

ОЦЕНКА ЛИЦЕНЗИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ

С развитием инновационной экономики актуален вопрос становления и развития методологической базы оценки нематериальных активов. Необходимость ее совершенствования связана с тем, что объекты интеллектуальной собственности и природа их использования уникальны, они требуют своего определенного подхода к оценке. В статье рассмотрены методы, примененные к оценке лицензионного соглашения на патент одной из компаний г. Томска.

Ключевые слова: оценка интеллектуальной собственности; лицензионное соглашение.

С усложнением экономических отношений все большее значение приобретают организация новых технологических процессов, производство уникальных материалов, прогрессивные решения, идеи. Для инновационных предприятий на любом этапе характер деятельности и величины прибылей зависят от грамотной политики управления нематериальными активами. Нередко они имеют больший стоимостной потенциал, нежели такие материальные ресурсы, как здания или оборудование. Поэтому надежная защита и адекватная оценка интеллектуальных прав – все более укрепляющаяся основа коммерческих отношений. На сегодняшний день разработаны некоторые методы оценки объектов интеллектуальной собственности. Одни из них успешно прошли свою апробацию, другие только находятся на данной стадии.

Необходимость разработки и совершенствования методов оценки объектов интеллектуальной собственности связана с их спецификой:

- отсутствует материально-вещественная (физическая) структура (независимы от материальных вещей, в которых они воплощены) [1. С. 45];
- могут быть идентифицированы (выделены, отделены) от другого имущества [2. П. 3];
- первоначальным субъектом интеллектуальных прав может быть только физическое лицо, т.е. автор, чьим плодом творчества является результат интеллектуальной деятельности [1. С. 44];
- основанием для возникновения является либо факт создания объекта интеллектуальной собственности и придания ему объективной формы, либо факт государственной регистрации в соответствии с действующим законодательством [1. С. 44];
- подлежат неограниченному тиражированию;
- ограничены определенным сроком и территорией (срочность обусловлена не столько продолжительностью существования, сколько временем, в течение которого за правообладателем признается монополия на созданный объект интеллектуальной собственности) [1. С. 44];
- предназначены для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации [2. П. 3];
- используются в течение длительного времени (свыше 12 месяцев или в течение обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев) [2. П. 3];
- способны приносить организации экономическую выгоду [2. П. 3];
- в основе своей имеют надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и исключительные права организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства и др.) [2. П. 3];

– создатели, которым они принадлежат, после того, как они становятся доступными для любого человека, более не в состоянии осуществлять контроль над их использованием [1. С. 44].

Данные характеристики определяют объекты интеллектуальной собственности как индивидуальные, единичные продукты и требуют своего определенного подхода, способа оценки.

Согласно утвержденным стандартам оценки, обязательным к применению субъектами оценочной деятельности, оценщик при проведении оценки интеллектуальной собственности обязан использовать (или обосновать отказ от использования) затратный, сравнительный и доходный подходы к оценке [1. С. 101]. Затратный подход заключается в расчете величины полных затрат на воспроизводство оцениваемой интеллектуальной собственности в текущих ценах с учетом износа (морального устаревания), прибыли, закладываемой в калькуляцию в качестве поощрительных средств за создание объекта интеллектуальной собственности, и всех невозмещаемых налогов и обязательных платежей [1. С. 144]. При этом следует учитывать, что затраты на создание нематериального актива могут быть несоразмерно малы с тем огромным потоком доходов, который несет его реализация. Ярким примером такой ситуации является программное обеспечение Microsoft Windows.

Подход на основе сравнительного анализа продаж основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором инвесторы покупают и продают аналогичного типа активы, принимая независимые индивидуальные решения. Данные по аналогичным сделкам сравниваются с оцениваемым активом [1. С. 155]. Однако если объект интеллектуальной собственности не имеет аналогов, применение сравнительного подхода невозможно.

Методы доходного подхода при расчете стоимости интеллектуальной собственности ориентированы на определение экономических выгод, ожидаемых от ее использования [1. С. 113]. Это основной мотив ее создания, и поэтому доходный подход является наиболее релевантным в оценке интеллектуальной собственности. Различают две методики в рамках доходного подхода: прямой капитализации и дисконтирования денежного потока. У крупных устоявшихся компаний, холдингов, деятельность которых параллельно связана с процессом разработки инноваций, рынок сбыта предсказуем. Поток доходов во времени у данных компаний имеет постоянную величину, им целесообразно использовать метод капитализации доходного подхода. У малых компаний, деятельность которых связана только с разработкой инновационного продукта и его создание открывает новый рынок, поток доходов в будущем неравнозначен. В этом случае для каждого года прогноз

ного периода необходимо рассчитать величины доходов и использовать методику дисконтирования денежного потока. Однако если рынок разрабатываемого инновационного продукта не существует, предсказать поток доходов таким компаниям маловероятно и оценка доходных подходов наиболее затруднительна.

Автором были рассмотрены методы оценки лицензионного соглашения на патент, действующий на рынке Индии и принадлежащий одной из компаний г. Томска. Лицензионное соглашение подлежит оценке при следующих условиях:

- объект оценки – лицензионное соглашение на патент (срок действия патента 20 лет);
- лицензия – неисключительная, международная (действует на территории Индии с 2012 по 2028 г.);
- цель оценки – определение инвестиционной стоимости лицензионного соглашения для ориентирования в ценах на рынке.

Вследствие того что компания, которой принадлежит разработка, малая и поток ее доходов плохо прогнозируемый, в процессе оценки целесообразно применить метод дисконтирования денежных потоков доходного подхода. При проведении расчетов по методике дисконтирования были использованы два выявлен-

ные автором метода: 1) метод суммирования роялти; 2) метод измерения величины упущенной выгоды.

Метод суммирования роялти. При использовании данного метода производство продукта по лицензионному соглашению реализуется в стране лицензиата. Себестоимость и цена данного продукта разнятся на показатель уровня жизни населения страны лицензиата. Следовательно, в стране лицензиата лицензионное соглашение будет приносить свой поток доходов, отличный от потока доходов в стране лицензиара.

Метод суммирования роялти предполагает оценку инвестиционной стоимости лицензионного соглашения как сумму лицензионных платежей. В международной практике принят среднеотраслевой процент роялти, составляющий 5% [3]. Ежегодный лицензионный платеж определяется как произведение процента роялти и ежегодного текущего потока доходов, приносимого лицензионным соглашением. Под текущим потоком доходов понимается разница между потоком прибыли и расходами, связанными с производством и коммерческим обращением продукта, изготавливаемого лицензиатом по лицензионному соглашению. Для определения инвестиционной стоимости лицензионного соглашения на продукт, производимый в Индии, были введены необходимые обозначения (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Характеристики продукта, производимого лицензиатом по лицензионному соглашению в Индии

Количество лет действия лицензионного соглашения в Индии	Год действия лицензионного соглашения в Индии	№ года	% роялти	Цена продукта в Индии, инг	Себестоимость продукта в Индии, инг	Объем производства продукта в Индии, шт.	Поток доходов продукта в Индии, инг
17 лет	2012	1	5	A1	B1	X1	Δ1
	2013	2	5	A2	B2	X2	Δ2
	2014	3	5	A3	B3	X3	Δ3
	2015	4	5	A4	B4	X4	Δ4
	2016	5	5	A5	B5	X5	Δ5
	2017	6	5	A6	B6	X6	Δ6
	2018	7	5	A7	B7	X7	Δ7
	2019	8	5	A8	B8	X8	Δ8
	2020	9	5	A9	B9	X9	Δ9
	2021	10	5	A10	B10	X10	Δ10
	2022	11	5	A11	B11	X11	Δ11
	2023	12	5	A12	B12	X12	Δ12
	2024	13	5	A13	B13	X13	Δ13
	2025	14	5	A14	B14	X14	Δ14
	2026	15	5	A15	B15	X15	Δ15
	2027	16	5	A16	B16	X16	Δ16
	2028	17	5	A17	B17	X17	Δ17
ИТОГО				A	B	X	Δ

Суммарный поток доходов продукта, производимого по лицензионному соглашению в Индии, выглядит следующим образом:

$$\Delta_1 = (A_1 * X_1 - B_1 * X_1) + (A_2 * X_2 - B_2 * X_2) + (A_3 * X_3 - B_3 * X_3) + (A_4 * X_4 - B_4 * X_4) + (A_5 * X_5 - B_5 * X_5) + (A_6 * X_6 - B_6 * X_6) + (A_7 * X_7 - B_7 * X_7) + (A_8 * X_8 - B_8 * X_8) + (A_9 * X_9 - B_9 * X_9) + (A_{10} * X_{10} - B_{10} * X_{10}) + (A_{11} * X_{11} - B_{11} * X_{11}) + (A_{12} * X_{12} - B_{12} * X_{12}) + (A_{13} * X_{13} - B_{13} * X_{13}) + (A_{14} * X_{14} - B_{14} * X_{14}) + (A_{15} * X_{15} - B_{15} * X_{15}) + (A_{16} * X_{16} - B_{16} * X_{16}) + (A_{17} * X_{17} - B_{17} * X_{17}), \text{ т.е.}$$

$$\Delta_1 = \sum_{i=1}^{17} (A_i * X_i - B_i * X_i),$$

где i – номер текущего года.

Инвестиционная стоимость лицензионного соглашения в Индии методом суммирования роялти составит

$$\Omega_1 = \Delta_1 * 5\% + \Delta_2 * 5\% + \Delta_3 * 5\% + \Delta_4 * 5\% + \Delta_5 * 5\% + \Delta_6 * 5\% + \Delta_7 * 5\% + \Delta_8 * 5\% + \Delta_9 * 5\% + \Delta_{10} * 5\% + \Delta_{11} * 5\% + \Delta_{12} * 5\% + \Delta_{13} * 5\% + \Delta_{14} * 5\% + \Delta_{15} * 5\% + \Delta_{16} * 5\% + \Delta_{17} * 5\%, \text{ т.е.}$$

$$\Omega_1 = \sum_{i=1}^{17} (\Delta_i * 5\%).$$

Метод измерения величины упущенной выгоды. При применении данного метода имеет место ситуация, когда лицензиар не заключает лицензионное соглашение, а предполагает самостоятельно производить на национальном рынке и реализовывать на рынке лицензиата продукт по себестоимости и цене, складывающихся на

рынке лицензиара. Таким образом, инвестиционная стоимость лицензионного соглашения по данному подходу – это сумма величины упущенных доходов, получение которых было бы возможно при неотказе от доли целевого рынка лицензиаром в пользу лицензиата и предпринимательской прибыли, значение которой закладывается в

договорном порядке. В нашем случае принят средний процент предпринимательской прибыли – 10%, взимаемый с величины упущенных доходов. С использованием обозначений (табл. 2) возможно составить формулу инвестиционной стоимости лицензионного соглашения методом измерения величины упущенной выгоды.

Т а б л и ц а 2

Характеристики продукта, реализуемого лицензиаром в Индии

Количество лет производства продукта	Год производства продукта	№ года	Цена продукта в России, руб.	Себестоимость продукта в России, руб.	Объем реализации продукта в Индии, шт.	Поток доходов продукта в Индии, руб.
17 лет	2012	1	I1	K1	Λ1	M1
	2013	2	I2	K2	Λ2	M2
	2014	3	I3	K3	Λ3	M3
	2015	4	I4	K4	Λ4	M4
	2016	5	I5	K5	Λ5	M5
	2017	6	I6	K6	Λ6	M6
	2018	7	I7	K7	Λ7	M7
	2019	8	I8	K8	Λ8	M8
	2020	9	I9	K9	Λ9	M9
	2021	10	I10	K10	Λ10	M10
	2022	11	I11	K11	Λ11	M11
	2023	12	I12	K12	Λ12	M12
	2024	13	I13	K13	Λ13	M13
	2025	14	I14	K14	Λ14	M14
	2026	15	I15	K15	Λ15	M15
	2027	16	I16	K16	Λ16	M16
	2028	17	I17	K17	Λ17	M17
ИТОГО			I	K	Λ	M

Суммарный поток доходов продукта, производимого в России и реализуемого в Индии лицензиаром, составит

$$M_i = (I1 * \Lambda1 - K1 * \Lambda1) + (I2 * \Lambda2 - K2 * \Lambda2) + (I3 * \Lambda3 - K3 * \Lambda3) + (I4 * \Lambda4 - K4 * \Lambda4) + (I5 * \Lambda5 - K5 * \Lambda5) + (I6 * \Lambda6 - K6 * \Lambda6) + (I7 * \Lambda7 - K7 * \Lambda7) + (I8 * \Lambda8 - K8 * \Lambda8) + (I9 * \Lambda9 - K9 * \Lambda9) + (I10 * \Lambda10 - K10 * \Lambda10) + (I11 * \Lambda11 - K11 * \Lambda11) + (I12 * \Lambda12 - K12 * \Lambda12) + (I13 * \Lambda13 - K13 * \Lambda13) + (I14 * \Lambda14 - K14 * \Lambda14) + (I15 * \Lambda15 - K15 * \Lambda15) + (I16 * \Lambda16 - K16 * \Lambda16) + (I17 * \Lambda17 - K17 * \Lambda17), \text{ т.е.}$$

$$M_i = \sum_{i=1}^{17} (I_i * \Lambda_i - K_i * \Lambda_i),$$

где i – номер текущего года.

Инвестиционная стоимость лицензионного соглашения в Индии методом измерения величины упущенной выгоды равна

$$\Omega_2 = M1 + M2 + M3 + M4 + M5 + M6 + M7 + M8 + M9 +$$

$$+ M10 + M11 + M12 + M13 + M14 + M15 + M16 + M17 + 10\% * (M1 + M2 + M3 + M4 + M5 + M6 + M7 + M8 + M9 + M10 + M11 + M12 + M13 + M14 + M15 + M16 + M17), \text{ т.е.}$$

$$\Omega_2 = \sum_{i=1}^{17} (M_i) + 10\% * \sum_{i=1}^{17} (M_i).$$

С помощью применения вышеописанных методов были определены два порога (максимальный и минимальный) значений инвестиционной стоимости лицензионного соглашения. Для определения ее конечного значения необходимо провести процедуру согласования результатов оценки.

Возможно считать при прочих равных условиях, что оба метода оказывают равное влияние на инвестиционную стоимость лицензионного соглашения и на этом основании можно определить их веса, равные по 0,5 доли. Таким образом, согласование результатов оценки примет следующий вид:

Метод	Значение инвестиционной стоимости лицензионного соглашения	Вес
Метод суммирования роялти	Ω_1	0,5
Метод измерения величины упущенной выгоды	Ω_2	0,5
Итоговое значение инвестиционной стоимости лицензионного соглашения (Ω)	$\Omega_1 * 0,5 + \Omega_2 * 0,5$	

Разработанные и примененные методы позволили оценить лицензионное соглашение на ис-

пользование патента томской компании для рынка Индии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Леонтьев Б.Б., Мамаджанов Х.А. Основы оценки интеллектуальной собственности в России. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ПАТЕНТ, 2007. 175 с.
2. ПБУ 2000. № 14.
3. Лицензионные платежи. Режим доступа: http://www.pseudology.org/Licenziya/Lic_Platezhi.htm

Статья представлена научной редакцией «Экономика» 2 февраля 2010 г.