

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**«УФИМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АВИАЦИОННЫЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра экономики предпринимательства

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ЛАБОРАТОРНЫМ ЗАНЯТИЯМ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА И ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ  
СОБСТВЕННОСТИ»**

Уровень подготовки  
высшее образование - бакалавриат

Направление подготовки (специальность)  
38.03.01 Экономика  
(код и наименование направления подготовки, специальности)

Направленность подготовки (профиль, специализация)  
Экономика предприятий и организаций  
(наименование профиля подготовки, специализации)

Квалификация (степень) выпускника  
бакалавр

Составитель: Лукманова Л. М.

Уфа 2016

## Раздел (тема) дисциплины: **Формирование интеллектуальной собственности (ИС)**

Задание выполняется в **лабораторной работе № 1** «Идентификация интеллектуальной собственности и анализ его правоустанавливающих документов на основе информационной базы данных».

Проведение занятия основано на привязке темы дисциплины к решению практических задач, подчиненных основной цели стоимостной оценки - определения того или иного вида стоимости объекта оценки. Студент использует основные методы исследования объекта оценки для целей его идентификации и анализа.

Цель – развитие навыков самостоятельного использования методов и процедур исследования и анализа НМА и ИС для целей его идентификации и оценки экономической ценности, объединение системных знаний в области стоимостной оценки ИС и НМА с теорией и практикой оценочной деятельности в современных рыночных условиях.

### **Теоретическая часть**

При отборе информации для описания и идентификации объекта оценки исследуется патент, содержащий техническое решение, непосредственно относящиеся к объекту оценки, а затем проводится поиск данных для установления правового статуса документа и прежде всего для определения, действует или не действует тот или иной патент.

Поиск с целью установления правового статуса охранного документа проводится на основе изучения непосредственно патента на объект оценки с целью определения начала действия исключительного права, срока его окончания, наличия лицензионных договоров, иных обстоятельств, которые могут повлиять на стоимость объекта.

Анализ географической структуры патентования помогает определить, какие страны являются ведущими в разработке и производстве исследуемого объекта /страны-заявители/ и какие наиболее емким рынком сбыта /страны выдачи охранных документов иностранным заявителям/. Распределение охранных документов по фирмам с одновременным указанием патентов-аналогов дает возможность определить наличие коммерческих интересов на территории стран, где выявлены патенты-аналоги. Эта информация может быть использована при анализе рынка объекта оценки.

При анализе патентной ситуации привлекается не только информация об изобретениях, раскрытых в охранных документах, но и другая научно-техническая информация, отобранная из различных источников. В источнике конъюнктурной информации, в частности в фирменных справочниках, содержатся данные об объектах техники, основанных на изобретениях, о производственно-сбытовой деятельности фирм. Эти данные служат объяснением и подтверждением коммерческой ценности объекта оценки.

Для целей экономической оценки важное значение имеет процедура определения тенденций развития техники в соответствующей области, где используется объект оценки.

При анализе научно-технической деятельности фирм необходимость определения тенденций вызвана прежде всего тем, что требуется знать, в каком направлении та или иная конкретная фирма ведет научно-технические поиски совершенствования выпускаемой продукции, каков технический результат этих поисков, каковы средства и этапы реализации этих результатов в продукции фирм. Процесс развития техники воспринимается, прежде всего, в показателях изменений ее потребительских свойств. По существу, изменение потребительских свойств отражает изменение потребностей общества и рост технических возможностей для их удовлетворения. Следовательно, прогрессивность той или иной тенденции можно оценивать по темпу изменений потребительских свойств техники, в которой используются технические решения.

Найденную информацию распределяют по направлениям развития, а внутри каждого направления - по годам публикации. Затем для каждого потребительского свойства строят кривые динамики роста во времени.

### **Задание**

В течение занятия изучить и применить все необходимые процедуры по исследованию и анализу выбранного объекта оценки (объекта промышленной собственности: изобретения, полезной модели, промышленного образца):

- 1) используя информационные ресурсы ФИПС, провести исследование выбранного объекта оценки с целью определения его правового статуса и описания потребительских свойств;
- 2) составить краткое описание объекта оценки с указанием его положительных потребительских свойств, аналогов объекта оценки и их недостатков по сравнению с ним;
- 3) выполнить анализ правового статуса объекта и существенных обстоятельств, которые могут влиять на его экономические результаты.

**Результатом выполнения задания** является отчет по лабораторной работе № 1. К отчету предъявляются следующие требования:

1. Представить описание исходных данных для выполнения исследования.
2. Представить в формате электронной таблицы EXCEL результаты исследования.
3. Представить выводы, сформулированные по результатам анализа выполненных исследований..

Раздел (тема) дисциплины: **Обращение интеллектуальной собственности.**

Задание выполняется в **лабораторной работе № 2** «Определение цены исключительного права на РИД и составление лицензионного договора. Методы и процедуры определения ставки роялти».

Проведение занятия основано на привязке темы дисциплины к решению практических задач, подчиненных основной цели экономической оценки - определения того или иного вида стоимости объекта оценки. Студент использует основные методы и процедуры определения цены исключительного права на РИД на основе лицензионного договора.

Цель – развитие навыков самостоятельного использования методов и процедур исследования и анализа НМА и ИС для целей определения цены исключительного права на РИД на основе лицензионного договора.

#### **Теоретическая часть**

Основные понятия:

- лицензионный договор;
- исключительная и неисключительная лицензия;
- роялти;
- паушальный платеж;
- комбинированные платежи.

В мировой практике при заключении лицензионных договоров применяются два основных вида платежей:

- паушальные платежи;
- платежи на основе роялти.

Возможны комбинированные платежи (совмещаются оба вида).

При выборе паушальной формы платежей лицензиат и лицензиар в тексте лицензионного договора указывают сумму, которая выплачивается в виде единовременного платежа при передаче лицензии лицензиату или по частям в несколько приемов:

- при вступлении лицензионного договора в силу (10–30 %);
- в момент передачи лицензиату технической документации (40–60 %);
- после выпуска первых образцов продукции по лицензии (10–30 %).

Платежи на основе роялти осуществляются после начала выпуска лицензионной продукции и производятся периодически (как правило, раз в год или полугодие) в соответствии с лицензионным договором. При этом в договоре устанавливается процент

отчислений от цены произведенной или реализованной продукции. Величина этих отчислений определяется значением роялти (долей отчислений, принятой в мировой практике лицензионных сделок). Платежи на основе роялти производятся в течение всего срока действия лицензионного договора и в какой-то степени напоминают оплату товаров или услуг в рассрочку, но сильно зависят от меняющейся конъюнктуры рынка, которая определяет изменение цены и объемов реализации продукции.

Если предположить, что лицензиат и лицензиар выбрали паушальные платежи, а после завершения сделки конъюнктура рынка изменилась таким образом, что цены на лицензионную продукцию выросли, то лицензиар окажется в проигрыше, так как при выплатах на основе роялти он получил бы в конечном счете большую сумму за лицензию.

При изменении конъюнктуры рынка в худшую сторону могут упасть цены на лицензионную продукцию и снизиться объемы реализации. Такое развитие событий приведет при паушальных платежах к снижению прибыли лицензиата. А при чрезвычайно неблагоприятном развитии ситуации на рынке лицензиат может понести убытки.

Платежи на основе роялти в определенной мере снижают для лицензиата риск потери прибыли, так как отчисления от выручки, получаемой за реализацию лицензионной продукции, будут всегда соответствовать рыночным ценам и объемам реализуемой продукции. Есть и обратная сторона у такой сделки: лицензиат в случае развития рыночной конъюнктуры в лучшую сторону (повышение спроса и, соответственно, цен) не получит такой значительной прибыли, какую получил бы при паушальных платежах, рассчитываемых на основе существовавших в момент заключения лицензионной сделки более низких цен на лицензируемую продукцию.

Комбинированные платежи, в которых часть выплат осуществляется в форме паушальных платежей, а оставшаяся часть — в форме платежей на основе роялти, в определенной мере могут компенсировать риски как лицензиата, так и лицензиара. Поиск компромиссного решения сводится к определению доли паушальных платежей и доли платежей на основе роялти таким образом, чтобы были удовлетворены обе участвующие в лицензионной сделке стороны. Рассмотрим пример.

Предположим, что при заключении лицензионной сделки лицензиату известно:

- прибыль, получаемая лицензиаром с единицы реализуемой продукции, —  $\Pi_{л1} = 1,5$  у.е.;
- цена единицы продукции на момент заключения сделки  $C_0 = 2,0$  у.е.;
- допускаемый лицензионным договором объем выпускаемой продукции составит  $V_{л} = 50000$  шт./год;
- действие патента будет обеспечивать защиту производителей продукции от недобросовестной конкуренции еще в течение времени  $n = 7$  лет.

Эксперты лицензиара и лицензиата оценили величины коэффициентов, используемых при оценке стоимости лицензии:

- показатель технического совершенства  $\delta_{тс} = 0,5$ ;
- показатель эффективности реализации продукции  $r_г = 0,75$  для лицензиара и предполагаемое значение для лицензиата  $r_{Эн} = 0,65$ , что связано с дополнительными затратами на модернизацию материальной базы производства и некоторых элементов инфраструктуры лицензиата;
- показатель, характеризующий уровень отчислений на внедрение новой продукции в производство и освоение рыночных ниш,  $D = 0,25$ .

Дополнительно известно, что налаживание производства новой продукции на предприятиях лицензиата займет 1 год.

Маркетинговая служба лицензиата оценила возможности изменения конъюнктуры на период выпуска новой лицензионной продукции:

- цены на продукцию могут измениться в пределах 20% как в сторону снижения, так и в сторону увеличения ( $C_{\min} = 0,8C_0$ ,  $C_{\max} = 1,5C_0$ );
- объемы производства лицензионной продукции могут уменьшиться из-за снижения спроса на 30% ( $V_{\min} = 0,7V_{л}$ ).

Таким образом, в соответствии с исследованиями маркетинговой службы необходимо оценить возможности получения лицензиатом прибыли от реализации лицензионной продукции в шести вариантах возможного состояния рынка:

- 1)  $P_1$  — неизменный объем реализации продукции  $V = V_{л}$  при минимальной цене  $\Pi = \Pi_{\min}$ ;
- 2)  $P_2$  — неизменный объем реализации продукции  $V = V_{л}$  и неизменная начальная цена  $\Pi = \Pi_0$ ;
- 3)  $P_3$  — неизменный объем реализации продукции  $V = V_{л}$  при максимальной цене  $\Pi = \Pi_{\max}$ ;
- 4)  $P_4$  — минимальный объем реализации продукции  $V = V_{\min}$  при минимальной цене  $\Pi = \Pi_{\min}$ ;
- 5)  $P_5$  — минимальный объем реализации продукции  $V = V_{\min}$  при неизменной начальной цене  $\Pi = \Pi_0$ ;
- 6)  $P_6$  — минимальный объем реализации продукции  $V = V_{\min}$  при максимальной цене  $\Pi = \Pi_{\max}$ .

Чтобы проанализировать размеры прибыли или убытков лицензиата в зависимости от формы платежей при различном состоянии рынка, удобно построить платежную матрицу, рассматривая шесть возможных состояний рынка как «состояния природы» и выбираемые формы платежей (паушальные —  $A_1$ , на основе роялти —  $A_2$  и комбинированные —  $A_3$ ) как стратегии действия лицензиата при заключении лицензионной сделки. Такая платежная матрица имеет вид табл. 1 и заполняется оценками прибыли  $\Pi_{ij}$  лицензиата в зависимости от состояния конъюнктуры рынка  $P_i$  и выбранной формы платежей  $A_j$ .

Таблица 1. Платежная матрица

$\begin{matrix} i \\ j \end{matrix}$	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	$P_5$	$P_6$
$A_1$	$\Pi_{11}$	$\Pi_{21}$	$\Pi_{31}$	$\Pi_{41}$	$\Pi_{51}$	$\Pi_{61}$
$A_2$	$\Pi_{12}$	$\Pi_{22}$	$\Pi_{32}$	$\Pi_{42}$	$\Pi_{52}$	$\Pi_{62}$
$A_3$	$\Pi_{13}$	$\Pi_{23}$	$\Pi_{33}$	$\Pi_{43}$	$\Pi_{53}$	$\Pi_{63}$

Для оценки значений  $\Pi_{ij}$  используем следующие формулы:

$$\Pi_{ij} = \Pi_{ли} - C_{лиj}, \quad (1)$$

где  $\Pi_{ли}$  — прибыль, получаемая лицензиаром при реализации лицензионной продукции в  $i$ -х условиях конъюнктуры рынка;

$C_{лиj}$  — оценка стоимости лицензии в зависимости от формы платежа  $A_j$  и состояния рынка  $P_i$ .

$$\Pi_{ли} = r_{Эн} \Pi_i V_i n, \quad (2)$$

где  $\Pi_i$  — цена продукции в  $i$ -х условиях состояния рынка ( $P_i$ );

$V_i$  — годовой объем реализации продукции в  $i$ -х условиях состояния рынка;

$n$  — количество лет выпуска продукции в соответствии с лицензионным договором;

$r_{Эн}$  — согласованный экспертами при оформлении лицензионного договора показатель эффективности реализации продукции лицензиатом.

Оценка  $C_{лп}$  цены лицензии при паушальных платежах:

$$C_{лп} = r_{Э} \delta_{гс} Д \Pi_0 V_{л} n, \quad (3)$$

где  $g_{\Sigma}$ ,  $\delta_{\Sigma}$ ,  $D$  — согласованные экспертами показатели, определяющие долю отчислений лицензиару от выручки лицензиата, величины которых указаны в исходных данных;  
 $\Pi_0$  — цена продукции на момент заключения лицензионного договора;  
 $V_{\Sigma}$  — установленный лицензионным договором ежегодный объем реализации лицензионной продукции;  
 $n$  — количество лет действия лицензии.

При оценке стоимости лицензии в случае платежей на основе роялти ( $C_{\Sigma}$ ) формула упрощена в предположении, что в течение всех  $n$  лет действия лицензии конъюнктура рынка определялась условиями  $P_i$ . Коэффициент дисконтирования для упрощения расчетов был принят равным 1. При этом упрощенная формула имеет вид:

$$C_{\Sigma} = \delta_{\Sigma} D g_{\Sigma} \Pi_0 V_{\Sigma} n, \quad (4)$$

где  $\delta_{\Sigma}$ ,  $D$ ,  $g_{\Sigma}$  — показатели, определяющие долю отчислений лицензиару от выручки лицензиата с учетом уточнения показателя  $g_{\Sigma}$  по данным экспертов лицензиата;  
 $\Pi_i$ ,  $V_i$  — соответственно цена продукции и годовой объем выпуска продукции в  $i$ -х условиях конъюнктуры рынка;  
 $n$  — количество лет действия лицензии.

Оценка стоимости лицензии ( $C_{\Sigma}$ ) при комбинированных платежах производится по формуле:

$$C_{\Sigma} = \alpha C_{\Sigma} + (1 - \alpha) C_{\Sigma}, \quad (5)$$

где  $\alpha$  — коэффициент, определяющий долю паушальных платежей в комбинированных платежах ( $0 \leq \alpha \leq 1$ ).

При  $\alpha = 1$  платежи только паушальные, а при  $\alpha = 0$  все платежи производятся на основе роялти. В проведенных расчетах величина этого коэффициента была принята равной 0,5.

Произведенные по формулам (1)–(5) оценки значений  $\Pi_j$  сведены в табл. 2.

Таблица 2. Платежная матрица с оценками величины ожидаемой лицензиатом прибыли

	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	$P_5$	$P_6$
$A_1$	255600	333600	528600	162000	216600	352100
$A_2$	272800	341000	511500	190960	238700	358050
$A_3$	264200	373300	520050	176480	227650	355575

Выбор паушальных платежей ( $\alpha=1$ ) может при определенной конъюнктуре рынка привести лицензиата к убыткам. Выбор платежей на основе роялти ( $\alpha = 0$ ) не приведет к убыткам при любой прогнозируемой ситуации на рынке, но максимально достигаемая при этом прибыль будет значительно меньше, чем в случае паушальных платежей при удачно складывающейся конъюнктуре рынка.

Следует искать компромисс в комбинированных платежах.

При  $\alpha = 0,5$  комбинированные платежи позволят лицензиату избежать разорения в условиях плохой конъюнктуры рынка, а в случае удачных условий для выпуска и реализации продукции получить более существенную прибыль, чем при платежах на основе роялти.

Целесообразно проверить правильность выбора по критерию Сэвиджа, который считается критерием минимального риска. Он ориентирует на выбор такой стратегии, которая обеспечит наименьшее отклонение от максимального выигрыша. Критерий Сэвиджа определяется по формуле:

$$K_c(A^*, P^*) = r_{ij}, \quad (7)$$

$$\text{где } r_{ij} = \Pi_{ij} - \Pi_{ij}. \quad (8)$$

Для проведения анализа по критерию Сэвиджа необходимо построить матрицу рисков //r<sub>ij</sub>// . Произведенные по формуле (8) оценки рисков r<sub>ij</sub> сведены в табл. 3.

Таблица 3. Матрица рисков с полученными оценками значений r<sub>ij</sub> в зависимости от принятой формы платежей A<sub>j</sub> и конъюнктуры рынка P<sub>i</sub>

	P <sub>1</sub>	P <sub>2</sub>	P <sub>3</sub>	P <sub>4</sub>	P <sub>5</sub>	P <sub>6</sub>
A <sub>1</sub>	1720	7400	0	28960	22100	4950
A <sub>2</sub>	0	0	17100	0	0	0
A <sub>3</sub>	8600	3700	8550	14480	11050	2475

Применяя критерий Сэвиджа в виде (7) по значениям рисков табл. 3, получаем, что наименьший из максимальных рисков соответствует A<sub>3</sub> при P<sub>4</sub>, а следовательно, наименее рискованными являются комбинированные платежи.

Таким образом, используя формулы (1)–(8) и проводя исследования возможных выигрышей и убытков, целесообразно установить зону компромиссных решений и выбрать значение величины коэффициента α, определяющего долю паушальных платежей в общем расчете по лицензионному договору. При этом с расширением маркетинговых исследований может быть увеличен объем платежной матрицы (см. табл. 1), что обеспечит большую достоверность оценок выгод и потерь участников лицензионного договора.

#### Задание 1

Рассчитать численное значение максимальных и минимальных величин ставок роялти для лицензионного договора, по которому лицензиат отчисляет лицензиару от 33% (в первый год использования лицензии) до 15% (в последний год использования лицензии) дополнительной прибыли предприятия от использования объекта ИС.

Общая рентабельность для предприятия составляет 15%, базовая рентабельность 10%.

Доля прибыли лицензиара в прибыли лицензиата (в первый год использования лицензии)	
Доля прибыли лицензиара в прибыли лицензиата (в последний год использования лицензии)	
Общая рентабельность производства продукции по лицензии, %	
Базовая рентабельность производства продукции по лицензии, %	
a min, %	
a max, %	

Данные в формулу подставляются в долях от 1.

В рамках доходного подхода стоимость НМА и ИС рассчитывается на основе капитализации или дисконтирования (приведения к текущей стоимости) будущих доходов (выгод) от использования объекта.

Для расчета текущей стоимости выгод методом дисконтирования денежного потока необходимо рассчитать ставку дисконтирования, а при расчете текущей стоимости методом прямой капитализации дохода, соответственно, ставку капитализации.

Ставка дисконтирования и ставка капитализации – аналогичны по своей экономической сути и взаимосвязаны.

Взаимосвязанность ставки дисконтирования и ставки капитализации можно легко выразить формулой):

$$R = r - g, \quad (9)$$

где  $R$  – ставка капитализации;  
 $r$  – ставка дисконтирования;  
 $g$  – ожидаемые темпы прироста (снижения) дохода.

Расчет ставки дисконтирования и ставки капитализации связан с определенными сложностями ввиду специфики экономики России и неразвитости рынка НМА и ИС:

- низкая достоверность прогнозов развития экономики;
- отсутствие развитого рынка купли-продажи НМА и ИС, а так же отсутствие ретроспективной информации о тенденциях вышеназванного рынка;
- иной уровень риска, чем в других странах, связанный с инвестированием в НМА и ИС;
- недостаточная развитость фондового рынка;
- отсутствие подходящего объекта для сравнения (с точки зрения сопоставимости рисков);
- неэффективные системы бухгалтерского и налогового учёта.

Методы расчета ставки дисконтирования

На текущем этапе развития оценочной деятельности в ходе оценки стоимости НМА и ИС используются следующие методы расчета ставки дисконтирования:

- метод оценки капитальных активов (CAPM - capital assets pricing method);
- метод средневзвешенной стоимости капитала (WACC - weighted average cost of capital);
- метод рыночной экстракции;
- метод кумулятивного построения.

Метод оценки капитальных активов, метод средневзвешенной стоимости капитала, метод рыночной экстракции используются в том случае, когда оценка стоимости НМА и ИС производится в рамках оценки бизнеса, и определяется общая ставка, как для предприятия в целом, так и для НМА и ИС.

Метод кумулятивного построения ставки дисконта может использоваться в двух случаях:

1. когда оценивается стоимость НМА и ИС в рамках конкретного предприятия;
2. когда оценивается стоимость НМА и ИС, не связанного с каким либо предприятием, тогда рассчитывается ставка дисконтирования для конкретного объекта ИС.

Метод кумулятивного построения

Метод кумулятивного построения ставки дисконтирования – является наиболее популярным методом расчета на текущем этапе развития оценочной деятельности в РФ

Данный метод предполагает определение ставки дисконтирования на основе последовательного учета большого числа составляющих, отражающих в той или иной мере риски, присущие оцениваемому объекту.

В соответствии с данным методом итоговая ставка дисконтирования рассчитывается по формуле:

$$r = r_f + \sum K^P, \quad (10)$$

где  $r_f$  – безрисковая ставка;  
 $K^P$  – премии за несистематический риск (факторы риска, перечисленные выше).



Несистематический риск - это риск неполучения предусмотренных проектом доходов. Он обусловлен техническими, технологическими и организационными решениями проекта, а также случайными колебаниями объемов производства и цен на продукцию и ресурсы.

Факторы риска, которые необходимо учитывать в ходе расчета ставки дисконтирования различают в двух случаях:

1. когда оценивается стоимость НМА и ИС в рамках конкретного предприятия (например, в ходе оценки стоимости предприятия), необходимо рассчитывать единую для предприятия (бизнеса) и для НМА и ИС ставку дисконтирования (расчет ставки дисконтирования в данном случае аналогичен расчету при оценке стоимости предприятия (бизнеса));
2. когда оценивается стоимость НМА и ИС не связанного с каким либо предприятием, целесообразно рассчитывать ставку дисконтирования, учитывающую только риски, связанные с данным конкретным объектом.

Соответственно двум вышеназванным случаям существуют и различные факторы риска, учитывающие особенности целей оценки и конечного результата.

#### Расчет ставки дисконтирования методом кумулятивного построения для оценки НМА и ИС в ходе оценки бизнеса

Ставка дисконтирования рассчитывается, как и при оценке стоимости предприятия в целом.

В соответствии с исходным методом кумулятивного построения ставки дисконтирования, опубликованным в журнале Business valuation Review, December. 1992; «The Adjusted Capital Asset Pricing Model for Developing Capitalization Rates: An Extension of Previous Build-Up Methodologies Based Upon the CAPM», учитываются следующие факторы риска, принимающие значение от 0% до 5%:

- ключевая фигура в руководстве; качество руководства.
- размер компании.
- финансовая структура (источники финансирования компании).
- товарная и территориальная диверсификация.
- диверсификация клиентуры.
- доходы: рентабельность и предсказуемость.
- прочие особые риски.

#### 2. Расчет ставки дисконтирования методом кумулятивного построения для оценки НМА и ИС, не связанных с оценкой бизнеса

В этом случае целесообразно учитывать иные, специфические риски.

В ходе расчета стоимости НМА и ИС не связанных с предприятием (бизнесом) можно оценивать следующие риски:

- риск, связанный с возможностью нарушения прав на ОИС;
- риск, связанный с предсказуемостью доходов от использования ОИС;
- риск, связанный с более ранней стадией разработки ОИС, с недостаточной проработанностью инвестиционного проекта;
- риск, связанный с низкой ликвидностью ОИС;
- риск, связанный с конкурентоспособностью ОИС.

Таблица 4 Факторы риска для оценки стоимости НМА и ИС не связанных с конкретным предприятием ( пример расчета)

Элементы риска	Ответы	Значение
----------------	--------	----------

	(да, нет, не знаю)	
<b>Риск, связанный с возможностью нарушения прав на ОИС</b>		
Права на ОИС охраняются патентом на территории страны	да	0
Права на ОИС охраняются патентом на международном уровне	нет	5
Информация об ОИС охраняется в режиме коммерческой тайны	да	0
Имеются доказательства о собственности на ОИС	да	0
Сложность воспроизведения ОИС при наличии неполного комплекта документации (либо вовсе при отсутствии таковой)	не знаю	2,5
Отсутствие возможности использования ОИС в производственном процессе без значительных инвестиций	да	5
Отсутствие аналогичных разработок в конкурирующих структурах	не знаю	2,5
Сумма значений:		15
Количество составляющих факторов:		7
Итоговое значение элемента риска:		2,14
<b>Риск, связанный с предсказуемостью доходов от использования ОИС</b>		
ОИС имеет один или несколько близких прототипов	нет	0
Аналогичный ОИС уже используется для производства продукции пользующейся спросом на рынке	нет	0
Предполагаемый к производству товар будет пользоваться постоянным спросом (не зависит от моды и сезонности)	не знаю	2,5
Существует реальная возможность оценить объем спроса (долю и емкость рынка)	да	5
Умеренная (либо низкая) конкуренция в отрасли (один или несколько конкурентов)	да	0
Сумма значений:		7,5
Количество составляющих факторов:		5
Итоговое значение элемента риска:		1,5
<b>Риск, связанный с более ранней стадией разработки ОИС, с недостаточной проработанностью инвестиционного проекта</b>		
ОИС находится на стадии конструкторской разработки или выше	нет	0
ОИС находится на стадии опытного образца или выше	нет	0
ОИС находится на стадии освоения в производстве	да	0
Нет необходимости в значительных дополнительных ресурсах для начала массового производства	нет	5
Инвестиционный проект проработан со значительным «запасом прочности»	нет	5
Сумма значений:		10
Количество составляющих факторов:		5
Итоговое значение элемента риска:		2
<b>Риск, связанный с низкой ликвидностью ОИС</b>		
ОИС не является пионерским изобретением	да	5
На территории страны имеются предприятия, производящие аналогичную продукцию и заинтересованные в оцениваемом ОИС	да	0
На международном уровне имеются предприятия, производящие аналогичную продукцию и заинтересованные в оцениваемом ОИС	нет	5
ОИС находится на стадии освоения в производстве	да	0
ОИС охраняется патентом	да	0

Существует готовый инвестиционный проект, а так же есть инвестор (один или несколько) с которым заключена предварительная договоренность	нет	5
Сумма значений:		15
Количество составляющих факторов:		6
Итоговое значение элемента риска:		2,5
<b>Риск, связанный с конкурентоспособностью ОИС</b>		
ОИС соответствие мировому уровню в данной области	нет	5
Высокая степень патентно-правовой защищенности (например, защищены все основные узлы и ТЗ)	да	0
Выпускаемая продукция с использованием ОИС новая и не имеет аналогов	нет	5
Рынок сбыта продукции с использованием ОИС не является узкоспециализированным и ограниченным	да	0
Выход конкурентов на рынок с аналогичной продукцией с использованием ОИС затруднён	нет	5
Сумма значений:		15
Количество составляющих факторов:		5
Итоговое значение элемента риска:		3
Безрисковая ставка:		8
Итого ставка дисконтирования (сумма всех значений элементов риска и безрисковой ставки): $8+2,14+1,50+2,00+2,50+3,00$		19,4%

Составляющими каждого элемента риска являются простые вопросы, ответить на которые можно: «да», «нет» или «не знаю». Присвоив каждому ответу соответствующее значение риска, можно рассчитать совокупное значение элемента риска. Если ответу «да» присвоить минимальное значение риска – 0%; ответу «нет» – максимальное значение 5%, а ответу «не знаю», соответственно, среднее значение – 2,5%, тогда совокупное значение фактора риска можно рассчитать по следующей формуле:

$$K = \frac{(B_1 + B_2 + B_3 + \dots + B_n)}{T_B}, \quad (11)$$

где  $K$  – итоговое значение каждого фактора риска;

$B_{1-n}$  – значения составляющих фактора (т.е. соответствующие значения ответов на ключевые вопросы – 0%, 5% или 2,5%).

$T_B$  – количество составляющих фактора.

Число анализируемых вопросов в рамках того или иного элемента риска с целью повышения достоверности расчета ставки дисконтирования может быть расширено в каждом конкретном случае оценки.

### **Задание 2**

Организуется производство по неисключительной лицензии на использование запатентованной промышленно освоенной технологии.

Права по лицензионному договору передаются на 3 года. Определить стоимость передаваемых прав.

Производственное оборудование по лицензии позволяет выпускать 1000 изделий в год и продавать их в первом году прогнозного периода по цене 1365 тыс. руб. каждое, производственная рентабельность лицензиата составляет 16%.

Предлагается ежегодное повышение цены изделий на 7 %.

Учитывая наличие охранных документов и возможности получения реальных преимуществ перед конкурентами за счет патентной монополии, принять величину доли лицензиара в прибыли лицензиата 25%.

Безрисковая ставка составляет 6%.

Риски, связанные с объектом оценки определены в размере 15%.

Год прогнозного периода	1	2	3
Объем производства, ед. в год			
Цена изделия, тыс. руб.			
Доля лицензиара в прибыли лицензиата, %			
Рентабельность производства лицензиата, %			
Расчетная ставка роялти, %			
Ежегодный размер денежных потоков роялти от промышленного производства и реализации продукции по лицензии, руб.			
Безрисковая ставка, %.			
Риски, связанные с объектом оценки, %.			
Ставка дисконтирования, %			
Текущая стоимость денежных потоков роялти, руб.			
<b>Стоимость прав, передающихся по лицензионному соглашению, руб.</b>			

Роялти - периодические отчисления по фиксированной ставке от объема реализуемой по лицензии продукции, налогооблагаемого дохода, чистой прибыли и пр.

Размер роялти может быть определен двумя способами:

- эмпирически - на базе стандартных среднестатистических значений (*приложение 2*);
- расчетным путем.

При отсутствии данных по конкретной отрасли промышленности или объекту лицензии расчет ставок роялти выполняется с учетом уровня рентабельности производства и доли лицензиара в прибыли лицензиата:

$$\alpha = \frac{\text{Рент} * D}{1 + \text{Рент}}, \quad (12)$$

где Рент - рентабельность производства и реализации продукции, выпускаемой по лицензии;

D - доля прибыли лицензиара в общем объеме прибыли лицензиата от производства и реализации продукции по лицензии, %.

Лицензиар (собственник прав на ОИС) может претендовать на 10-50% дополнительной прибыли лицензиата (покупателя прав на ОИС) от использования новшества; обычно доля лицензиара составляет 15-35 % дополнительной прибыли лицензиата. Оценка доли лицензиара базируется на мнении экспертов либо на анализе ограниченного числа сделок.

**Доля лицензиара в прибыли лицензиата** может быть выбрана в зависимости от объема передаваемых прав, степени готовности объекта, наличия патентной охраны, которые в конечном итоге должны отражать предпринимательские риски коммерческого успеха при организации промышленного использования ИС, выпуска и реализации продукции по лицензии.

Справедливо использовать формулу (12) для ситуаций, когда на основе передаваемой по лицензии технологии организуется новое производство, если же предприятие ранее функционировало, то необходимо изменить формулу следующим образом:

$$\alpha = \frac{(\text{Рент}_{\text{общ}} - \text{Рент}_{\text{баз}}) * D}{1 + \text{Рент}_{\text{общ}}}, \quad (13)$$

или

$$\alpha = \frac{\text{Рент}_{\text{доп}} * D}{1 + \text{Рент}_{\text{общ}}}, \quad (14)$$

где  $\text{Рент}_{\text{общ}}$  - представляет собой сумму базовой и дополнительной рентабельности;

$\text{Рент}_{\text{баз}}$  - рассчитывается на основе базовой прибыли, ранее получаемой на предприятии при использовании имеющихся в наличии основных и оборотных средств (или базовой прибыли аналогичного предприятия, работающего по традиционной технологии);

$\text{Рент}_{\text{доп}}$  - рассчитывается на основе дополнительной (сверхнормативной) прибыли, дополнительно получаемой от использования новой технологии, выпуска и реализации продукции по лицензии.

Когда размер общей прибыли после приобретения лицензии не изменяется (т.е. величина дополнительной прибыли равна нулю), тогда приобретение лицензии экономически нецелесообразно, поскольку приобретение и освоение лицензии требует определенных усилий и затрат лицензиата.

Данный метод может быть использован для обоснования и расчета «справедливых» и «разумных» роялти при определении в судебном порядке величины понесенных убытков (неполученной прибыли) или для расчета «разумных» вознаграждений при определении условий принудительных лицензий.

### Задание 3

Определить стоимость прав на объект ИС, передаваемый по лицензионному соглашению, для лицензиата, исходя из прогнозных значений его доходов от использования объекта оценки и связанных с этим затрат. Договор заключен на 5 лет

Показатели	Год				
	1	2	3	4	5
Чистая прибыль, руб./год	675000	742500	816750	898425	988267
Доля лицензиара в прибыли лицензиата, %	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Ожидаемые выплаты по лицензионному соглашению, руб. в год	168750	185625	204187,5	224606,25	247066,75
Необходимые инвестиции, руб.	1200000	0	0	0	0
Первоначальный взнос, руб.	300000	0	0	0	0
Рекламный фонд, % прибыли	2%	2%	2%	2%	2%
Затраты на рекламу, руб./год	13500	14850	16335	17968,5	19765,34
Затраты, связанные с использованием объекта оценки, руб.					
Чистый доход от использования объект оценки руб.					
Безрисковая ставка, %	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
Риски, связанные с объектом оценки, %	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
Ставка дисконтирования, %					

Текущая стоимость прибыли от выплат по роялти					
Стоимость лицензионного соглашения, руб.					

К какому году прогнозного периода лицензиат начнет получать чистый доход от объекта оценки, покрыв первоначальные инвестиции?

**Результатом выполнения задания** является отчет по лабораторной работе № 2. К отчету предъявляются следующие требования:

4. Представить описание исходных данных для выполнения расчетов.
5. Представить в формате электронной таблицы EXCEL результаты расчетов.
6. Представить выводы, сформулированные по результатам анализа выполненных расчетов.

Раздел (тема) дисциплины: **Обращение интеллектуальной собственности.**

Задание выполняется в **лабораторной работе № 3** «Составление задания и договора на стоимостную оценку ИС».

Проведение занятия основано на привязке темы дисциплины к решению практических задач, подчиненных основной цели экономической оценки - определения того или иного вида стоимости объекта оценки.

Цель – развитие навыков самостоятельного составления задания и договора на стоимостную оценку ИС.

#### **Теоретическая часть**

Основанием для проведения оценки является **договор на проведение оценки**, заключенный заказчиком с оценщиком или с юридическим лицом, с которым оценщик заключил трудовой договор.

Договор на проведение оценки заключается **в простой письменной форме**. Требования к содержанию договора указаны в федеральном законе «Об оценочной деятельности в РФ» №135-ФЗ

Отчет об оценке представляет собой документ, содержащий сведения доказательственного значения, составленный в соответствии с законодательством Российской Федерации об оценочной деятельности, в том числе настоящим Федеральным стандартом оценки, нормативными правовыми актами уполномоченного федерального органа, осуществляющего функции по нормативно-правовому регулированию оценочной деятельности, а также стандартами и правилами оценочной деятельности, установленными саморегулируемой организацией оценщиков, членом которой является оценщик, подготовивший отчет.

Отчет об оценке выполняется в соответствии с заданием на оценку и содержит обоснованное профессиональное суждение оценщика относительно стоимости объекта оценки, сформулированное на основе собранной информации и проведенных расчетов, с учетом допущений.

**Договор** есть соглашение двух или более лиц, направленное на возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей [5]. Не всякое соглашение само по себе составляет договор. Договором признается лишь соглашение, вытекающее из намерения его участников породить те или иные гражданско-правовые последствия. Договорные отношения – это разновидность обязательственных отношений.

Предмет договора составляет то, на что направлены действия его сторон, то есть вещи имущественного права и иные объекты гражданских прав.

Краеугольным камнем договорно-правовых отношений является принцип **свободы договора**. Этот принцип закреплен в ст. 421 ГК РФ. Участники гражданских правоотношений свободны в заключении договора. Они не могут быть принуждены к

заключению договора, исключая случаи, когда обязанность такого заключения предусмотрена Гражданским кодексом или добровольно принятым обязательством.

Стороны договора свободны в выборе своего контрагента и в определении условий его содержания, исключая случаи, когда те или иные условия договора прямо предписываются законом или правовым актом. Стороны договора свободны установить для регулирования своих взаимоотношений правила, отличающиеся от тех, которые предусмотрены диспозитивными нормами права. Стороны могут заключать тип договора, непосредственно не предусмотренный в законодательстве. Допускается заключение договора, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законодательством.

Условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законодательством. В случаях, когда условия договора предусмотрены нормой, которая в соответствии с законодательством действует, если соглашением сторон не установлено иное (диспозитивная норма), стороны могут своим соглашением исключить ее применение либо установить условие, отличное от предусмотренного в ней. При отсутствии такого соглашения условие договора определяется диспозитивной нормой. Если условие договора не определено сторонами или диспозитивной нормой, соответствующие условия определяются обычаями делового оборота, применяемыми в отношении сторон.

Договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивными нормами), действующими в момент его заключения. Если после заключения договора принят закон, устанавливающий обязательные для сторон правила иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия договора сохраняют силу. Исключения составляют случаи, когда в законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникшие из ранее заключенных договоров.

Договор может быть заключен в любой **форме**, предусмотренной для совершения сделок, если для договора данного вида не установлена определенная форма. В письменной форме договор может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

**Основанием изменения или расторжения договора** признается по общему правилу соглашение сторон. Такое соглашение подлежит облечению в ту или иную форму, что и расторгаемый договор, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, договора или обычаев делового оборота. В порядке исключения основанием расторжения договора может выступать решение суда. Главным поводом расторжения договора по этому основанию служит существенное нарушение договора другой стороной. В соответствии с Гражданским кодексом, существенным признается такое нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны ущерб, в значительной степени лишающий ее того, на что она вправе была рассчитывать при заключении договора.

#### **Структура и основные положения договора**

Структура и основные положения договора Оценщика с Заказчиком регулируются гражданским законодательством и Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

Права и обязанности порождаются договором при условии соблюдения его формы. Относительно договора об оценке в ст. 10 Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» установлено, что договор должен быть заключен в простой письменной форме. Принцип свободы договора означает, что субъекты предпринимательской деятельности свободны в заключении договора и какое-либо поощрение к его заключению не допускается.

#### **Содержание и условия договора**

**Содержанием договора** называют совокупность его условий, определяющих состав подлежащих совершению действий, требования к порядку и срокам их выполнения.

Часто в литературе **договорные условия** подразделяют на **существенные, обычные и случайные**. Законодатель регулирует и раскрывает смысл только существенных условий договора. Это объясняется тем, что согласование именно этих условий является необходимым и достаточным для того, чтобы договор считался заключенным.

Ст. 10 Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» установлены **условия**, которые должен содержать договор об оценке [26]:

- объект оценки;
- вид стоимости имущества (способ оценки);
- размер денежного вознаграждения за проведение оценки;
- сведения об обязательном страховании гражданской ответственности оценщика в соответствии с Федеральным законом;
- наименование саморегулируемой организации оценщиков, членом которой является оценщик, и место нахождения этой организации;
- указание на стандарты оценочной деятельности, которые будут применяться при проведении оценки;
- указание на размер, порядок и основания наступления дополнительной ответственности по отношению к ответственности, установленной гражданским законодательством и статьей 246 Федерального закона, оценщика или юридического лица, с которым оценщик заключил трудовой договор.

В договоре на проведение оценки, заключенном заказчиком с юридическим лицом, должны быть указаны сведения об оценщике или оценщиках, которые будут проводить оценку, в том числе фамилия, имя, отчество оценщика или оценщиков.

Договор на проведение оценки как единичного объекта, так и ряда объектов должен содержать точное указание на этот объект или эти объекты, а также описание этого объекта или этих объектов.

В отношении оценки объектов, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, договор на проведение оценки от имени заказчика заключается лицом, уполномоченным собственником на совершение сделок с объектами, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

Предметом договора об оценке является оказание услуг по оценке объекта оценки. В общем случае под объектами оценки понимаются объекты гражданских прав, не изъятые из оборота.

Учитывая, что договор об оценке является возмездным, оценщик вправе требовать возмещения расходов, связанных с проведением оценки объекта оценки, и денежного вознаграждения за проведение оценки по определению суда, арбитражного суда или третейского суда.

#### **Задание**

Разработать типовую форму договора и задания на оценку для целей оценки объекта, указанного в задании преподавателем, с учетом нормативных требований законодательства РФ.

#### **Критерии оценки выполнения лабораторных работ:**

Критерии оценки	Максимальный балл
Степень самостоятельности выполнения работы	0,5
Целостное представление о последовательности выполнения работы	0,5
Понимание конечной цели выполнения работы	0,5



Схема организации выполнения работы в приложении EXCEL	1,25
Правильность выполненных исследования	1,25
Обоснованность и полнота выводов по лабораторному практикуму	1
Итоговый балл за лабораторную работу	5