

но 5017 заявок, что на 32,7% больше, чем в 2012 г.

Анализ активности регионов выявил разнонаправленные тенденции. Так 57 регионов увеличили число подаваемых заявок. Наибольший прирост в 2013 г. показали Москва — 808 заявок, Краснодарский край — 133 заявки и Красноярский край — 106 заявок. Вместе с тем из 22 регионов количество подаваемых заявок уменьшилось, в том числе из Московской обл. (-122 заявки), Пензенской обл. (- 53 заявки). Еще 7 регионов сохранили показатели на уровне 2012 г.

Всего в 2013 г. было зарегистрировано 12979 объектов, что на 21,3% больше, чем в 2012 г. Еще 209 заявок по итогам рассмотрения были отозваны. За 2013 г. на 77% (с 572 до 1015) возросло количество ПрЭВМ, БД и ТИМС, зарегистрированных на имя Российской Федерации.

Динамика официальной регистрации программ для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем приведена в таблице ниже.

*Таблица 13. Количество зарегистрированных программ для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем за период с 2008 по 2013 гг.*

Объекты государственной регистрации	2008г.	2009г.	2010 г.	2011г.	2012г.	2013г.	Всего за 2008 - 2013 гг.
Программы для ЭВМ	4422	6086	7057	8073	9700	11471	47695
Базы данных	389	441	609	733	891	1332	4432
Топологии интегральных микросхем	30	66	45	110	108	176	560
Всего	4841	6593	7711	8916	10699	12979	52687

Новые требования Части Четвертой ГК РФ предопределили значительное увеличение зарегистрированных договоров о передаче исключительного права. На 32% в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличилось число зарегистрированных договоров об отчуждении исключительного права и перехода исключительного права без договора на ПрЭВМ, БД и ТИМС (с 243 до 320). При этом число объектов, приходящихся на одно заявление, возросло с 2,6 в 2012 г. до 3,4 в 2013 г. Общее число объектов составило 1147, против 721 в 2012 г. Вместе с тем на 55% (с 29 до 45) увеличилось число заявлений, которые в процессе рассмотрения были отозваны заявителями или по которым было отказано в регистрации.

*Таблица 14. Количество зарегистрированных договоров о передаче исключительного права на программы для ЭВМ, базы данных и топологии интегральных микросхем*

Вид объекта	2005г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Договоры о полной передаче исключительного права (из них зарегистрированные объекты)	42 (41)	61 (61)	94 (94)	213	227	180	218	295
Договоры о частичной передаче исключительного права	14	13	с 2008г. не регистрируются					
Переход исключительного права без договора	—	—	—	—	5	19	25	25
Всего	59	75	107	213	227	180	243	320

Объекты интеллектуальной собственности, являясь объектами правовой охраны, проявляют свои экономические свойства при введении их в гражданский оборот. Формы введения ОИС в гражданский оборот могут быть следующими: ввоз на территорию Российской Федерации, изготовление, применение, предложение о продаже, продажа, иное введение в гражданский оборот или хранение для этих целей продукта, в котором использованы запатентованные изобретение, полезная модель, или изделия, в котором использован запатентованный промышленный образец; совершение указанных действий в отношении продукта, в котором непосредственно запатентованным способом; осуществление способа, в котором используется запатентованное изобретение.

Наиболее распространенным способом законного использования объектов ИС яв-



ляется заключение лицензионного договора. Целью заключения такого договора является приобретение неисключительных или исключительных прав использования объекта ИС в своей хозяйственной деятельности для производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) на его основе. Особенностью лицензионного договора является тот факт, что в данном случае исключительное право на объект ИС не отчуждается, а предоставляется на определенных условиях. Это своеобразный аналог договора аренды материальных объектов. Существенными условиями лицензионного договора являются условия об объеме и характере передаваемых прав, формах (видах) использования, сроке, территории действия передаваемых прав, платежах. Это связано с тем, что за лицензиаром сохраняется исключительное право, которое становится «обремененным» лицензионным договором, а лицензиат становится правообладателем (обладателем временной легальной монополии) объекта ИС на определенных условиях и в пределах, установленных договором и должником по отношению лицензиара.

Сегодня крайне важно вовремя использовать возможности оформления прав на результаты интеллектуальной деятельности, причем, по единым правилам. Приведение правил оформления прав на РИД к единым правовым правилам в условиях действующего законодательства, формирования реестра перспективных ОИС и их последующая коммерциализация могут стать соответствующими преференциями для принятия решения по вложению денег для производства самой прорывной продукции нашей экономики.

В 2012 году 299 организаций использовали передовые производственные технологии, или 86,7% от общего числа обследованных организаций. Число используемых передовых производственных технологий составило 2497 единицы, в числе которых наибольшую долю составляли технологии по группам «производство, обработка и сборка» (42,1%), «связь и управление» (37,8%), а также технологии по группе «проектирование и инжиниринг» (11,3%).

Число передовых производственных технологий в 2012 году по продолжительности периода использования (внедрения) приведено в таблице ниже.

*Таблица 15. Передовые производственные технологии (единиц)*

	Всего	В том числе оп периодам начала внедрения				Число изобретений, используемых в технологиях
		До 1 года	1-3 года	4-5 лет	6 и более лет	
Число используемых передовых производственных технологий - всего	2497	149	430	384	1534	42
в том числе по группам:						
- проектирование и инжиниринг	283	9	69	42	163	6
- производство, обработка и сборка	1051	84	119	128	720	35
- автоматизированная транспортировка материалов и деталей	18	2	5	-	11	1
- аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	106	16	36	21	33	-
- связь и управление	944	37	173	184	550	-
- производственные информационные системы	82	-	20	7	55	-
- интегрированное управление и контроль	13	1	8	2	2	-

В общем числе используемых технологий 89,0% были приобретены в России, 8,2% - за рубежом, 2,8% созданы отчитывающимися организациями.

Как видно из результатов анализа, больше разрабатываются передовые технологии в сфере связи и управления, и в сфере проектирования и инжиниринга. Сильно отстают такие отрасли, как нанотехнологии и автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции; транспортировка материалов и деталей. Наиболее успешное внедрение передовых технологий производится в течение 2-3-х лет. Период коммерциализации примерно пятой части передовых технологий составляет от 6 до 9 лет, что является очень длительным.

Наибольшее число изобретений используется в связи и управлении (более 31%).



Торговля технологиями с зарубежными странами по объектам сделок в 2012 г. приведена в нижеследующей таблице ниже.

*Таблица 16. Торговля технологиями с зарубежными странами в 2012г.*

	Экспорт			Импорт		
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн. долл. США	Поступление средств за год, млн. долл. США	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн. долл. США	Выплаты средств за год, млн. долл. США
Всего	1670	3716,3	584,7	1979	4709,3	1862,6
в том числе по объектам сделок:						
- патент на изобретение	6	0,0	0,1	7	15,8	3,5
- патентная лицензия на изобретение	58	39,5	20,3	90	321,7	71,8
- полезная модель	8	5,4	0,7	4	3,1	2,3
- ноу-хау	17	32,8	4,9	43	144,7	92,2
- товарный знак	20	1,6	1,3	136	443,4	406,7
- промышленный образец	1	53,3	2,3	2	0,1	0,0
- инжиниринговые услуги	646	3186,1	382,2	1044	2423,0	692,5
- научные исследования	600	270,7	111,5	149	172,1	72,7
- прочие	314	126,9	61,5	504	1185,5	521,0

При расчете на одну технологию, российские технологии продаются примерно в 1,5 раза дешевле, чем покупаются у зарубежных правообладателей. Российские лицензиаты примерно в три раза больше платят за использование патентных лицензий на изобретение. Товарные знаки зарубежных товаропроизводителей стоят примерно в восемь раз дороже, чем российские. Для зарубежных производителей наиболее привлекательными являются наши полезные модели, промышленные образцы и инжиниринговые услуги, для которых имеется положительное сальдо в международной торговле.

Выход России на международный рынок сопряжен с рядом трудностей, поскольку она долгое время являлась покупателем инновационных технологий, зачастую созданных на основе знаний российских ученых, которые не имели возможности реализовать их в своём отечестве. Итоги 2007-2012 годов, к сожалению, показывают недостатки реализации инновационной стратегии в России, в отличие от опыта западных стран. При ежегодных госрасходах на НИОКР 200-300 млрд. (на производство новых знаний в научно-технической сфере за последние годы истрачено более 1 трлн. бюджетных рублей), сегодня по данным РАН, которые прозвучали на парламентских слушаниях в Совете Федерации, более 30% при распределении не доходит до науки. Освоение денег происходит без получения конкретного результата, который был бы ориентирован на реальный сектор экономики. И на этом, безусловно, сказывается низкий процент закрепления прав.

В итоге, декларируя стратегию инновационного развития, на деле строится экономика, основанная на экспорте информации и импорте технологий, основанных, зачастую, на знаниях российских ученых. Так российское государство финансирует из кармана налогоплательщика инновационное развитие зарубежных стран, нередко в ущерб собственным национальным интересам.

Для того, чтобы изменить ситуацию, необходимо включить механизмы рынка интеллектуальной собственности. Если рассмотреть структуру экспорта за последние годы, то можно увидеть, что в США 17% составляет интеллектуальная собственность, в Китае - до 40% объёма продаж в отдельных секторах экономики также составляет интеллектуальная собственность. Интеллектуальную собственность (исключительные имущественные права), в отличие от товара, который имеет материальную форму, можно продавать неограниченное количество раз. За счёт этого создается огромная добавочная стоимость.

Российские вузы и научные центры, если даже и получают до 100 патентов в год, при этом совсем не заботятся об их коммерциализации<sup>6</sup>. В редком случае, у некоторых правообладателей есть лицензионный договор. А ведь цель патентования, в первую

очередь, – это выход на рынок и коммерциализация перспективных научно-технических разработок. Именно интеллектуальная собственность и нематериальные активы сейчас являются основой дополнительной капитализации любой инновационно-ориентированной организации.

Наконец, интеллектуальная собственность – это инвестиционный ресурс. Президент России высказал упрек в адрес Правительства, в том, что  $\approx 300$  млрд. рублей, направленных на поддержку системообразующих предприятий, не дошло до адресатов. Формальное объяснение – отсутствие закона о госгарантиях, а фактически – отсутствие практики, традиций использования госгарантий. Сегодня это ведёт к тому, что множество предприятий уже банкроты – нечем платить за кредиты. В то же время объекты ИС и НМА представляют собой потенциальный ресурс, который можно использовать в качестве госгарантий.

Выход России на международный рынок сопряжен с рядом трудностей, поскольку она долгое время являлась покупателем инновационных технологий, зачастую созданных на основе знаний российских ученых, которые не имели возможности реализовать их в своём отечестве.



**Часть 4. Методология оценки и выбор подходов для оценки рыночной стоимости****4.1. Методология оценки****Возможности применения различных подходов при оценке НМА**

Тип НМА	Возможности применения		
	Высокая	Средняя	Низкая
<b>Технологические НМА</b>			
Изобретения, полезные модели, промышленные образцы, ноу-хау	Доходный	Затратный	Сравнительный
Техническая документация	Затратный	Доходный	Сравнительный
<b>Маркетинговые НМА</b>			
Товарные знаки	Доходный	Затратный	Сравнительный
Доменные имена	Затратный	Доходный	Сравнительный
<b>НМА, связанные с обработкой данных</b>			
Операционное ПО	Затратный	Сравнительный	Доходный
Товарное ПО	Доходный	Сравнительный	Затратный
<b>Контрактные НМА</b>			
Все категории	Доходный	Сравнительный	

В соответствии с требованиями Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», используют следующие подходы к оценке:

**Доходный подход** - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки. Доходный подход применяется, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы. При применении доходного подхода Оценщик определяет величину будущих доходов и расходов и моменты их получения. Применяя доходный подход к оценке, оценщик должен (п.21 ФСО №1):

а) установить период прогнозирования. Под периодом прогнозирования понимается период в будущем, на который от даты оценки производится прогнозирование количественных характеристик факторов, влияющих на величину будущих доходов;

б) исследовать способность объекта оценки приносить поток доходов в течение периода прогнозирования, а также сделать заключение о способности объекта приносить поток доходов в период после периода прогнозирования;

в) определить ставку дисконтирования, отражающую доходность вложений в сопоставимые с объектом оценки по уровню риска объекты инвестирования, используемую для приведения будущих потоков доходов к дате оценки;

г) осуществить процедуру приведения потока ожидаемых доходов в период прогнозирования, а также доходов после периода прогнозирования в стоимость на дату оценки.

**Сравнительный подход** - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами - аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом - аналогом объекта оценки для целей оценки признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость.

Применяя сравнительный подход к оценке, Оценщик должен (п. 22 ФСО №1):

а) выбрать единицы сравнения и провести сравнительный анализ объекта оценки и каждого объекта-аналога по всем элементам сравнения. По каждому объекту-аналогу может быть выбрано несколько единиц сравнения. Выбор единиц сравнения должен быть обоснован оценщиком. Оценщик должен обосновать отказ от использования других единиц сравнения, принятых при проведении оценки и связанных с факторами



спроса и предложения;

б) скорректировать значения единицы сравнения для объектов-аналогов по каждому элементу сравнения в зависимости от соотношения характеристик объекта оценки и объекта-аналога по данному элементу сравнения. При внесении корректировок Оценщик должен ввести и обосновать шкалу корректировок и привести объяснение того, при каких условиях значения введенных корректировок будут иными. Шкала и процедура корректирования единицы сравнения не должны меняться от одного объекта-аналога к другому;

в) согласовать результаты корректирования значений единиц сравнения по выбранным объектам-аналогам. Оценщик должен обосновать схему согласования скорректированных значений единиц сравнения и скорректированных цен объектов-аналогов.

*Затратный подход* - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний. Затратами на воспроизводство объекта оценки являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий. Затратами на замещение объекта оценки являются затраты, необходимые для создания аналогичного объекта с использованием материалов и технологий, применяющихся на дату оценки.

Оценщик для получения итоговой стоимости объекта оценки осуществляет согласование (обобщение) результатов расчета стоимости объекта оценки при использовании различных подходов к оценке и методов оценки. Если в рамках применения какого-либо подхода оценщиком использовано более одного метода оценки, результаты применения методов оценки должны быть согласованы с целью определения стоимости объекта оценки, установленной в результате применения подхода.

Вышеназванные подходы также используются при расчете стоимости ОИС, в частности товарных знаков.

Доходный подход к оценке ОИС основан на расчете экономических выгод, ожидаемых от использования идентифицируемых ОИС. Этот метод заключается в определении размера прибыли, ассоциированной с идентифицируемыми активами, ставок капитализации (или дисконта), учитывающих степень риска, связанного с доходностью используемых ОИС и остаточного экономического срока их службы.

Доходный подход может быть реализован с помощью следующих методов:

- ✓ метод дисконтирования денежного потока нематериальных активов,
- ✓ метод прямой капитализации нематериальных активов,
- ✓ метод освобождения от роялти нематериальных активов,
- ✓ метод избыточных прибылей нематериальных активов,
- ✓ метод дробления прибыли нематериальных активов;
- ✓ выделения доли лицензиара в прибыли лицензиата (правило 25 процентов).

Выбор методов расчета конкретных ОИС определяется на основании анализа преимуществ и недостатков каждого из них, а также исходя из наличия и достоверности исходных данных для возможности проведения расчетов.

Сравнительный подход при оценке ИС основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором инвесторы покупают и продают аналогичного типа активы, принимая при этом независимые индивидуальные решения. Данные по аналогичным сделкам сравниваются с рассматриваемым ОИС. Экономические преимущества и недостатки идентифицируемых активов по сравнению с выбранными аналогами учитываются посредством введения соответствующих поправок. При этом вводятся поправки, учитывающие качественные различия между идентифицируемыми активами и их аналогами.

Затратный подход к оценке ИС основан на определении затрат, необходимых для воспроизводства или замещения объекта оценки с учетом его морального и экономического устаревания. Использование затратного подхода осуществляется, когда существует возможность заменить объект оценки другим объектом, который либо является точной копией объекта оценки, либо имеет аналогичные полезные свойства. Если объекту оценки свойственно уменьшение стоимости в связи с функциональным или экономическим устареванием, при применении затратного подхода необходимо будет учитывать все виды устареваний. Методы затратного подхода предполагают, что стоимость



объекта интеллектуальной собственности определяется не только его полезностью, что формирует спрос, но и предложением подобных объектов на рынке, а предложение будет иметь место тогда, когда стоимость выше затрат производителя. Таким образом, затраты являются важным критерием в формировании стоимости, особенно при создании нового, оригинального ОИС. Не исключен и такой вариант, когда инвестор сам готов создать интересующий его объект и нести в связи с этим некоторые расходы, которые и будут отражать стоимость этого объекта. Все эти положения лежат в основе затратного подхода к определению стоимости ИС.

Принятие решения об окончательной величине стоимости объекта интеллектуальной собственности осуществляется на основе анализа и обобщения результатов расчетно-аналитических работ, полученных при использовании разных методов.

#### 4.2. Обоснование и выбор используемых подходов к оценке

Выбор конкретного метода оценки стоимости интеллектуальной собственности и связанных с ней прав зависит от цели оценки и определяется конкретными условиями сделки на основании анализа преимуществ и недостатков каждого из них, а результаты оценки, полученные при использовании разных методов, учитываются при принятии решения об окончательной величине искомой стоимости интеллектуальной собственности.

Прежде чем приступить непосредственно к выполнению расчетно-аналитических работ, кратко проанализируем рекомендации международных и федеральных стандартов оценки, ведущих ученых, специалистов и экспертов в области оценки интеллектуальной собственности и нематериальных активов по поводу выбора методов расчета справедливой рыночной стоимости.

Согласно Федеральному стандарту оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)<sup>7</sup> Оценщик при проведении оценки обязан использовать затратный, сравнительный и доходный подходы к оценке или обосновать отказ от использования того или иного подхода. Оценщик вправе самостоятельно определять конкретные методы оценки в рамках применения каждого из подходов.

Сравнительный подход применяется, когда существует достоверная и доступная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов. Оценщик при проведении оценки проводил поиск информации по аналогичным сделкам. Были исследованы патентно-лицензионная информация Роспатента, опубликованные в его официальных бюллетенях, а также сведения ряда других предприятий и инновационных фирм, работающих на рынке новых технологий и инноваций, представленные в Интернете на таких сайтах как [www.itlicorp.com](http://www.itlicorp.com), [www.rupatent.com](http://www.rupatent.com). Были проанализированы предлагаемые к продаже исключительные лицензии на ОИС. Среди проанализированных сведений о продаже объектов, аналогичных Объекту оценки, не обнаружены. Ввиду отсутствия рыночной информации о продаже или покупке исключительных прав на аналогичные объекты интеллектуальной собственности, и в результате невозможности проведения сравнительного анализа стоимости по аналогичным сделкам, оценщик был вынужден отказаться от использования сравнительного подхода.

Затратный подход применяется, когда существует возможность заменить объект оценки другим объектом, который либо является точной копией объекта оценки, либо имеет аналогичные полезные свойства. Если объекту оценки свойственно уменьшение стоимости в связи с физическим состоянием, функциональным или экономическим устареванием, при применении затратного подхода необходимо учитывать износ и все виды устареваний<sup>8</sup>. Оценщик вынужден отказаться от применения затратного подхода к оценке стоимости объекта оценки, так как анализ и оценка Комплекса исключительных прав, не предусматривает анализа затрат на его воспроизводства или замещения.

В соответствии со ст. 21 ФСО-1 «...Доходный подход применяется, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы. При применении доходного подхода Оценщик определяет величину будущих доходов и расходов и моменты их получения».

Это позволяет спрогнозировать потоки объема продаж работ и услуг, в которых

<sup>7</sup> ФСО № 1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке, требования к проведению оценки», утвержден приказом МЭР России от 20.07.2007 № 256

<sup>8</sup> ФСО № 1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке, требования к проведению оценки», утвержден приказом МЭР России от 20.07.2007 № 256

**Исполнитель: ООО «Оценочная компания «АЛЬФА»**

задействованы оцениваемые ОИС. В рамках доходного подхода для определения рыночной стоимости прав использования оцениваемого ОИС были использованы методы: выделения доли лицензиара в прибыли лицензиата («Правило 25 процентов»), метод дисконтирования денежного потока нематериальных активов, метод освобождения от роялти нематериальных активов.

Подробное описание процедур использованных методов приведено в соответствующих разделах настоящего Отчета об оценке.



## Часть 5. Расчет рыночной стоимости объектов оценки

### 5.1 Основные предпосылки и допущения финансовой модели

✓ Финансовая модель основывается на данных бизнес-плана, представленного заказчиком. Также использованы прогнозы некоторых макроэкономических и отраслевых показателей, подготовленные Правительством России.

✓ Предполагается, что ОАО «Конструктор империй» будет продолжать деятельность по внедрению ОИС на рынки. Данное предположение подразумевает, что к началу продаж (вторая половина 2014 года) объект оценки можно будет использовать по прямому назначению.

✓ ОАО «Конструктор империй» будет обладать лицензионным соглашением до конца прогнозного периода, в том числе в период вывода ОИС на рынок и его последующих продаж.

✓ Затраты на разработку ОИС, приняты на уровне 12 500 000 руб. (сведения заказчика из бизнес – плана).

### 5.2 Расчет рыночной стоимости доходным подходом - методом выделения доли Лицензиара в прибыли Лицензиата

#### 5.2.1. Основные положения метода

В рамках доходного подхода для расчета стоимости исключительных прав на объект оценки используется метод выделения доли Лицензиара в прибыли Лицензиата («Правило 25 процентов»).

Выполнение оценки производится методом дисконтированных денежных потоков. Определение рыночной стоимости исключительного права на ОИС методом дисконтирования денежных потоков (ДДП) основано на предположении о том, что потенциальный инвестор не заплатит за данный НМА сумму, большую, чем текущая стоимость ожидаемых экономических выгод от его использования. Правообладатель не продаст свое исключительное право на ОИС по цене, ниже текущей стоимости будущих доходов от его использования. Считается, что в результате взаимодействия стороны придут к соглашению о рыночной цене, равной текущей стоимости будущих доходов, генерируемых оцениваемым ОИС.

Метод ДДП является наиболее приемлемым методом оценки рыночной стоимости НМА, как и любых других инвестиционно привлекательных активов. Он может быть использован как для оценки недвижимости, действующего предприятия (бизнеса), так и для других активов – как ИС и НМА. Тем не менее, существуют ситуации, когда метод ДДП дает объективный и наиболее точный результат рыночной стоимости исключительного права на ОИС, поскольку «интеллектуальная собственность стоит столько, сколько она приносит доходы в будущем для своего пользователя».

Когда ожидаемые доходы предприятия от использования ОИС будут значительно отличаться друг от друга за период его использования, капитализация чистой прибыли одного периода (года) может привести к ошибочным результатам. В таких ситуациях возникает настоятельная необходимость выполнить расчет для каждого года прогнозного периода, в течение которого эффекторы ОИС будут генерировать доходы (выгоды) от использования ОИС. Подобные случаи свойственны для начальных этапов промышленного освоения новых технологий, для производства и реализации новой или усовершенствованной продукции на основе оцениваемого ОИС, когда генетически начинают формироваться эффекторы. Поэтому в таких ситуациях для оценки стоимости ОИС целесообразно применить метод ДДП.

Оценка рыночной стоимости ИС методом дисконтирования денежных потоков проводится следующим образом:

✓ определяется параметр эффекта от использования НМА, который позволяет выделить долю оцениваемого НМА из общего денежного поступления от реализации лицензионной продукции;

✓ определяется прогнозный период использования оцениваемого НМА (в пределах остаточного срока действия исключительных прав на оцениваемый НМА);



- ✓ оцениваются по годам прогнозируемого периода будущие денежные поступления, от реализации продукции, произведенной с использованием оцениваемого НМА;
- ✓ рассчитывается величина дохода, приходящегося на долю оцениваемого НМА;
- ✓ рассчитываются расходы по обеспечению действенности правовой охраны и исключительного права на НМА;
- ✓ определяются расходы по налогу на прибыль;
- ✓ определяется денежный поток как чистая прибыль от использования НМА;
- ✓ определяются период дисконтирования;
- ✓ определяются ставка дисконтирования;
- ✓ определяется фактор текущей стоимости как функция периода и ставки дисконтирования;
- ✓ определяется текущая стоимость рассчитанных чистых прибылей от использования НМА;
- ✓ определяется стоимость эффекта от НМА как сумма текущих стоимостей рассчитанных чистых прибылей от использования НМА;
- ✓ определяется доля правообладателя в дополнительной прибыли, генерируемой оцениваемым НМА, если она не учтена в параметре эффекта (выгоды) от использования НМА;
- ✓ определяется выгода от амортизации оцениваемого НМА в зависимости от объема оцениваемых прав на НМА;
- ✓ рыночная стоимость НМА рассчитывается как сумма эффекта от использования НМА для правообладателя и выгоды от амортизации оцениваемого НМА.

Прогнозный период, в течение которого ожидается получение экономических выгод от использования оцениваемого ОИС, устанавливается исходя из определенных правил:

- ✓ прогнозный период должен быть в пределах оставшегося юридического срока действия исключительного права на оцениваемый ОИС;
- ✓ прогнозный период должен быть выбран в пределах обеспечения необходимой и достаточной точности расчетов рыночной стоимости исключительного права на ОИС;

✓ включение в расчет постпрогнозного периода использования НМА (ОИС) не всегда оправдано, так как многие результаты интеллектуальной деятельности, как охраняемые законом объекты интеллектуальной собственности, имеют ограниченный период срока правовой охраны (срока действия исключительного права). По истечении установленного законодательством срока действия исключительного права результат интеллектуальной деятельности переходит в общественное достояние. Результат интеллектуальной деятельности, перешедший в общественное достояние, может свободно использоваться любым лицом без чье-либо согласия или разрешения и без выплаты авторского вознаграждения. При этом охраняются авторство, имя автора и неприкосновенность результата интеллектуальной деятельности.

Будущие денежные потоки, отражающие динамику чистого дохода предприятия от использования ОИС по годам прогнозируемого периода, должны быть основаны на маркетинговых и финансовых исследованиях. Следует тщательно проанализировать этот период во избежание чрезмерно оптимистичных расчетов на предприятиях, предполагающих использование оцениваемого ОИС.

Чистый доход, приходящийся на долю оцениваемого ОИС, может быть рассчитан:

- ✓ на базе реального эффекта от использования ОИС в прогнозируемый период;

✓ путем искусственного выделения его как доли из общего денежного потока от реализации продукции, произведенной с использованием оцениваемого ОИС в прогнозируемый период.

Эффект от использования ОИС определяется за каждый год прогнозируемого периода, включая выгоды от амортизации оцениваемого ОИС:

$$C_{оис} = \sum_{n=1}^T \frac{\mathcal{E}_n^{оис}}{(1+d)^n},$$

где  $\mathcal{E}_n^{оис}$  – эффект, генерируемый ОИС в n-м году; T – период использования



ОИС, в течение которого он способен генерировать экономический эффект (выгоды); d – ставка дисконтирования.

Произведем расчет стоимости объекта оценки с применением метода выделения доли лицензиара в прибыли лицензиата. Реализация метода осуществляется в рамках доходного подхода методом дисконтированных денежных потоков.

#### 5.2.2. Метод выделения доли лицензиара в прибыли лицензиата

В основе метода выделения доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата лежит концепция, согласно которой вначале определяется ожидаемая лицензиатом дополнительная прибыль от использования ОИС за весь срок использования ОИС, а затем она распределяется между лицензиатом и лицензиаром (правообладателем ОИС). Именно доля правообладателя исключительного права на ОИС (лицензиара) в этой прибыли составляет расчетную величину рыночной стоимости прав на ОИС. По существу лицензионное вознаграждение – это доля лицензиара в прибыли лицензиата, получаемая им в результате использования объекта лицензии – производства и продажи продукции по лицензии.

Таким образом, определению подлежит размер гипотетического лицензионного платежа, который рассчитывается путем умножения годовой чистой прибыли, полученной от реализации продукции, произведенной с применением оцениваемого ОИС на долю лицензиара. Размер этой доли зависит от многих факторов, среди которых можно перечислить следующие:

- ✓ научно-техническая значимость и коммерческие возможности использования оцениваемого ОИС, обеспечивающие лицензиату получение дополнительной прибыли от применения предмета лицензии (ОИС). Стадия инновационного цикла, в которой находится оцениваемый ОИС: на уровне сформулированной коммерчески ценной идеи; на уровне технического решения, осуществимость (материализуемость) которого теоретически доказана; на уровне запатентованного ОИС; на уровне наличия проектно-технологической документации и/или опытного образца лицензионной продукции; на уровне промышленно полученного образца и отработанной промышленной технологии; на уровне промышленного выпуска и использования и др.;
- ✓ наличие и действительность правовой охраны ОИС (использование в режиме патентной или беспатентной лицензии или ноу-хау);
- ✓ размер капиталовложений, необходимых для организации производства продукции по лицензии;
- ✓ территория договора, т.е. перечень стран (административно-территориального района), на территории которых лицензиату предоставляется исключительное право использования ОИС для организации производства и продажи продукции по лицензии;
- ✓ объем передаваемых прав использования ОИС в рамках оговоренной территории (исключительное, неисключительное, полное отчуждение и т.д.);
- ✓ объем передаваемой технической документации (передается ли в рамках лицензионного соглашения техническая документация в полном объеме (конструкторская, технологическая и эксплуатационная) или частично (напр., только конструкторская);
- ✓ зависимость лицензиата от лицензиара в поставках необходимых сырья, материалов, узлов и деталей для организации производства продукции по лицензии;
- ✓ условия лицензионного договора о взаимном обмене техническими усовершенствованиями, как обеспеченными, так и не обеспеченными патентной охраной;
- ✓ объем технической помощи, оказываемый лицензиаром лицензиату в освоении закупленной им лицензии;
- ✓ наличие конкурентных предложений на продажу технологий, сопоставимых по экономической эффективности с покупаемой (продаваемой) технологией;
- ✓ государственное регулирование лицензионной торговли (налогообложение, размер роялти и т.д.);
- ✓ вид платежа (единовременный фиксированный платеж или периодические платежи) лицензиару за использование ОИС;
- ✓ условия лицензионного договора о судебных издержках по возможным искам третьих лиц о нарушении их патентных прав и др.

В практике торговли лицензиями за использование различных ОИС сложилась



практика, согласно которой среднестатистическая доля лицензиара в прибыли лицензиата может составлять от 10% до 50% в зависимости от факторов, основные из которых перечислены выше.

На начальных стадиях разработки, когда объект инновации (в будущем продукция по лицензии или технологический процесс) технически еще не оформлен и существует только в виде коммерчески ценных идей (КЦИ), лицензиар может получить не более 0,1 части прибыли лицензиата. Это объясняется тем, что на ранних стадиях разработки КЦИ, как правило, не имеют патентно-правовую охрану, лишь незначительная часть из них получает воплощение в конкретном товаре или технологическом процессе, а реализация уже освоенных в производстве товаров, в свою очередь, приносит прибыль лишь в 50% ÷ 80% случаях из 100%.

Когда объект инновации обрел статус охраняемого результата интеллектуальной деятельности (объекта интеллектуальной собственности), но еще не осуществлено промышленное освоение, доля лицензиара может достигать 1/3 прибыли лицензиата.

В случае промышленного освоения объекта инновации лицензиар может рассчитывать на получение до половины прибыли лицензиата в качестве лицензионного вознаграждения при условии наличия правовой охраны и сопутствующей лицензии ноу-хау. В современных условиях предоставление только патентных прав недостаточно для успешного использования объекта лицензии для производства и реализации конкурентоспособной продукции. Помимо информации, содержащейся в описании изобретения (полезной модели, промышленного образца и других ОИС), необходимы знания типа ноу-хау, техническая помощь лицензиара. Поэтому передача лицензиату ноу-хау и оказание технической помощи в освоении объекта лицензии могут позволить лицензиару в значительной мере повысить размер лицензионного вознаграждения по сравнению с предоставлением чистой патентной лицензии. В такой ситуации возможны колебания доли лицензиара в прибыли лицензиата в пределах от 1/6 до 0,5.

Объем передаваемых прав самым прямым образом влияет на размер лицензионного вознаграждения. При равных прочих условиях лицензионное вознаграждение является наиболее высоким в случае предоставления полной лицензии (отчуждении всех прав, подтвержденных патентом в полном объеме). В этом случае лицензиар передает лицензиату все права, подтвержденные патентом, на весь оставшийся срок действия охранного документа и, как правило, сам также не использует объект лицензии на территории соглашения. Далее в порядке убывания размера лицензионного вознаграждения следуют исключительная, а затем неисключительная лицензия.

В практике торговли лицензиями широко применяются своеобразный контрольный лист с вопросами, ответы на которые дают возможность более правильно оценить позиции лицензиара и лицензиата, определить факторы, влияющие на размер и порядок выплаты лицензионного вознаграждения. Это вопросы патентно-правового характера, конкуренции, маркетинга и различных аспектов лицензионного вознаграждения.

В частности, при оценке рыночной стоимости прав использования изобретения, охраняемого патентом РФ, вопросы патентно-правового характера могут включать:

- каков объем правовой охраны, предоставленный патентом лицензиару?
- касаются ли пункты формулы изобретения всего лицензионного изделия или только его отдельной части?
- достаточно ли сильны пункты формулы изобретения (возможны ли обход или аннулирование патента)?
- касаются ли пункты формулы изобретения одновременно и изделия как устройства (вещества, штамма микроорганизма), и способа его производства?
- необходимо ли получение других лицензий (прав использования ОИС, служивших прототипом для объекта лицензии и др. или разрешений на выпуск и реализацию лицензионного изделия согласно действующему законодательству и т.д.) при организации производства лицензионного изделия?

Вопросы, относящиеся к конкуренции:

- имеется ли на рынке конкурентное изделие?
- охраняется ли конкурентное изделие патентом или другим охраняемым документом?
- какое лицензионное вознаграждение получает (платит) конкурент?
- использует ли конкурент аналогичную технологию?
- могут ли конкуренты производить и продавать свое изделие не нарушая патентных прав по оцениваемому ОИС?



- сколько времени займет создание (разработка) нового изобретения или ноу-хау, которые могут быть лучше по своим потребительским свойствам и функциональным возможностям?

Вопросы, относящиеся к маркетингу:

- какова емкость рынка лицензионного изделия: маленькая, увеличивающаяся, большая?

- сколько единиц лицензионного изделия может быть реализовано в первом году действия лицензионного соглашения?

- необходимо ли будет участие лицензиара (авторов ОИС) в освоении объекта лицензии и расходах лицензиата?

- как влияет производство и реализация лицензионного изделия на экспорт и импорт: (уменьшает ли импорт и увеличивает ли экспорт)?

- позволит ли лицензия проникнуть на новые рынки, которые к моменту подписания лицензионного соглашения были недоступны для лицензиара?

- будет ли лицензиат использовать свой собственный товарный знак или товарный знак лицензиара?

Вопросы по лицензионным платежам:

- имеются ли стандартные ставки роялти для лицензионного изделия?

- какой объем прав предоставляется лицензиату (неисключительную, исключительную, полную лицензию и т.п.)?

- какова форма оплаты за использование объекта лицензии: деньгами, правами на использование ОИС, принадлежащие лицензиату (перекрестные лицензии)?

- согласен ли лицензиат платить первоначальную минимальную гарантированную сумму платежа?

- имеет ли смысл отказаться от периодических платежей (роялти) в первый период действия лицензионного соглашения?

- будут ли установлены скользящие (дифференцированные) ставки роялти с возрастанием или уменьшением объема производства лицензионного изделия?

- будет ли лицензиат настаивать на ограничении размера лицензионного вознаграждения и т.п.

Значение  $\Delta$  на нормативном уровне не регламентировано. Оно устанавливается по соглашению сторон (патентообладатель, с одной стороны, и производитель продукции – с другой) в лицензионном договоре или соглашении.

В международной торговле лицензиями сложилась практика, что величина  $\Delta$  находится в пределах от 10% до 50%, наиболее часто используется диапазон от 25% до 33,3% в зависимости от степени ценности и сложности реализации запатентованного технического решения.

Согласно некоторым литературным источникам, посвященным вопросам торговли лицензиями, сформировалась некая традиция, согласно которой лицензиат в общем должен быть готов платить патентообладателю 25 % ожидаемой прибыли, заработанной им (лицензиатом) благодаря лицензии. Эта методика получила название «правила двадцати пяти процентов».

Согласно «правилу двадцати пяти процентов» стороны (лицензиар и лицензиат) должны договориться либо о том, что каждый год 25% валовой прибыли лицензиата передается патентообладателю (лицензиару), либо об оценке ожидаемой валовой прибыли лицензиата за весь период жизни патента, а затем перевести результат в текущие платежи.

Из-за сложности свободного доступа лицензиара к бухгалтерским документам и отчетности лицензиата по производству и реализации лицензионного изделия, такой подход является трудно осуществимым в реальной практике.

Следует особо отметить, что доля в размере 25 % не является приемлемой для всех без исключения ситуаций, связанных с продажей лицензий или определением рыночной стоимости прав использования ОИС.

Обычно, при создании совместных предприятий в качестве стартовой точки применимо правило типа «пятьдесят на пятьдесят» фактически для разделения прибыли в пропорции 50:50. А для новой сферы бизнеса, когда на базе оцениваемого ОИС создается новая бизнес единица или организация производства нового изделия, деление следует сдвинуть выше в пользу стороны, вкладывающей деньги, т.е. в пользу лицензиата, так как в данном случае лицензиат подвергается предположительно более существенному риску. И наоборот, деление может быть сдвинуто ниже в пользу патентооб-



ладателя, если лицензионное изделие полностью развито и рынок поделен ценой риска патентообладателя.

Таким образом, когда на базе объекта лицензии (оцениваемого ОИС) создается новая бизнес-единица или организовывается производство нового вида изделия, невозможно более точное определение ожидаемой прибыли от использования ОИС. В связи с этим отсутствует возможность применения методов расчета стоимости ОИС, основанных на ожидаемой прибыли, которые обеспечивали бы необходимую точность расчетов. В этой ситуации, для определения рыночной стоимости прав на ОИС возможно применение «правила 25 процентов».

При оценке рыночной стоимости исключительного права на ОИС с использованием данного метода проводятся следующие работы:

- ✓ определяется срок действия лицензионного соглашения, в период которого лицензиат намерен производить продукцию по лицензии и, соответственно, ожидается выплата лицензионных платежей;

- ✓ определяется доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата;

- ✓ рассчитываются возможные лицензионные выплаты путем расчета доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата от производства и реализации лицензионной продукции за период действия лицензионного соглашения;

- ✓ выявляются все расходы, связанные с организационно-правовым обеспечением выполнения условий лицензионного соглашения;

- ✓ рассчитываются потоки чистых лицензионных платежей путем вычитания всех расходов, связанных с организационно-правовым обеспечением условий лицензионного соглашения;

- ✓ определяется рыночная стоимость исключительного права на ОИС как результат капитализации чистых лицензионных платежей, полученных (ожидаемых) в период действия лицензионного соглашения.

### **1) Выбор периода прогнозирования**

Согласно ст.1281 ГК РФ правовая охрана и исключительное право на произведение (в том числе и на программы для ЭВМ) действует в течение всей жизни автора(ов) и семидесяти лет, считая с 1 января года, следующего за годом смерти автора(ов).

Но как показывает практика, программы для ЭВМ быстро устаревают функционально и дальнейшая их эксплуатация становится экономически не выгодной. Для актуализации надо будет постоянно вносить изменение и разрабатывать все новые и новые версии программ. Поэтому, в практике оценки стоимости исключительных прав на программные продукты обычно ограничиваются сроком в 10 лет, в течение которого программа в состоянии генерировать экономические выгоды.

Таким образом, в качестве прогнозного периода устанавливается период с июня 2014г. до 2024г.

### **2) Прогноз объема продаж**

Согласно представленного Заказчиком Бизнес-плана «EasyWork24» «Создание оптимального облачного сервиса по управлению корпоративными ресурсами (ERP)» от 12.02.2014 (дата корректировки: 05. 05.2014) потоки доходов будут формироваться за счет продаж объекта оценки следующими способами:

- 1) Предоставление подарочной карты на имя руководителя компании, которую можно использовать исключительно на внедрение и оптимизацию облачного сервиса EasyWork24 посредством отправки бумажного заказного письма. Стоимость услуг, которые предоставляет почтовое отделение при отправке письма с учетом стоимости полиграфической продукции составляет 70 руб. Номинал подарочной карты варьируется от 100 тыс. руб. до 300 тыс. руб., в зависимости от специфики деятельности компании, рентабельности фирмы и пр. факторов. Предоставление подарочной карты – крайне важное действие, обеспечивающее тот уровень лояльности со стороны руководства компании, необходимый для построения долгосрочных отношений. При использовании такого метода вероятность отказа от подарочного сертификата, и, как следствие, пользования системой EasyWork24, крайне низка.

- 2) 10000 (десять тысяч) компаний по регистрации ООО в крупных городах (Москва, Санкт-Петербург) и в 11 (одиннадцати) городах-миллионниках, а именно: Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара, Омск, Казань, Челябинск, Ростов на Дону, Уфа, Волгоград, Красноярск, предоставляют своим клиентам подарочную



карту номиналом 30000 (тридцать тысяч) руб.

Данные компании порекомендуют фирмам, начинающим свою деятельность, использовать разработанный облачный сервис EasyWork24 (данные по регистрирующим компаниям предоставлены сервисом 2gis.ru).

3) Активные продажи с помощью выборочной рассылки (не спам) сотрудникам компаний (потенциальным «агентам») с предложением внедрить разработанный облачный сервис EasyWork24 в свою организацию за вознаграждение. В том числе активные продажи через участников и активных пользователей сайта sysadmins.ru. Именно пользователи названного выше сайта определяют, каким ПО будет пользоваться их компания, формируют мнение вышестоящего руководства о тенденциях в мире IT.

4) Прямые продажи, представляющие собой реализацию продукта через менеджеров продаж, которые будут связываться с руководителями компаний крупнейших субъектов РФ с предложением о встрече и дальнейшей презентацией продукта.

5) Взаимный обмен клиентами между организациями-партнерами (Sipuni, 2Gis и др.): компании предлагают потенциальным клиентам наш продукт на условиях бесплатного доступа к облачному сервису EasyWork24 сроком на 3 месяца; мы, в свою очередь, предлагаем своим клиентам тестовый доступ к продуктам организаций-партнеров.

6) Сетевой маркетинг, смысл которого заключается в продаже системы EasyWork24 через сеть посредников - уже имеющиеся интернет-магазины.

7) Другие методы и схемы, которые будут разработаны в ближайшем будущем.



Таблица 17. Прогноз объема продаж

Наименование/период	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023	2 024
Активная клиентская база (шт.)	935	8840	9920	5005	12905	20305	25905	31905	38405	45405	52905
Количество новых договоров (шт.)	250	1305	3400	7 900	7 400	5 600	6 000	6 500	7 000	7 500	8 500
Валовой доход (руб.)	4 675 000	74 720 000	379 550 000	731 650 000	1 334 750 000	2 238 850 000	3 628 475 000	5 250 290 000	7 075 890 000	9 102 775 000	11 198 920 000

Источник: составлено ООО «Оценочная компания «АЛЬФА» на основе бизнес-плана



Исполнитель: ООО «Оценочная компания «АЛЬФА»

**3) Прогноз объема расходов**

Расходы представлены в виде отчислений в Фонд оплаты труда, накладными расходами и налоговыми отчислениями (отчисления от Фот, ОСН, НДС).  
Данные в расчетах используются на основе прогнозных данных из бизнес- плана.



Таблица 18. Прогноз объема расходов

Наименование/период	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Фонд оплаты труда (руб.)	1 580 000	5 570 000	8 600 000	10 000 000	11 000 000	12 000 000	13 000 000	14 000 000	15 000 000	16 000 000	17 000 000
Накладные расходы (руб.)	300 000	3 020 000	6 750 000	6 500 000	7 500 000	8 000 000	8 500 000	9 000 000	9 500 000	10 000 000	10 500 000
Отчисления от Фот (руб.)	477 160	1 682 140	2 597 200	3 020 000	3 322 000	3 624 000	3 926 000	4 228 000	4 530 000	4 832 000	5 134 000
ОСН (руб.)	1 309 000	20 921 600	106 274 000	108 696 000	187 803 000	284 270 000	435 204 000	562 804 200	698 971 000	851 797 800	1 022 124 600
Ндс (руб.)	503 100	11 903 400	65 556 000	66 906 000	117 400 500	179 145 000	275 904 000	357 662 700	444 928 500	542 904 300	652 130 100
Итого	4 169 260	43 097 140	189 777 200	195 122 000	327 025 500	487 039 000	736 534 000	947 694 900	1 172 929 500	1 425 534 100	1 706 888 700

Источник: составлено ООО «Оценочная компания «АЛФА» на основе бизнес-плана