

Программное обеспечение, как объект оценки интеллектуальной собственности: две реальности

Серёда С.А., к.э.н., руководитель проектов SAP ООО «ЭнергоДата»,
serge_sereda@hotmail.com

С точки зрения специалиста по программному обеспечению и рынку ПО положения, излагаемые практически в любых отечественных работах по оценке интеллектуальной собственности, совершенно не соответствуют реальности и просто не могут ей соответствовать. Действительно, программное обеспечение лицензируется массово и по известным всем ценам на стандартизированные лицензии, а оценщики утверждают, что сделки с ПО так же уникальны, как и сделки с объектами «промышленной собственности» (патентами и товарными знаками); практически у любого программного продукта есть аналоги и, как правило, их более одного, а оценщики утверждают, что аналогов для оценки программных продуктов практически не бывает; на рынке ПО набор функций прекрасно известен потенциальным лицензиарам, как и стоимость лицензий на это ПО и его аналоги, а оценщики утверждают, что участники не владеют полной информацией о свойствах и стоимости объекта сделки.

Возникает впечатление, что специалисты по рынку программного обеспечения живут в одной реальности, а оценщики — в какой-то другой.

Вместе с тем, это, казалось бы, абсурдное утверждение, является, по видимому, верным объяснением описанной выше нестыковки. Ниже приводятся выкладки, позволившие автору прийти к указанному выводу.

Сделки с ПО «по-промышленному»

Для того, чтобы понять, что имеют в виду оценщики, следует вспомнить, чем, по сути, является сделка с участием объекта «промышленной собственности». Если отбросить специальную терминологию и «вынести за скобки» конкретные виды сделок, то всё сводится к тому, что одна сторона «продаёт», а вторая «покупает» нечто, что позволит ей («покупателю») улучшить своё положение на рынке за счёт использования в собственном производстве и (или) при продажах неизвестного ранее секрета производства, недоступной ранее технологии, способа, промышленного дизайна, логотипа, оформления и упаковки товара.

Когда оценщики в своих книгах и статьях расписывают методы оценки объектов промышленной собственности применительно к программному обеспечению, следует понимать, что имеются в виду именно такие сделки — по лицензированию / передаче интеллектуальной собственности «по-промышленному».

Однако, сказав «А», авторы книг по оценке интеллектуальной собственности, не говорят «Б»...

Дело в том, что интеллектуальная собственность, которую можно использовать «по-промышленному», в программном обеспечении заключена в используемых способах, технологиях обработки данных, дизайне интерфейсов, в уникальных алгоритмах и их программной реализации — исходных кодах¹ [8, 9]. Сделки с такими объектами подразумевают отчуждение исключительных имущественных прав, либо предоставление исключительной лицензии на программный продукт (с передачей исходных кодов и документации) или лицензии на создание производных продуктов.

В данном контексте аналогия со сделками с патентами и товарными знаками вполне уместна и корректна — подобные сделки, действительно, весьма редки, аналогичных ситуаций практически нет, сравнить не с чем, участники сделки не владеют полной

¹ Самое забавное, что исходные коды программ для ЭВМ — единственный объект, явно подпадающий под охрану авторским правом в этом списке (за исключением художественных изображений и аудиовизуальных произведений, которые могут являться частью программного продукта).

информацией о свойствах и стоимости объекта сделки²[2]. Для оценки базы данных или программы для ЭВМ в такой ситуации будет вполне уместно подсчитать потенциальные доходы будущего лицензиара (или будущего правообладателя, если речь идёт об отчуждении прав), а также его потенциальные затраты на самостоятельную разработку способов, технологий обработки данных, алгоритмов и их программную реализацию в случае отказа от сделки. Сравнение же с аналогичными сделками, действительно, будет затруднено.

«Коробочные» сделки с ПО

Но если говорить о рынке программного обеспечения, как его понимают все «айтишники», то речь пойдёт о совершенно иных сделках — по лицензированию на неисключительных условиях права использования программ по назначению, т.е. права на использование функций ПО, как конечного продукта, для прикладных целей, а не на использование заложенных в это программное обеспечение способов, алгоритмов, технических решений и их программной реализации для производства и (или) реализации собственной продукции. Никакой интеллектуальной собственности в «промышленном» понимании в рамках такой сделки лицензиар не получает. По сути, в рамках подобной сделки происходит купля-продажа виртуального устройства, выполняющего заданный набор функций с определённой производительностью, эргономикой и т.п.

И вот эти сделки уже не совпадают ни по одному критерию со сделками в отношении объектов промышленной собственности. Здесь стороны прекрасно осведомлены и о ценах и о свойствах объекта сделки, есть аналоги, а сам объект сделки не будет использоваться для производства лицензиаром собственной продукции, включающей в себя лицензированную ИС. Поэтому доходный способ оценки здесь практически неприменим [5, 6, 10, 11], а сравнительный с затратным — вполне [2, 3, 4].

Параллельные реальности не должны пересекаться

По мнению автора, большое число практических проблем, возникающих при оценке программного обеспечения, например, в контексте определения размера нарушения авторских прав на программы и базы данных, заключается в смешении двух описанных выше реальностей и, что хуже, — выводов по результатам анализа получившейся «каши».

Если при оценке программного обеспечения ещё на уровне постановки задачи чётко разделять «промышленные» сделки с ИС и «бытовые», указанные проблемы, связанные с упомянутым выше смешением, можно будет минимизировать, а, возможно, и исключить вовсе. Тот же результат даст и аккуратный анализ авторско-правовых правомочий, являющихся предметом «промышленных» и «коробочных» сделок с ПО.

К ожидаемым результатам этого разделения можно отнести, в частности, корректный выбор методов оценки в зависимости от вида сделки (набора затрагиваемых авторско-правовых правомочий), сокращение разрыва между теорией и практикой оценки ПО, а также невозможность «миллионной» оценки прав на ПО для случая «коробочной» сделки в отношении единственного его экземпляра (без передачи собственно ИС).

Литература:

1. Антонова, М.В. Методические аспекты оценки стоимости программных продуктов // «Российское предпринимательство» № 5-1 (90), Май 2007, стр. 150-155. [Электронный документ]. Режим доступа к электронн. данн.: <https://bgscience.ru/lib/2112/>. Загл. с экрана.

2 Правда, по мнению автора, в мировой практике преобладает приобретение целиком компании-разработчика программного обеспечения — со всеми правами.

2. Благодатских В. А. , Серeda С. А. , Посакалов К. Ф. Экономико-правовые основы рынка программного обеспечения: учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2007 г. - 240 с.
3. Липаев, В.В. Оценка затрат на разработку программных средств / В.В. Липаев, А.И. Потапов. – М.: Финансы и статистика, 1988 г. – 224 с.
4. Модин А.А. и др. Справочник разработчика АСУ / Модин А., Яковенко Е., Погребной Е. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: "ЭКОНОМИКА", 1978. - 583 с.
5. Оценка экономической эффективности разработки ПО: Учебно-методическое пособие по выполнению экономической части дипломных проектов / Специальность 2101 — Управление и информатика в технических системах. —Череповец: Череповецкий Государственный Университет, Институт экономики и управления, 2000. Режим доступа к электронн. данн.:<http://lib.rin.ru/doc/i/112294p1.html>. Загл. с экрана.
6. Половина проектов по внедрению ERP не дает и половины запланированных выгод // Портал GlobalCIO.RU [Электронный документ]. —10 Марта 2012г. Режим доступа к электронн. данн.:<http://www.globalcio.ru/news/1311/>. Загл. с экрана.
7. Серeda, С.А. Определение размера нарушения авторских прав: проблемы и подходы: Тезисы для круглого стола ЦЭМИ РАН «Юридические и экономические аспекты оценки убытков/ущерба правообладателей товарных знаков и объектов авторского права» [Электронный документ]. — 10 октября 2007 г. Режим доступа к электронн. данн.: http://www.labrate.ru/20071010/sereda_tezis.htm . Загл. с экрана.
8. Серeda С.А. Патенты вместо авторских прав: выбираем меньшее из зол // ZDNet.RU, 9/022004. - Режим доступа к электрон. дан.: <http://consumer.stormway.ru/patentqa.htm>. Загл. с экрана.
9. Серeda, С.А. Правовой подход к программному обеспечению: требуются изменения // Патенты и лицензии. — 2004. №1. С. 44. — Режим доступа к электрон. дан.: <http://consumer.stormway.ru/eofcppt.htm>. Загл. с экрана.
10. Серeda, С.А. Эффективность внедрения ERP: рынок жаждет реальных оценок // Портал TADviser.ru [Электронный документ]. Режим доступа к электронн. данн.: <http://ab.bl.by/articles/78690.php>. Загл. с экрана.
11. Ядыков, С. Эффективность информационных систем: докопаться до истины // Консультант. — № 5, март 2010 г. — 15 с. Режим доступа к электронн. данн.: <http://vetriks.ru/info/49-info-3-1.html>. Загл. с экрана.

Серeda С.А., 13.06.2016

Ссылка при цитировании:

Серeda С.А. Программное обеспечение, как объект оценки интеллектуальной собственности: две реальности / Материалы круглого стола "Оценка интеллектуальной собственности: функциональный подход и продвинутые методы" 14.06.2016 (ЦЭМИ РАН) // Библиотека LABRATE.RU (Сетевой ресурс), 13.06.2016. - http://www.labrate.ru/20160614/viewpoint_serгей_sereda.pdf