . Она включает в себя все денежные притоки и оттоки, имеющие место при реализации проекта.

Минимальное отрицательное значение NCF характеризует величину инвестиций, которые определяют стоимость проекта РС. Положительное значение NCF свидетельствует о доходности проекта. Поскольку затраты и доходы формируются в различные моменты времени, то для приведения их к одному началу отсчета применяется операция дисконтирования. В результате получается чистый дисконтированный доход (net present value) NPV, связанный с NCF коэффициентом дисконтирования.

$$NPV(t) = NCF_n * (1+i)^n$$

Показатель NPV ( $t$ ) характеризует доходность проекта по сравнению с альтернативным размещением денежных средств под банковский процент.

Для оценки рентабельности проекта используется показатель IRR (internal rate of return), численно равный величине процентной ставки  $i^*$ , при которой функция NPV ( $i^*, t$ )=0. Это, так называемая, внутренняя норма доходности проекта, характеризующая целесообразность вложения капитала в проект по сравнению с размещением его в банк под расчетную процентную ставку  $i$ .

Если  $i^* > i$ , то проект является вполне рентабельным.

PI, численно равный отношению доходности проекта к моменту его ликвидации T к стоимости проекта:

$$PI = NPV(T) / PC$$

В качестве обобщенного показателя эффективности может рассматриваться среднее значение чистого дисконтированного дохода ENPV, получаемого при реализации данного инвестиционного проекта. Эта величина численно равна интегралу от функции NPV (t) за время жизни проекта T, отнесенной к величине этого времени:

$$ENPV = 1/2T (NPV_t + NPV_{t+1}) \quad (20)$$

Где:

$NPV_t$  - значение NPV в расчетном периоде t.

В пользу данного показателя говорит его простой экономический смысл, а также то, что он полностью отражает свойства зависимости NPV (t) в течение всего жизненного цикла проекта.

Приближенную оценку ENPV можно получить, аппроксимируя зависимость NPV (t) кусочно-линейной функцией. Выражение для ENPV в этом случае примет вид:

$$ENPV = 1/2T [NPV(T) * (T - PB) - PC * PB]$$

Здесь NPV(T)- значение доходности проекта в момент его ликвидации.

Из этого выражения видно, что ENPV выражается через основные частные показатели эффективности инвестиционного проекта, т. е. учитывает все основные свойства зависимости NPV (t).

По этому показателю проект является доходным, если  $ENPV > 0$ .

Из равенства  $ENPV = 0$  находим минимальное значение индекса доходности  $PI_{min}$ , при котором инвестирование проекта целесообразно при известных значениях его частных показателей T, PB, NPV, PC:

$$IRR = E^* = PI^{1/(T-t)} - 1$$

#### 4.3.5. Расчет стоимости роялти.

Ставка роялти (величина периодических отчислений в пользу лицензиара (правообладателя) представляет собой отношение величины отчислений в пользу лицензиара (прибыли лицензиара) к величине общей стоимости, цене произведенной и реализованной лицензиатом (пользователем) продукции (услуг) по договору.

Экономический смысл 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 правообладателя.

По определению ставка роялти ( $R$ ) (величина % периодических отчислений в пользу правообладателя) представляет собой отношение величины отчислений в пользу правообладателя (прибыли лицензиара ( $Пр_{л-ра}$ )) к величине общей стоимости, цене ( $Ц$ ) произведенной и реализованной пользователем продукции (услуг) по договору, что может быть выражено следующей формулой:

$$R = Пр_{л-ра} / Ц$$

На практике применяют следующие методы определения роялти:

- определение цены лицензии через роялти, установленные в ранее заключенных лицензионных сделках, независимо от конкретных предметов лицензии,
- определение роялти на базе среднеотраслевых роялти, сложившихся в данной отрасли на аналогичную или взаимозаменяемую продукцию.

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 роялти, часто называемых рыночной ценой лицензии. Однако средняя цена 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%.

Ставки роялти могут изменяться по годам действия лицензионного договора: либо увеличиваться, либо уменьшаться по мере увеличения срока действия лицензионного договора. Возможно использование скользящей ставки роялти, зависящей от объемов производства или продаж продукции лицензиатом. При увеличении объема производства продукции роялти уменьшаются, а при сокращении объемов производства — увеличиваются. Скользящая ставка роялти стимулирует лицензиата к производству и сбыту продукции, для лицензиара положение так же не ухудшается, так как растет прибыль.

В лицензионное соглашение может быть включена оговорка минимальной суммы вознаграждения, которая в любом случае должна быть выплачена лицензиатом.

#### **4.3.6. Метод освобождения от роялти.**

Этот метод базируется на предположении, что рассматриваемая интеллектуальная собственность не принадлежит реальному владельцу, а является собственностью другого предприятия. Последнее предоставляет интеллектуальную собственность на лицензионной основе при условии уплаты роялти. Таким образом, вычисляется псевдоэкономия расходов по оплате роялти, капитализированная величина которых может рассматриваться в качестве эквивалента рыночной стоимости интеллектуальной собственности.

#### **4.3.7. Метод избыточной прибыли.**

При оценке патентов и лицензий, торговой марки, франшизы, имущественных прав используется, как правило, метод избыточной прибыли.

Метод избыточной прибыли основан на расчете экономических выгод, связанных с получением, прибыли за счет нематериальных активов, не отраженных на балансе предприятия и обеспечивающих прибыль на активы или собственный капитал выше среднего уровня.

Правило 25 %. За время существования патентной охраны сформировалась определенная традиция, согласно которой претендент изъявлял готовность платить

патентообладателю 25% ожидаемой валовой прибыли, заработанной конкурентом благодаря лицензии. При условии применения этого метода оценки ОИС лицензиат не заинтересован в раскрытии своих потенциальных показателей, поэтому оценить диапазон прибыли можно на период не более двух лет. При этом для новой сферы бизнеса и неопределенного размера прибыли пропорции распределения прибыли следует увеличивать в пользу лицензиата, так как он подвергается повышенному риску.

#### **4.3.8. Метод экспертной оценки.**

Метод экспертных оценок — метод прогнозирования, основанный на достижении согласия группой экспертов.

Существует масса методов получения экспертных оценок.

В одних случаях с каждым экспертом работают отдельно, он даже не знает, кто еще является экспертом, и потому высказывает свое мнение независимо от авторитетов.

В других же — экспертов собирают вместе для подготовки материалов, при этом эксперты обсуждают проблему друг с другом, учатся друг у друга, и неверные мнения отбрасываются. При этом, число экспертов может быть фиксировано и таково, чтобы статистические методы проверки согласованности мнений и затем их усреднения позволяли принимать обоснованные решения, а может расти в процессе проведения экспертизы.

Необходимость проведения экспертной оценки предполагает следующие этапы подготовки работы экспертов:

1. Формулировка заказчиком, цели экспертного опроса (формулируется цель оценки ОИС). От точности формулировки цели оценки ОИС зависит эффективность и своевременность выполнения экспертами поставленной перед ними задачи.
2. Подбор заказчиком основного состава группы экспертов. Состав экспертов зависит от специфики оцениваемых объектов. Эксперты должны быть специалистами в той отрасли, где осуществляет свою деятельность заказчик.
3. Разработка и утверждение технического задания на проведение экспертного исследования опроса.
4. Разработка подробного сценария проведения сбора и анализа экспертных мнений (оценок), включая как конкретный вид экспертной информации (слова, условные градации, числа, ранжировки, разбиения или иные виды объектов нечисловой природы) и конкретные методы анализа этой информации (вычисление медианы Кемени, статистический анализ люсианов и иные методы статистики объектов нечисловой природы и других разделов прикладной статистики).
5. Формирование экспертной комиссии (целесообразно заключение договоров с экспертами об условиях их работы и ее оплаты, утверждение заказчиком состава экспертной комиссии).
6. Проведение сбора экспертной информации.
7. Анализ экспертной информации.
8. Интерпретация полученных результатов и подготовка заключения для заказчика.
9. Официальное окончание деятельности.

Практика применения того или иного метода оценки разнообразна, тем не менее можно говорить о том, что доходный подход наиболее предпочтителен как для продавцов, так и покупателей ОИС, так как он базируется на оценке потенциальных выгод от использования ОИС.

### **ТЕМА 5. Методы оценки рисков при оценке стоимости объектов интеллектуальной стоимости**

#### **5.1 Метод корректировки нормы дисконта**

## 5.2 Метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности)

## 5.3 Международные и зарубежные стандарты оценки

Сложность экономической ситуации, трудность в прогнозировании развития событий и возможности возврата вложенных средств требуют оценки рисков инновационных решений. Методы оценки рисков зависят от факторов, влияющих на формирование инновационных рисков.

Классификацию факторов, влияющих на формирование инновационных рисков, можно представить следующим образом:

### **Внешние риски**

Стабильность партнерства:

- банковский,
- снабженческий,
- налоговый,
- бюджетных отчислений,
- подрядного партнерства.

Рыночный:

- уменьшения спроса,
- избытка предложения,
- роста инфляции.

### **Внутренние риски**

Срыв намеченных программ:

- возможное оспаривание прав на ОИС,
- сокращение финансирования,
- недостаточность научно-технического потенциала,
- срыв полноценных мероприятий по использованию научно-технических новшеств,
- ошибочность научно-технических прогнозов.

Прежде всего следует рассмотреть методы оценки внутренних рисков, состоящих в том, что реальные поступления денежных средств в ходе использования ОИС могут сильно отличаться от запланированных.

Из известных в мировой практике финансового менеджмента различных методов анализа собственных рисков наиболее распространены метод корректировки нормы дисконта и метод достоверных эквивалентов.

### **5.1 Метод корректировки нормы дисконта**

Корректировка осуществляется путем прибавления премии за риск, после чего производится расчет критериев эффективности инвестиционного проекта, в котором используется объект интеллектуальной собственности. Чем больше риск, ассоциируемый с использованием в проекте объекта интеллектуальной собственности, тем выше должна быть величина премии, которая может определяться по внутрифирменным процедурам, экспертным путем или по формальным методикам. Например, фирма может установить премию за риск в размере 10%, при расширении успешного использования объекта интеллектуальной собственности, 15% при использовании нового объекта интеллектуальной собственности в проекте, связанном с основной деятельностью фирмы, и 20% в случае, когда использование объекта интеллектуальной собственности связано с выпуском продукции и внедрением технологии, требующих освоения новых для фирмы видов деятельности и рынков. Пусть предельная величина ставки доходности равна 8%. Тогда для перечисленных случаев использования объекта интеллектуальной собственности норма дисконта будет соответственно равна 18,23 и 28%.

Этот метод позволяет привести будущие потоки платежей к настоящему моменту



времени, но не дает никакой информации о степени риска. При этом полученные результаты существенно зависят только от величины надбавки за риск. Кроме того, он предполагает увеличение риска во времени с постоянным коэффициентом, хотя для многих проектов с использованием объектов интеллектуальной собственности характерно наличие рисков в начальный период с их постепенным снижением к концу реализации.

## 5.2 Метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности)

В отличие от предыдущего метода в этом случае осуществляется корректировка не нормы дисконта, а ожидаемых значений потока платежей  $CF_t$  путем введения специальных понижающих коэффициентов  $\alpha_t$  для каждого периода реализации проекта. Теоретически значения коэффициентов  $\alpha_t$  могут быть определены из соотношения:

$$\alpha_t = \frac{CCF_t}{RCF_t}$$

где  $CCF_t$  - величина чистых поступлений от безрисковой операции в периоде  $t$  (например, периодический платеж по долгосрочной государственной облигации);

$RCF_t$  - ожидаемая (запланированная) величина чистых поступлений от реализации проекта в периоде  $t$ .

Тогда достоверный эквивалент ожидаемого платежа может быть определен как:  
 $CCF_t = \alpha_t \cdot RCF_t$ ,  $\alpha_t \leq 1$ .

Таким образом осуществляется приведение ожидаемых поступлений к величинам платежей, получение которых практически не вызывает сомнений и значения которых могут быть определены абсолютно точно (достоверно). Однако в реальной практике для определения значений коэффициентов чаще всего прибегают к методу экспертных оценок. В этом случае коэффициенты отражают степень уверенности специалистов-экспертов в том, что поступление ожидаемого платежа осуществится. После того как значения коэффициентов тем или иным путем определены, рассчитывают показатели NPV (IRR, PI) для откорректированного потока платежей по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{\alpha_t \cdot CF_t}{(1+r)^t} - I_0$$

Предпочтение отдается проекту, скорректированный поток платежей которого обеспечивает получение большей величины NPV. Используемые при этом множители  $\alpha_t$  получили названия коэффициентов достоверности или определенности.

Предпочтение отдается проекту, скорректированный поток платежей которого обеспечивает получение большей величины NPV. Используемые при этом множители  $\alpha_t$  получили названия коэффициентов достоверности или определенности.

## 5.3 Международные и зарубежные стандарты оценки

Увеличение доли нематериальных активов в активах предприятий, все возрастающее значение нематериальных активов в формировании прибыли, привели к необходимости разработки единых стандартов учета и оценки нематериальных активов, в том числе и интеллектуальной собственности.

Стандартизация учета и оценки интеллектуальной собственности осуществляется по нескольким направлениям:

Формируется и корректируется единый понятийный аппарат учета и оценки объектов интеллектуальной собственности.

На международном уровне осуществляется стандартизация правового поля, по обмену и использованию объектов интеллектуальной собственности.

Создаются стандарты учета и оценки нематериальных активов (международные,

государственные).

В 1973г. был образован Международный комитет по стандартам финансовой отчетности (МКСФО), цель которого заключалась в достижении согласованности принципов учета в частном секторе по всему миру. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) разработаны таким образом, что они применимы повсеместно, независимо от вида и масштаба деятельности.

МСФО 38 «Нематериальные активы», принятый Комитетом по МСФО в 1998 г., применяется в отношении всех видов нематериальных активов, кроме рассмотренных особо в других стандартах.

В рамках этого стандарта нематериальный актив (intangible assets, intagibles) представляет собой обособленный (идентифицируемый) неденежный актив, не имеющий физической формы, используемый компанией при производстве товаров или оказании услуг, для сдачи в аренду или в административных целях.

Особое внимание МСФО 38 уделяет идентифицируемости (обособляемости) нематериальных активов, что позволяет четко отличать объект нематериальных активов от гудвила, возникающего при объединении компаний.

Нематериальный актив включается в финансовую отчетность, если одновременно выполняются два условия:

- существует высокая вероятность того, что компания получит будущие экономические выгоды, заключенные в активе. Оценка будущих экономических выгод основывается на профессиональном суждении руководства компании. В нем исходят из доказательств, имеющихся на момент принятия к учету актива, а также разумных и обоснованных допущений, отражающих результаты анализа экономических условий на весь срок полезного использования объекта;
- стоимость актива может быть измерена с достаточной надежностью.

Нематериальные активы принимаются к учету в размере фактических затрат на приобретение. При покупке объекта в состав фактических затрат включаются также затраты, непосредственно связанные с доведением объекта до состояния, в котором он пригоден для использования. Нематериальный актив, полученный в обмен на эмитированные компанией инструменты долевого участия (например, акции), признается в сумме, равной справедливой стоимости этих финансовых инструментов. Нематериальный актив, приобретенный в обмен на иные активы, отличные от нематериальных активов, признается в сумме, равной справедливой стоимости обмениваемого объекта (с учетом уплаченных денежных средств или эквивалентного вознаграждения). Если нематериальный актив получен в обмен на аналогичное имущество, то он принимается к учету в оценке по чистой балансовой стоимости выбывшего имущества.

МСФО 38 особо рассматривает вопрос признания в отчетности затрат на научные исследования (research costs) и конструкторские разработки (development costs). Затраты на исследования не должны капитализироваться в качестве нематериальных активов из-за неясности в отношении будущих экономических выгод, которые они могут принести компании. Вероятность создания актива только в результате исследований крайне мала. Они признаются расходами по мере возникновения. Затраты на конструкторские разработки могут быть признаны нематериальным активом. Однако для этого они должны удовлетворять общему определению.

После признания на балансе, нематериальные активы отражаются по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от снижения стоимости. Вместе с тем, допускается применение альтернативного подхода - переоценка нематериальных активов. В этом случае объект нематериальных активов показывается по справедливой стоимости (fair value) на дату переоценки за минусом накопленной амортизации и убытков от снижения стоимости. Справедливая стоимость определяется только при наличии активного рынка (active market) для конкретного объекта. Для

большинства объектов нематериальных активов существование такого рынка достаточно проблематично, поэтому трудно ожидать широкого применения этого метода на практике. В случае его применения переоценке подлежат все нематериальные активы одного вида, за исключением объектов, для которых отсутствует активный рынок. Последние объекты отражаются по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от снижения стоимости.

Для определения величины амортизационных отчислений стоимость нематериального актива на момент окончания срока полезного использования принимается равной нулю, если нет доказательств того, что она может быть иной. Примером такого доказательства может служить твердое намерение третьего лица приобрести объект по окончании срока полезного использования. Другой пример - наличие активного рынка для объекта, на котором можно будет оценить его стоимость в будущем и высокая вероятность сохранения такого рынка к окончанию срока полезного использования объекта.

Несмотря на очевидное удобство стандартизации учета, не все страны приемлют МСФО. Наиболее сложная ситуация, по мнению оценщиков, в США, где комиссия по ценным бумагам и биржам (КЦББ), орган регулирования деятельности рынков капитала, не подтвердил их силу.

Таким образом, когда иностранные компании желают представить в США свои бухгалтерские счета на основе МСФО, они должны также представить их по стандартам США (GAAP).

С точки зрения оценщика, наиболее существенное различие в бухгалтерском учете между соглашениями МСФО и GAAP - это учет фиксированных активов (основных средств) в балансе после первоначального признания. GAAP требуют, чтобы единственной базой для продолжающегося признания актива были «исторические затраты», в то время как МСФО допускает два варианта: либо по затратам, известный как учет от исходной базы, либо по переоцененной сумме, известный как допустимый альтернативный способ учета.

По своей сути и МСФО и GAAP являются соглашениями об исторических затратах, если не считать различного учета, разрешенного для активов.

Европейской группой ассоциаций оценщиков - ЕГАО (The European Group of Valuers Associations - TEGoVA) приняты Европейские стандарты оценки (European Valuation Standards 2000 - IVS 2000).

Новые ЕСО 2000 приняты в соответствии с директивами ЕЭС 78/660/ЕЕС и 91/647/ЕЕС. Данные стандарты являются обязательными для применения странами Европейского союза, которые должны привести национальные стандарты оценки в соответствие с ЕСО 2000. Система евросертификации оценщиков, одобренная ЕГАО (Approved by TEGoVA), также строится на основе ЕСО 2000.

Разрабатываемые стандарты содержат следующие обязательные положения:

Взаимосвязь с Международными стандартами оценки, законами Европейского Сообщества, а также национальными стандартами и законодательствами.

Требования, предъявляемые к оценщику законодательством ЕС, МКСФО и национальными законодательствами, профессиональными организациями. Также в стандарте указываются нормы взаимоотношений между оценщиком и клиентом, оценщиком и аудитором, а также излагается Профессиональный кодекс оценщика.

Необходимость четкого понимания оценщиком своего задания; список пунктов стандартного задания на оценку; действия оценщика при особых обстоятельствах, таких как оценка, проводимая в условиях недостатка необходимой информации, процедура оценки, выходящая за рамки Стандартов, оценка, проводимая на условиях субконтракта, оценка, проводимая в интересах третьей стороны.

Основные принципы, использующиеся в оценке, основные задачи оценки, а также стандартные базы оценки. Кроме того, в Стандарте приводятся определения различных

видов стоимости (рыночной, справедливой, стоимости в использовании и др.).

Приводятся классификация активов, основания для выбора той или иной базы оценки, а также излагаются требования по раскрытию информации в отчете о результатах оценки, проводимой для финансовой отчетности.

Подчеркивается важность прогнозов в работе оценщика, определяется форма их изложения и требования к ним. Кроме того, в Стандарте приводится концепция стоимости в использовании.

Требования к процедуре оценки в целях проведения инвестиций - оценки страховых компаний, пенсионных фондов и т.д. Также в Стандарте даны соответствующие определения и методология.

Требования к отчету оценщика, указываются пункты, которые должны содержаться в отчете.

Все это позволяет осуществлять регулирование деятельности оценщиков и значительно облегчает процедуру оказания услуг оценки.