

**РАЗДЕЛ VII. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

УДК 658.152

***ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ***

**И.В. Елохова, д. экон. наук, доц., зав. кафедрой управления финансами**

Электронный адрес: [elohova.iv@gmail.com](mailto:elohova.iv@gmail.com)

**Л.А. Назарова, асп. кафедры управления финансами**

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 614990, г. Пермь, Комсомольский проспект, д.29

Электронный адрес: [lyubov\\_nazarova@hotmail.com](mailto:lyubov_nazarova@hotmail.com)

В статье анализируются особенности подходов к оценке нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности, дается классификация факторов, влияющих на стоимость.

*Ключевые слова:* нематериальные активы; интеллектуальная собственность; объекты интеллектуальной собственности; оценка бизнеса; объект оценки.

В конце XX столетия с появлением единого информационного пространства, нарастанием интеграционных тенденций формируется новая, глобальная по своим масштабам, экономика [1]. Одним из основных факторов, обусловивших появление новой экономики, стало изменение роли

нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности.

Для сравнения – доля нематериальных активов (НМА) в создании ВВП России сегодня составляет лишь 0,3%, что является ничтожной величиной по сравнению с таковой в США и Японии (доля НМА в ВВП США – около 30%, в Японии – 37%.)

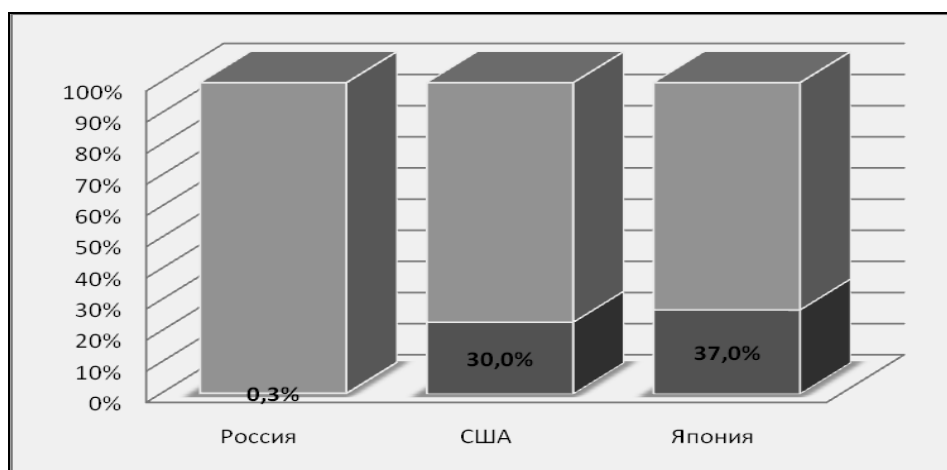


Рис. 1. Доля НМА в ВВП

Соотношение стоимости материальных и нематериальных активов в стоимости крупнейших компаниях мира (рис.2) интенсивно сдвигается в сторону НМА.

Рыночная стоимость НМА подтверждается данными о рыночной капитализации компании «развитых рынков» [3].

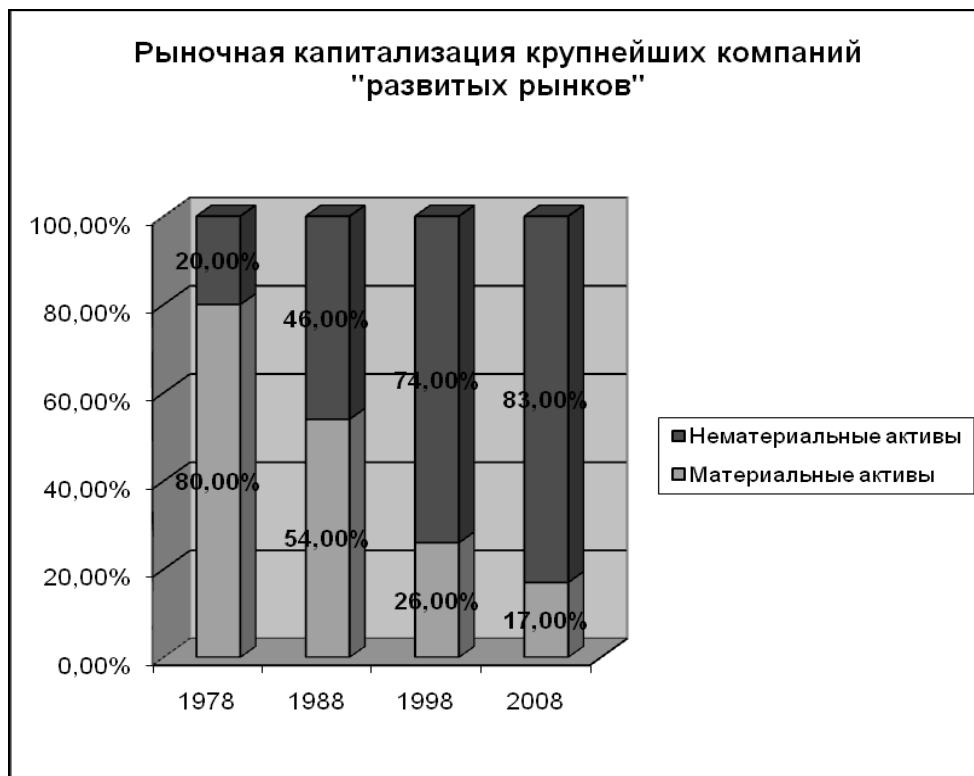


Рис. 2. Рыночная капитализация компаний «развитых рынков»

Определение стоимости НМА и объектов интеллектуальной собственности (ОИС) является непростой и очень важной задачей. Если эти права будут грамотно оценены, получат должное оформление, будут иметь правовую охрану и спрос на рынке, они преобразуются в ликвидный актив предприятия.

В настоящее время в России востребованность в области оценки ОИС невелика, так как рынок прав на ОИС имеет небольшой объем [4]. Причиной этого является недостаточное законодательное обеспечение, то, что существующий режим налогообложения не способствует инвентаризации, регистрации и постановке на баланс существующих и вновь создаваемых НМА и ОИС. Хотя для многих предприятий стоимость НМА может составлять значительную часть стоимости бизнеса.

#### **Структура и классификация ОИС и НМА**

Несмотря на то что на сегодняшний день концепция интеллектуального капитала развита достаточно хорошо и применяется многими ведущими фирмами (BP, Skandia, Dow Chemical, PriceWaterhouseCoopers и др.) для разработки корпоративной стратегии и

подготовки годовых отчетов о деятельности компании, до сих пор не выработано единого подхода к определению и структурному содержанию интеллектуального капитала.

Особое внимание рассмотрению данной проблемы уделяют Брукинг, Стюарт и Эдвинсон.

Брукинг отождествляет интеллектуальный капитал с нематериальными активами, которые служат опорой функционирования и конкурентных преимуществ предприятия. Американский исследователь Стюарт определяет интеллектуальный капитал как «интеллектуальный материал, включающий знания, опыт, информацию и интеллектуальную собственность». С точки зрения Эдвинсона, интеллектуальный капитал – это «способность компании трансформировать знания и нематериальные активы в факторы, которые создают соответствующую стоимость». При этом НМА имеют строгое определение в рамках бухгалтерского учета и рассматриваются как часть интеллектуального капитала.

Подходы к определению понятия НМА тоже неоднозначны. Лонквист и Меттенен рассматривают НМА как особые нематериальные источники создания ценности компании, основанные на навыках сотрудников, организационных ресурсах, бизнес - процессах и отношениях с акционерами. Термины «нематериальные активы» и «интеллектуальный капитал» взаимозаменяемые.

Согласно п.3 ст. 257 Налогового кодекса РФ признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнение работ, оказание услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного периода времени (продолжительностью свыше 12 месяцев). Комитет по стандартам финансового учета (FASB) определяет НМА как активы, не имеющие материальной формы, которые 1) появились в результате прошлых событий; 2) произвели измеримый эффект; 3) могут принести выгоду в будущем. В отличие от МСФО лицензии и иные долгосрочные договоры в российском бухучете не признаются НМА и обычно отражаются в балансе как расходы будущих периодов либо за балансом (договоры аренды и лизинга) либо не отражаются вовсе. В состав НМА по российским стандартам учета входят идентифицируемые неденежные активы, не имеющие физической формы, служащие для использования при производстве, или предоставлении товаров или услуг, для сдачи в аренду другим, или для административных целей, для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве нематериальных.

Можно выделить следующие четкие критерии идентификации понятия «нематериальные активы»:

- документально оформленное подтверждение существования актива и исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, товарная марка, договор приобретения и др.);
- способность приносить экономические выгоды;
- отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- возможность идентификации;
- использование объектов НМА в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг или управлении компанией.

**Объект оценки**

Для того чтобы провести оценку НМА и ОИС, необходимо разобраться с вопросом, что

является объектом оценки. Объект оценки – это не объекты интеллектуальной собственности, а права на те или иные ОИС. Права, определяемые как объекты оценки, могут возникнуть только из договоров.

Проблемы возникают из-за неопределенности в законодательстве, так как предоставление права использования ОИС может трактоваться так:

1. Предоставление услуги – с точки зрения налогового законодательства (ст. 148 НК РФ: передача и предоставление «патентов, лицензий, торговых марок, авторских прав» причисляется к работам и услугам).

2. Передача имущественных прав – с точки зрения ГК РФ (п. 1 предоставление права использования ОИС рассматривается как передача имущественных прав. Например, ФЗ №217-ФЗ от 2 августа 2009 г. «...По вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»).

Теперь возможно вносить право использования результатов интеллектуальной собственности - программ для ЭВМ, баз данных изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, секретов производства (ноу-хау), исключительные права за которыми сохраняются за данными научными учреждениями, в качестве вклада в уставные капиталы хозяйствующих обществ. В данном случае оценивается право, возникающее у лицензиата, при предоставлении ему права использования результатов интеллектуальной деятельности на безвозмездной основе, которое рассчитывается как приведенная величина рыночных лицензионных платежей, которые уплачивались, если бы право использования результатов интеллектуальной деятельности предоставлялось на тот же срок на возмездной основе [5].

**Оценка объектов интеллектуальной собственности осуществляется в следующих целях:**

1. Постановка на учет.
  - 1.1. Постановка ОИС на баланс в качестве НМА.
  - 1.2. Стратегическое планирование при смене приоритетов.
  - 1.3. Формирование ценовой политики.
  - 1.4. Раздел имущества предприятия.
  - 1.5. Слияние предприятий.
  - 1.6. Ликвидация предприятий
  - 1.7. Передача под залог при получении кредита
  - 1.8. Страхование прав.
  - 1.9. Инвентаризация НМА.

1.10. Инвестирование капитала в предприятие.

2. *Налогообложение.*

2.1. Оптимизация налогообложения.

2.2. Финансовый анализ активов по итогам работы предприятия.

3. *Смена владельца (переход права собственности).*

3.1. Купля-продажа прав использования через лицензию.

3.2. Внесение в уставный капитал.

3.3. Приватизация с ограничением прав.

3.4. Приватизация без ограничения прав.

3.5. Коммерческая концессия.

3.6. Реализация избыточных активов.

3.7. Безвозмездная передача.

3.8. Уступка прав.

3.9. Дарение прав.

3.10. Наследование прав.

4. *Судебная практика.*

4.1. Нанесение ущерба (убытки и упущенная выгода).

Оценка является обязательной в случае вовлечения в сделку ОИС, принадлежащих государству, при приватизации, при продаже, ином отчуждении, при передаче в качестве вклада в уставный капитал, при выкупе или ином изъятии у собственников для государственных нужд, в целях контроля уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы.

#### ***Факторы, влияющие на стоимость НМА и ОИС***

При определении рыночной стоимости интеллектуальной собственности следует учитывать:

- нематериальный, уникальный характер объекта оценки;
- текущее использование объекта интеллектуальной собственности;
- возможные отрасли использования;
- издержки на производство и реализацию продукции, выпускаемую с использованием объекта интеллектуальной собственности;
- объем и временную структуру инвестиций, требуемых для освоения и использования объекта интеллектуальной собственности в той или иной отрасли;
- риски освоения и использования объекта ИС в различных отраслях, в том числе риски недостижения технических, экономических, эксплуатационных и экологических характеристик, риски недобросовестной конкуренции и другие;

- возможность и степень правовой защиты;

- объем передаваемых прав и других условий договоров о создании и использовании объекта интеллектуальной собственности;

- способ выплаты вознаграждения за использование объекта интеллектуальной собственности и другие факторы;

- стадии разработки и промышленного освоения ОИС.

Стоимость любого объекта оценки определяется с учетом всех факторов, существенно влияющих как на рынок в целом, так и непосредственно на ценность рассматриваемой собственности.

При определении стоимости объектов интеллектуальной собственности или НМА обычно используют три основных подхода, такие же, как и при оценке материальных активов: затратный, сравнительный и доходный. Но есть определенные особенности применения каждого метода при оценке НМА. Нами были выявлены основные различия между существующими подходами.

Исходя из представленных выше таблиц, можно сделать следующие выводы:

Затратный метод применяется в отношении тех НМА, которые создаются самими правообладателями и для которых не существует эффективного рынка. НМА и ОИС считаются неподверженными физическому износу. Методы затратного подхода (метод исходных затрат, метод восстановительной стоимости, метод стоимости замещения) используются для целей инвентаризации созданных или приобретенных ОИС, балансового учета в действующем предприятии, а также для определения минимальной цены лицензии на передачу прав использования ОИС, ниже которой сделка для ее правообладателя становится невыгодной. Результатом применения затратного подхода всегда является стоимость права использования ОИС, передаваемого по исключительной лицензии.

Использование сравнительного подхода возможно, если есть данные об аналогичном объекте оценки. Достоинством сравнительного метода (метод сравнения продаж) является реальное отображение спроса и предложения на данный объект инвестирования, т.к. цена совершенной сделки максимально учитывает ситуацию на рынке. Сущность метода заключается в том, что он используется всегда при оценке НМА, когда возникает необходимость определения вероятной цены продажи товара, выпускаемого с применением объекта оценки.

Таблица 1

## Особенности затратного подхода оценки ОИС

Показатели	Обоснование		
<b>Сущность затратного подхода</b>	Расчет величины полных затрат на воспроизводство ОИС в текущих ценах с учетом потери ценности, прибыли от использования, всех невозмещаемых налогов и обязательных платежей		
<b>Условия применения</b>	Применяется в отношении тех НМА, которые создаются самими правообладателями и для которых не существует эффективного рынка (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, программные продукты специального назначения и др.)		
<b>Обоснование выбора метода оценки</b>	Зависит от того, какая документация, подтверждающая затраты на создание объекта оценки, может быть представлена правообладателем		
	В том числе  1. Документально зафиксированная смета расходов	<i>Метод исходных затрат</i>	Строится на использовании реальных ретроспективных данных о производственных расходах с целью создания оцениваемых результатов интеллектуальной деятельности. Его особенностью является обязательность индексации выявленных затрат для приведения их к уровню цен на товары и услуги, соответствующему дате оценки
		<i>Метод восстановительной стоимости</i>	Стоимостью замещения называется стоимость создания нового актива, эквивалентного объекту оценки по функциональным возможностям и вариантам его использования. При этом не требуется полная идентичность структуры объекта и природы образующих его частей
2. Если смета отсутствует (она может быть построена самим оценщиком)	<i>Метода стоимости замещения</i>	Стоимость замещения называется стоимостью создания нового актива, эквивалентного объекту оценки по функциональным возможностям и вариантам его использования. При этом не требуется полная идентичность структуры объекта и природы образующих его частей	
<b>Особенности применения затратного подхода</b>	<p>Применение любой процедуры затратного подхода, приводящей к стоимости объекта оценки как нового, должно завершаться определением износа, обусловленного факторами функционального и экономического устаревания.</p> <p>НМА и ОИС считаются неподверженными физическому износу.</p> <p>Методы затратного подхода используются для целей инвентаризации созданных или приобретенных ОИС, балансового учета в действующем предприятии, а также для определения минимальной цены лицензии на передачу прав использования ОИС, ниже которой сделка для ее правообладателя становится <b>невыгодной</b>.</p> <p>Необходимо оценить сам ОИС, т.е. исключительное право на ОИС. Результат применения затратного подхода всегда является стоимостью права использования ОИС, передаваемого по исключительной лицензии</p>		

Особенности сравнительного подхода оценки ОИС

Показатели	Обоснование	
<b>Сущность сравнительного подхода</b>	Ценность активов определяется тем, за сколько они могут быть проданы при наличии достаточно сформированного рынка объектов интеллектуальной собственности или НМА. Наиболее вероятной величиной стоимости оцениваемого объекта ОИС может быть реальная цена продажи аналогичного ОИС, зафиксированного рынком	
<b>Условия применения</b>	Данные по аналогичным сделкам сравниваются с оцениваемыми. Преимущества и недостатки оцениваемых активов по сравнению с выбранными аналогами учитываются посредством введения соответствующих поправок. В их числе поправки, учитывающие качественные различия между объектом оценки и аналогами, в частности по уровню научно-технической значимости	
	<b>Достоинством</b> сравнительного подхода является реальное отражение спроса и предложения на данный объект инвестирования, поскольку цена фактически совершенной сделки максимально учитывает ситуацию на рынке	
<b>Обоснование выбора метода оценки</b>	<b>Сложным</b> процессом является получение дополнительной информации по объектам - аналогам. Необходимы корректировки и поправки в итоговой величине стоимости ОИС, т.к. одинаковых объектов практически не существует	
	Единственный метод – метод сравнения продаж	Сущность этого метода состоит в определении рыночной стоимости собственности на основе цен фактических продаж объектов аналогичного назначения и адекватной полезности. Процедура строится на внесении в цены продажи объектов-аналогов поправок (корректировок), учитывающих имеющиеся у них существенные отличия от объекта оценки
<b>Особенности применения сравнительного подхода</b>	В силу специфики оцениваемого объекта существуют значительные ограничения по применению сравнительного подхода при оценке объектов интеллектуальной собственности. Практически невозможно применять методы сравнительного подхода: уникальность каждого ОИС; различие условий по лицензионным договорам. Редко используется метод сравнения продаж для практической оценки непосредственно НМА. Отсутствие необходимых объемов данных приводит к тому, что ставшая доступной информация о сделках с НМА используется в оценке чаще всего как сигнальная (ориентировочная), не влияющая на итоговое значение искомой рыночной стоимости. Метод сравнения продаж всегда используется при оценке НМА, когда возникает необходимость определения вероятной цены продажи товара, выпускаемого с применением объекта оценки	

Таблица 3

## Особенности доходного подхода оценки ОИС

Показатели	Обоснование
<i>Сущность доходного подхода</i>	Основан на установлении экономических выгод, ожидаемых от использования актива, и заключается в определении размера прибыли, получаемой от ОИС или НМА, коэффициента капитализации или ставки дисконтирования, учитывающего степень риска, связанного с доходностью и остаточной величиной полезного срока использования оцениваемого объекта ИС. Базой доходного подхода является принцип ожидания, который устанавливает, что стоимость собственности определяется суммой текущих (приведенной к дате оценки) стоимостей всех будущих выгод, получение которых она обеспечивает своему владельцу
<i>Условия применения</i>	Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности с применением доходного подхода должно исходить из результатов её текущего использования. Ни один из активов предприятия сам по себе не может создавать регулярных денежных потоков. Оцениваемый НМА по состоянию на дату оценки должен образовывать в неразрывной связи с другими активами предприятия <b>единый экономический организм</b> , генерирующий чистые денежные потоки (принцип зависимости). Лишь при таком условии можно говорить о существовании рыночной стоимости ОИС и НМА, определяемой через доходный подход. Под будущими выгодами от применения интеллектуальной собственности следует понимать будущие поступления чистой прибыли, создаваемой непосредственно этой собственностью. Её следует рассматривать в качестве денежного потока, образующегося от использования НМА
<i>Обоснование выбора метода оценки</i>	Подход, который наиболее достоверно отражает действительную ценность НМА. Основная проблема оценки НМА заключается в необходимости выделения из денежного потока, образующего в бизнесе, той его части, которую можно обоснованно считать результатом использования именно этого ОИС и НМА. Применение доходного подхода начинается с этой наиболее ответственной операции. Идеология доходного подхода заключается в распределении интеллектуальной ренты между лицензиаром и лицензиатом. Возможно следующее определение критерия распределения величины регулярного лицензионного платежа между лицензиаром и лицензиатом (выручка, население, проживающее на соответствующей территории, количество рабочих мест у лицензиата). Гудвилл – величина, на которую стоимость бизнеса превышает рыночную стоимость материальных активов предприятия части нематериальных активов, отраженных в бухгалтерской отчетности

Этапы доходного подхода

Этап	Процедура оценки
<p><b>1. Выделяется денежный поток, создаваемый НМА при текущем использовании</b></p>	<p>1.1. Определение реально образующегося экономического эффекта. Исходя из анализа безубыточности указываются следующие направления, по которым следует вести поиск эффекта:                      преимущественно в цене единицы продукции, выпускаемой и реализуемой с использованием оцениваемого НМА;                      выигрыш в себестоимости единицы продукции в части переменных затрат;                      выигрыш в себестоимости единицы продукции в части условно-постоянных затрат;                      преимущество в объеме реализации продукции.                      1.2. Проверка и анализ поступления к владельцу НМА лицензионных платежей.                      1.3. Реальный экономический эффект, образующийся от использования объекта оценки, выделяется с помощью процедуры сравнения параметров режима и его использования в хозяйственной деятельности предприятия. При этом следует сравнивать параметры во времени и в пространстве</p>
<p><b>2. Прогнозируются будущие изменения денежных потоков с учетом темпов роста и продолжительности поступления</b></p>	<p>Прогноз основных параметров:                      продолжительность поступления будущих выгод (определяется временем действия прав на НМА),                      характер изменения денежных потоков по величине</p>
<p><b>3. Определяется норма дисконтирования для приведения будущих выгод к дате оценки</b></p>	<p>Норма дисконтирования является характеристикой риска, отражающей вероятность неполучения планируемых денежных потоков. Поскольку интеллектуальная собственность изолированно от бизнеса не создает денежных поступлений, норма дисконтирования для её оценки определяется так же, как в оценке действующего предприятия (бизнеса). Помимо известных процедур модели оценки капитальных активов (САРМ) и модели кумулятивного построения можно использовать: механизм расчета ставки дисконтирования, предлагаемый Постановлением Правительства РФ №1470 от 22.11.1997 в качестве базовой ставки применяется ставка рефинансирования ЦБ РФ, которая по результатам анализа состояния дел на предприятии, использующем НМА, корректируется в сторону увеличения или уменьшения</p>
<p><b>4. Рассчитывается стоимость объекта по состоянию на дату оценки</b></p>	<p>Для расчета стоимости НМА могут быть использованы два основных инструмента: формула дисконтированных денежных потоков (формула DCF) и формула прямой капитализации, являющаяся частным случаем формулы DCF. Так же, как и в оценке бизнеса, вся будущая жизнь объекта оценке может делиться на прогнозный период, стоимость денежных потоков которого рассчитывается по формуле DCF, и послепрогнозный период, стоимость денежных потоков которого рассчитывается по формуле прямой капитализации</p>
<p>Формула прямой капитализации применяется непосредственно к оценке НМА, как правило, для ускоренной, приблизительной оценки, в рамках метода избыточной прибыли. Правило экспресс - оценки устанавливает, что стоимость приносящей доход собственности всегда находится в диапазоне от 1 до 10 размеров чистого годового денежного потока, генерируемого оцениваемой собственностью</p>	



Доходный подход к оценке ОИС или НМА, на наш взгляд, наиболее достоверно отражает действительное представление и ценность ОИС и НМА. Данный метод основан на определении размера прибыли, которая ассоциируется с оцениваемым активом, коэффициента капитализации или ставки дисконтирования, учитывающего степень риска, связанного с доходностью оцениваемого актива и остаточной величиной полезного срока его службы [6].

Совершенствование доходного подхода для оценки интеллектуальной собственности возможно в следующих направлениях:

1) при расчете коэффициента дисконтирования. Его необходимо проводить с учетом инновационных рисков на основе факторного анализа, поскольку именно факторный анализ наиболее качественно характеризует текущее состояние и перспективу доходов от интеллектуальной собственности;

2) при оценке будущих выгод. Будущие доходы от нематериальных активов зачастую оказываются весьма значительными.

Инвестиции в инновации, исследования и разработки, обучение и т.п. на самом деле существенно увеличивают в случае успеха стоимость предприятия. Игнорировать этот факт было бы ошибкой. Современная экономика ждет инноваций нового типа: отчетов о результатах работы компании, которые выходят за узкие рамки финансовой отчетности. Предприятию должно быть выгодно систематически предоставлять стейкхолдерам (заинтересованным сторонам) подобные отчеты о своих нематериальных активах и разъяснять им, каков конкретный вклад этих активов в повышение стоимости бизнеса, рост конкурентоспособности.

Современные общемировые тенденции экономической динамики заставляют определять стратегический путь развития России, ориентируясь на постиндустриальную трансформацию. Рост наукоемкости производства, быстрое обновление технологий и видов продукции, усиление неценовой конкуренции (конкуренции новизны и качества) выдвигает на первый план интеллект, способности, знания, талант и профессионализм работника, технические, технологические и организационные инновации, т.е. характеристики, объединяемые понятиями «нематериальные активы» и «интеллектуальный капитал», которые необходимо грамотно и достоверно оценивать с целью повышения стоимости бизнеса [2].

#### Список литературы

1. *Бояр Ф. П.* Оценка стоимости технологий: проблемы бизнеса и финансов в мире исследований и разработок. М.: Олимп-Бизнес, 2007. 448 с.
2. *Елохова И.В., Назарова Л.А.* Влияние инновационных индикаторов на стоимость бизнеса // Креативная экономика. 2010. №8. С. 37-41.
3. *Мокрова Л., Додокин К.* Великий гудвилл. Управление деловой репутацией URL:<http://www.advertology.ru/article64319.htm>. (дата обращения: 25.10.2011).
4. *Оценков В.М., Кузьмина Ю.Д.* Управление нематериальными активами региональных корпораций // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика. 2011. Вып. 4(11). С. 50-56.
5. *Оценков В.М., Прудский В.Г.* Роль нематериальных активов в региональном экономическом развитии // Экономика региона. 2008. №2. С. 235-240.
6. *Рейли Р., Швайс Р.* Оценка нематериальных активов. М.: Квинто-консалтинг, 2006. 761 с.