

УДК 339.5: 608

О.Б. Никитюк<sup>1</sup>, А.И. Куртов<sup>2</sup>, А.И. Потихенский<sup>2</sup>, С.Ю. Поляков<sup>2</sup>, Г.А. Змиевской<sup>2</sup><sup>1</sup> Украинская инженерно-педагогическая академия, Харьков<sup>2</sup> Национальный университет «Юридическая академия Украины им. Ярослава Мудрого», Харьков

## ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ СРАВНИТЕЛЬНЫМ (РЫНОЧНЫМ) МЕТОДОМ

Рассмотрен сравнительный (рыночный) метод оценки объектов интеллектуальной собственности, приведены расчёты цены лицензии на базе роялти и паушального платежа.

**Ключевые слова:** объекты интеллектуальной собственности, нематериальные активы, метод оценки стоимости.

### Введение

**Постановка проблемы.** В современном обществе успех и долгосрочная устойчивость предприятия определяются наличием у него устойчивых конкурентных преимуществ. Одним из таких преимуществ является наличие прав на объекты интеллектуальной собственности (ОИС) или нематериальные активы (НМА). Введение в хозяйственную деятельность данных объектов требует точного определения их стоимости. Оценка интеллектуальной собственности (ИС) позволяет максимально эффективно решить данную задачу.

Достаточно часто встречаются случаи, когда стоимость НМА компании превосходит стоимость всех ее материальных активов (МА) и является основным ресурсом компании в конкурентной борьбе. Такое положение дел ведет к тому, что оценка подобных активов и оценка других ОИС является достаточно актуальной.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Виды стоимости, используемые при оценке ИС, рассматриваются в работе [1]. В [2] приводится круг коммерческих операций, при которых требуется оценка стоимости ИС. В [3, 4, 5] приведены подходы, которые наиболее широко используют для оценки стоимости ИС.

**Формулирование цели статьи.** Рассмотреть подходы по стоимостной оценке сравнительного (рыночного) метода оценки ОИС для повышения эффективности их использования, рассчитать цены на лицензии и виды рисков.

### Изложение основного материала

В соответствии с украинским законодательством существование прав на ОИС регулируется нормами гражданского права и определяется условиями соглашения, заключенными сторонами (договор о создании и передаче научно-технической про-

дукции, договор о выполнении научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы (НИОКР), авторский, лицензионный, учредительный договор, договор лизинга, франчайзинга и т.д.). ИС может создаваться на предприятии или приобретаться со стороны, но в любом случае требуется оценка ее стоимости, представляющей собой денежную меру того, сколько юридическое или физическое лицо готово заплатить за владение правами на конкретные результаты интеллектуального труда. При оценке ИС используется несколько видов стоимости: рыночная, расчетная, инвестиционная, балансовая [1]. *Рыночная стоимость* – наиболее вероятная цена, за которую может быть продана ИС в условиях свободной конкуренции на рынке при полной информированности сторон об условиях использования ОИС его покупателем. *Расчетная стоимость* – цена, определяется субъектами рынка с учетом всех условий договора; она исчисляется каждой из сторон сделки самостоятельно и означает для продавца минимальную, а для покупателя – максимальную цену. *Инвестиционная стоимость* – стоимость ИС для конкретного инвестора с учетом определения целей и условий (критериев) инвестирования. *Балансовая стоимость* – стоимость ИС в денежном выражении, находящейся на балансе предприятия в составе НМА. В зависимости от типа операций с ИС используются также такие виды стоимости, как договорная, реализационная, первоначальная, остаточная, восстановительная, ликвидационная и т.д. Выбор вида стоимости обуславливается целями оценки. Круг коммерческих операций, при которых требуется оценка стоимости ИС, постоянно расширяется, к ним относятся: внесение ИС в уставный капитал предприятия; покупка и продажа предприятия (бизнеса); приватизация, акционирование, реорганизация (слияние, присоединение и др.) или реструктуризация действующего предприятия;

купля-продажа патентов и лицензий; оценка и учет НМА предприятия; минимизация налогов, определение доли ИС в инвестиционных и др. проектах; кредитование под залог, дарение и наследование ИС; определение ущерба от нарушения прав владельца ИС; расчет размера компенсации в случае принудительного лицензирования или использования изобретения в период временной правовой охраны; повышение эффективности использования активов предприятия; определение размера вознаграждения авторам ОИС и лицам, содействующим их использованию, и т.д. [2]. Стоимость ИС оценивают с помощью принятых в международной практике подходов: затратного, сравнительного (рыночного) и доходного. В основе затратного подхода лежат: метод учета стоимости фактических затрат (расходов) предприятия на создание, правовую охрану, приобретение и использование оцениваемого ОИС за прошедший период с учетом инфляции и всех потерь; метод учета затрат на восстановление точной копии оцениваемого ОИС; метод учета стоимости затрат на замещение оцениваемого ОИС путем создания нового объекта-аналога. *Затратный подход* используется для целей инвентаризации, балансового учета, определения минимальной цены ИС, ниже которой сделка для владельца ИС становится невыгодной. При *сравнительном подходе* используют *метод прямого сравнения продаж*, который предполагает определение стоимости ИС по цене сделок купли-продажи аналогичных ОИС, с учетом поправок на различие характеристик ОИС-аналога и оцениваемого ОИС. Однако применение этого метода ограничено в силу уникальности и специфики каждого ОИС, разнообразия условий коммерческих сделок и конфиденциальности сведений по ним. На практике сложно найти полный аналог оцениваемого ОИС, поэтому в рамках сравнительного (рыночного) подхода чаще применяют *метод роялти*, основанный на учете используемых в лицензионных сделках стандартных ставок роялти по отдельным отраслям и номенклатуре изделий. Наиболее широко для оценки стоимости ИС используют *доходный подход*, базирующийся на принципе ожидания (в экономике) [3]. Стоимость ИС определяют как ее способность приносить покупателю или инвестору доход в будущем и приравнивают к текущей стоимости чистого дохода, который может быть получен от использования данной ИС за экономически обоснованный срок полезного использования. Расчет чистого дохода производят *методом преимуществ в прибыли* [когда прибыль возрастает за счет роста качества и (или) количества выпускаемой продукции, в которой используется оцениваемый ОИС] или *методом преимуществ в расходах* [когда чистая прибыль возрастает за счет

сокращения расходов на создание и использование ОИС в производстве конкурентной продукции]. В зависимости от источника экономии расходов в рамках *доходного подхода* применяют также метод освобождения от роялти, метод выигрыша в себестоимости и метод одновременного учета преимуществ в прибыли и в расходах. Может быть использован *метод дробления (разделения) прибыли*, когда прибыль, приносимая ИС, делится между его владельцем и покупателем или инвестором. При этом в каждом случае через ставку дисконта или ставку капитализации учитывают рыночную ситуацию и различные риски получения доходов, а также риск, связанный с достижением прогнозируемых результатов от использования прав на ОИС. Выбор метода оценки стоимости ИС определяется конкретными условиями сделки. Так, при корпоративных сделках, к которым относятся покупка, продажа, акционирование, приватизация, национализация предприятия, открытая продажа акций, реорганизация фирм, проводят стоимостную оценку не отделяя ОИС, а «портфеля прав» на ИС, способного обеспечить рентабельность бизнеса и перспективы его развития.

При добровольном лицензировании ИС оценивают стоимость права на использование конкретного ОИС для производства и продажи отдельного товара или услуги. В случае принудительного лицензирования, связанных с выдачей государственным органом разрешения на использование ОИС без согласия правообладателя, стоимостная оценка сводится к определению размера компенсации, выплачиваемой владельцу ИС. К принудительному лицензированию относится и судебное разбирательство по определению размера ущерба в результате нарушения прав владельца ИС.

Наиболее достоверной величиной стоимости оцениваемого ОИС может быть реальная цена продажи аналогичного ОИС, зафиксированная на рынке. Сравнительный подход к оценке ОИС допускает, что ценность объекта определяется тем, за сколько он может быть продан при наличии достаточно сформированного финансового рынка.

Теоретической основой сравнительного (рыночного) метода оценки ОИС, которая доводит объективность результативной величины, являются следующие базовые положения.

Во-первых, данный подход использует в качестве ориентир реально сформированные рынком цены на аналогичные ОИС. Во-вторых, он базируется на принципе альтернативных инвестиций. Инвестор, вкладывая деньги в ОИС, покупает, прежде всего, будущий доход. Научные, производственные, технологические и другие особенности конкретного ОИС интересуют инвестора только с по-

зиции перспектив получения дохода. В-третьих, цена ОИС отображает его производственные возможности, перспективы.

Основным преимуществом сравнительного (рыночного) метода является то, что оценщик ориентируется на фактические цены купли-продажи аналогичных ОИС. В данном случае цена определяется рынком, поскольку оценщик ограничивается только корректировками, которые обеспечивают сопоставимость аналога с оцениваемым объектом. При использовании других подходов оценщик определяет стоимость ОИС на основе расчетов. Вместе с тем, существует недостаток, который ограничивает использование метода на практике, – это откровенность рынка, или общая доступность информации, необходимой оценщику.

Сравнительный (рыночный) метод достаточно трудоемок и дорог. При определении цены лицензии на базе роялти рассчитывается отношение выплачиваемой лицензиару части дополнительного дохода с единицы изготовленной по лицензии продукции до продажной цены этой продукции.

Платежи по роялти – это фиксированные процентные ставки, которые выплачиваются лицензиатом через согласованные с лицензиаром интервалы времени, начиная с года использования предмета лицензии.

Суть роялти можно выразить следующей зависимостью:

$$P = \frac{D \cdot \Delta\Pi}{C}, \quad (1)$$

где  $D$  – изготовленная по лицензии продукция, ед.;

$\Delta\Pi$  – выплачиваемая лицензиару часть дополнительного дохода от единицы изготовленной по лицензии продукции, грн./ед.;

$C$  – продажная цена этой продукции, грн.

Альтернативным вариантом выплаты в форму роялти является использование авансового паушального платежа, который вносится.

Паушальные платежи – это одноразовые вознаграждения за право пользоваться предметом лицензионного соглашения, твердо установленная в процессе переговоров цена лицензии, не зависящая от фактического объема производимой и реализованной по лицензии продукции.

Паушальные платежи устанавливаются:

– при передаче лицензии вместе с поставкой оборудования (эта операция носит одноразовый характер, который требует одноразового определения ее стоимости);

– при продаже лицензии на базе секрета производства, ноу-хау (как гарантия от убытков в случае его разглашения);

– при наличии в стране лицензиата осложненный относительно прибылей и др.

Паушальные платежи основываются на прогнозных значениях объемов производства и продаж продукции на период лицензионного соглашения и не зависят от фактических объемов.

Поэтому лицензиару гарантированная обусловлена доля прибыли. С другой стороны, лицензиат при такой форме платежа полностью освобождается от контроля со стороны лицензиара и в случае роста цен на лицензионную продукцию весь дополнительный доход остается в распоряжении лицензиата.

Патентообладатель может рассматривать возможность изменения размера роялти в обмен на предоплату порции этих роялти в виде паушального платежа. В данном сценарии частично уменьшается риск патентообладателя, тогда как лицензиат хранит низшие роялти и, следовательно, потенциально высший чистый операционный доход [4].

Возможны различные варианты обоснования паушального платежа или роялти, которые вносятся авансом. В одном из вариантов патентообладатель настаивает на платеже, какой равен расходам на исследование и развитие лицензируемой технологии, в других – на возмещении административных расходов на переговоры и выполнения лицензии. Эти расходы включают не только правовые, бухгалтерские и технические услуги, нужные при переговорном процессе, но также транспортные расходы, расходы на периодический аудит, координационные расходы, расходы на инспекцию и своевременную подготовку чертежей, документации, рисунков и руководства, в случае обмена информацией или секретами производства.

Смысл всех этих мотивирований заключается в том, что если лицензия окажется коммерчески неприемлемая, то патентообладатель и лицензиат разделят риск на двух.

Рассчитанная на базе паушального платежа и роялти цена лицензии ОИС имеет вид:

$$C_p = P_{\Pi} + \sum_t^T D_t \cdot C_t \cdot P_t \cdot \alpha_t, \quad (2)$$

где  $P_{\Pi}$  – паушальный платеж, грн.;

$D_t$  – объем ожидаемого выпуска продукции по лицензии в  $t$ -м году, ед.;

$C_t$  – продажная цена единицы продукции в  $t$ -м году, грн./ед.;

$P_t$  – размер роялти в  $t$ -м году, грн./ед.;

$\alpha_t$  – коэффициент дисконтирования, предназначенный для приведения разновременных ежегодных сумм до расчетного года;

$T$  – срок действия лицензионного договора.

Авансовый паушальный платеж, который вносится, может быть единственным платежом лицензиата или совмещаться с текущими выплатами в виде роялти.

*Цена лицензии и виды рисков*

В мировой практике преобладает оплата лицензий в форме роялти (авторский гонорар с продаж), которые служат точкой отсчета и средством установления лицензионных платежей. Роялти выплачиваются постоянно, распределяются на весь период лицензионного соглашения.

Роялти (возможное написание термина – ройялти) – периодический платеж за право пользоваться лицензией на товары, изобретения, патенты, нововведения; выпуск книг, прокат фильмов; обычно исчисляется в процентах от стоимости продаж или же в виде платы за право разработки и добычи природных ресурсов.

В практике международной и внутренней торговли лицензиями при установлении цен на них исходят из возможного размера прибыли, которую может получить лицензиат при выпуске продукции по лицензии. В зависимости от возможной прибыли и от ряда других факторов фирмы решают вопрос о том, в какой пропорции прибыль будет распределена между лицензиаром и лицензиатом.

Фактическая цена лицензии определяется по окончании действия лицензионного договора, исходя из фактического объема произведенной и реализованной продукции по лицензии, в то время как расчетная цена лицензии определяется на основе предполагаемого объема производства.

Если лицензия выплачивается паушально, то есть одновременно производимым платежом, то сумма платежа определяется до начала использования лицензии. Эта сумма не подлежит изменению в процессе использования. В случае оплаты в два-три приема, последний платеж – выпуск первой промышленной партии продукции.

Формулы для расчета цены лицензии без учета приведения будущих ежегодных лицензионных платежей к текущему расчетному моменту.

*Расчет цены лицензии по прибыли лицензиата.*

$$Ц = П_{\text{доп}} \cdot V \cdot (T - O) \times R_{\text{пр}}, \quad (3)$$

где Ц – расчетная цена лицензии;

$P_{\text{доп}}$  – дополнительная средняя прибыль на единицу продукции;

V – среднегодовой объем продукции, выпускаемой по лицензии;

T – срок действия лицензии;

O – период освоения лицензии;

$R_{\text{пр}}$  – ставка роялти, устанавливаемая от прибыли.

Базовая ставка роялти должна быть скорректирована в зависимости от вида лицензионного договора и отдельных его параметров. Как правило, патентная лицензия дороже беспатентной на

30%, исключительность передаваемых прав увеличивает ставку на 20% и больше. Общая ставка роялти с учетом всех корректирующих коэффициентов составляет 15 – 35%.

Прибыль, получаемая от использования лицензируемого нововведения, в качестве базы для определения цены лицензии в мировой практике встречается относительно редко. Лицензиат не заинтересован в предоставлении лицензиату полной информации о прибылях от использования лицензии.

*Расчет цены лицензии по объему продаж лицензиата.*

$$Ц = Ц_{\text{ед. пр.}} \cdot V \cdot (T - O) \cdot R_v, \quad (4)$$

где  $C_{\text{ед. пр.}}$  – цена единицы продукции;

$R_v$  – ставка роялти от объема продаж.

С учетом корректирующих коэффициентов ставка роялти от объема продаж составляет 0,5 – 12%.

Для получения цены лицензии в виде единовременного (паушального) платежа нужно использовать коэффициент приведения при определенной ставке дисконта.

При принятии решения о покупке лицензии и определении цены лицензии целесообразно проанализировать риск покупки лицензии.

Риск покупки лицензии представляет собой степень неопределенности достижения расчетных экономических показателей в ходе реализации лицензии. Следует учитывать три группы рисков: финансовый, операционный и риск, связанный с научно-техническим прогрессом.

Финансовый риск связан с инфляционными процессами. Финансовый риск лицензиара уменьшается с ростом отношения постоянных выплат к переменным, а для лицензиата – наоборот. При заключении лицензионного договора должен быть найден компромисс между выплатой паушальных платежей и роялти, что будет способствовать стабилизации финансового состояния как лицензиара, так и лицензиата.

*Операционный риск определяется:*

возможным изменением ожидаемого технологического эффекта;

рыночным риском реализации результатов применения лицензии;

риском освоения лицензии.

Риск, связанный с научно-техническим прогрессом, определяется возможностью появления новых более эффективных технологий в течение действия покупаемой лицензии.

Для определения численного значения степени риска и, соответственно, коэффициента уменьшения стоимости лицензии предлагается так назы-

ваемая лингвистическая модель степеней риска [5]. Согласно этой модели словесному описанию риска от «ничтожного» до «непредсказуемого» соответствует степень риска, выраженная числовыми значениями 0 и 90% соответственно. При этом коэффициенты снижения стоимости лицензии находятся в интервале значений от 1 до 0,05. Такая модель достаточно универсальна и обеспечивает наглядность при обсуждении условий лицензионного договора.

### Выводы

1. В условиях растущей конкуренции с последующим развитием научно-технического прогресса успех предпринимательской деятельности все больше зависит от применения на предприятиях новых идей, новых технологий и организационных решений, других результатов творческой деятельности человека. Поэтому актуальной проблемой становится ценообразование на такие ресурсы. Одним из самых популярных методов оценки ОИС есть сравнительный метод, поскольку он учитывает рыночные цены на подобные объекты.

2. При выборе метода оценки необходимо учитывать также особенности различных ОИС: изобретений, дизайнерских разработок, товарных знаков, литературных и художественных произведений, программных продуктов, баз данных, интегральных микросхем, деловых и производств, секретов, профессиональных знаний и опыта и т.д. Все они уникальны, что исключает использование единой методики расчета, и в каждом конкретном случае требует индивидуального подхода, основанного на учете правовых, экономических, технических, эргономических и художественных аспектов.

### Список литературы

1. Междисциплинарные вопросы оценки стоимости: Сб. п/р В.М. Рутгайзер. – М.: изд-во "Квинто-Консалтинг", 2000. – 224 с.
2. Сідун В.А. Економіка підприємства: Навчальний посібник / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 345 с.
3. Галайко В.В. Экономика интеллектуальной собственности: учебное пособие / В.В. Галайко. – Красноярск: Краснояр. Гос. Ун-т; ГУЦМиЗ, 2006. – 145 с.
4. Бромберг Г.В. Основы патентного дела: учеб. пособие / Г.В. Бромберг. – М., 2002. – 238 с.
5. Самородкин В. Оценка рыночной стоимости предмета лицензии / В. Самородкин // Интеллектуальная собственность. – 1997. – №3-4. – С. 35-39.

Поступила в редколлегию 18.07.2011

**Рецензент:** канд. психол. наук, доц. В.Д. Кислый, Харьковский университет Воздушных Сил им. Ивана Кожедуба, Харьков.

### ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ СРАВНИТЕЛЬНЫМ (РЫНОЧНЫМ) МЕТОДОМ

О.Б. Нікітюк, А.І. Куртов, А.І. Потіхенський, С.Ю. Поляков, Г.А. Зміївський

*Розглянутий порівняльний (ринковий) метод оцінки об'єктів інтелектуальної власності, приведені розрахунки ціни ліцензії на базі роялті і паушального платежу.*

**Ключові слова:** об'єкти інтелектуальної власності, нематеріальні активи, метод оцінки вартості.

### ESTIMATION OF OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY BY COMPARATIVE (MARKET) METHOD

O.B. Nikituk, A.I. Kurtov, A.I. Potixenskiy, S.U. Polakov, G.A. Zmiivskiy

*The comparative (market) method of estimation of objects of intellectual property is considered, calculations over of cost of license are brought on the base of royalty and lumpsum payment.*

**Keywords:** objects of intellectual property, non-material assets, method of estimation of cost.