

Модель сравнительной оценки стоимости интеллектуальной собственности

Оценка интеллектуальной собственности для Республики Узбекистан является сравнительно новым направлением как научно-методической, так и оценочной деятельности. Она начата по инициативе Государственного комитета Республики Узбекистан по науке и технике при организационно-методической поддержке Российского общества оценщиков. Работа по созданию организационно-правовой и нормативно-методической основы развития оценки объектов интеллектуальной собственности и действующего предприятия для целей приватизации и реструктуризации в настоящее время все больше набирает темпы и развивается адекватно проводимым в Республике Узбекистан экономическим реформам. Накопленные в Узбекистане опыт и методические приемы при оценке прав на различные объекты интеллектуальной собственности (ОИС) при формировании уставного фонда как приватизируемых, так и вновь создаваемых предприятий могут представлять определенный практический интерес для практикующих оценщиков [1].

Закономерности развития рынка научно-технической продукции в условиях становления в Узбекистане рыночных отношений, специфика ОИС и имеющиеся в данной области информационные материалы определяют методические проблемы и особенности применения традиционных подходов оценки (затратного, сравнительного анализа продаж и доходного) при определении рыночной стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности. Если методические приемы затратного и доходного подходов достаточно четко отработаны, то при применении методов сравнительного анализа продаж для оценки прав на ОИС возникает ряд проблем. В частности, к ним можно отнести неразвитость рынка интеллектуальной собственности и, как следствие, отсутствие или недостаточность рыночной информации о сделках с ОИС; отсутствие полного аналога оцениваемого ОИС (так как абсолютно одинаковых ОИС не бывает); отсутствие формализованных моделей сопоставления отличительных особенностей как самих ОИС, так и их стоимости, и др.

Как показывает анализ, возможность применения такого подхода связана с определенными трудностями — объекты интеллектуальной собственности по своей специфике, характеру, способу применения и другим факторам являются практически несравнимыми (каждый объект новый с точки зрения науки, по изобретательскому уровню и технической осуществимости). Тем не менее, корректировка стоимости объектов-аналогов по сравнению с объектом оценки наряду с обычными факторами (дата совершения лицензионной сделки, форма платежа и др.) может проводиться с учетом вышеназванных показателей.

Объекты интеллектуальной собственности могут быть проданы или куплены, что теоретически позволяет применить для их оценки метод сравнительных продаж. С практической точки зрения продуктивность такого метода достаточно сомнительна, так как достаточно трудно подбирать аналоги, причем трудность здесь принципиальная — ведь результаты интеллектуально-творческой деятельности признаются объектами интеллектуальной собственности лишь в том случае, если они являются новыми. Критерий новизны является одним из непременных условий охраноспособности ОИС. Смысл же новизны изобретения или других видов ОИС как раз подчеркивает их индивидуальность и отличительность. В связи с этим в международной практике наиболее часто оценку интеллектуальной собственности рассматривают в контексте оценки бизнеса.

Конечно, это не означает, что для отдельно идентифицируемых ОИС нельзя применить модели оценки на основе сравнительного анализа продаж. Как показывает анализ литературных источников и публикаций [2–4], по всему миру ведутся исследования по созданию моделей и методики оценки интеллектуальной собственности на основе сравнительного анализа продаж, определенные достижения в этой сфере уже есть (как научные, так и методологические). Данную публикацию также следует рассматривать как один из кирпичей, закладываемых в строящееся здание методологии оценки интеллектуальной собственности и нематериальных активов.

Основная часть информации о совершенных сделках по ОИС собирается путем анализа лицензионных соглашений, заключенных при купле-продаже или другом способе коммерческого использования ОИС. Следует отметить, что согласно действующему законодательству (ст. 1088 Гражданского кодекса Республики Узбекистан), лицензионное соглашение о передаче прав на ОИС, защищенные охраняемыми документами

(предварительным патентом, патентом или свидетельством Республики Узбекистан) должно быть заключено в письменной форме и подлежит регистрации в Государственном патентном ведомстве (ГПВ) Республики Узбекистан. По другим ОИС, которые в силу своей специфики не имеют соответствующих охраняемых документов, договор подлежит регистрации органом, осуществившим регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, выступающего по договору в качестве лицензиара (ст. 863 ГК РУ). Несоблюдение этих правил влечет недействительность договора. Если сведения о лицензионных договорах, зарегистрированных в ГПВ Республики Узбекистан, регулярно публикуются в официальном бюллетене ГПВ “Расмий ахборотнома”, то по лицензионным договорам на передачу прав использования ОИС, не имеющих охраняемых документов (ноу-хау, объекты авторского права и др.), такие сведения практически отсутствуют.

Работа по определению стоимости прав на ОИС методом сравнительного анализа продаж включает идентификацию ОИС, установление прав собственности, дату проведения оценки, вариант использования и вид стоимости, подлежащей оценке. Права собственности, которые необходимо оценить, могут быть частичными (простая лицензия) или абсолютными (исключительная или полная лицензия). Стоимости по всем сопоставимым ОИС приводятся к дате оценки. Анализ рыночной информации необходим также для выявления важных факторов спроса и предложения.

Потребительские свойства ОИС определяются большим числом параметров; полный аналог оцениваемого ОИС или информация по сделкам, совершенным с подобными объектами в данный момент, может вообще отсутствовать (т.е. не бывает абсолютно одинаковых ОИС). Тогда задача анализа рыночных продаж может быть сформулирована как задача поиска функции, отражающей зависимость стоимости ОИС от характеристических свойств лицензионных соглашений.

Общая модель сравнительного анализа продаж выглядит следующим образом:

$$C_{cp} = S_c \times P_c,$$

где

C_{cp} — расчетная величина рыночной стоимости оцениваемого ОИС методом сравнительного анализа продаж;

S_c — скорректированная величина стоимости сопоставимого ОИС-аналога на дату оценки с оцениваемым ОИС;

P_c — совокупная величина поправок к скорректированной величине стоимости сопоставимого

ОИС-аналога, отражающая количественные и качественные различия между характеристиками оцениваемого ОИС и сопоставимого ОИС.

Величина скорректированной стоимости сопоставимого ОИС для переноса на оцениваемый ОИС определяется по формуле

$$S_c = C_a \times K_i - A.$$

Здесь

C_a — цена продажи сопоставимого объекта (ОИС-аналога) на день продажи (дату сделки);
 K_i — коэффициент, учитывающий изменение индекса инфляции за период с даты совершения сделки до даты оценки для сравнения с оцениваемым ОИС. Рассчитывается с помощью специальных индексов или с помощью индексации, построенной на предположении о том, что эти средства в документально зафиксированный момент времени не направлялись на разработку оцениваемого ОИС, а переводились по текущему обменному курсу в доллары США и уже в виде свободно конвертируемой валюты вкладывались в коммерческий банк под проценты;

A — величина начисленной амортизации за период с даты совершения сделки с ОИС-аналогом до даты оценки рассматриваемого ОИС, определяемая по формуле

$$A = C_a \times m/k,$$

где

m — период с даты совершения сделки по ОИС-аналогу до даты оценки при сравнительном анализе продаж (в месяцах);

k — полный срок амортизации, определяемый исходя из преимущественно экономического срока службы оцениваемого актива (в месяцах).

Величина совокупной поправки к скорректированной величине стоимости сопоставимого ОИС-аналога, отражающая количественные и качественные различия между характеристиками оцениваемого ОИС и сопоставимого ОИС-аналога, P_c является функцией следующих параметров:

$$P_c = f(\Gamma_b, O_3, B_n, P_{np}, P_n, \Phi_n, T_d, \text{Ю}_{cc}, C_{np}, B_c),$$

где

Γ_b — страна-владелец ОИС;

O_3 — отрасль промышленности или область применения ОИС;

B_n — вид изделия, производимого с использованием ОИС;

P_{np} — полнота передаваемых прав (простая, эксклюзивная);

P_n — наличие правовой охраны (охранного документа);

Φ_n — форма платежа (паушальный, роялти комбинированный);

T_d — территория действия охранного документа или лицензии;

Ю_{cc} — юридический срок службы охранного документа или лицензии;

C_{np} — срок предоставляемых прав;

B_c — степень влияния ОИС на производство нового или на совершенствование имеющегося изделия, или на диверсификацию продукции.

Эти параметры проданного и оцениваемого ОИС должны быть схожи в отношении даты продажи, экономических условий, физических характеристик и конкурентоспособности на одном и том же рынке, т.е. с позиции спроса и предложения они должны находиться примерно в одинаковом положении. Иначе перенос стоимостных показателей со сравниваемого ОИС на оцениваемый ОИС может привести к ошибочным результатам.

В настоящее время аналитическое выражение определения P_c отсутствует. Имеются разные подходы к определению эмпирической зависимости P_c от ее аргументов. Наиболее приемлемым в настоящее время является следующее выражение:

$$P_c = K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4 \times K_5 \times K_6 \times K_7 \times K_8 \times K_9 \times K_{10},$$

где

K_1 — коэффициент, учитывающий различие стран-владельцев ОИС;

K_2 — коэффициент, учитывающий различие областей применения сравниваемых ОИС;

K_3 — коэффициент, учитывающий различие видов изделия, производимого с сопоставимыми ОИС;

K_4 — коэффициент, учитывающий разницу в полноте передаваемых прав;

K_5 — коэффициент, учитывающий разницу в наличии правовой защиты (охранного документа);

K_6 — коэффициент, учитывающий различие форм платежа;

K_7 — коэффициент, учитывающий различие территорий действия охранных документов или лицензий;

K_8 — коэффициент, учитывающий различие юридических сроков службы охранных документов или лицензий;

K_9 — коэффициент, учитывающий разницу в сроках предоставляемых прав;

K_{10} — коэффициент, учитывающий различие степеней влияния ОИС на производство нового или на совершенствование имеющегося изделия или на диверсификацию продукции.

Отрасль экономики или область применения ОИС характеризует усилия, которые могли быть затрачены для создания ОИС и их последующего развития и маркетинга. Причиной, по которой потенциальный лицензиат ищет лицензию, является получение прибыли от работы патентовладельца и желание избежать необходимости делать ее самому. Самым важным аспектом учета области применения в оценке ОИС является тот факт, что некоторые отрасли экономики или области техники нуждаются в гораздо больших капитальных вкладах и включают в себя гораздо больший риск при использовании ОИС, чем другие.

Вид изделия, производимого с использованием ОИС, имеет существенное влияние на стоимость приобретаемого ОИС. Как показывает практика, чем уникальнее изделие, в котором реализован ОИС, тем сложнее найти покупателя, т.е. тем менее вероятны полноценные рыночные отношения. Скорее всего, именно этот фактор повлиял на то, что в практике международной торговли складывались различные ставки роялти в зависимости от вида изделия. В частности, ставки роялти для ароматических веществ составляет 2...4% от объема продаж, для измерительных приборов — 5...7%, и т.д. Отсюда можно сделать вывод о том, что доля стоимости используемого ОИС в стоимости измерительных приборов почти 2–2,5 раза больше, чем в стоимости ароматических веществ.

В практике расчета цены лицензии сложилась аналогичная тенденция: при исключительной лицензии (передаче эксклюзивных прав) доля лицензиара в прибыли лицензиата может составлять 35...50%, а при неисключительной лицензии, когда лицензиату передается только право на использование в собственном производстве с сохранением прав у лицензиара, это значение составляет 20...30%. Таким образом, исключительная лицензия стоит в 1,75–2,5 раза дороже, чем неисключительная.

Наличие правовой охраны является одним из важнейших факторов ценообразования ОИС. Согласно [5], отсутствие патента, как правило, снижает размер роялти на величину до 30% по сравнению с объектом, имеющим патентную защиту.

Не менее важными компонентами сравнительного анализа продаж ОИС являются форма и размер платежей.

Платежи лицензиата лицензиару осуществляются в форме фиксированных разовых (“паушальный”), периодических (“роялти”) или комбинированных (паушальный + роялти) платежей.

Паушальный платеж — твердо зафиксированная сумма вознаграждения за предоставленные по лицензионному договору права на использование ОИС — выплачивается вне зависимости от фактических размеров реализуемой лицензионной продукции (услуг). Такой платеж может производиться как единовременно, так и в рассрочку.

Текущие (периодические) отчисления — “роялти” — выплачиваются в виде фиксированных ставок от объема реализуемой по лицензионному договору продукции (услуг) через определенные промежутки времени. Платежи могут быть в форме отчислений от объема продаж, налогооблагаемого дохода, чистой (после уплаты налогов) прибыли и др.

Для внесения поправок по территории действия можно предложить несколько вариантов:

1) выбрать лицензионные сделки, совершаемые по территории оцениваемого ОИС, и выполнить те же действия, как и в варианте по полноте передаваемых прав;

2) проанализировать соотношение потенциальных пользователей оцениваемого ОИС по территориям сравниваемого и оцениваемого ОИС;

3) определить, какую часть территории действия сравниваемого ОИС составляет территория действия оцениваемого ОИС.

Корректировка по дате заключения лицензионной сделки и дате оценки вносится с учетом индекса цен и начисленной величины амортизации.

Описанная здесь модель оценки ОИС на основе сравнительного анализа продаж основывается на собственных научных идеях авторов. Используемые в этом методе процедуры являются дискуссионными и должны пройти более основательную апробацию для оценок в различных ситуациях. Поэтому, не претендуя на абсолютную точность и применимость предлагаемой здесь модели оценки ОИС на основе сравнительного анализа продаж, авторы лишь рекомендуют использовать ее для верификации результатов расчетов стоимости ОИС, полученных другими методами оценки, и включить эти сведения в отчет об оценке, если полученные результаты не сильно расходятся между собой.

В Центре проектного анализа и конъюнктурных исследований при ГКНТ Республики Узбекистан с применением изложенной модели оценки ОИС проведен ряд работ по оценке инвестиционной стоимости различных ОИС для целей внесения в уставный фонд создаваемых на территории Узбекистана предприятий с участием иностранных инвесторов. Анализ некоторых из этих оценок представлен в табл. 1.

Таблица 1. Анализ оценки некоторых видов интеллектуальной собственности

№	Тип объекта оценки	Владелец ОИС	Оценка сравнительным методом	Оценка доходным методом	Итоговая величина оценки
1	Промышленный образец по производству холодильников	Турция	3357759 дол. США	2952643 дол. США	3100000 дол. США
2	Ноу-хау по производству стекловолокна	Германия	8207880 нем. марок	8862860 нем. марок	8160000 нем. марок
3	Промышленный образец по производству автомобильного колеса диска	Узбекистан	30695,3 тыс. сум	29094,5 тыс. сум	25070,0 тыс. сум
4	Конструкторско-технологическая документация по производству насосов	Украина	342679 дол. США	349976 дол. США	346000 дол. США

Как видно из анализа относительных величин результатов сравнительной оценки (табл. 2), разработанная модель сравнительной оценки ОИС в общем случае дает результаты, не сильно отличающиеся от результатов доходного подхода. Такая же тенденция наблюдается и по относительному отклонению сравнительной оценки от итоговой величины. Последняя связана с тем, что итоговая величина оценки выявлена на основе средневзвешенной на базе результатов, полученных сравнительным и доходным методами.

Таким образом, рассмотренные вопросы содержат ряд приемов определения рыночной стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности, вносимых в качестве вклада в уставный фонд предприятия. Вопросы полноты охвата и точности расчетов влияния рассмотренных показателей для сравнительной оценки являются следующим этапом научных исследований в этом направлении.

В целом оценка прав на ОИС должна основываться на учете многих факторов, содержа-

тельно и детально характеризующих те или иные стороны оцениваемого объекта. Не менее важными, чем перечислены выше, являются и такие факторы, как значимость ОИС, стадия жизненного цикла, в которой он (ОИС) находится, сделанные инвестиции (техническая и рыночная поддержка), риск, связанный с коммерциализацией ОИС или продукта, произведенного на его основе, конкурентоспособные преимущества и т.п. В данной статье сделаны первые попытки поиска оценки более обоснованной стоимости ОИС на основе сравнительного анализа продаж. Следует еще раз подчеркнуть, что затронутые здесь вопросы дискуссионные и, в настоящее время, нет точного и однозначного ответа на них. Очень многое зависит от конкретных факторов, и в каждом случае “вес”, приписываемый каждому фактору — это объект профессиональных суждений, на который разные оценщики имеют разные точки зрения.

Таблица 2. Анализ относительных величин результатов сравнительной оценки

№	Тип объекта оценки	Относительное отклонение сравнительной оценки от доходной, %	Относительное отклонение сравнительной оценки от итоговой величины оценки, %
1	Промышленный образец по производству холодильников	13,7	8,3
2	Ноу-хау по производству стекловолокна	7,4	5,9
3	Промышленный образец по производству автомобильного колеса диска	5,5	22,4*
4	Конструкторско-технологическая документация по производству насосов	2,1	9,6

* При формировании итоговой величины использована также оценка затратного подхода

Литература

1. Мамаджанов Х.А. Некоторые практические аспекты оценки интеллектуальной собственности в Республике Узбекистан. // Вопросы оценки. 2000. №3. С. 19–29.
2. Стандарты РОО. СТО РОО 26-01-95 “Оценка интеллектуальной собственности. Основные положения” М.: РОО, 1997.
3. Организация оценки и налогообложение недвижимости / Под общ. ред. Дж.К. Эккерта; Пер. с англ. М.: РОО; Академия оценки; Стар Интер, 1997.
4. Леонтьев Б.Б. Методология и параметры оценки нематериальных активов // Вопросы оценки. 1998. №3. С. 51–57.
5. Мухопад В.И. Международная торговля лицензиями. М.: ВНИИПИ, 1994.