

Интеллектуальный капитал и нематериальные активы

**К.т.н., доцент кафедры
«Экономика и управление
на транспорте»
Иванова Елена Алексеевна**

Цель курса:

- Научить студентов принимать решения в различных ситуациях, требующих оценки стоимости нематериальных активов

Задачи курса:

- обеспечить понимание сущности и значения интеллектуальной собственности, нематериальных активов и интеллектуального капитала;
- знание основных ситуаций, требующих оценки интеллектуальной собственности;
- владение основными методами оценки стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части 1-4) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ.
2. Закон Российской Федерации от 09.07.1993 г. № 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах».
3. Федеральный закон Российской Федерации от 29.07.2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».
4. Закон РСФСР от 22.03.1991 г. №948-1 "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».
5. Письмо Роспатента от 10.12.1997 г. № 1 «О порядке выплаты вознаграждения за использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей и рационализаторских предложений».
6. Закон Российской Федерации от 23.09.1992 г. № 3523-1 «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных».
7. Закон Российской Федерации от 23.09.1992 г. №3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».
8. Патентный закон Российской Федерации от 23.09.1992 г. № 3517-1.
9. Кузин Н.Я., Учинина Т.В., Толстых Ю.О. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности: Учеб. Пособие.- М.: ИНФРА-М, 2013.- 160 с.
10. *Козырев А.М., Макаров В.Л.* Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. — М.: РИЦ ГШ ВС РФ. 2003.- 368 с.
11. Оценка бизнеса: теория и практика/ Н.Е.Симонова, Р.Ю.Симонов.- Ростов н/Д: Феникс, 2010.- 572 с.
12. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: учеб. Пособие/ В.В. Царев, А.А. Кантарович.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.- 575 с.

Л1. Понятие интеллектуальной собственности

Виды собственности:

- **собственность, состоящая из движимых вещей, например автомобиль или часы;**
- **недвижимая собственность — земля и постоянно находящиеся на ней объекты;**
- **интеллектуальная собственность, объектами являются творения человеческого разума и интеллекта.**



Интеллектуальная собственность (ИС) -

собирательное понятие, используемое для обозначения прав, относящихся к интеллектуальной деятельности в различных областях (производственной, научной, литературной и художественной).

Ст. 1225 Гражданского кодекса РФ:

...результатами интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средствами индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана (интеллектуальной собственностью), являются:

- произведения науки, литературы и искусства;
- программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ);
- базы данных;
- исполнения;
- фонограммы;
- сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания);
- изобретения;
- полезные модели;
- промышленные образцы;
- селекционные достижения;
- топологии интегральных микросхем;
- секреты производства (ноу-хау);
- фирменные наименования;
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- наименования мест происхождения товаров;
- коммерческие обозначения.

- В статье 138 ГК РФ понятие интеллектуальной собственности (ИС) используется для обозначения **исключительных прав** гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации.
- Конкретное содержание исключительных прав определяется специальными законами, к числу которых относятся патентный закон, закон об авторском праве и смежных правах, закон о товарных знаках и многие другие.

В международных соглашениях, участницей которых является Российская Федерация, **понятие ИС используется**, как правило, в **более широком смысле**. Так, в соответствии с п.VIII ст.2 Конвенции, учреждающей Всемирные объекты интеллектуальной собственности (ВОИС), «интеллектуальная собственность включает права, относящиеся к:

- литературным, художественным и научным произведениям;
- исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам;
- изобретениям во всех областях человеческой деятельности;
- научным открытиям;
- промышленным образцам;
- товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям;
- защите против недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях».

Отличия интеллектуальной собственности от прочих ее видов

1). Объектом интеллектуальной собственности являются охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации:

- объекты промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы), на которые выданы или могут быть выданы охранные документы в соответствии с Патентным законом РФ или соответствующими законами других стран;
- программы для ЭВМ и базы данных, охраняемые Законом РФ «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных» и Законом РФ «Об авторском праве и смежных правах»;
- произведения науки (научные отчеты), научные открытия, конструкторская и технологическая документация, другие объекты права в научно-технической сфере, охраняемые Законом РФ «Об авторском праве и смежных правах»;
- топологии интегральных микросхем, охраняемые Законом РФ «О правовой охране топологий интегральных микросхем»;
- селекционные достижения, охраняемые Законом РФ «О селекционных достижениях»;
- «ноу-хау» – результаты интеллектуальной деятельности, охраняемые в режиме коммерческой тайны в соответствии с нормами гражданского законодательства;
- литературные, художественные произведения; исполнительскую деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи и др.

- 2). **Предмет** интеллектуальной собственности составляет информация, которая может быть представлена в неограниченном количестве копий. При этом собственностью являются не эти копии и материальные носители, а отражаемая на них информация. Любая передача прав на материальный носитель не влечет за собой передачи прав на интеллектуальную собственность.
- 3). В отношении интеллектуальной собственности могут быть выделены **права собственника - исключительные (имущественные права)** и **личные** неимущественные **авторские права**. **Автором** объекта интеллектуальной собственности признается физическое лицо, в результате творческой деятельности которого он создан.

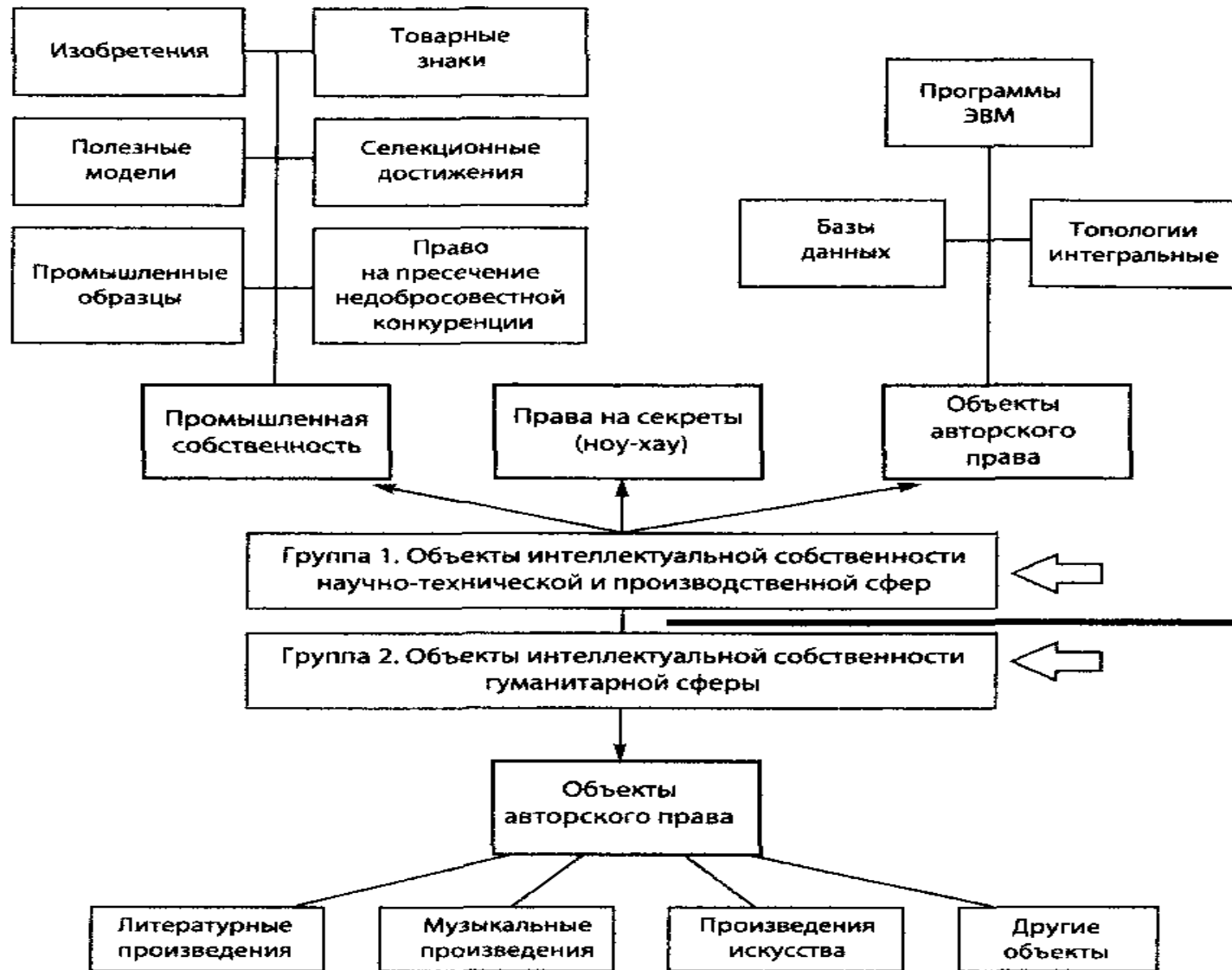
Автору интеллектуальной собственности независимо от его имущественных прав принадлежат следующие личные права:

- право авторства, т.е. право считаться автором объекта интеллектуальной собственности;
- право на имя, т.е. право определять форму указания имени автора объекта интеллектуальной собственности: под своим именем, под условным именем (псевдонимом) или анонимно;
- право на неприкосновенность (целостность), т.е. право на защиту как объекта интеллектуальной собственности, так и его названия от всякого рода искажений или иных посягательств, способных нанести ущерб чести и достоинству автора.

4). На интеллектуальную собственность распространяются некоторые специфические ограничения, например **ограничения продолжительности действия авторского права** (ст. 1281 ГК РФ «Срок действия исключительного права на произведение»):

- исключительное право на произведение действует **в течение всей жизни автора и 70 лет**, считая с 1 января года, следующего за годом смерти автора;
- исключительное право на произведение, созданное в соавторстве, действует в течение всей жизни автора, пережившего других соавторов, и 70 лет, считая с 1 января года, следующего за годом его смерти;
- исключительное право на произведение, обнародованное анонимно или под псевдонимом; срок действия исключительного права истекает через 70 лет, считая с 1 января года, следующего за годом его правомерного обнародования;
- исключительное право на произведение, обнародованное после смерти автора, действует в течение 70 лет после обнародования произведения, считая с 1 января года, следующего за годом его обнародования, при условии, что произведение было обнародовано в течение 70 лет после смерти автора; ...

Л2. Объекты интеллектуальной собственности



Группа 1. Объекты интеллектуальной собственности научно-технической и производственной сфер

Согласно ст. 1/3 Парижской конвенции по охране **промышленной собственности** она распространяется не только на промышленность и торговлю в собственном смысле слова, но также и на области сельскохозяйственного производства и добывающей промышленности и на все продукты промышленного происхождения (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, новое оборудование, здания, сооружения) или природного происхождения (вино, зерно, табачный лист, фрукты, скот, ископаемые, минеральные воды, пиво, цветы, мука). Состав объектов промышленной собственности определяется согласно ст. 1/2 Парижской конвенции по охране промышленной собственности, а именно:

Промышленная собственность.

Изобретения-

- новое и обладающее существенными отличиями техническое решение задачи, дающее положительный эффект (устройство, способ, вещество, штамм микроорганизмов). Изобретения, как правило, охраняются *патентами* на изобретение (документами, выдаваемыми уполномоченным правительственным учреждением, в которых должно быть изложено, что представляет собой изобретение, и указано, что данное лицо (или организация) является владельцем патента).
- В России в соответствии со ст. 1363 ГК РФ «Сроки действия исключительных прав на изобретение, полезную модель и промышленный образец» **патент на изобретение** действует в течение **20 лет** со дня подачи первоначальной заявки на выдачу патента в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности.
- Существует также средство охраны, называемое авторским свидетельством. Изобретение, защищенное патентом, может использоваться только патентовладельцем. В случае же защиты изобретения авторским свидетельством государство обладает исключительным правом на его использование, а изобретатель имеет право на определенное вознаграждение.

Промышленная собственность.

Полезные модели-

изобретения в области механики, описываются как устройство.

Главные отличия полезной модели от изобретения:

- в случае изобретения, называемого полезной моделью, требуемый уровень технологического прогресса ниже, чем соответствующий уровень в случае изобретения, на которое можно получить патент;
- максимальный срок охраны, предусмотренный по закону о полезной модели, короче, чем предусмотренный по закону об изобретениях. Документ, выдаваемый изобретателю полезной модели, может также называться патентом, но тогда указывается, что это патент на полезную модель.
- В соответствии со ст. 1363 ГК РФ **патент на полезную модель выдается на 10 лет** и может быть продлен на срок, указанный в заявлении, но не более чем на три года.

Промышленная собственность.

Промышленные образцы-

- художественное или художественно-конструкторское решение, определяющее внешний вид продукции или услуги, представляют собой решение эстетической или декоративной стороны полезного изделия. Относятся к сфере дизайна и характеризуются новизной, оригинальностью. Изделие должно быть обязательно воспроизведено промышленными средствами (поэтому образец и называется промышленным), только в этом случае оно охраняется законом о промышленной собственности. Если же изделие существует в единичном экземпляре и не воспроизводится промышленным способом, то охраняется законом об авторском праве («копирайтом»).
- Промышленный образец охраняется свидетельством о регистрации либо патентом на промышленный образец. В соответствии со ст. 1363 ГК РФ **патент на промышленный образец** выдается на **15 лет** и может быть продлен на срок, указанный в заявлении, но не более чем на десять лет.

Промышленная собственность.

Товарные знаки и знаки обслуживания, фирменные наименования, указание на источник и наименование места происхождения товара

Товарный знак - элемент, способствующий отличию товаров и услуг одних юридических лиц или граждан от однородных товаров и услуг других юридических лиц или граждан.

Согласно ст. 4 [7] существует исключительное право на товарный знак, которое предполагает, что:

- владелец товарного знака имеет исключительное право пользоваться и распоряжаться товарным знаком, а также запрещать его использование другими лицами. Никто не может использовать охраняемый в РФ товарный знак без разрешения его владельца;
- нарушением прав владельца товарного знака признается несанкционированное изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажа, иное введение в хозяйственный оборот или хранение с этой целью товарного знака, товара, обозначенного этим знаком, или обозначения, сходного с ним до степени смешения, в отношении однородных товаров.

Срок действия регистрации товарного знака 10 лет. Он может неоднократно продлеваться по ходатайству его владельца каждый раз на 10 лет.

Промышленная собственность. *Селекционные достижения-*

сорт растений, порода животных (ст. 1 Закона РФ от 6 августа 1993 г. № 5605-1 «О селекционных достижениях»).

Срок действия **патента на селекционное достижение — 30 лет** с даты регистрации достижения в Государственном реестре охраны селекционных достижений.

Промышленная собственность. *Право на пресечение недобросовестной конкуренции* (ст.10 [4], с изменениями от 25 мая 1995 г. № 83-ФЗ)

Не допускается недобросовестная конкуренция, в том числе:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;
- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;
- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом в процессе его рекламной деятельности производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;
- самовольное использование товарного знака, фирменного наименования или маркировки товара, а также копирование формы, упаковки, внешнего оформления товара другого хозяйствующего субъекта;
- получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца.

Права на секреты («ноу-хау»):

полностью или частично конфиденциальные знания технического, организационно-административного, финансового, экономического, управленческого характера, которые не являются общеизвестными и практически применимы в производственной и хозяйственной деятельности. К ноу-хау относятся знания и опыт, как имеющие, так и не имеющие правовой охраны, в том числе:

- отчеты о НИОКР;
- научно-техническая, опытно-конструкторская и технологическая документация;
- способы и приемы, без знания которых невозможно выпустить продукцию, включая ее проектирование, расчеты, строительство и изготовление каких-либо объектов или изделий;
- знания и опыт административного, финансового, экономического характера;
- составы или рецепты материалов, веществ, сплавов, штаммов;
- методы и способы лечения заболеваний, поиска и добычи полезных ископаемых;
- отчеты о патентных исследованиях, содержащие анализ тенденций развития и обоснование перспективных направлений, анализ технического уровня, анализ патентно-лицензионной деятельности ведущих фирм, а также построение информационно-математической модели перспективного объекта техники с расчетом ТЭО и перспективного технического уровня;
- маркетинговые исследования;
- социально-экономические концепции;
- социально-экономические прогнозы и пр.

Объекты авторского права

- *Автором* произведения науки, литературы или искусства признается гражданин, творческим трудом которого оно создано (ст. 1257 ГК РФ). Лицо, указанное в качестве автора на оригинале или экземпляре произведения, считается его автором, если не доказано иное.
- *Авторское право («копирайт»)* — распространяется на произведения науки, литературы, искусства, которые являются результатом творческой деятельности, независимо от назначения и достоинства произведения, а также способа его выражения.
- *Объектами авторского права в научной и технической сфере выступают:* научные, научно-технические, в том числе топология интегральных микросхем, учебные и публицистические произведения, программы для ЭВМ, базы данных, речи, лекции, доклады и т.д.

Группа 2. Объекты интеллектуальной собственности гуманитарной сферы

- **Объекты авторского права** (в соответствии со ст. 1259 ГК РФ):
- литературные произведения (включая программы для ЭВМ);
- драматические и музыкально-драматические произведения, сценарные произведения;
- хореографические произведения и пантомимы; музыкальные произведения;
- аудиовизуальные произведения;
- произведения живописи, скульптуры, графики, дизайна, графические рассказы, др.;
- произведения декоративно-прикладного и сценографического искусства;
- произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства;
- фотографические произведения и произведения, полученные аналогичными способами;
- географические, геологические и другие карты, планы, эскизы и пластические произведения, относящиеся к географии, топографии и другим наукам;
- производные произведения (переводы, обработки, аннотации, рефераты, инсценировки, аранжировки и другие переработки произведений наук, литературы и искусства);
- сборники (энциклопедии, антологии, базы данных) и другие составные произведения, представляющие собой по подбору материалов результат творческого труда.

Авторское право

Не являются объектами авторских прав:

- 1) официальные документы государственных органов и органов местного самоуправления муниципальных образований, в том числе законы, другие нормативные акты, судебные решения, иные материалы законодательного, административного и судебного характера, официальные документы международных организаций, а также их официальные переводы;
- 2) государственные символы и знаки (флаги, гербы, ордена, денежные знаки и т.п.), а также символы и знаки муниципальных образований;
- 3) произведения народного творчества (фольклор), не имеющие конкретных авторов;
- 4) сообщения о событиях и фактах, имеющие исключительно информационный характер (сообщения о новостях дня, программы телепередач, расписания движения транспортных средств и т.п.).

Виды авторских прав¹

<i>Неимущественные права</i>	<i>Имущественные (исключительные) права</i>
На авторство	На воспроизведение На распространение На импорт
На имя	На публичный показ На публичное исполнение
На обнародование, включая право на отзыв	На передачу в эфир На сообщение для всеобщего сведения по кабелю
На защиту репутации автора	На перевод На переработку

- Срок действия авторского права — в течение всей жизни автора и 70 лет после смерти.
- 1) В отношении дизайна, архитектурного, градостроительного и садово-паркового проектов установлено право автора на практическую реализацию этих проектов.

Авторское право *не распространяется* (ст. 1259 ПС РФ):

- **на идеи, принципы, методы, процессы, системы, способы, концепции, сообщения о событиях и фактах, лежащих в основе охраняемых авторским правом произведений;**
- официальные документы государственных органов и органов местного самоуправления муниципальных образований, в том числе законы, другие нормативные акты, судебные решения, иные материалы законодательного, административного и судебного характера, официальные документы международных организаций, а также их официальные переводы;
- государственные символы и знаки (флаги, гербы, ордена, денежные знаки и т.п.), а также символы и знаки муниципальных образований;
- произведения народного творчества (фольклор), не имеющие конкретных авторов.

Л3. Интеллектуальная собственность как нематериальные активы. Интеллектуальный капитал

Понятие **нематериальных активов** (НМА) используется в бухгалтерском или финансовом учете, в налоговом Кодексе РФ, а также в управлении и в оценочной деятельности, причем **содержание этого понятия различно в национальных стандартах бухучета разных стран и разных видах профессиональной деятельности.**

- Термин НМА трактуется по-разному в зависимости от целей и области его применения.
- В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (ПБУ) (утв. приказом Минфина России от 16 октября 2000 г. № 91н, введено в действие с 01.01.2000 г.), **нематериальные активы** — это часть имущественного комплекса организации (ст. 132 ГК РФ).

Согласно п. 1 ПБУ для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве нематериальных необходимо единовременное соблюдение следующих условий:

1. отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
2. возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества;
3. использование в производстве продукции, при выполнении или оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
4. организацией не предполагается последующая перепродажа данного имущества;
5. способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
6. наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т.п.).

В бухгалтерском учете принято различать:

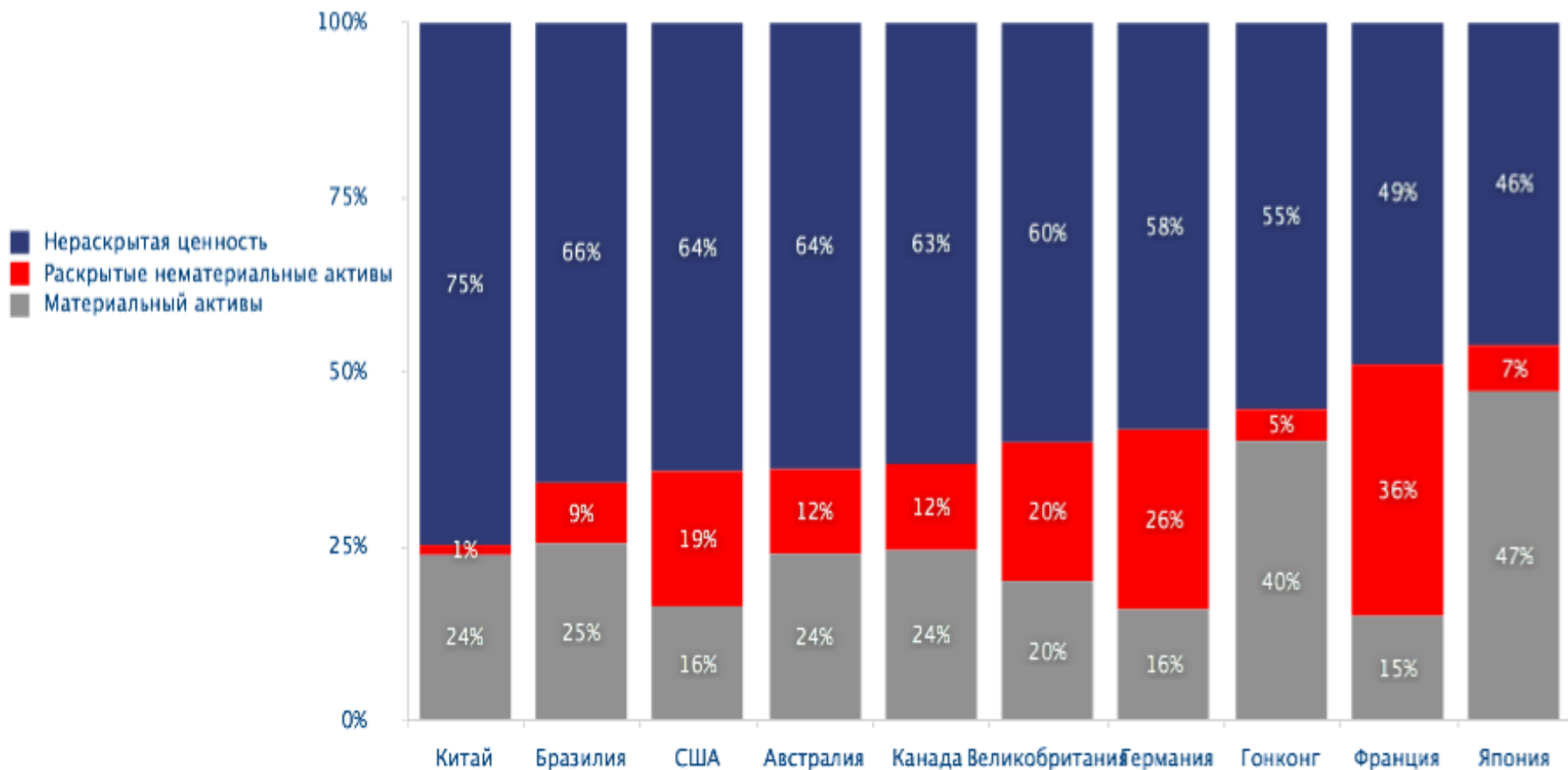
идентифицируемые НМА, к числу которых относятся ИС и некоторые другие *имущественные права*, способные приносить доход в течение длительного периода (более одного года);

и **неидентифицируемые НМА**, иногда называемые активами типа гудвилл. Однако такое деление всех НМА на две категории не универсально, как и состав НМА в целом.

Существуют активы, которые относятся к НМА только потому, что не вполне понятно, куда их еще можно отнести. Например, в России к НМА относятся капитализированные расходы на создание юридического лица. В большинстве европейских стран и в США к НМА относятся архивы, библиотеки, подшивки газет и журналов и другие аналогичные активы, которые в России называются информационными ресурсами и либо вообще не учитываются на балансе предприятий и организаций, либо учитываются в составе материальных активов.

- В бухгалтерском понимании гудвилл возникает только при покупке фирмы и определяется как разность между ценой, по которой приобретена фирма, и балансовой стоимостью ее активов, включая идентифицируемые НМА, стоящие на балансе. Отсюда происхождение термина «goodwill» – «добрая воля». Предполагалось, что стороны знают, за что покупатель несколько переплачивает, но раскрывать содержание причин не обязательно.
- Пока эта величина составляла 1 или 2 процента от цены сделки, ее не надо было объяснять. Однако уже к концу 80-х годов XX века ситуация резко изменилась. Согласно опубликованным в 1994 году данным комиссии по бухгалтерским стандартам Соединенного Королевства суммы, выплачиваемые за гудвилл, возросли с 1% в 1976 году до 44% в 1987 году. Уже в 1996 году стало понятно, что относить указанную разность на гудвилл не имеет смысла, так как она составляла порою до 90 и более процентов от сумм сделок.

Активы, составляющие ценность предприятий в 10 ведущих странах (US\$ миллионы, 2011)



«Налоговая версия» НМА

- Согласно п.3 статьи 257 *Налогового кодекса РФ* нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).
- Для признания нематериального актива необходимо наличие способности приносить налогоплательщику экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака).

«Налоговая версия» НМА

- К нематериальным активам, в частности, относятся:
 - 1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
 - 2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;
 - 3) исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;
 - 4) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;
 - 5) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;
 - 6) владение «**ноу-хау**», секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

«Налоговая версия» НМА

- Первоначальная стоимость амортизируемых нематериальных активов определяется как сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение их до состояния, в котором они пригодны для использования, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов в соответствии с настоящим (налоговым) Кодексом.
- Стоимость нематериальных активов, созданных самой организацией, определяется как сумма фактических расходов на их создание, изготовление (в том числе материальных расходов, расходов на оплату труда, расходов на услуги сторонних организаций, патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельств), за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов в соответствии с налоговым Кодексом.
- К нематериальным активам с точки зрения налоговых органов **не относятся**:
 - 1) не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;
 - 2) интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду.

Понятие НМА в оценочной деятельности

- Огромные диспропорции между балансовой и рыночной стоимостью компаний, бизнес которых основан на знаниях, породил заметные проблемы в области профессиональной оценки.
- Оценщик должен принимать в расчет все НМА, как учитываемые на балансе, так и не учитываемые на балансе. При этом к числу «активов» (условно активов, так как они не принадлежат компании), не учитываемых на балансе, относятся, например, «персональный гудвилл» и «собранный вместе и обученная рабочая сила». Эти «активы» необходимо принимать в расчет, так как их влияние на стоимость компании в целом может быть решающим.

Нематериальные активы

(Из лекции профессора М.МакДональда 29 января 2013 г.)

P & G заплатил £31 миллиард за покупку Gillette, но приобрел материальных активов только на £4 миллиарда

- Gillette бренд	£ 4.0 миллиардов
- Duracel бренд	£ 2.5 миллиардов
- Oral B	£ 2.0 миллиардов
- Braun	£ 1.5 миллиардов
- Розничная сеть и сеть поставщиков	£10.0 миллиардов
- Инновационные мощности Gillette	£ 7.0 миллиардов
ИТОГО	£27.0 миллиардов

(David Haigh, Brand Finance, Marketing Magazine, 1st April 2005)

Гудвилл, деловая репутация, товарный знак, бренд, НМА...

- Нематериальные активы, отражаются ли они в балансе или нет, можно условно разделить на три основные категории:
 - 1) гудвилл бизнеса (нераспределенные нематериальные активы);
 - 2) персональный гудвилл;
 - 3) идентифицируемые нематериальные активы.
- Первые две категории активов могут оцениваться только как целое. Гудвилл бизнеса присоединяется к бизнесу, включается в оценку этого бизнеса и передается при его продаже. Персональный гудвилл, присоединенный к лицу, управляющему бизнесом, не передается при продаже и поэтому не включается в расчетную стоимость, кроме случаев, когда собственник продолжает работать в бизнесе.

Гудвилл, деловая репутация, товарный знак, брэнд, НМА...

- В российской практике цена «гудвилл» законодательно определена пока еще только для процесса приватизации с аукциона или по конкурсу. В данном случае этот вид нематериальных активов рассматривается как «разница между покупной и оценочной стоимостью имущества». Однако общепринятой методики оценки «гудвилл» пока нет. Деловая репутация предприятия (фирмы) складывается годами. Факторами, определяющими ее, являются: эффективность деятельности, высокая кредитоспособность, первоклассные кадры, культура обслуживания, порядочность руководства.

Гудвилл, деловая репутация, товарный знак, брэнд, НМА...

Идентифицируемые нематериальные активы бизнеса могут **оцениваться** в индивидуальном порядке, если им можно приписать конечный срок службы и если за этот период они обеспечивают бизнесу измеримые выгоды. Обычно эта категория включает права интеллектуальной собственности и другие аналогичные активы, в том числе:

- права (включая патенты) на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, ноу-хау;
- авторские права на литературные, музыкальные или художественные произведения;
- товарные знаки, торговые наименования или фирменные знаки;
- франшизы, лицензии или контракты;
- информационные ресурсы, включая программы, системы, процедуры, обследования, прогнозы, расчетные оценки, списки клиентов, технические данные;
- компьютерное программное обеспечение и компьютеризованные базы данных;
- нематериальные активы в стадии разработки.

Гудвилл, деловая репутация, товарный знак, бренд, НМА...

Другими (неидентифицируемыми и идентифицируемыми) нематериальными активами бизнеса являются следующие:

- обученная и собранная вместе рабочая сила;
- благоприятные трудовые договоры;
- благоприятные договоры аренды;
- благоприятные договоры страхования;
- благоприятные контракты на поставки;
- контракты о найме;
- условия об отказе от конкуренции;
- клиентские отношения;
- разрешения;
- технические библиотеки и хранилища газет;
- прочие нематериальные активы.

Гудвилл, деловая репутация, товарный знак, бренд, НМА...

- В литературе по маркетингу отмечается множество элементов, которые влияют на то, как люди понимают **бренды** и их характеристики:
 - продукт как таковой;
 - изготовитель, его репутация;
 - название; • упаковка;
 - рекламирование / содействие / хронология рекламы; • цена;
 - распространение / показы;
 - хронологии конкурентов;
 - пользователи продукта и контекст использования;
 - мотивы, желания, нужды и образ жизни потребителя
 - ценность для потребителя, др.
- В обсуждениях стоимостной оценки товарного знака предполагается, что товарный знак несет с собой другие элементы, приписанные бренду. Однако, что это не всегда так, как в любой стоимостной оценке, оценка товарного знака начинается с целей и тщательного определения оцениваемых имущественных прав.

Л4. Интеллектуальный капитал

- Понятие «интеллектуальный капитал» используется в основном **менеджерами** при управлении персоналом и нематериальными активами, при создании благоприятного образа фирмы с целью привлечения инвестиций и при оценке бизнеса с целью его купли-продажи. Оно шире, чем более привычные понятия интеллектуальной собственности и нематериальных активов. На сегодняшний день понятие **«интеллектуальный капитал» не используется в явном виде ни в одном законодательном документе** не только на уровне Российской Федерации, но на международном уровне, но, тем не менее, оно очень удобно в использовании при управлении организацией, так как объединяет в себе такие компоненты, без которых эффективная деятельность фирмы невозможна.

Состав интеллектуального капитала:

- 1) человеческий капитал;
- 2) структурный капитал (включая интеллектуальную собственность и информационные ресурсы);
- 3) клиентский капитал.

Признаки отнесения структурных компонентов предприятия к интеллектуальному капиталу:

- возможность использования (правовой аспект);
- ценность (стоимость) для организации и способность увеличить доходы (экономический аспект);
- нематериальность объекта (предметно-смысловой аспект).

Человеческий капитал -

самая «видимая» часть интеллектуального капитала — знания, практические навыки, творческие и мыслительные способности людей, их моральные ценности, культура труда.

Особенно важен такой капитал при осуществлении инноваций.



Человеческий капитал

- Поданным Всемирного банка и Программы развития ООН, сегодня на планете физический капитал, или накопленные материальные блага (что зачастую по ошибке называют национальным богатством), составляет лишь 16% общего достояния, природные богатства — 20%, человеческий же капитал, или накопленные вложения в человека, — 64%.
- Структура человеческого капитала предприятия включает несколько компонентов, основной из которых — это его работники. Однако это не только собранная вместе и обученная рабочая сила, но и хороший менеджмент, контракты с выдающимися специалистами в той сфере, к которой относится бизнес. Чтобы эффективно управлять человеческим капиталом, менеджмент должен осуществлять контроль ряда параметров (образования, квалификации, профессиональных наклонностей, связанных с работой умений и др.)

Развитие человеческого капитала

- Инвестиции в человеческие ресурсы и кадровую работу становятся долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания организации. В Японии развитие персонала рассматривается как приоритетное направление для решения проблем информационно-технической революции и субсидируется из гос. бюджета. Фирмы ФРГ ежегодно расходуют более 10 млрд. марок на повышение уровня образования и квалификации своих сотрудников.

Оценка человеческого капитала

- В Соединенных Штатах Америки «наименее квалифицированные работники (не имеющие аттестата об окончании средней школы), в среднем обладают человеческим капиталом в размере 250 – 300 тыс. долларов, а лица с высшим образованием в 600 – 700 тыс. долларов».
- Расчеты, произведенные российскими учеными С.Валентеем и Д.Нестеровым, дают среднестатистическую величину человеческого капитала для России в 19,4 – 22,6 тыс. долларов.

...

- В ходе проведения приватизации промышленных предприятий в России западные инвесторы и отечественные нувориши скупали их за бесценок. При этом стоимость человеческого капитала приобретаемых предприятий определялась из расчета от 100 до 500 долларов на одного работника. В то время как рыночная стоимость американских компаний обычно определяется из расчета 100 тыс. долларов на одного сотрудника. Рыночную стоимость знаменитого ЗИЛа, производившего грузовые автомобили и лимузины, на котором работали 100 тыс. человек, в процессе проведения приватизации «оценили» в 16 млн. долларов, Горьковского автомобильного завода - 27 млн. долларов, Уралмаша и Пермского машиностроительного завода соответственно 4 и 6 миллионов долларов. Уникальный человеческий капитал вместе с предприятиями отдавали за бесценок.

Структурный капитал

- — наиболее разнообразная часть интеллектуального капитала. Сюда относят права интеллектуальной собственности, информационные ресурсы, инструкции и методики работы, систему организации фирмы и т.д. При всей своей разнообразности именно структурный капитал в наибольшей степени соответствует тому, что называется нематериальными активами.

Рыночный капитал

- К рыночному капиталу принято относить:
- бренды (товарные знаки и знаки обслуживания + продукты, цены, восприятие, ...)
- фирменные наименования;
- деловую репутацию;
- наличие своих представителей в организациях-партнерах (клиентах);
- наличие постоянных покупателей;
- повторные контракты с клиентами и др.

Только часть из перечисленного можно назвать активами фирмы.

Что значит управлять интеллектуальным капиталом и нематериальными активами?

- Мотивировать творческую активность персонала
- Обеспечение правовой охраны ИС и патентной чистоты продукции
- Оценка стоимости ИС, ИК, НМА и обеспечение своевременной коммерциализации ИС
- Развитие организационной культуры



Важнейшим приоритетом корпоративной политики в сфере ИС должно быть соблюдение экономических интересов всех участников процесса создания, правовой охраны, коммерциализации и последующего использования объектов ИС.

Управление интеллектуальным капиталом (ИК)

Шаг 1. Создать атмосферу понимания

Шаг 2. Определить содержание аудита (ревизии) ИК фирмы.

Шаг 3. Разработать порядок управления ИК.

Шаг 4. Разработать систему мониторинга ИК.

Шаг 5. Внедрение системы управления ИК.

Внедрение процесса управления интеллектуальными активами поможет получить не только очевидную финансовую выгоду, но такие долгосрочные выгоды, как:

- усиление творческого подхода;
- улучшение отношений с потребителями и поставщиками;
- производство новых товаров и услуг;
- повышение производительности и увеличение доходов;
- улучшение отношения работников к своим обязанностям и к фирме и улучшение имиджа компании и др.

Л5. Цели и организация профессиональной оценки интеллектуальной собственности

Область деятельности оценщиков и цели оценки интеллектуальной собственности:

1. Корпоративные трансакции
2. Продажа патентов и лицензий
3. Принудительное лицензирование и возмещение ущерба, причиненного в результате нарушения исключительных прав

1. Корпоративные трансакции:

В данном контексте - сделки, соглашения, в результате которых изменяется структура и финансовое состояние компании

- Это поглощения и слияния компаний, превращение частных фирм в публичные корпорации, расширение бизнеса на основе франшизы (коммерческой концессии), создание дочерних структур с внесением вклада в уставный капитал и другие трансакции, связанные со структурными изменениями.

Наиболее существенные корпоративные трансакции, в которых требуется оценка ИС независимым оценщиком:

- 1). **обязательная оценка** требуется при приватизации предприятий оборонного сектора и создании новых юридических лиц, если часть вкладов в уставный капитал вносится в виде ИС, при операциях с ИС и НМА, которые принадлежат Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям. Также оценка требуется при национализации имущества; при ипотечном кредитовании физических лиц и юридических лиц в случаях возникновения споров о величине стоимости предмета ипотеки; при составлении брачных контрактов и разделе имущества разводящихся супругов по требованию одной или обеих сторон; при выкупе или ином предусмотренном законодательством Российской Федерации изъятии имущества у собственников для государственных или муниципальных нужд; при проведении оценки объектов оценки в целях контроля за правильностью уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы.

Наиболее существенные корпоративные транзакции, в которых требуется оценка ИС независимым оценщиком:

2). **оценка для собственника** предприятия:

- *купля-продажа акций предприятия на рынке ценных бумаг или доли (вклада) в уставном капитале товарищества или ООО*
- *продажа предприятия целиком на аукционе или по конкурсу, осуществляемая при процедуре банкротства или при приватизации госпредприятия*
- *передача всего предприятия в аренду*
- *реорганизация (слияние, разделение, поглощение и т.п.) и ликвидация предприятия*
- *осуществление инвестиционного проекта развития предприятия (для его обоснования)*
- *расширение бизнеса на основе франшизы (коммерческой концессии)*

2. Продажа патентов и лицензий

- **Лицензия** — это разрешение на использование другим юридическим или физическим лицом изобретения, технологии, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, торговой марки, коммерческой или иной информации в течение определенного срока, в обусловленных соглашением пределах, за соответствующее вознаграждение

По объему передаваемых лицензиату прав лицензии делятся на:

- *полные лицензии* — патентные лицензии, в соответствии с которыми в полном объеме предоставляются права на изобретение на весь оставшийся срок действия патента
- *исключительные лицензии* — характеризуются предоставлением лицензиату исключительных прав использовать объект лицензии (как имеющий патентную охрану, так и не имеющий ее) в пределах, оговоренных в соглашении
- *возвратные лицензии* — характеризуются предоставлением лицензиару права использовать усовершенствования объекта лицензии, созданные лицензиатом

По объему передаваемых лицензиату прав лицензии делятся на:

- *неисключительные (простые) лицензии* — разрешают лицензиату использовать объект лицензии, но не ограждают его от конкурентов, поскольку в этом случае лицензиар сохраняет за собой право выдачи аналогичных лицензий третьим лицам, а также право самому использовать объект лицензии на той же территории
- *сублицензии* — лицензии, предоставляемые третьему лицу лицензиатом, владеющим полной или исключительной лицензией, на основании права, предоставленного ему лицензиаром

В зависимости от наличия правовой охраны объектов промышленной собственности лицензии делятся на:

- *патентные лицензии* — на использование научно-технической или иной интеллектуальной продукции, имеющей правовую охрану (защищенные патентами изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки);
- *беспатентные лицензии* — на использование научно-технической или иной интеллектуальной продукции, не имеющей правовой охраны (непатентоспособные технические решения; решения с упущенной патентной защитой; ноу-хау, представляющие собой секреты производства, технические знания, опыт, приемы технологии, рецепты, формулы, инструкции, результаты научно-исследовательских, пусконаладочных работ, конфиденциальные сведения коммерческого, управленческого и организационного характера и т.п.).

В зависимости от особенностей государственных правовых норм лицензии могут быть:

- *добровольные*
- *принудительные*
- *открытые* — выданные на основе заявления патентообладателя, направленного в Патентное ведомство, о предоставлении любому лицу права на использование объекта промышленной собственности

Формы выплат по лицензионному договору

- *Паушальный платеж* — определенная и зафиксированная в тексте лицензионного соглашения сумма, фактически не зависящая от объема освоения и коммерческой реализации объекта лицензии
- *Роялти (текущие (периодические) платежи)* представляют собой платежи, выплачиваемые лицензиатом лицензиару в течение всего срока действия лицензионного соглашения по окончании каждого отчетного периода, начиная с момента вступления соглашения в силу, или, что встречается чаще, — с начала коммерческого использования объекта лицензии
- *Комбинированное вознаграждение*

Стандартные ставки роялти в % от цены единицы продукции или от суммы продаж (объема реализации)

<i>Объекты применения ставок роялти</i>	<i>Роялти, %</i>
Авиационная техника	6-10
Бумага	1-2
Вооружение	5-10
Игры (без авторских прав)	3-6
Парфюмерия	2-5
Сельскохозяйственные машины	2-5
Станки металлообрабатывающие	4-6
Стройматериалы	2-4
Фармацевтические товары	2-4

Роялти

- В основе роялти лежит реальная прибыль, получаемая лицензиатом по лицензии. Ставка роялти может быть выражена в виде **процента от цены произведенной или проданной продукции по лицензии, процента от суммы продаж продукции по лицензии, твердо установленного сбора с единицы продукции по лицензии**. Возможны и иные формы установления ставки или размера роялти (процент от себестоимости продукции по лицензии, объема производства и т.п.). Роялти могут исчисляться как процент от годовой или квартальной выручки, как определенная сумма с каждой единицы продукта и т.д.
- Но наиболее приемлемой как для лицензиара, так и для лицензиата базой роялти является продажная цена продукции по лицензии.

Комбинированные платежи

- Комбинированная форма выплаты лицензионного вознаграждения включает в себя выплату первоначальных платежей (как правило, в один прием, приуроченный к передаче технической или иной документации) с выплатой остальной части лицензионного вознаграждения в виде роялти в обычном порядке по окончании каждого отчетного периода.

3. Принудительное лицензирование и возмещение ущерба, причиненного в результате нарушения исключительных прав

- В случае принудительного лицензирования или возмещения ущерба от нарушения исключительных прав возможность взаимовыгодного соглашения не предполагается, иначе можно было говорить о добровольной лицензии. Поэтому независимая оценка здесь, как правило, необходима.

Проведение оценки

Аспекты, анализируемые при оценке нематериальных активов:

1. *Характер и история нематериального актива (активов). Поскольку стоимость заключена в выгодах от будущей собственности, история важна тем, что она указывает потенциальные будущие экономические выгоды, поступающие от собственности на нематериальные активы.*

Проведение оценки

Аспекты, анализируемые при оценке нематериальных активов:

2. Права, привилегии и условия, связанные с данным активом. Права собственности будут изложены в юридической документации, и всякий, кто имеет в собственности интерес, ограничивается положениями этой документации. Могут существовать права и условия, содержащиеся в соглашении или в обмене перепиской. Эти права могут передаваться или не передаваться покупателю.

Проведение оценки

Аспекты, анализируемые при оценке нематериальных активов:

3. Остающийся срок полезной службы/юридический срок службы нематериального актива.
4. Способность нематериальных активов приносить доход и связанный с этим риск.
5. Экономические, политические перспективы и политика правительства, которые могут повлиять на стоимость рассматриваемых нематериальных активов, и как они могут повлиять. Такие факторы, как обменные курсы, темпы инфляции и процентные ставки, могут оказывать разное воздействие в зависимости от конкретного сектора экономики.

Проведение оценки

Аспекты, анализируемые при оценке нематериальных активов:

6. Экономическое здоровье и перспективы конкретной отрасли могут повлиять на стоимость рассматриваемых нематериальных активов.
7. Может потребоваться принятие во внимание предыдущих сделок с рассматриваемыми нематериальными активами.
8. Другие рыночные данные, т.е, ставки отдачи по альтернативным инвестициям и т.п.
9. Рыночные цены за приобретение аналогичных нематериальных активов.

Базы оценки

- В зависимости от цели оценки, а также функционального и экономического состояния нематериального актива могут рассчитываться разные типы стоимости ИС и НМА.
- **Нематериальные активы практически никогда не продаются на условиях открытой оферты** (*оферта* — предложение заключить контракт в отношении конкретного предмета подрядных торгов на условиях, определяемых в тендерной документации). Исключения в России составляют способы продажи франшиз.

Базы оценки

Различными базами оценки являются:

- **Рыночная стоимость (актива)** - денежная сумма, за которую состоялась бы продажа актива на дату оценки заинтересованным продавцом заинтересованному покупателю в результате коммерческой сделки после проведения надлежащего маркетинга, при которой каждая из сторон обладала бы всей необходимой информацией, действовала бы расчетливо и без принуждения.

Базы оценки

При формировании *рыночной стоимости* необходимо учитывать следующее:

- Между сторонами нет никаких особых взаимоотношений (например, материнская и дочерняя компании), и они действуют независимо каждая в своих интересах без сговора и мошенничества.
- Длительность экспозиции (маркетинговый период) в любом случае должна быть достаточной, чтобы собственность привлекла к себе внимание адекватного количества покупателей.
- Рыночная стоимость понимается как стоимость имущества, рассчитанная без учета торговых издержек и каких-либо сопутствующих налогов. **Стандарт рыночной стоимости рассчитывается всегда, когда заказчиком оценки является продавец.**

Базы оценки

- ***Рыночная стоимость для существующего использования*** — рыночная стоимость актива, основанная на продолжении его существующего использования, в предположении, что данный актив может быть продан на открытом рынке для существующего использования при соблюдении условий, содержащихся в установлении рыночной стоимости, вне зависимости от того, является ли существующее использование наиболее эффективным или нет.
- Это понятие имеет ту же сферу применения по отношению к интеллектуальной собственности, что и понятие «рыночная стоимость».

Базы оценки

- **Стоимость актива в использовании** — стоимость актива при определенном варианте его использования, например по вкладу в доход, приносимый предприятием. Стоимость в использовании для нематериальных активов определяют, как правило, исходя из стоимости действующего предприятия. Эта стоимость связана с рынком только через бизнес, для осуществления которого создано предприятие, но не напрямую.

Базы оценки

- **Инвестиционная стоимость (актива)** — стоимость актива для конкретного инвестора или группы инвесторов при определенных целях инвестирования.
- Понятие «инвестиционная стоимость» применимо к правам интеллектуальной собственности в случае их внесения в качестве вклада в собственный (уставный) капитал вновь создаваемого предприятия. Вместе с тем его не следует путать с понятием рыночной стоимости инвестируемого имущества (в данном случае — с рыночной стоимостью имущественных прав интеллектуальной собственности, вносимых в качестве вклада).

Факторы, определяющие стоимость объектов ИС:

- надежность правовой охраны соответствующего объекта;
- возможность оцениваемого объекта свободно применяться на рынке без нарушения прав третьих лиц (показатель патентной чистоты объекта);
- технико-экономическая значимость объекта правовой охраны;
- издержки владельца исключительных прав на создание (разработку) объекта правовой охраны;

Факторы, определяющие стоимость объектов ИС:

- издержки владельца исключительных прав на патентование (регистрацию) объекта промышленной собственности, включая пошлины, сборы и другие расходы на поддержание охранных документов в силе, а также оплату услуг патентного поверенного или представителя;
- издержки на организацию использования объекта промышленной собственности, включая затраты на его маркетинг;
- затраты на страхование рисков, связанных с объектом промышленной собственности;

Факторы, определяющие стоимость объектов ИС:

- срок действия охранного документа (патента, свидетельства) на момент оценки его стоимости или срок действия лицензионного договора;
- издержки владельца исключительных прав на разрешение правовых конфликтов по оцениваемому объекту промышленной собственности, в том числе в судебном или добровольном порядке (на приобретение прав третьих лиц);
- ожидаемые поступления лицензионных платежей по данному объекту промышленной собственности (при условии фиксации объемов лицензионных платежей);

Факторы, определяющие стоимость объектов ИС:

- ожидаемые поступления в форме компенсационных (штрафных) выплат (платежей) при условии подтверждения фактов нарушения исключительных прав владельца объекта промышленной собственности;
- срок полезного использования оцениваемого объекта;
- фактор морального старения оцениваемого объекта;
- среднестатистические ставки роялти для данного вида объектов правовой охраны;
- промышленная (производственная) готовность оцениваемого объекта;
- расходы, связанные с необходимостью уплаты налогов и сборов.

Экономические показатели, используемые при оценке ИС

1. Денежный поток и прибыль после налогообложения

Обычно денежный поток рассчитывается как сумма чистого дохода и прочих периодических поступлений или выплат, увеличивающих или уменьшающих денежные средства предприятия. В качестве основной составляющей денежного потока обычно рассматривается прибыль после уплаты налогов (а не до).

Экономические показатели, используемые при оценке ИС

- **денежный поток и прибыль, очищенная от налогов**, отличаются очень мало, если в качестве объекта оценки рассматриваются нематериальные активы, созданные за счет бюджетных средств. Поэтому денежный поток, *связанный с определенным нематериальным активом*, без существенной ошибки можно отождествлять с чистой прибылью (после налогообложения), получаемой *от использования данного актива*.

Экономические показатели, используемые при оценке ИС

2. Прибыль до и после выплаты процентов и налогообложения

Обычно денежный поток рассчитывается как сумма чистого дохода и прочих периодических поступлений или выплат, увеличивающих или уменьшающих денежные средства предприятия. В качестве основной составляющей денежного потока обычно рассматривается прибыль после уплаты налогов, а не до (**операционная прибыль**)

Экономические показатели, используемые при оценке ИС

2. Прибыль до и после выплаты процентов и налогообложения

При продаже нематериального актива, созданного за счет бюджетных средств, по рыночной стоимости вся вырученная сумма составит прибыль, так как все затраты на создание (приобретение) данного актива списаны. Разумеется, это будет прибыль до налогообложения.

Экономические показатели, используемые при оценке ИС

2. Прибыль до и после выплаты процентов и налогообложения

Когда определяется инвестиционная стоимость, сравниваются денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия, т.е. очищенные от налогов. *Прибыль после налогообложения* — более удобный показатель при установлении *инвестиционной стоимости актива*.

Экономические показатели, используемые при оценке ИС

3. Обоснованная ставка роялти и другие безразмерные показатели

Как правило, оценка интеллектуальной собственности предполагает определение обоснованной ставки роялти. Большой интерес с этой точки зрения представляют данные по ранее заключенным лицензионным договорам.

К числу безразмерных показателей, традиционно используемых в оценочной деятельности, относятся ставки дисконта, мультипликаторы и ставки капитализации.

Экономические показатели, используемые при оценке ИС

3. Обоснованная ставка роялти и другие безразмерные показатели

- Инвестиции в нематериальные активы считаются более рискованными, чем инвестиции в другие активы или в бизнес в целом. Поэтому *ставки дисконта при оценке нематериальных активов обычно несколько выше*, чем при оценке бизнеса, в котором эти нематериальные активы используются. Кроме того, особо рискованными считаются вложения в интеллектуальную собственность на ранней стадии развития технологии.

Экономические показатели, используемые при оценке ИС

4. Нефинансовые показатели.

- Важнейшим нефинансовым показателем, во многом определяющим стоимость компаний в области высоких технологий, считается количество принадлежащих компании патентов.
- При оценке квалификации персонала обычно используются такие показатели, как текучесть кадров, количество сотрудников с научными степенями, сертификатами о дополнительном образовании

Л6. Подходы к оценке стоимости ИС и НМА

- Выбор подхода к оценке зависит от наличия необходимой информации, требований покупателей или собственников объектов интеллектуальной собственности, экономической ситуации на момент оценки.

Методы оценки ИС и НМА



РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД

- Рыночный подход к оценке нематериальных активов основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором инвесторы покупают и продают активы аналогичного типа, принимая при этом независимые индивидуальные решения. Данные по аналогичным сделкам сравниваются с оцениваемыми. Преимущества и недостатки оцениваемых активов по сравнению с выбранными аналогами учитываются посредством введения соответствующих поправок. Поскольку для ИС обычно не существует развитого рынка, применение метода сравнения продаж в чистом виде здесь затруднено. Тем не менее, существуют методы стоимостной оценки, прямо или косвенно использующие информацию о продажах.

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД

- **Метод сравнения продаж объектов интеллектуальной собственности**

рассматриваемый актив сравнивается с аналогичными объектами интеллектуальной собственности или интересами в этих объектах либо с ценными бумагами, обеспеченными неосязаемыми активами, которые были проданы на открытом рынке.

Необходима обоснованная база для сравнения, опора делается на сравнимые объекты ИС, которые присутствуют в той же отрасли или бизнесе, что и рассматриваемый объект ИС, или в отрасли, которая реагирует на те же экономические переменные.

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД

Метод сравнения продаж объектов интеллектуальной собственности

Основные элементы сравнения при отборе и анализе сделок по продаже:

1. Структура и объем юридических прав собственности на неосязаемое имущество, передаваемых в сделке.
2. Существование каких-либо специальных условий и соглашений о финансировании
3. Экономические условия, которые существовали на соответствующем вторичном рынке во время сделки по продаже.
4. Отрасль или бизнес, где использовался (или будет использоваться) неосязаемый актив.

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД

Метод сравнения продаж объектов интеллектуальной собственности

Основные элементы сравнения при отборе и анализе сделок по продаже:

5. Физические характеристики объекта интеллектуальной собственности.
6. Функциональные характеристики объекта интеллектуальной собственности.
7. Технологические характеристики объекта интеллектуальной собственности.
8. Включение других нематериальных активов в сделку.

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД

- **Метод на основе отраслевых стандартов**
отраслевые стандарты - базы данных по предыдущим сделкам в достаточном числе и специфике, чтобы по таким данным покупатели и продавцы могли согласовать справедливую цену фактической продажи (подержанные автомобили, корпоративные облигации, офисная площадь и др). Отраслевые стандарты работают хорошо, когда продаваемый или арендуемый объект может быть охарактеризован двумя простыми факторами: категорией и качеством. (автомобиль Ауди 2008 г. , пробег, комплектация, наличие дефектов)

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД

- **Метод на основе отраслевых стандартов**

С ИС все сложнее. Например, проблематично построение простого справочника по ценам на технологии. Одна из проблем состоит в том, что технология просто по определению является уникальной или, в лучшем случае, имеет немного существующих ранее аналогов. Другая проблема — описание качества технологии.

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД

- **Метод на основе отраслевых стандартов**

Для продажи *лицензии на бизнес* (по договору франшизы) или продукт (на основе патента) могут существовать данные, достаточные для классификации и построения стандартов стоимостной оценки. Например, они могут быть выражены в виде мультипликаторов, отражающих соотношение между ценой и доходностью P/E (для определения расчетной цены показатель доходности E умножается на мультипликатор).

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД

- **Метод на основе отраслевых стандартов**

Источники отраслевых стандартов:

- 1) инициативные обзоры
- 2) таблицы экспертных суждений (сведения, публикуемые экспертами)
- 3) судебные дела
- 4) преЙскуранты (подготовлены технологическими брокерами)
- 5) собственная база данных.

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД

- **Метод рейтинга/ ранжирования**

Используется, когда приходится иметь дело с предметами, которые трудно идентифицировать. Рейтинги устойчиво ассоциируются с газетными публикациями, рекламными кампаниями и выборами в органы власти.

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД

- **Метод рейтинга/ ранжирования – элементы метода**
 1. Критерии оценки в баллах.
 2. Система оценки в баллах.
 3. Шкала оценки в баллах.
 4. Весовые коэффициенты.
 5. Решающая таблица (оценки экспертов).

РЫНОЧНЫЙ ПОДХОД

- **Метод рейтинга/ ранжирования – элементы метода**
- В конечном итоге все сводится к тому, чтобы представить результат так, чтобы придать ему полезность при стоимостной оценке. В каком-то смысле мы можем увидеть этот процесс как создание отраслевого стандарта, ведь для оценки в баллах мы сравниваем сопоставимые соглашения (т.е. для того, чтобы получить соответствующую оценку, нужен какой-то образец (эквивалент)). Поэтому оценка в баллах и вычисления — это средство создания качественного или стоимостного отличия от сопоставимой сделки.

Источники данных для отраслевого стандарта

- Некоторые компании публикуют данные о стандартных условиях лицензионных сделок для использования их продуктов или технологий. Например, компании, расширяющие свой бизнес на основе коммерческой концессии (франчайзинга), публикуют стандартные ставки роялти по таким соглашениям и другие условия.
- Характерной особенностью российских франчайзинговых компаний является установление постоянных периодических платежей, а не ставки роялти, т.е. выплаты не зависят от объема продаж. Одним из ярких примеров в этом ряду является компания «1С», разрабатывающая и распространяющая программное обеспечение. Стандартные условия сделки можно прочесть на сайте компании. Необходим единовременный платеж 33 300 руб. Ежеквартальная плата составляет 3000 руб. (2013 г.)

О роялти

- Существует большая опасность в представлении о ставке роялти как о единственном определителе стоимости и большое искушение брать этот определитель из готовой таблицы, не задумываясь о конкретных условиях лицензионного соглашения. На самом деле в структуре лицензионных платежей есть много переменных. Стороны могут договориться о различных вариантах оплаты, в том числе о различных ставках роялти в разные периоды времени, разной последовательности расчетов, предварительных выплатах или, наоборот, об отсрочке выплат. Могут возникать перекрестные лицензии (от покупателя продавцу), которые смещают начальную стоимостную оценку роялти таким образом, что в соответствующей позиции может быть очень маленькое число или даже нуль. Могут существовать и другие аспекты сделки, типа соглашения поставки, имеющие существенное значение для лицензиара. Обычно они гарантируют низкие роялти или их полное отсутствие. Отсутствие роялти компенсируется изменением в цене товара.

О роялти

- Ставка роялти, рассматриваемая отдельно от других условий лицензионного соглашения, имеет опасно неоднозначное значение. В действительности продавцов и покупателей лицензий заботит не ставка роялти как таковая, т.е. не относительная норма, а сумма выплат. В принципе переход от ставки рояли к сумме выплат очень прост. Сумма выплат в виде роялти – это произведение ставки роялти на базу. Ключевой элемент – «база», к которой применяется ставка роялти.

Л7. Затратный подход к оценке ИС и НМА. Метод стоимости создания

- Затратный подход используется** при оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности, если
- невозможно найти объект-аналог,
 - отсутствует какой-либо опыт реализации подобных объектов или
 - прогноз будущих доходов нестабилен.

Затратный подход

- предполагает определение стоимости объектов интеллектуальной собственности на основе калькуляции затрат, необходимых
 - для создания или приобретения;
 - охраны;
 - производства и реализации объекта интеллектуальной собственности на момент оценки.

Этапы расчета стоимости НМА методом стоимости создания

1. Определяется полная стоимость замещения или полная стоимость восстановления нематериального актива. Выявляются все фактические затраты, связанные с созданием, приобретением и введением его в действие.
2. Определяется величина коэффициента, учитывающего степень морального старения нематериального актива
3. Рассчитывается остаточная стоимость нематериального актива

1. Определение полной стоимости замещения или восстановления НМА

При приобретении нематериального актива необходимо учитывать следующие виды затрат:

- на приобретение имущественных прав;
- на освоение в производстве товаров или услуг с использованием нематериального актива;
- на маркетинг: исследование, анализ и отбор информации для определения аналогов предполагаемых объектов промышленной собственности.

Определение полной стоимости замещения или восстановления НМА

При создании нематериального актива на самом предприятии необходимо учитывать следующие затраты:

- на поисковые работы и разработку темы;
- на создание экспериментальных образцов;
- на услуги сторонних организаций (например, на выявление объектов интеллектуальной собственности, на выдачу охранных документов);
- на уплату патентных пошлин (поддержание патента в силе);
- на создание конструкторско-технической, технологической, проектной документации;
- на составление и утверждение отчета:



Определение полной стоимости замещения или восстановления НМА

$$Z_c = \sum \left[(Z_{pi} + Z_{п.о,i}) \cdot \left(1 + \frac{P}{100} \right) \cdot K_H \right], \quad (1)$$

где Z_c — сумма затрат, связанных с созданием и охраной нематериального актива, ден. ед.;

Z_p — стоимость разработки нематериального актива, ден. ед.; $Z_{п.о,i}$ — затраты на правовую охрану объекта, ден. ед.; P — рентабельность, %;

K_H — коэффициент наращивания, с помощью которого разновременные затраты приводятся к единому моменту времени, $K_H = (1 + I)^i$; I — уровень инфляции в i -м году; i — порядковый номер рассматриваемого года действия;

Определение полной стоимости замещения или восстановления НМА

$$Z_P = (Z_{\text{НИР}} + Z_{\text{КТД}}), \quad (2)$$

где $Z_{\text{НИР}}$ — затраты на проведение научно-исследовательских работ (НИР), ден. ед.;

$Z_{\text{КТД}}$ — затраты на разработку научно-технической, технологической, проектной документации, связанные с созданием объекта, ден. ед.;

Определение полной стоимости замещения или восстановления НМА

$$Z_{\text{НИР}} = (Z_{\text{п}} + Z_{\text{ти}} + Z_{\text{э}} + Z_{\text{и}} + Z_{\text{о}} + Z_{\text{др}}), \quad (3)$$

где $Z_{\text{п}}$ — затраты на поисковые работы, ден. ед.;

$Z_{\text{ти}}$ — затраты на проведение теоретических исследований, ден. ед.;

$Z_{\text{э}}$ — затраты на проведение экспериментов, ден. ед.;

$Z_{\text{и}}$ — затраты на проведение испытаний, ден. ед.;

$Z_{\text{о}}$ — затраты на составление, рассмотрение и утверждение отчета, ден. ед.;

$Z_{\text{др}}$ — другие затраты, ден. ед.;

Определение полной стоимости замещения или восстановления НМА

$$Z_{\text{КТД}} = (Z_{\text{ЭП}} + Z_{\text{ТП}} + Z_{\text{РП}} + Z_{\text{Р}} + Z_{\text{И}} + Z_{\text{АН}} + Z_{\text{Д}}), \quad (4)$$

где $Z_{\text{ЭП}}$ — затраты на выполнение эскизного проекта, ден. ед.; $Z_{\text{ТП}}$ — затраты на выполнение технического проекта, ден. ед.; $Z_{\text{РП}}$ — затраты на выполнение рабочего проекта, ден. е д.;
 $Z_{\text{Р}}$ — затраты на выполнение расчетов, ден. ед.;
 $Z_{\text{И}}$ — затраты на проведение испытаний, ден. ед.;
 $Z_{\text{АН}}$ — затраты на проведение авторского надзора, ден. ед.;
 $Z_{\text{Д}}$ — затраты на дизайн, ден. ед.

2. Определение величины коэффициента, учитывающего степень морального старения НМА

$$K_{MC} = 1 - T_D / T_H, \quad (5)$$

где T_H — номинальный срок действия охранного документа, лет;

T_D — срок действия охранного документа на расчетный год, лет. (Т.е. сколько лет уже используется изобретение)

Расчет остаточной стоимости НМА с учетом коэффициента технико-экономической значимости и коэффициента морального старения

$$C_o = Z_c * K_{MC} * K_T, \quad (6)$$

где C_o — стоимость объекта (нематериального объекта), ден. ед.;

Z_c — сумма всех затрат, ден. ед.;

K_{MC} - коэффициент морального старения;

K_T — коэффициент технико-экономической значимости (определяется только для изобретений и полезных моделей).

Расчет остаточной стоимости НМА с учетом коэффициента технико-экономической значимости и коэффициента морального старения

Коэффициент тех.-эк. значимости K_T устанавливается по следующей шкале:

- 1,0 — изобретения, относящиеся к одной простой детали, изменению одного параметра простого процесса, одной операции процесса;
- 1,5 — изобретения, относящиеся к конструкции сложной детали неосновного узла, изменению нескольких параметров несложных операций, изменению нескольких неосновных ингредиентов в рецептуре;
- 2,0 — изобретения, относящиеся к одному основному или нескольким неосновным узлам, части неосновных процессов, части неосновной рецептуры;
- 2,5 — изобретения, относящиеся к конструкциям машин, приборов, станков, аппаратов, технологическим процессам, рецептурам;
- 3,0 — изобретения, относящиеся к конструкциям со сложной системой контроля, сложным технологическим процессам, рецептуре особой сложности;
- 4,0 — изобретения, относящиеся к конструкциям, технологическим процессам, рецептуре особой сложности и, главным образом, к новым разделам науки и техники;
- 5,0 — изобретения, не имеющие прототипа.

Пример расчета

- Оценка нематериального актива на примере изобретения «Композиция для получения защитного фосфатного покрытия и корректирующий состав для нее».

Правоохранным документом является патент, зарегистрированный, например, в ноябре 2007 г. Срок действия патента – 20 лет. Дата оценки – начало 2016 г. Следовательно, срок действия патента не истек. Изобретение улучшает основные технико-экономические характеристики продукции. Уровень инфляции в 2004, 2005, 2006 гг. принимаем 12%.

Расчет по формуле (1)

№	Показатели	начало 2004	начало 2005	начало 2006
1.1.1	Затраты на поисковые работы	16,5	0	0
1.1.2	На проведение теоретических исследований	19,1	2,3	0
1.1.3	На проведение экспериментов	19,5	18,52	10
1.1.4	На составление, рассмотрение и утверждение отчета	2,7	6,8	3
1.1.5	На проведение испытаний	10,7	93,48	51
1.1.6	Другие затраты	3	2,4	1
1.1	<i>Итого затраты на проведение НИР</i>	71,5	123,5	65
1.2.1	На выполнение эскизного проекта	0	0	0
1.2.2	На выполнение технического проекта	10	7,87	5
1.2.3	На выполнение расчетов	14,3	17,38	5
1.2.4	На проведение испытаний	8,2	29,25	18
1.2.5	На проведение авторского надзора	0	5	3
1.2.6	На дизайн	0	3	0
1.2.7	Услуги сторонних организаций	6	4	4
1.2	<i>Итого затраты на разработку конструкторско-технической, технологической и проектной документации, связанные с созданием НМА, тыс.руб.</i>	38,5	66,5	35
1	Итого стоимость разработки НМА, тыс.руб	110	190	100
2	Затраты на правовую охрану НМА, тыс. руб.	0	0	17
3	Затраты в год на разработку и охрану НМА	110	190	117

- Рассчитываем $Z_p + Z_{п}$

Расчет: учет коэффициентов наращивания в период создания объекта, коэффициентов технико-экономической значимости и коэффициента морального старения в период использования объекта

4	Рентабельность, %	30	30	30
5	Коэффициент наращивания, с помощью которого разновременные затраты приводятся к единому моменту времени проведения оценки	$K_n=(1+0,12)^{12}=3,896$	$K_n=(1+0,12)^{11}=3,479$	$K_n=(1+0,12)^{10}=3,106$
6	Сумма всех затрат, связанных с созданием и охраной НМА, тыс. руб., каждого года (стр.1 + стр. 2)* $(1 + 30/100)^*$ стр. 4	557,128	859,313	472,423
7	Сумма всех затрат, связанных с созданием и охраной НМА, тыс. руб.	1888,864		
8	Коэффициент $K_{мс}$, учитывающий степень морального старения НМА $K_{мс}=1-Tд/Тн$	$K_{мс}=1-8/20=0,6$		
9	Остаточная стоимость НМА с учетом коэффициента технико-экономической значимости при $Kт=1,5$	$Co=1888,864*0,6*1,5= 1699,977$		

Л8. Затратный подход к оценке ИС и НМА. Метод выигрыша в себестоимости (экономии затрат)

- Метод применим для установления стоимости активов в использовании для научно-технических предприятий, которые сами производят продукцию с использованием нематериальных активов. Метод более приспособлен для оценки технологических ноу-хау.

Метод выигрыша в себестоимости (экономии затрат)

- Технология производства на данном предприятии сравнивается по эффективности с технологией, используемой при производстве аналогичной продукции на других предприятиях, не обладающих оцениваемым технологическим ноу-хау, но реализующих свою продукцию по той же цене, что и рассматриваемое предприятие. Сравнение производится в стоимостном выражении, но предпочтительно на основании натуральных показателей, таких как расход электроэнергии, материалов, рабочего времени.

Метод выигрыша в себестоимости (экономии затрат)

- Данный метод можно применять как с капитализацией, так и с дисконтированием прибыли.
- Первые два этапа вычислений совпадают. Дальнейшая последовательность действий при использовании данного метода зависит от сделанного изначально выбора: применять капитализацию либо дисконтирование.

Расчет стоимости ИС методом выигрыша в себестоимости (экономии затрат)

1. Рассчитывается экономия затрат на весь объем продукции, производимой за год. Расчет делается на ряд лет, в течение которых предполагается монопольное владение ноу-хау.

Расчет стоимости ИС методом выигрыша в себестоимости (экономии затрат)

2. Из полученных сумм вычитаются расходы, связанные с обеспечением сохранения конфиденциальности ноу-хау, а также учитываются риски, связанные с возможностью случайного раскрытия ноу-хау или получения его конкурентами самостоятельно. Учет рисков заключается в уменьшении ожидаемой экономии вычитанием «штрафов», определяемых экспертным путем.

Расчет стоимости ИС методом выигрыша в себестоимости (экономии затрат)

3. Если ожидаемая экономия в разные годы рассматриваемого периода существенно различается, то применяется данный метод с дисконтированием денежных потоков. Для каждого года в расчетный период определяется коэффициент дисконтирования. Ожидаемые поступления от экономии затрат умножаются на соответствующие коэффициенты. В результате получается набор дисконтированных денежных поступлений.

Расчет стоимости ИС методом выигрыша в себестоимости (экономии затрат)

4. Определяется приведенная стоимость экономии затрат на весь период использования ноу-хау. Для этого дисконтированные поступления от экономии затрат суммируются.

Пример расчета.

- Предприятие, выпускающее наукоемкую продукцию — твердосплавные сверла по бетону, обладает ноу-хау, которое позволяет сокращать производственные издержки. Это дает экономию материала в 1,25 д.е. в расчете на одно изделие, а также экономию трудовых затрат — 40%.
Определить стоимость актива в использовании, если известны следующие данные:
- себестоимость изделия (сверло по бетону) 6,5 д.е. за изделие;
- объем продаж 300 000 изделий в год;
- доля трудовых затрат в себестоимости изделия 45%;
- ставка дисконта 35% (из них 5% — премия за риск);
- ожидаемый срок действия преимуществ 6 лет.

Решение

1. Нам известна экономия материала (1,25 д.е.), но неизвестна экономия трудовых затрат в д.е. Определим ее.

Так как доля трудовых затрат в себестоимости изделия равна 45%, то

Трудовые затраты = $6,5 * 0,45 = 2,945$ д.е. в расчете на одно изделие. Так как нам известно, что экономия трудозатрат 40%, то в деньгах

Экономия трудозатрат = $2,945 * 0,4 = 1,178$ д.е. в расчете на одно изделие.

Решение

2. Определим общую экономию затрат:

Общая экономия затрат = $1,178 + 1,25 = 2,428$ д.е.
в расчете на одно изделие.

3. Определим годовую экономию на
издержках:

Годовая экономия на издержках =

$CF = 2,428 * 300\ 000 = 728\ 400$ д.е.

в расчете на весь объем выпуска.

Решение

4. Определяем стоимость экономии затрат на весь период использования:

$$PV = CF_0 + 1/(1+r)*CF_1 + [1/(1+r)]^2*CF_2 + \dots + [1/(1+r)]^m*CF_m,$$

где PV — приведенная стоимость последовательности денежных потоков; Cf_i — денежные потоки за соответствующий год; CF_0 - величина начальных инвестиций, r — ставка дисконта в долях единицы.

$$CF_0 = 0;$$

$$\begin{aligned} PV &= 728\,400/(1 + 0,35) + 728\,400/(1 + 0,35)^2 + \\ &728\,400/(1 + 0,35)^3 + 728\,400/(1 + 0,35)^4 + \\ &+ 728\,400/(1 + 0,35)^5 + 728\,400/(1 + 0,35)^6 = 539\,556 + \\ &399\,671 + 296\,052 + 219\,298 + 162\,443 + 120\,328 = \\ &1\,737\,348 \text{ д.е.} \end{aligned}$$

Решение

Так как поступления от экономии затрат стабильны в течение 6 лет, то не обязательно суммировать дисконтированные поступления за все годы. Вместо этого можно умножить годовую экономию затрат на коэффициент аннуитета $R_{ан}$, который можно взять из специальной таблицы. В данном случае он равен $1/(1 + 0,35) + 1/(1 + 0,35)^2 + 1/(1 + 0,35)^3 + 1/(1 + 0,35)^4 + 1/(1 + 0,35)^5 + 1/(1 + 0,35)^6 = 2,3851566$. Умножение годовой экономии затрат на коэффициент аннуитета дает тот же результат. Умножение годовой экономии затрат на коэффициент аннуитета внешне похоже на капитализацию при помощи мультипликатора.

$$PV = CF * R_{ан}$$

- Капитализация применяется для установления рыночной стоимости (например, недвижимости), причем ставка капитализации рассчитывается на основе анализа фондового рынка, а в рассматриваемом примере определялась стоимость в использовании, причем применительно к активу, который в действительности не может быть продан. Если отвлечься от этого обстоятельства, то формально можно считать коэффициент аннуитета мультипликатором, а обратную к нему величину – ставкой капитализации.

- В данном случае она будет равна $R_{\text{кап}} = 1 / 2,3851566 = 0,419$ (41,9%), т.е. существенно больше ставки дисконта. Такой результат объясняется тем, что срок полезного использования актива считается конечным (6 лет) и достаточно коротким. При бесконечном сроке использования и постоянной экономии затрат ставка капитализации, полученная указанным образом, совпадет со ставкой дисконта.

$$PV = CF / R_{\text{кап}}$$

Л.9. Доходный подход к определению стоимости объекта ИС. Метод освобождения от роялти.

- Основным подходом к стоимостной оценке нематериальных активов и интеллектуальной собственности считается доходный подход в широком понимании.

Метод освобождения от роялти

- Чаще всего данный метод применяется для оценки стоимости патентов и лицензий. Владелец патента предоставляет другому лицу право на использование объекта интеллектуальной собственности за определенное вознаграждение (роялти).
- Согласно данному методу стоимость интеллектуальной собственности представляет собой текущую стоимость потока будущих платежей по роялти в течение экономического срока службы патента или лицензии.

Метод освобождения от роялти

- Самое трудное — это определить размер ставки роялти. Опытные специалисты в основном ориентируются на свой опыт (анализ рынка), менее опытные используют отраслевые таблицы роялти.
- Применять данный метод можно:
 - А. С капитализацией прибыли (до налогообложения).
 - Б. С дисконтированием ожидаемой прибыли (также до налогообложения).

Этапы метода с модификацией А

1. Определить сферу использования изобретения (промышленного образца).
2. Оценить объем использования. Определить примерный объем реализации продукции, изготавливаемой с использованием изобретения (промышленного образца).
3. Определить по таблице отраслевых роялти наиболее вероятную ставку роялти в случае продажи лицензии на использование изобретения (промышленного образца).

Этапы метода с модификацией А

4. Определить ожидаемую среднегодовую прибыль (до налогообложения) владельца НМА от использования оцениваемого актива за период действия охранного документа. Как правило, эта прибыль совпадает со среднегодовыми поступлениями в виде роялти или меньше этих поступлений, если учесть затраты на поддержание патента в силе, и т.п.
5. Умножить среднегодовую прибыль от использования оцениваемого актива на мультипликатор М. Получаемый результат можно считать рыночной стоимостью оцениваемого актива на сегодняшний день.

Еще раз:

- Чтобы определить рыночную стоимость актива, приносящего стабильную прибыль, следует умножить показатель доходности (как правило, прибыль до налогообложения, полученную от использования оцениваемого актива за текущий год) на специальный множитель (мультипликатор) M :

$S_{рын} = M * (\text{прибыль от использования актива за год})$.

- Если прибыль постоянна, то мультипликатор удовлетворяет равенству:
- $M = 100 / (\text{ставка капитализации})$

Пример. Расчет стоимости патента на изобретение методом освобождения от роялти (модификация с капитализацией прибыли до налогообложения)

1	Объект правовой охраны	Конструкция автомобильного аккумулятора	
2	Изделие	Автомобильный аккумулятор	
3	Отпускная цена завода-изготовителя	4000	Руб. за 1 изделие
4	Себестоимость изделия	3200	Руб. за 1 изделие
5	Объем продаж	15 000	Изделий в год
6	Ставка роялти	4%	От прибыли до налогообл.
7	Ставка капитализации	20%	
8	прибыль в год (3-4)*5	12 000 000	Руб ./год
9	Лицензионные платежи (роялти) за год	480 000	Руб ./год
10	Мультипликатор (100 / 20%)	5	
11	Рыночная стоимость патента (9x10)	2 400 000	Руб.

- В рассмотренном примере ставка капитализации равна 20%, поскольку речь идет об изобретении, уже используемом в производстве и приносящем владельцу патента стабильную прибыль, что соответствует максимальному значению мультипликатора
- ($M = 5$). Чем выше ставка капитализации, тем меньше мультипликатор.

Этапы метода с модификацией Б

1. Составляется прогноз объема продаж, по которым ожидаются выплаты роялти. Прогноз составляется в натуральных и стоимостных показателях с разбивкой по годам или более коротким интервалам.
2. Определяется ставка роялти. Если нет опыта продаж лицензий аналогичного типа, то данные берутся из таблиц стандартных размеров роялти.
3. Определяется экономический срок службы патента или лицензии, который может быть существенно короче юридического, если изобретение устаревает раньше окончания срока действия патента.

Этапы метода с модификацией Б

4. Рассчитываются ожидаемые выплаты в виде роялти. Как правило, роялти начисляются от объема продаж в стоимостном выражении по тем периодам, на которые разбит весь экономический срок действия патента или лицензии. Но применяются также роялти, рассчитываемые по количеству единиц произведенной продукции.
5. Из ожидаемых выплат в виде роялти вычитаются все расходы, связанные с поддержанием патента в силе, и т.п. (если они сопоставимы с размерами ожидаемых роялти).

Этапы метода с модификацией Б

6. Рассчитываются дисконтированные потоки прибыли, получаемой от выплат в виде роялти. Коэффициенты дисконтирования определяются в зависимости от области применения изобретения, рисков.
7. Определяется приведенная стоимость потоков прибыли за весь период, для этого дисконтированные потоки прибыли суммируются.

Расчет стоимости патента на изобретение методом освобождения от роялти (модификация с дисконтированием потоков прибыли до налогообложения)

Объект правовой охраны		Конструкция автомобильного аккумулятора						
Изделие		Автомобильный аккумулятор						
Планируемая отпускная цена изделия		400 руб. за одно изделие						
Максимальный объем продаж		15 000 изд. в год						
<i>Планируемые объемы выпуска с разбивкой по годам</i>								
1-й год 1000	2-й год 5000	3-й год 10 000	4-й год 15 000	5-й год 15 000	6-й год 15 000	7-й год 15 000	8-й год 15 000	9-й год 15 000
Ставка роялти		4 % от цены изделия						
<i>Планируемые поступления роялти (в руб.)</i>								
16 000	80 000	160 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Ставка дисконта		50%						
<i>Коэффициенты дисконтирования (по годам)</i>								
1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год	7-й год	8-й год	9-й год
0,666667	0,444444	0,296296	0,197531	0,131687	0,087791	0,058528	0,039018	0,026012
<i>Дисконтированные потоки роялти</i>								
10666,67	35555,56	47407,36	47407,41	31604,94	21069,96	14046,64	9364,426	6242,951
Приведенная стоимость потока за 5 лет		172 642 руб.						
Приведенная стоимость потока за 6–20-й годы (если сумма дисконтированных потоков роялти за 10–20-й годы = 12 341,56 руб.)		63 065,53 руб.						
Рыночная стоимость патента		235 707,5 руб.						

Л.10. Доходный подход. Метод экспресс-оценки

- предусматривает расчет обобщенного показателя эффективности инвестиционного проекта (в объект интеллектуальной собственности) на основе анализа динамики изменения суммарного денежного потока на всем периоде его реализации

Метод экспресс-оценки

- Итоговым показателем реализации инвестиционного проекта является *чистая приведенная (дисконтированная) стоимость* — разница между приведенным денежным доходом от инвестиционного проекта и единовременными затратами на инвестиции.
- Метод оценки эффективности инвестиционного проекта на основе ЧДД (*NPV, net present value*) позволяет принять управленческое решение о целесообразности реализации инвестиционного проекта. Приведенная дисконтированная стоимость включает в себя все денежные притоки и оттоки, имеющие место при реализации проекта.

Критерий принятия управленческих решений о целесообразности реализации инвестиционного проекта:

- если ЧДД > 0 , то инвестиционный проект следует принять. Положительное значение чистой приведенной стоимости означает, что текущая стоимость доходов превышает инвестиционные затраты, следовательно, обеспечивает получение дополнительных возможностей для увеличения благосостояния инвесторов.
- Нулевое значение является недостаточным основанием для принятия решения о реализации проекта.

Для использования данного метода необходимо располагать следующей информацией:

- о затратах на реализацию инвестиционного проекта;
- о будущей сумме возможных доходов от реализации инвестиционного проекта;
- об ожидаемом экономически целесообразном сроке использования инвестиционного проекта;
- о требуемой дисконтной ставке.

За ставку дисконтирования, как правило, принимается

минимальная норма прибыли, которая нередко приравнивается к проценту на долгосрочные вклады в банках. Эта норма отражает минимальный уровень доходов, ниже которого фирма считает нецелесообразным вкладывать свой капитал в реализацию инвестиционного проекта.

Величина чистой дисконтированной стоимости (дохода)

определяется по формуле (если капиталовложение является разовой операцией):

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^{T_{\text{эо}}} (D_t - K_t) \cdot \frac{1}{(1+E)^t} - K_0,$$

где $T_{\text{эо}}$ — экономически обоснованный срок окупаемости (использования) проекта; D_t - результаты, достигаемые на t -м шаге расчета (доход), ден. ед.; K_t - затраты, осуществляемые на том же шаге, ден. ед.; E — постоянная норма дисконта, доли единицы; K_0 - сумма капиталовложений в нулевой период, ден. ед.;

$$K_{\text{д}} = \frac{1}{(1 + E)^t},$$

где $K_{\text{д}}$ — коэффициент дисконтирования, доли единицы; t — год получения дохода.

Таким образом, ЧДД — текущая дисконтированная стоимость денежных средств.

- Величина чистой дисконтированной стоимости, если проект предполагает последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение m лет, определяется по формуле:

$$\text{ЧДД} = -\sum_{j=1}^m \frac{K_j}{(1+i)^j} + \sum_{t=1}^{T_{\infty}} \frac{(D_t - K_t)}{(1+E)^t},$$

- где K_j — капиталовложения, осуществляемые в течение ряда лет j , ден. ед.; m — срок инвестирования финансовых ресурсов, лет; t — год, в который вкладываются финансовые ресурсы; i — прогнозируемый средний уровень инфляции, доли единицы.

Для оценки рентабельности проекта используется показатель $E_{ВН}$ (*IRR, internal rate of return*).

- Внутренняя норма прибыли представляет собой ту норму дисконта, при которой сумма дисконтированных доходов за весь период использования инвестиционного проекта становится равной сумме первоначальных затрат (инвестициям). Иначе можно сказать, что внутренняя норма прибыли — процентная ставка (ставка дисконтирования), при которой ЧДД становится равным нулю.

Если капиталовложение является разовой операцией,

для расчета $E_{\text{ВН}}$ используются формула

$$-K_0 + \sum_{t=1}^{T_{\text{вн}}} (D_t - K_t) \cdot \frac{1}{(1 + E_{\text{ВН}})^t} = 0,$$

Если капиталовложения осуществляются последовательно в течение определенного ряда лет:

$$-\sum_{j=1}^m \frac{K_j}{(1+i)^j} + \sum_{t=1}^{T_{\text{эо}}} \frac{(D_t - K_t)}{(1+E_{\text{вн}})^t} = 0,$$

- где D_t — результаты, достигаемые на t -м шаге расчета (доход), ден. ед.; K_t — затраты, осуществляемые на том же шаге, ден. ед.; $E_{\text{вн}}$ — внутренняя норма доходности, доли единицы; K_0 — сумма капиталовложений в нулевой период, ден. ед.; T — год инвестирования; t — год получения дохода; m — срок инвестирования финансовых ресурсов, лет; j — год, в который вкладываются финансовые ресурсы; i — прогнозируемый средний уровень инфляции, доли единицы; K_j — капиталовложения, осуществляемые в течение ряда лет j , ден. ед,

- Также для оценки рентабельности проекта используется показатель I_D (индекс доходности). **Индекс доходности** — это отношение приведенных денежных доходов к капиталовложениям (если капиталовложения единовременные). Если вложения ведутся в течение ряда лет, то индекс доходности — это отношение приведенных доходов к приведенным на начало реализации проекта инвестиционным расходам.

- Если $I_D = 1$, то будущие приведенные денежные доходы будут равны вложенным средствам и фирма получит прирост дохода в пределах заданной нормы прибыли.
- Если $I_D = 1$, то проект принимается при дополнительных исследованиях.
- Если $I_D < 1$, то проект не принимается.
- Если $I_D > 1$ то проект принимается.

Пример расчета 1.

- Рассмотрим пример использования показателей для оценки эффективности инвестиционных проектов, реализуемых в области приобретения строительной техники. В табл. приведены денежные потоки реализации проектов по приобретению следующей строительной техники: трех автомобильных кранов КС 55727 на базе КамАЗ 53229, трех строительных кранов «*Liebherr*» грузо-подъемностью 30 т, двух гусеничных бульдозеров. Осуществите выбор лучшего из следующих трех проектов на основе показателя чистой приведенной стоимости, если $E = 6\%$.

Проект	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Автомобильные краны КС 55727 на базе КамАЗ 53 229, тыс. ден. ед.	-1000	100	100	100	100	1100
Строительные краны «Liebherr» грузоподъемностью 30 т, тыс. ден.ед.	-1000	264	264	264	264	264
Гусеничные бульдозеры, тыс. ден. ед.	-1000	-	-	-	-	1611

Решение

- Автомобильные краны КС 55727 на базе КамАЗ 53229:

$$\begin{aligned} \text{ЧДД} &= -1000 + 100/(1 + 0,06)^1 + \dots + 1100/(1 + 0,06)^5 \\ &= -1000 + 94 + 89 + 84 + 79 + 822 = 168 \text{ тыс. ден. ед.} \end{aligned}$$

- Строительные краны «*Liebherr*» грузоподъемностью 30 т:

$$\begin{aligned} \text{ЧДД} &= -1000 + 264/(1 + 0,06)^1 + \dots + 264/(1 + 0,06)^5 \\ &= -1000 + 249 + 235 + 222 + 209 + 197 = 112 \text{ тыс. ден. ед.} \end{aligned}$$

Решение

- Гусеничные бульдозеры:

$$\text{ЧДД} = -1000 + 1611/(1 + 0,06)^5 = -1000 + 1204 = 204 \text{ тыс. ден.ед.}$$

Наиболее эффективным, исходя из показателя ЧДД, является инвестиционный проект по приобретению гусеничных бульдозеров.

Пример расчета 2.

- Необходимо определить значение $E_{ВН}$ для проекта, рассчитанного на три года, требующего инвестиций в размере 20 млн. ден. ед. с предполагаемыми денежными поступлениями в размере: 1-й год — 6 млн ден. ед.; 2-й год — 8 млн ден. ед.; 3-й год — 14 млн ден. ед.

Решение

1. Зададимся произвольными значениями процентной ставки для коэффициента дисконтирования $E_1 = 15\%$, $E_2 = 20\%$.
2. Рассчитаем значения ЧДД при выбранных значениях дисконтной ставки:

$$\begin{aligned} \text{ЧДД}_{15\%} &= -20 + 6/(1 + 0,15)^1 + 8/(1 + 0,15)^2 + 14/(1 \\ &+ \\ &0,15)^3 = 0,4714; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ЧДД}_{20\%} &= -20 + 6/(1 + 0,2)^1 + 8/(1 + 0,2)^2 + 14/(1 \\ &+ 0,2)^3 = -1,3432. \end{aligned}$$

Решение

$$3. E_{ВН} = 15 + [0,4714 \cdot (20-15)] / [0,4714 - (-1,3432)] = 16,3\%.$$

4. Уточним величину ставки, для чего примем $E_1 = 16\%$, $E_2 = 17\%$.

$$\text{ЧДД}_{16\%} = -20 + 6/(1 + 0,16)^1 + 8/(1 + 0,16)^2 + 14/(1 + 0,16)^3 = 0,0870;$$

$$\text{ЧДД}_{17\%} = -20 + 6/(1 + 0,17)^1 + 8/(1 + 0,17)^2 + 14/(1 + 0,17)^3 = -0,2862;$$

$$5. E_{ВН} = 16 + 0,0870 * (17 - 16) / [0,0870 - (-0,2862)] = 16,23\%.$$

Вывод.

- Фирма может взяться за реализацию проекта, если норма прибыли на собственный капитал будет выше 16,23% (при использовании собственного капитала);
- при привлечении кредита фирма должна брать кредит при ставке не более 16,23%.

Пример расчета 3.

- Инвестиционные издержки составили 25 000 ден. ед., общий срок исполнения инвестиционного проекта равен 5 годам, ставка дисконтирования 10%, денежные потоки ожидаются в следующих объемах: 1-й год — 6000 ден. ед., 2-й год — 7000 ден. ед., 3-й год — 7000 ден. ед., 4-й год — 8000 ден. ед., 5-й год — 8000 ден. ед.
- Определить ЧДД и I_D .

Решение

- ЧДД = 1931 ден. ед.
- $I_D = 26\,931 / 25\,000 = 1,077$.

Вывод.

Проект следует принять исходя из того, что
ЧДД > 0 и $I_D > 1$.

Л.11.Определение цены лицензии

- Если цена вещественных товаров (строительных машин, оборудования и т.п.) может быть соотнесена с базой в виде фактических затрат на их производство, то цена лицензий такой базы не имеет.

- **Цена лицензии** — это доля продавца в прибыли покупателя лицензии.

ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР
НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК

г. _____ 20__ г.

«Лицензиар», в лице _____, именуемое в дальнейшем «Лицензиар», в лице _____, именуемое в дальнейшем «Лицензиат», в лице Государственного директора г.на _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, в дальнейшем при совместном использовании именуемое «Стороны», признавая во взаимном, что:

- Лицензиар является владельцем и обладает исключительным правом на зарегистрированный товарный знак «N», зарегистрированный Федеральным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности в Государственном Реестре товарных знаков и знаков обслуживания _____ с приоритетом от _____ (далее – «Товарный знак»), что подтверждается Свидетельством на товарный знак (знак обслуживания) N _____;
- Лицензиат желает приобрести исключительное право на использование Товарного знака на условиях данного договора.

заключили настоящий договор (далее – «Договор») о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА.

1.1. Лицензиар предоставляет Лицензиату на условиях Договора исключительное право на использование Товарного знака в отношении указанного в свидетельстве N _____ уста _____ класса МКТУ для открытия и работы фирменного магазина «N» на территории _____.

1.2. Лицензиат обязуется использовать Товарный знак только в связи с работой фирменного магазина «N» (далее – Фирменный магазин), осуществляя/и/и Фирменным магазином услуги и/и работы.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ЛИЦЕНЗИАРА.

2.1. Лицензиар обязуется и/или в свой счет принимать меры по обеспечению и поддержанию действительности Товарного знака.

2.2. Лицензиар обязуется известить Лицензиата об изменениях, касающихся регистрации Товарного знака.

2.3. Лицензиар обязуется отплатить все пошлины и расходы, связанные с исполнением и регистрацией Договора.

2.4. Лицензиар имеет право на возмещение Лицензиатом затрат на проведение рекламной и информационно-поддержки Товарного знака и соответствии с установленными Лицензиаром Лицензиату условия. Все права на любые для рекламной продукции принадлежат Лицензиару. Любое использование рекламных материалов и изменений Товарного знака без согласования с Лицензиаром запрещено.

2.5. Лицензиар имеет право ежегодно организовывать исследования по оценке узнаваемости Товарного знака на территории _____.

стр. 1 из 1

- Оценив величину дополнительной прибыли, лицензиат должен установить, в каком соотношении ожидаемая дополнительная прибыль будет разделена между лицензиаром и лицензиатом (в среднем 25:75, **правило 25%**).
- Если объект лицензии представляет собой идею, не оформленную в качестве технического решения, то лицензии на такие объекты приобретаются, как правило, за условное вознаграждение, не зависящее от возможной прибыли.



- Если объект не готов к промышленному или коммерческому использованию, а основную ценность на данной стадии представляют патентные права, передаваемые по лицензионному соглашению, доля лицензиара в этом случае составляет до 20% возможной прибыли лицензиата.
- Если объектом лицензионного соглашения является промышленно освоенное изделие или технологический процесс, то при исключительной лицензии доля лицензиара может составлять 35—50% от прибыли лицензиата, при неисключительной лицензии — 20-30%.

- Расчетная цена лицензии C_L может быть определена по формуле

$$C = V * T * P_p * D$$

- где V — средний годовой выпуск продукции за весь срок действия соглашения, шт.; T — срок действия соглашения, лет; P_p — дополнительная годовая прибыль лицензиата на единицу продукции от реализации лицензии, ден. ед.; D — доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата.

Определение цены лицензии при расчетах в форме текущих платежей

- Расчет цены лицензии осуществляется по формуле

$$C_R = \sum_i^T P_i * V_i * R_i$$

- где C_R - расчетная цена лицензии, ден. ед.; V_i — расчетный (планируемый) объем производства продукции по лицензии в i -м году действия лицензионного соглашения, шт.; P_i — расчетная цена продукции в i -м году, ден.ед.; R - расчетная ставка роялти в i -м году, доли единицы; T — срок действия лицензионного соглашения, лет; i - год действия лицензионного соглашения.

- В зависимости от конкретных условий действия лицензионного соглашения величины V_i, P_i, R_i могут быть как постоянными по времени, так и изменяться по годам.
- В практике используют следующие усредненные расчетные сроки действия лицензионных соглашений:
- 5—7 лет — лицензии на ноу-хау, освоение объектов которых не требует длительных сроков и значительных капитальных вложений, а также патентные лицензии, продукция по которым имеет короткие сроки морального старения;
- 7—9 лет — лицензии на ноу-хау, освоение объектов которых может быть осуществлено в течение длительного (более 1,5—2 лет) срока и требует значительных капитальных затрат на освоение;
- 8—10 лет — патентные лицензии, освоение объектов которых может быть осуществлено в течение длительного срока и требует значительных капитальных затрат.

Как оценить ставку роялти

- Если в качестве базы роялти принимается экономический эффект или прибыль лицензиата, то ставка роялти может быть определена по формуле

$$R = \frac{(10 \div 35)}{P} \Delta \text{Э}, \%$$

- где R — ставка роялти; $\Delta \text{Э}$ — экономический эффект или прибыль у потенциального лицензиата на единицу продукции по лицензии, ден.ед.; P — расчетная цена единицы продукции по лицензии, ден. ед.

Цена лицензии при паушальной форме платежа определяется по формулам:

- для лицензиара

$$C_P^1 = \sum_i^T \frac{C_{Ri}}{(1+a)^i}$$

- для лицензиата

$$C_P^1 = \sum_i^T \frac{C_{Ri}}{(1+b)^i}$$

- где C_P^1 — цена лицензии при паушальной форме оплаты для случая продажи лицензии (цена лицензиара); C_P^2 — то же для случая закупки лицензии (цена лицензиата); a — величина банковской ставки по вкладам лицензиара; b — величина банковской ставки для кредитов лицензиата; C_{Rj} — части лицензионного вознаграждения, которые выплачивались бы в i -м году, если бы расчеты проводились в форме роялти. Величины $1/(1+a)^i$ и $1/(1+b)^i$ — коэффициенты дисконтирования.

- Как правило, доля первоначального платежа составляет 10-30% от цены лицензии, рассчитанной для паушальной формы платежа.
- При этом размер первоначальных платежей зависит от количества и значимости сведений, передаваемых лицензиату, объема и качества передаваемой технической документации и т.п. После того как установлен размер в процентах первоначального платежа, соответственно уменьшается расчетная ставка роялти, по *которой в дальнейшем* будут осуществляться платежи оставшейся доли лицензионного соглашения.

- Например, расчетная ставка роялти составляет 4%. Размер первоначального платежа составляет 25% от цены лицензии при паушальной форме расчетов. При таких условиях после паушального платежа, составляющего указанные 25% от цены лицензии, дальнейшие расчеты в форме роялти будут осуществляться исходя из фактической ставки роялти 3%, т.е. расчетная ставка 4% минус доля паушального платежа:

$$4 - 25/100 * 4 = 3\%$$

Л.12. Оценка ущерба при нарушении исключительных прав

- **Контрафакция (от франц. *contrefaction* — подделка) - ведение дела под чужим именем, незаконное использование чужого патента при изготовлении и продаже товаров, а также незаконное помещение на свой товарный знак изображений, заимствованных из знаков популярных товаров и фирм в целях недобросовестной конкуренции и введения покупателей в заблуждение.**

Под контрафактной продукцией

- понимается не только подделанная продукция, т.е. физически отличающаяся от копируемого оригинала и претендующая на максимально полное соответствие материальному образу оригинала, но и продукция, физически неотличимая от оригинала, но искусственно выведенная из сферы добросовестного учета, осуществляемого организацией — обладателем товарного знака, т.е. той организацией, которой действительно принадлежат права на производство и реализацию данного вида продукции на данной территории.

Борьба с контрафактной продукцией

- Например, США составляют «черный список» компаний, выпускающих контрафактную продукцию; в список попадают зарубежные фирмы и компании, как участвующие в выпуске контрафактной продукции, так и занимающиеся ее реализацией. США намерены прибегнуть к санкциям и штрафам для компаний-нарушителей.
- США расширяют взаимодействие с зарубежными правительствами и деловыми кругами для усиления борьбы с контрафактной продукцией, масштабы производства которой сейчас, по оценкам международных экспертов, достигли 7% от общего объема мировой торговли.

Пределы действия права на объект интеллектуальной собственности



Под «контрафактными» понимаются следующие действия :

- несанкционированное изготовление и применение объекта интеллектуальной собственности;
- несанкционированный ввоз объекта интеллектуальной собственности из-за границы или хранение в целях введения в оборот или использования;
- несанкционированное предложение к продаже объекта интеллектуальной собственности, что подразумевает его рекламу и демонстрацию покупателям с целью заключения договоров купли-продажи;
- несанкционированное введение в хозяйственный оборот и использование продукта, содержащего запатентованное изобретение, что предполагает в первом случае — продажу, сдачу в аренду, под залог, а во втором случае — промышленную эксплуатацию объекта.

Ситуации возникновения убытков по причине ослабления отличительной способности товарного знака (знака обслуживания):

- действия нарушителя, использующего чужой товарный знак на своих товарах, что приводит к снижению различительной способности знаменитого товарного знака;
- действия нарушителя, воспроизводящего на своих товарах чужой товарный знак в непривлекательном (негативном) аспекте, что порочит репутацию владельца товарного знака;
- действия нарушителя, воспроизводящего на своих товарах знаменитый товарный знак в унижительной форме.

Основные меры по обеспечению защиты товарных знаков

- определение источника происхождения, основных каналов импорта и реализации контрафактной продукции;
- юридическое обеспечение интересов правообладателя, содействие в привлечении нарушителей к судебной ответственности; взыскание причиненных убытков по решению суда;
- идентификация нарушителей права на товарный знак;
- содействие правоохранительным органам в процессе подготовки и проведения рейдов на объекты производства, хранения и реализации контрафактной продукции с целью пресечения незаконной деятельности хозяйствующих субъектов;

Основные меры по обеспечению защиты товарных знаков

- мониторинг, контрольные проверки рынка товаров с логотипом известных российских и зарубежных компаний;
- информационная поддержка интересов правообладателя: разъяснительно-правовая работа по предупреждению противоправных действий недобросовестных конкурентов;
- освещение акций по защите прав интеллектуальной собственности в центральных и региональных средствах массовой информации;
- выработка предложений для внесения изменений в законодательство Российской Федерации, регулирующие вопросы охраны права на товарный знак;
- издание методических материалов по способам идентификации подделок.

Подходы к оценке ущерба при нарушении исключительных прав

- В международной практике говорится о том, что **ущерб** рассматривается как убыток, понесенный в бизнесе в виде **недополученных доходов** от своих производственно-коммерческих программ с включением объекта интеллектуальной собственности. Здесь основное внимание уделено определению дохода от использования объекта интеллектуальной собственности.
- Доход (экономический эффект, прибыль) формирует рыночную стоимость объекта интеллектуальной собственности, а, соответственно, любое противоправное действие наносит ущерб прежде всего его стоимости.

Размер ущерба

- На оценку ущерба влияет характер нарушения с точки зрения наличия в действиях нарушителя момента преднамеренности и умысла. **Умышленное (сознательное) нарушение права на объект интеллектуальной собственности** должно наказываться согласно законодательству с применением меры увеличения размера ущерба **в три раза**. Доказательства преднамеренности и неправомерности действий нарушителя должны выявляться на стадии анализа ситуации нарушения исключительных прав.

Факторы, учитываемые в методике оценки ущерба от нарушения исключительных прав

- объем контрафактной продукции, произведенной нарушителем;
- длительность нарушения прав патентообладателя; прибыль, полученная нарушителем;
- уплаченные налоги;
- традиционные ставки роялти на аналогичные лицензионные объекты техники:
- качество контрафактной продукции (влияние его на конъюнктуру рынка, а в случае некачественной подделки — на имидж патентообладателя);
- степень насыщения рынка контрафактной продукцией;
- география сбыта контрафактной продукции (по методике размер ущерба патентообладателя определяется с учетом стоимости импорта-экспорта данной продукции).

Результат от незаконного использования объекта ИС

$$\Pi_t = P_t - C_t - H_t,$$

где Π_t — чистая прибыль в году t ; P_t — выручка от реализации контрафактной продукции в году t ; C_t — себестоимость контрафактной продукции в году t ; H_t — общая сумма налогов и выплат из балансов прибыли в году t .

Результат применения контрафактной продукции можно оценить по формуле

$$C = C_t - C',$$

где C_t — себестоимость контрафактной продукции в году t ; C' - себестоимость продукции до использования контрафактной продукции.

Стоимостная оценка результатов использования контрафактной продукции определяется по формуле:

$$P_T = \sum_{t_H}^{t_K} P_t * \delta_t,$$

где P_T — стоимостная оценка результатов в году t ; P_t — выручка от реализации контрафактной продукции в году t ; t_H, t_K — начальный и конечный годы расчетного периода; начальный год расчетного периода соответствует началу использования контрафактной продукции, а конечный — моменту предъявления иска по факту нарушения прав; δ_t — коэффициент наращивания.

Численные значения коэффициентов приведения (наращивания) разновременных затрат и результатов без учета инфляции

<i>Число лет, предшествующих расчетному году</i>	δ_t	<i>Число лет, предшествующих расчетному году</i>	δ_t
20	6,7274	10	2,5937
19	6,1159	9	2,3579
18	5,5599	8	2,1436
17	5,0544	7	1,9487
16	4,5349	6	1,7716
15	4,1772	5	1,6105
14	3,7975	4	1,4641
13	3,4523	3	1,3310
12	3,1384	2	1,2100
11	2,8531	1	1,1000
		0	1,0000

Доход от экспорта контрафактной продукции

$$D_{\text{э}} = Z * K_B - Z_{\text{э}},$$

где Z - валютная стоимость экспортной продукции; $Z_{\text{э}}$ — затраты на изготовление экспортной продукции; K_B — дифференцированный валютный коэффициент.

Максимальный размер убытков патентообладателя Y_{\max} , понесенных им в результате нарушения прав на внутреннем рынке, а также экспорта (импорта) контрафактной продукции, определяется суммой соответствующих стоимостных оценок этой продукции:

$$Y_{\max} = P_T + D_{\text{Э}}$$

Минимальный размер убытков патентообладателя Y_{\min} , понесенных им в результате нарушения прав на внутреннем рынке, а также экспорта (импорта) контрафактной продукции, определяется суммой стоимостных оценок этой продукции, приведенных к среднестатистической ставке роялти R :

$$Y_{\min} = (P_T + D_{\text{Э}}) * R$$

Оптимальный размер убытков патентообладателя $Y_{\text{опт}}$, понесенных им в результате нарушения его исключительных прав, определяется по формуле

$$Y_{\text{опт}} = (3 Y_{\text{max}} + 2 Y_{\text{min}}) / 5$$

Пример расчета убытка патентообладателя в результате нарушения его исключительных прав

Исходные данные: предприятие Л осуществляло нарушение патента в течение трех лет.

Объем производства и реализации на внутреннем рынке контрафактной продукции за этот период составил в первый год — 700 000 руб.; во второй год — 900 000 руб.; в третий год — 1 400 000 руб.

Издержки на разработку, производство и реализацию продукции составили в первый год — 600 000 руб.; во второй год — 500 000 руб., в третий год - 400 000 руб.

Общая сумма налогов и выплат из балансовой прибыли составила: в первый год — 60 000 руб.; во второй год — 240 000 руб.; в третий год - 400 000 руб.

Валютная выручка от экспорта продукции составила 50 000 долл., при этом издержки на производство и экспорт продукции составили 300 000 руб.

Расчет убытков.

1. Стоимостная оценка результатов использования контрафактной продукции на внутреннем рынке:

$$P_T = 700\ 000 * 1,331 + 900\ 000 * 1,21 + 1\ 400\ 000 * 1,1 = 3\ 560\ 700 \text{ руб.}$$

2. Приведенные затраты нарушителя на разработку, производство и реализацию контрафактной продукции на внутреннем рынке:

$$Z_T = 600\ 000 * 1,331 + 500\ 000 * 1,21 + 400\ 000 * 1,1 = 1\ 843\ 600 \text{ руб.}$$

3. Остаточная прибыль на внутреннем после уплаты налогов :

$$\Pi = (100\ 000 - 60\ 000) * 1,331 + (400\ 000 - 240\ 000) * 1,21 + (1\ 000\ 000 - 400\ 000) * 1,1 = 629\ 840 \text{ руб.}$$

Расчет убытков.

4. Стоимостная оценка дохода от экспорта контрафактной продукции

$$D_{\text{э}} = 50\,000 * 30 - 300\,000 = 1\,200\,000 \text{ руб.}$$

(принято $K_{\text{в}} = 30$ руб./долл)

5. Максимальный размер убытков патентообладателя равен

$$Y_{\text{max}} = (3\,560\,700 + 50\,000 * 30) = 5\,060\,700 \text{ руб.}$$

6. Минимальный размер убытков патентообладателя равен

$$Y_{\text{min}} = (629\,840 + 1\,200\,000) * 0,09 = 164\,685,6 \text{ руб.}$$

При ставке роялти 9%

7. Оптимальный размер убытков патентообладателя составляет

$$Y_{\text{опт}} = (3 * 5\,060\,700 + 2 * 164\,686) / 5 = 3\,102\,294 \text{ руб.}$$

Л13. Метод избыточных прибылей при оценке нематериальных активов

- Основан на предпосылке о том, что избыточные прибыли приносят предприятию не отраженные на балансе нематериальные активы, обеспечивающие доходность на активы и на собственный капитал выше среднеотраслевого уровня.
- Этим методом оценивают преимущественно гудвилл.

Основные этапы метода избыточных прибылей

- Определяют рыночную стоимость всех активов.
- Нормализуют прибыль оцениваемого предприятия, т.е. убирают из расчетов нехарактерные для предприятия прибыли и убытки.
- Определяют среднеотраслевую доходность на активы или на собственный капитал.
- Рассчитывают ожидаемую прибыль на основе умножения среднего по отрасли дохода на величину активов (или на собственный капитал).
- Определяют избыточную прибыль как разницу между нормализованной и ожидаемой прибылью.
- Рассчитывают стоимость нематериального актива путем деления избыточной прибыли на коэффициент капитализации

Пример расчета.

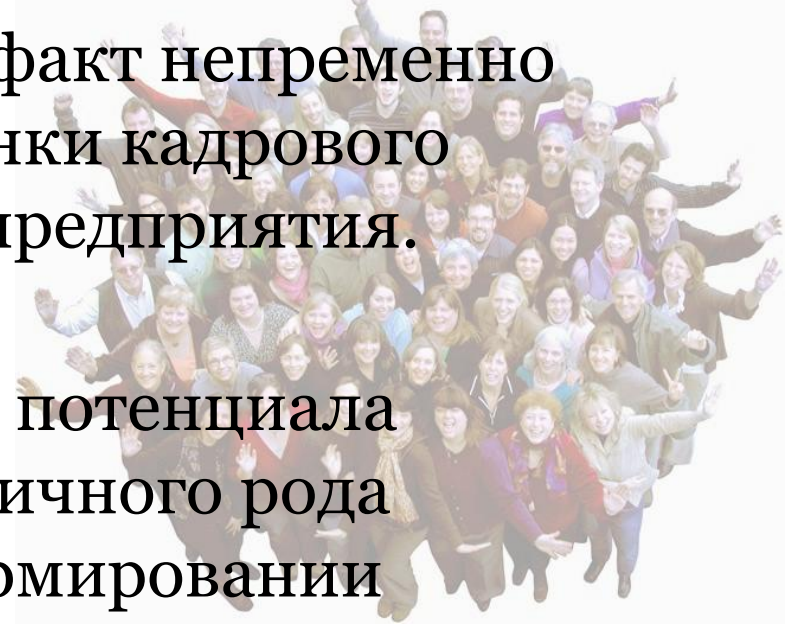
- Необходимо оценить стоимость гудвилла и общую стоимость бизнеса, если известно, что рыночная стоимость активов предприятия 40 000 долл., нормализованная чистая прибыль 16000 долл., средний доход на активы равен 15%, ставка капитализации 20%.
- *Решение.*
 1. Определим ожидаемую прибыль: $40\ 000 * 0,15 = 6\ 000$ долл.
 2. Определяем избыточную прибыль: $16\ 000 - 6\ 000 = 10\ 000$ долл.
 3. Определяем стоимость гудвилла: $10\ 000 / 0,2 = 50\ 000$ долл.
 4. Стоимость бизнеса СБ = $50\ 000 + 40\ 000 = 90\ 000$ долл.

Л14. Методы оценки кадрового потенциала предприятия

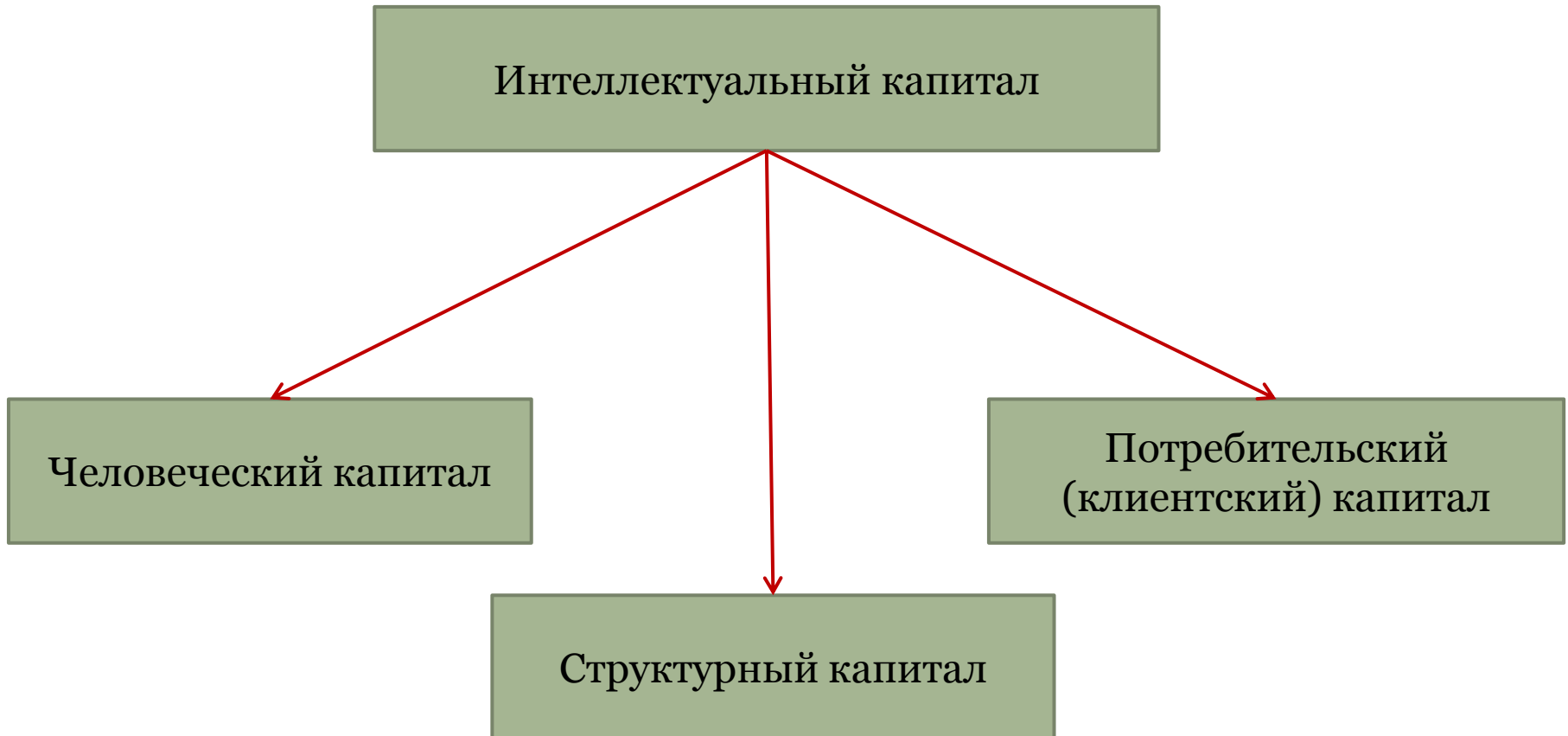
- Анализ состава гудвилла показывает, что его многочисленные элементы: торговая марка, деловая репутация, качество менеджмента и другие - формируются под влиянием и в результате деятельности работников предприятия.
- Таким образом, величина гудвилла непосредственно связана с уровнем развития кадрового потенциала предприятия. Только высококвалифицированные люди могут организовать производство товаров высокого качества, создать положительный имидж предприятия на рынке.

Оценка кадрового потенциала предприятия

- Однако, если **уровень развития кадрового потенциала** характеризуется состоянием на **текущий период времени**, то **гудвилл формируется в более значительный промежуток времени**. Этот факт непременно нужно учесть при попытке оценки кадрового потенциала и учета его в цене предприятия.
- Стоимостная оценка кадрового потенциала актуальна при разработке различного рода инвестиционных проектов, формировании финансово-промышленных групп, приватизации, при купле-продаже предприятий.



Структура интеллектуального капитала



Человеческий капитал

характеризуется следующими показателями:

- отношение работников к компании;
- возрастной состав сотрудников;
- средний стаж работы по специальности;
- количество лет, которое специалисты проработали в данной компании;
- величина добавленной стоимости компании в расчете на одного специалиста.

В оценке кадрового потенциала применяются следующие подходы:

- затратный подход;
- доходный подход;
- экспертный подход;
- сравнительный подход.



Затратный подход к оценке кадрового потенциала. Косвенный метод.

- основан на сопоставлении рыночной стоимости объекта оценки со стоимостью замещения данного объекта. Для этой цели применяется коэффициент Д. Тюбина:

$$g = \frac{\text{рыночная _ стоимость _ объекта}}{\text{стоимость _ замещения _ объекта}}$$

Ограничения метода:

- рыночную стоимость объекта оценки следует определять с применением доходного подхода;
- стоимость замещения должна определяться с учетом реальных условий функционирования объекта оценки;
- условно следует принять, что деловая репутация объекта оценки полностью определяется кадровым потенциалом, а влияние остальных факторов либо несущественно, либо полностью учтено при формировании стоимости замещения (местоположение объекта, соседняя собственность и др.).

- Если $g < 1$ и объект стоит дешевле, нежели его замещение, объект оценки следует считать инвестиционно непривлекательным в силу низкого кадрового потенциала.
- И наоборот, если $g > 1$, оцениваемый объект имеет высокий кадровый потенциал и инвестиционно привлекателен

Пример расчета

- Оценивается консалтинговая фирма, занимающаяся аудиторской и оценочной деятельностью. Рыночная стоимость фирмы, установленная оценщиком, составляет 1156 тыс. руб.
- Стоимость замещения данного бизнеса определена на основе суммирования следующих основных затрат :

Затраты на создание фирмы

Затраты	Сумма, тыс. руб.
1. Регистрация фирмы и другие формальные процедуры	6,2
2. Лицензирование деятельности	2,6
3. Обучение и лицензирование специалистов	99,0
4. Приобретение помещения	129,0
5. Приобретение мебели и оборудования офиса	200,0
6. Транспорт	150,0
7.оборотный капитал	101,0
8. Реклама	10,0
9. Гудвилл (по проданному аналогу)	140,0
Итого	837,8

- Коэффициент Тюбина для данного предприятия составляет

$$g = 1156,0 : 837,8 = 1,38$$

Стоимостная оценка кадрового потенциала составит

$$1156,0 - 837,8 = 318,2 \text{ тыс. руб.}$$

По методике Т.Стюарта (косвенный метод)

- Стоимость интеллектуального капитала (ИК) определяется как разность между рыночной стоимостью акционерного капитала компании (АК) и текущей стоимостью основных средств (ТСОС) компании с учетом износа.
- Можно считать, что полученная разность характеризует стоимость гудвилла компании.
- В тех случаях, если интеллектуальный потенциал является основным элементом гудвилла, например консалтинговые компании, приведенная методика способна дать достаточно достоверный результат

Пример расчета (методика Стюарта)

- Численность компании - 15 человек, имеющих высшее образование и значительный опыт работы в сфере оценки имущества. Компания имеет офис, офисное оборудование, 2 единицы автотранспорта.

№№ п/п	Показатели	Значение
1	Рыночная стоимость компании (определена на основе доходного подхода)	928
2	Рыночная стоимость недвижимости	340
3	Рыночная стоимость офисной мебели и оборудования	28
4	Рыночная стоимость автотранспорта	152
5	Стоимость кадрового потенциала (п.1 - п.2 - п.3 - п.4)	408

Прямой метод (затратный подход):

- определение всех затрат, которые необходимо осуществить новому владельцу предприятия для создания кадрового потенциала в рамках жизнеспособной, адекватной требованиям современного рынка организационно-управленческой структуры.

При этом необходимо учесть следующие затраты:

1. подготовка и переподготовка кадров; повышение квалификации;
2. маркетинговые расходы на поиск работников;
3. затраты на организационную, учебную и кадровую работу;
4. затраты на формирование организационной культуры.

Пример (прямой метод)

- Оценочная компания имеет следующее штатное расписание:

№№ п/п	Должность	Количество единиц	Оклад, руб.
1	Генеральный директор	1	7000
2	Зам. директора	1	5000
3	Гл. бухгалтер	1	4500
4	Инженер-оценщик	5	2500
5	Итого		29000
6	Премии (20%)		5800
7	Социальные налоги		10324
8	Всего в месяц		45124
9	Всего в год		541 488

- Расходы на обучение и повышение квалификации работников составили 73 500 руб.
- Подписка на специальную литературу -12000 руб.
- Затраты на подбор персонала -10000 руб.
- Затраты на формирование организационной культуры - 15000 руб.
- Общие затраты составляют
$$541\,488 + 73\,500 + 12\,000 + 10\,000 + 15\,000 = 651\,988 \text{ руб.}$$

Эта сумма принимается в качестве стоимости человеческого капитала компании.

Доходный подход в оценке кадрового потенциала

- основан на оценке кадрового потенциала по степени участия совокупного работника в доходах организации.

Метод управленческой добавленной стоимости, разработанный и внедренный в корпорации «Сони»,

- заключается в измерении вклада ключевого управленческого персонала в добавленную стоимость компании. Управленческая добавленная стоимость определяется следующим образом:

$$УДС = ДСВ - ДАС - УИ,$$

- где *ДСВ* - добавленная стоимость бизнеса, тыс. руб.;
- *ДАС* - доход на капитал предприятия в случае его альтернативного использования, тыс. руб.;
- *УИ* - управленческие издержки, тыс. руб.

- В отдельных случаях полученные результаты могут быть либо крайне низкими, либо отрицательными. Это позволяет сделать вывод, что управленческие ресурсы используются неэффективно. Вслед за этим необходимо выяснить причины, которые могут быть следующими:
- нерациональная организационная структура;
- плохо организованные управленческие коммуникации;
- большая текучесть персонала;
- постоянная необоснованная ротация кадров;
- низкий профессиональный уровень;
- слабая мотивация управленческого труда.

- В случае положительного результата дополнительно можно использовать показатель уровня рентабельности управленческих затрат:

- $P_{упр} = \text{УДС/УИ} * 100,$

- где $P_{упр}$ - рентабельность управленческих затрат, %.

Пример расчета (доходный подход)

Задание: Дать стоимостную оценку управленческому персоналу ОАО «Свет».

- Организационная структура предприятия построена по иерархическому принципу (линейно-функциональная). Функциональные направления возглавляют 5 заместителей директора. В их подчинении находятся от 4 до 8 нижестоящих подразделений (отделов, служб и участков).
- Численность персонала аппарата управления составляет 60 чел. К ключевому управленческому персоналу относятся 42 человека.

Экономический показатель	Величина показателя
1 Затраты на оплату труда с начислениями за год, предшествующий оценке	1 432 тыс. руб.
2 Прочие управленческие издержки	655 тыс. руб.
3 Затраты на повышение квалификации персонала	288 тыс. руб.
4 Затраты на содержание управленческого персонала	2 363 тыс. руб. (1420 + 655 + 288).
5 Выручка от продаж продукции, работ и услуг за анализируемый год	10 270 тыс. руб.
6 Себестоимость (валовые издержки)	3 220 тыс. руб.
7 Валовая прибыль	7 050 тыс. руб.
8 Чистая прибыль	5357,88 тыс. руб.
9 Коэффициент капитализации	0,36
10 Стоимость компании (8/9)	14883 тыс. руб.
11 Оценка стоимости бизнеса в предшествующем году	1 0 800 тыс. руб.
12 Добавленная стоимость бизнеса	4 083 тыс. руб. (14 883 - 10800)
13 Доход на капитал предприятия, который может найти альтернативное применение	512 тыс. руб.
14 Управленческая добавленная стоимость (12-4-13)	1 208 тыс. руб.

- Определенную выше управленческую добавленную стоимость согласно приведенной методике, полностью относят к стоимости управленческого персонала.
- Рентабельность управленческих затрат по показателю управленческой добавленной стоимости составляет 51,1 % ($1208/2363 * 100$).
- Необходимо рассмотреть и такой аспект проблемы, как затраты предприятия на одного управленца. Управленческие издержки в расчете на одного управленческого работника составили 56,3 тыс. руб. ($2\ 363,0 : 42$).
- А сколько стоит управленец исходя из его результативности? В расчете на 1 управленца управленческая добавленная стоимость составляет 28,7 тыс. руб. ($1208: 42$).

Метод избыточной прибыли для оценки кадрового потенциала

основан на предположении, что кадровый потенциал является частью гудвилла, обеспечивающего избыточную прибыль. Получить стоимостную оценку кадрового потенциала можно, выполнив следующие этапы расчета:

- считать, что кадровый потенциал является частью гудвилла;
- определить избыточную прибыль компании;
- дать стоимостную оценку гудвилла методом капитализации избыточной прибыли;
- дать стоимостную оценку нематериальных активов, способных оказывать существенное влияние на доходность бизнеса (патенты, лицензии);
- определить стоимость кадрового потенциала (гудвилл минус отдельно оцененные нематериальные активы).

Пример расчета методом избыточной прибыли

- ОАО «Солнце» занимается производством растительного масла из различных культур. Отличительными особенностями организации бизнеса являются следующие: компания использует в производстве одного из видов продукции запатентованную технологию;
- компания использует торговую марку одной из компаний при производстве некоторых видов продуктов.

Стоимость кадрового потенциала как часть гудвилла может определяться доходом, получаемым компанией за счет продаж продукции постоянным клиентам - приверженцам торговой марки.

№№ п\п	Показатели	Значение , тыс. руб.
1	Прогнозная прибыль	1280
2	Нормализованная прибыль	900
3	Избыточная прибыль (п. 1 - п. 2)	380
4	Коэффициент капитализации	0,18
5	Стоимость гудвилла (п.3 / п.4)	2111
6	Годовая стоимость патента (по расчету)	120
7	Годовая стоимость торговой марки (по расчету)	210
8	Стоимость кадрового потенциала (п.5 - П.6 - п.7)	1781

- Процесс оценки будет включать следующие этапы: определение периода прогнозирования (3-5 лет или другой горизонт расчета в зависимости от стабильности экономики или целей оценки);
- проведение анализа структуры обслуживания рынка (наличие постоянных и новых клиентов), динамики структуры, объема сделок, доходов и затрат на обслуживание разных категорий клиентов;
- определение доходов от наличия постоянных клиентов; капитализация полученной величины дохода (прибыли).

Указанная методика, бесспорно, имеет ограничения. Она не может применяться в тех случаях, когда компания является монополистом, либо у клиентов по какой-либо причине нет свободы выбора.

Л15. Методы оценки кадрового потенциала предприятия (продолжение)

Экспертный подход

- Кадровый потенциал содержит много факторов, природа которых различна, и его содержание следует подвергать не только количественной, но и качественной оценке.
- Качественные оценки даются с помощью экспертных методов. Экспертные методы позволяют использовать в оценке не только групповые характеристики, рассматривая персонал организации как совокупного работника, но и индивидуальные характеристики работников.

Опыт применения экспертных оценок Стэнфордского исследовательского института

Вклад персонала в общие результаты определяется по следующим направлениям:

- вклад в развитие новых научных направлений;
- вклад в увеличение доходов компании;
- вклад в развитие отношений с заказчиками;
- вклад в координацию деятельности подразделений;
- вклад в успешное выполнение линейных функций.

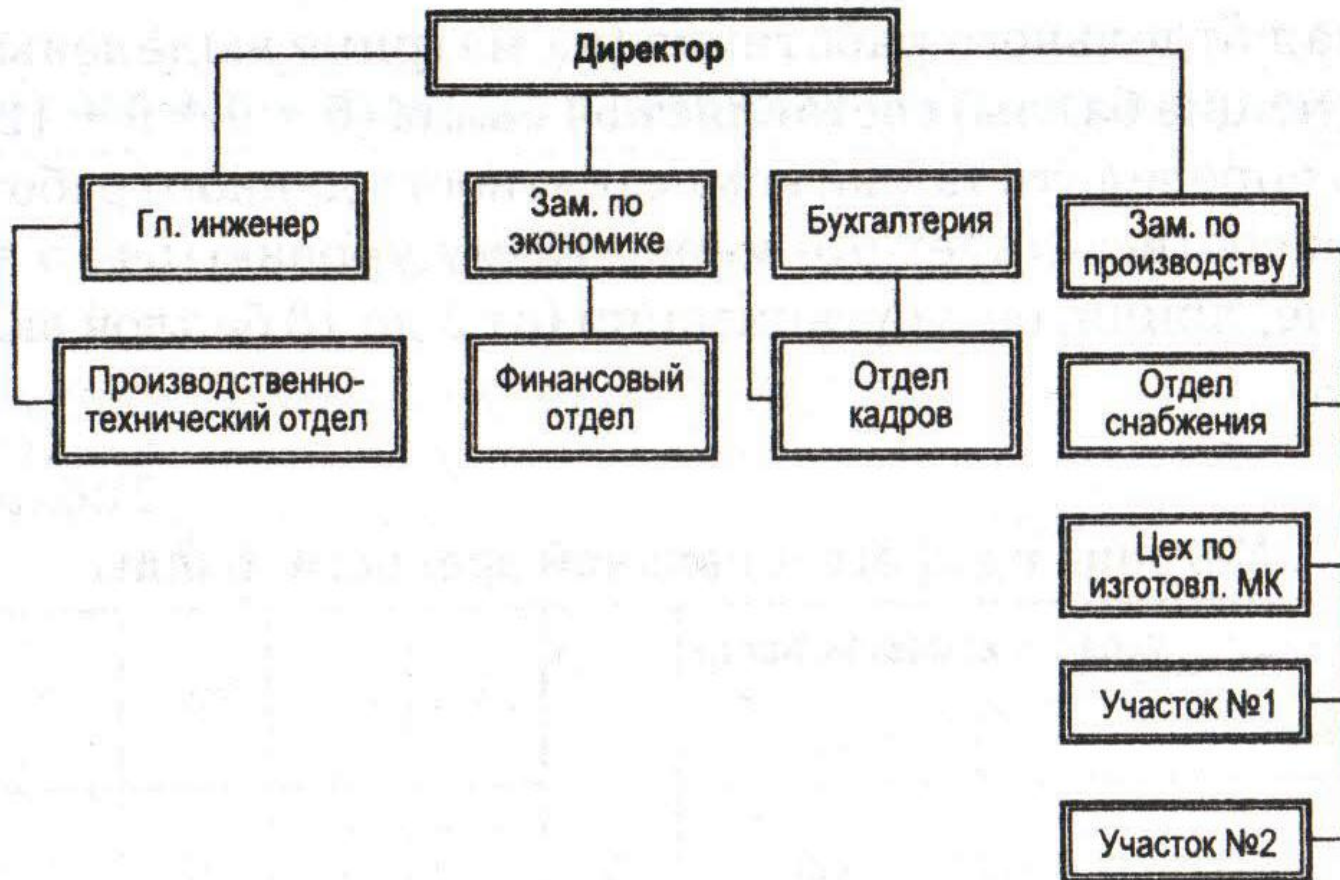
Оценка осуществляется на основе матрицы профессиональной зрелости

Уровень компетентности	1	2	3	4	5	6
Направление						
Развитие новых научных направлений	3	6	9	12	15	18
Вклад в увеличение доходов компании	3	6	9	12	15	18
Вклад в развитие отношений с заказчиками	3	6	9	12	15	18
Вклад в координацию деятельности подразделений	3	6	9	12	15	18
Вклад в успешное выполнение линейных функций	3	6	9	12	15	18

Оценка вклада отдельного работника методом Стэнфордского исследовательского института

- Вклад отдельного работника (на матрице выделены соответствующие баллы) составляет 54 балла ($6 + 9 + 9 + 12 + 18$). Можно определить также компетентность данного работника, которая соответствует примерно 12-му уровню ($54 : 5 = 10,8$) по шкале, принятой в организации (от 3 до 18 баллов включительно).

Пример применения системы Стэнфордского исследовательского института на примере ООО «Стальконструкция»



Штатное расписание ИТР ООО «Стальконструкция»

Наименование	Образование
1. Директор	Высшее
2. Зам. директора	Высшее
3. Зам. директора	Высшее
4. Главный бухгалтер	Средне-специальное
5. Бухгалтер	Средне-специальное
6. Нач. ПТО	Высшее
...	...
15. Зам. гл. бухгалтера	Высшее
16. Мастер СМР	Высшее
17. Менеджер	Высшее
18. Товаровед	Средне-специальное

Оценка персонала ООО «Стальконструкция»

Оценка персонала по матрице функциональной деятельности дана в таблице ниже.

Вклад работника в рост ценности предприятия определяется по 5 направлениям:

- в развитие производства;
- в увеличение доходов организации;
- в развитие отношений с заказчиками;
- в координацию деятельности подразделений;
- в выполнение линейных функций.

(Количество баллов 3, 6, 9, 12, 15, 18 в зависимости от уровня работника.)

Оценка персонала

Наименование	Количество баллов по направлениям					Итого
	1	2	3	4	5	
1. Директор	18	18	18	18	18	90
2. Зам. директора по производству	15	18	15	15	18	81
3. Зам. директора по экономике	18	18	12	12	12	72
4. Главный бухгалтер	12	18	9	12	9	60
5. Бухгалтер	6	12	6	9	6	39
...				...		
15. Зам. гл. бухгалтера	9	12	6	9	9	42
16. Мастер СМР	9	9	3	3	9	33
17. Менеджер	9	9	15	12	6	51
18. Товаровед	3	6	3	3	3	18

- Анализ и оценка кадрового потенциала может проводиться путем сопоставления реально существующих характеристик работников с требованиями внутрифирменных, профессиональных стандартов. Такой подход может быть реализован лишь в том случае, если такие стандарты существуют. В настоящее время стремление разветвленных компаний обеспечить единый стандарт обслуживания клиентов, приводит к необходимости внедрения стандартов, которые определяют профессиональные требования к персоналу. В соответствии с этими требованиями, утвержденными руководством компании, разрабатываются должностные инструкции, планируется развитие кадрового потенциала, осуществляется подбор работников на вакантные должности.
- Полученные экспертные оценки, свидетельствующие о состоянии кадрового потенциала, а также выявленные при этом проблемные места могут быть использованы оценщиком косвенно при прогнозировании доходов.

Благодарю за внимание!

