

# КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КОМПАНИИ (МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)

*Ж.Д. ДАРМИЛОВА, доктор экономических наук, профессор,  
профессор кафедры мировой экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: darmil@mail.ru*

## Аннотация

В статье рассматриваются методологические подходы к оценке объектов интеллектуальной собственности, определяется экономическое содержание стоимости объектов интеллектуальной собственности, направления оценочной деятельности. Выявлены и систематизированы факторы, влияющие на стоимость объекта интеллектуальной собственности, определено, что процесс управления объектами интеллектуальной собственности требует качества управления процессами самой процедуры оценки объектов интеллектуальной собственности.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, стоимость объекта интеллектуальной собственности, методы оценки, патенты, лицензии, субъекты интеллектуальной собственности, рыночная стоимость, стоимость в обмене, стоимость в использовании.

В эпоху перехода к цифровой экономике, инновационной экономике резко возросло влияние фактора интеллектуальной собственности на стоимость компаний, их капитализацию, на увеличение доходности их коммерческой деятельности. Продвинутые высокотехнологичные компании, как правило, заинтересованы в проведении оценки своих нематериальных активов, в том числе объектов интеллектуальной собственности. Адекватная оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности (ИС) становится ключевой задачей повышения качества управления бизнес-процессами компании.

## Экономическое содержание интеллектуальной собственности

Интеллектуальная собственность в процессах производства и обмена приобретает различные формы – товара, финансового актива, фактора производства, капитала (источника дохода), предмета коммерческих сделок. ИС определяет во многом конкурентные позиции компании на рынке, уровень капитализации ее активов.

Интеллектуальная собственность в отличие от собственности на материальные объекты имеет свойства, существенным образом влияющие на оценку ее стоимости и саму технологию оценочной деятельности.

Прежде всего имеется в виду нематериальный характер продуктов интеллектуальной деятельности, которые, будучи включенными в хозяйственный оборот, приобретают форму объектов ИС. В этом случае продукты интеллектуальной деятельности функционируют в качестве товаров, обладающих стоимостью, а значит, порождающих отношения собственности. То есть объекты ИС могут отчуждаться, обособливаться от их создателя-автора и приносить доход в виде коммерческой прибыли.

Как товар объект ИС имеет свойства полезности, редкости, обмениваемости, оцениваемости. При потреблении интеллектуального продукта его полезность не исчезает, количество не уменьшается, качество не снижается.

Вследствие неуничтожимости в процессе потребления, бесконечной воспроизводимости продукты интеллектуальной деятельности обладают более высоким потенциалом доходности по сравнению с обычным товаром.

Именно поэтому объекты ИС имеют абстрактную, институционально закрепленную форму выражения в виде определенной совокупности прав, которые могут многократно обмениваться, и при этом в каждой сделке собственник ИС получает доход при сохранении всех прав собственности на объект ИС.

Интеллектуальная собственность как объект экономических отношений имеет как нематериальную сторону (знания, информация, формулы, программы и т.д.), так и материальную (наличие носителей – рукописи, чертежи, макеты, компьютерные диски и т.д.), что обеспечивает наличие разнообразных форм права на ИС – авторское право на объект ИС, право на получение патента, на вознаграждение, на неприкосновенность объекта ИС и др.

Вне институциональной формы права интеллектуальный продукт, являющийся нематериальным, обращаться на рынке не может. Вне рамок этих экономико-правовых отношений такой продукт может вполне свободно использоваться без чьего-либо разрешения и выплаты вознаграждения. Таким образом, продукты интеллектуальной деятельности, общедоступные по своей природе, посредством института интеллектуальной собственности становятся объектом имущественных отношений и соответственно объектом коммерческой оценки и как таковые обеспечиваются правовой охраной государства и подлежат оценке.

Статья 138 Гражданского кодекса РФ определяет интеллектуальную собственность как исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства спецификации прав собственности – фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.п.

Правовая защита объектов ИС осуществляется на основе институтов коммерческой тайны, патентного права, авторского права и товарного знака.

Несмотря на огромную роль интеллектуальной собственности, она далеко не всегда оценивается в компаниях, а их менеджмент порой даже не может оценить, какую часть дохода приносят объекты ИС. Такая недооценка ИС приводит, в свою очередь, к большому количеству нарушений в области собственности и авторских прав. С этим связана и потеря налоговых доходов, и бесконтрольный

вывоз за рубеж интеллектуальной собственности. Поэтому организация работ по оценке объектов ИС является весьма актуальной проблемой для российских компаний, особенно для компаний, работающих в инновационных сегментах экономики.

Для оценки объектов ИС в коммерческой практике используются четыре основных инструментально-методических подхода: рыночный, доходный, затратный, долевого. Причем выбор каждого из этих подходов (или их комбинации) к оценке объектов ИС определяется прежде всего коммерческой целью и характером конкретной задачи по использованию имущественных прав на данную интеллектуальную собственность в бизнес-процессе.

В российской практике оценочной деятельности объектов ИС в настоящее время наиболее востребована их оценка как товара и как нематериального актива [5; 9].

Оценка объектов ИС при их использовании в предпринимательской деятельности в качестве товаров имеет своей целью определение их рыночной или иной стоимости при продаже, покупке патентов или лицензий, использовании в инновационных проектах, вкладах в уставный капитал предприятий, в производстве, продаже, а также в ходе приватизации или слиянии предприятий, владеющих объектами ИС и др.

Стоимостная оценка объектов ИС в качестве нематериальных активов осуществляется, как правило, с целью их инвентаризации, постановки на баланс предприятия, исчисления налогов, учета в себестоимости продукции, амортизации и др.

Систематизация практического опыта коммерческой оценки объектов ИС показывает, что необходимость ее возникает на разных стадиях бизнес-процесса предприятия, в том числе при заключении сделок купли-продажи объекта ИС, внесении объекта ИС в уставный капитал вновь создаваемого предприятия, продаже-покупке предприятия (бизнеса), при приватизации, слиянии, поглощении, реструктуризации, ликвидации или банкротстве предприятий, включении объекта ИС в нематериальные активы для постановки на баланс предприятия, определении доли объекта ИС в намеченных к реализации инвестиционных проектах, проведении залоговых операций и при страховании имущества, определении

цены лицензии, предметом которой является объект ИС [4; 8; 13; 14].

В соответствии с назначением и характером проводимых оценочных процедур объектов ИС их субъектами могут выступать большие и разнообразные по экономическому и правовому статусу группы хозяйствующих субъектов, в том числе собственники и топ-менеджеры предприятий, акционеры, страховые компании, инвесторы, кредиторы, банки, лицензиаты и лицензиары, венчурные и инновационные компании, налоговые органы и др. [2].

Чаще всего в предпринимательской практике возникает необходимость в оценке интеллектуальной собственности в ситуации, связанной с внесением объектов интеллектуальной собственности в уставный фонд и с целью определения доли прибыли [3].

Однако при определении истинной стоимости объекта ИС или стоимости лицензии на право его использования возникают сложности, порой непреодолимые. Оценка объектов интеллектуальной собственности в большинстве случаев затрудняется тем, что истинная ценность этих объектов проявляется лишь в перспективе – при их использовании и коммерческой реализации. Иногда истинная стоимость может проявиться спустя многие годы, нередко после окончания срока действия патента [1].

Как правило, на локальных (отраслевых) рынках наибольший интерес вызывают такие объекты интеллектуальной собственности, как изобретения, промышленные образцы, технологии, включающие ноу-хау, т.е. те, которые существенно повышают коммерческую ценность товара, произведенного с использованием объектов интеллектуальной собственности.

Волатильность цен на рынке объектов ИС определяется прежде всего конъюнктурой рынка инновационных продуктов и услуг, его размерами и уровнем монополизации.

Известно, что часто у объектов ИС бывает только один покупатель, а значит, не возникает конкуренция. Кроме того, информационное неравенство покупателя и продавца на локальном рынке в вопросах достоинств и недостатков данного объекта ИС делает их экономическое равноправие в сделке весьма эфемерным. Поэтому, в отличие от, например, позиционирования цен на недвижимость, ни

за рубежом, ни в России объекты ИС никогда не предлагаются по заранее определенной цене [11].

Как правило, ИС является объектом, не имеющим аналога, спрос и предложение на него ограничены, а цену нельзя с чем-то сопоставить. Только изучив технические достоинства и недостатки объектов ИС, оценив прибыль от их практического использования, возникает возможность рассчитать условно-рыночную стоимость ИС, совершить коммерческую сделку [11]. То есть рыночная стоимость объектов ИС носит весьма условный характер. Особенно это касается коммерческой ситуации, которая возникает в ходе приватизации, разъединения или слияния предприятий, банкротства, организации совместных предприятий.

Таким образом, рыночная стоимость прав на объект ИС определяется размерами доходов, которые может получить покупатель в процессе реализации этих прав. Соответственно и технические характеристики самих объектов, их инновационность влияют на стоимость указанных прав только в процессе их использования в производстве.

В «Методических рекомендациях по определению рыночной стоимости объектов интеллектуальной собственности» отмечается, что при определении её следует учитывать [11]: нематериальный, уникальный (эксклюзивный) характер объекта оценки, риски его освоения и использования в различных отраслях и сферах производства, в том числе риски недостижения технических, экономических, эксплуатационных и экологических характеристик, риски недобросовестной конкуренции и др.

При этом на практике в расчетах цены объекта ИС могут использоваться (в зависимости от производственной коммерческой ситуации, в которой находится предприятие) различные формы условно-рыночной стоимости, в том числе предварительная расчетная стоимость, обоснованная рыночная стоимость, договорная цена; инвестиционная стоимость, балансовая, ликвидационная стоимость [15].

Это многообразие форм стоимости объектов ИС обусловлено многообразием ситуаций и коммерческого состояния бизнес-структур, когда возникает потребность в услугах независимого оценщика на рынке интеллектуальных продуктов.

Перечисленные формы стоимости можно объединить в зависимости от места в производственном цикле в две группы:

- стоимость в обмене (exchange value);
- стоимость в пользовании (value in use).

Стоимость в обмене предполагает формирование вероятной цены продажи при условии, что рынок инноваций является открытым и конкурентным, где цены сделок зависят только от соотношения спроса и предложения. В результате сделки продавец должен получить справедливую и полную компенсацию издержек, которые он имел при создании своего продукта или его приобретении, а также тех будущих доходов, от которых он отказывается, продавая свои права на этот объект. Эта стоимость определяется конкретными обстоятельствами и реальными экономическими факторами (объективная стоимость). Стоимость в обмене принимает вид «обоснованной» рыночной стоимости (fair market value) или «справедливой» стоимости (fair value).

«Обоснованная» рыночная стоимость является наиболее массовой формой стоимости на рынке инновационных товаров и услуг. «Обоснованная» рыночная стоимость – это наиболее приемлемая вероятная цена, выраженная в деньгах, по которой в день оценки собственность может перейти из рук продавца в руки покупателя на основе коммерческой сделки [20].

В то же время ряд авторов (Дж. Р. Хитчнер, например) опираются на концепт «справедливой» стоимости (fair value) [16].

Определение «справедливой» стоимости для целей финансовой отчетности сформулировано Советом по стандартам финансового учета (США) следующим образом: «Справедливая стоимость актива (или обязательства) – это сумма, за которую актив (обязательство) может быть куплен (или отнесен на убытки) или продан (списан) в текущей сделке между добровольными партнерами, т.е. не в условиях вынужденной трансакции или ликвидационной продажи» [19].

В то же время в налоговом кодексе США, например, справедливая рыночная стоимость определяется как цена, за которую собственность может перейти из рук в руки от добровольного продавца к добровольному покупателю при условии, что продавец не действует по какому-либо принуждению, совершая дан-

ную продажу, а покупатель не действует по какому-либо принуждению, совершая данную покупку, и что обе стороны располагают всей необходимой информацией относительно соответствующих фактов [19].

Принципиальное различие между двумя определениями стоимости состоит в том, что «справедливая» стоимость для бизнеса ориентирована на конкретного покупателя и конкретного продавца, тогда как «обоснованная» рыночная стоимость опирается на объективные стандарты – показатели спроса, действующие на рынке объектов ИС [18].

Объект ИС должен быть представлен на рынке таким образом, чтобы перспективы получения максимальной цены за него были максимально полно и доказательно выражены. (При этом стоимость объекта ИС рассчитывается без учета торговых издержек и каких-либо сопутствующих налогов.)

В отличие от стоимости в обмене, стоимость в пользовании подразумевает стоимость объекта ИС, как она отражается в представлениях его потребителя, поэтому она приобретает свойства субъективной стоимости.

В соответствии с международными стандартами при оценке рыночной стоимости объектов интеллектуальной собственности с точки зрения пользователя рекомендуется, как уже отмечалось, три основных подхода [7]: затратный, рыночный (сравнительный), доходный.

Затратный подход предполагает расчет всех издержек, необходимых для производства инновации. Однако практика и опыт расчета цены свидетельствует, что понесенные затраты не всегда можно соотнести с расчетным доходом. Поэтому данный метод оценки объектов ИС используется, как правило, применительно к внутрифирменным расчетам.

Рыночный (сравнительный) подход основан на знании маркетинговой рыночной информации о сделках, совершенных на рынке с аналогичными объектами ИС. Сравнение цен на объекты ИС при этом осуществляется путем сопоставления их конкурентных технических и коммерческих характеристик.

Доходный подход основан на принципе капитализации будущего дохода, который принесет использование объекта ИС [6].

В мировой и российской практике применяют и так называемую долевою оценку объектов ИС, при которой рассчитывается их

вклад (в составе других факторов капитализации) в совокупный доход компании [10, 15]

В российской практике оценка стоимости объектов ИС производится с помощью методов, опирающихся на доходный или затратный подход. Применение сравнительного подхода здесь весьма затруднено, так как эти объекты являются эксклюзивными, оригинальными и зачастую не имеют аналогов. Кроме этого, отечественный рынок объектов ИС недостаточно развит. Сравнительный подход требует учета слишком многих факторов, чтобы рекомендовать его для оценки объектов ИС из-за ограниченности полной технической и маркетинговой информации о них.

Практика показывает, что наиболее обоснованная оценка используемых на рынке объектов ИС возможна по их вкладу в капитал предприятия как актива бизнеса. Поэтому основным подходом при расчетах стоимости объектов ИС является доходный подход. Но он требует точной информации о рыночных перспективах товара.

При затратном подходе к оценке объекта ИС его цена может быть рассчитана с большой точностью, однако при этом сложно учесть результаты, например, величины прибыли от коммерциализации, инновационный, инвестиционный риски, динамику роста дохода.

Методы стоимостной оценки не могут считаться универсальными и должны применяться дифференцированно в зависимости от целей использования объектов интеллектуальной собственности. Практика коммерциализации создает новые методы их оценки. Например, маркетинговые методы и «быстрые методы оценки», которые являются более простыми, стали весьма популярными в бизнес-практиках.

Маркетинговые методы связаны с оценкой рыночной стоимости объекта ИС путем сравнения недавних продаж данного объекта с ситуацией, сложившейся после проведения соответствующих корректировок [12]. Маркетинговый подход характерен для активного рынка, поскольку требует достаточно обширной комплексной экономической информации, особенно по сходным сделкам.

### Коммерческие факторы и критерии, определяющие содержание оценки объектов ИС

Вполне в рамках теории коммерческой оценки объектов ИС [20], и в соответствии с действующим законодательством и сложившейся практикой при коммерческой оценке объектов ИС используются следующие критерии:

- полезность продукта интеллектуальной деятельности с точки зрения его потребителя – участника коммерческой сделки;
- уровень спроса и предложения на рынке инновационных продуктов и услуг;
- потенциал замещения, т.е. цена объекта ИС не должна быть выше затрат на создание или приобретение прав на объекты ИС с аналогичной полезностью;
- ожидаемая величина дохода, степень его вероятности и времени его получения;
- вероятная динамика изменения цены объекта ИС на рынке в течение жизненного цикла инновации;
- организация коммерческого процесса эффективного использования объекта ИС, т.е. экономически мотивированного, финансово-ресурсно осуществимого и соответствующего требованиям законодательства, в результате которого цена объекта ИС будет максимальной.

Предметом оценки объектов ИС как товаров, таким образом, являются различные, часто противоречивые и многовекторные их коммерческие характеристики – технико-технологические, экономические, институционально-организационные, социально-правовые.

Однако при этом следует еще раз подчеркнуть, что только те продукты интеллектуальной деятельности, которые получили правовую охрану, имеют статус интеллектуальной собственности. С этой точки зрения, ключевые экономико-правовые факторы, которые определяют стоимость объектов ИС на рынке, имеют общую целевую функцию – спецификацию прав собственности на объекты ИС [4; 5; 8]. К ним следует отнести прежде всего характеристики, отражающие надежность правовой охраны соответствующего объекта ИС, возможности оцениваемого объекта свободно применяться на рынке без нарушения прав

третьих лиц (показатель патентной чистоты объекта), величину издержек владельца исключительных прав на создание (разработку) объекта правовой охраны, на патентование (регистрацию) объекта ИС, включая пошлины, сборы и другие расходы на поддержание охраняемых документов, на организацию использования объекта ИС, включая затраты на его маркетинг, а также на страхование рисков, расходов, связанных с необходимостью уплаты налогов и сборов. В связи с перечисленными факторами итоговая оценка рыночной стоимости объекта ИС может быть скорректирована по договору между его сторонами.

Оценка соотношения (баланса) факторов, повышающих и снижающих цену объектов ИС составляет ключевую, достаточно тонкую задачу определения их объективной стоимости на рынке. К факторам, повышающим цену объектов ИС, следует отнести следующие: конкурентоспособность на рынке инноваций, уровень экономической эффективности использования в производстве, патентную чистоту объекта ИС, уровень новизны, техническую значимость, коммерческую ценность (ожидание будущих доходов), производственную применимость.

К снижающим цену объектов ИС на рынке относятся, как показывает практика, следующие факторы: риски, связанные с невысокой достоверностью и неполнотой информации об их исходной технико-экономической характеристике, ошибки (завышение или занижение) в оценке коммерческой эффективности использования объекта ИС, низкая надежность его правовой охраны, необходимость в затратах на дополнительные изыскания (технические, ресурсные и др.), высокие издержки на достижение эффективной организации использования объекта ИС (на правовую охрану, страхование рисков, маркетинг), риски, связанные с коротким сроком полезного использования или действия охранного документа, сокращенный жизненный цикл инновации.

Таким образом, процесс управления объектами интеллектуальной собственности требует не только системного всестороннего учета ситуации на рынке интеллектуальных продуктов, адекватного понимания актуальных, эксклюзивных характеристик самих объектов ИС, их потенциальных возможностей и спо-

собов правовой защиты и охраны, степени их влияния на инновационные и коммерческие стратегии компании, но и повышения качества управления сложными организационно-экономическими процессами самой процедуры оценки объектов интеллектуальной собственности.

### Библиографический список

1. Бромберг Г.В., Розов Б.С. Интеллектуальная собственность: действительность переходного периода и рыночные перспективы. М., 1998.
2. Грегори А. Стратегическая оценка компаний. М., 2003.
3. Драгозов П.А. Управление стоимостью инновационного промышленного предприятия / под ред. Садовской Т.Г. М., 2007.
4. Методика расчета оценки эффективности нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности / Ю.А. Дуденкова [и др.] // Экономика, право, инновации. 2017. № 1(3). С. 22–25.
5. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. М., 2003
6. Конов Ю.П. Оценка патентов и товарных знаков в качестве вклада в уставной капитал // Патенты и лицензии. 1999. № 6.
7. Лекаркина Н.К. Применение методов доходного подхода для оценки интеллектуальной собственности // Оценка инвестиций. 2017. Т.1, № 1–1(5), С. 21–34.
8. Леонтьев Б.Б. Подходы к оценке интеллектуальной собственности // Оценочная деятельность. 2009. № 3 (06). С. 18–63.
9. Лынный Н.В., Кукушкин А.Г., Подшибихин Л.И. Интеллектуальная собственность и нематериальные активы: 2-е изд. М., 1998.
10. Лынный И.В. Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность. 1996. № 5–6. С. 3–7.
11. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности: утв. 26.11.2002 г. Министерством имущественных отношений // СПС «КонсультантПлюс».
12. Олехнович Г.Н. Интеллектуальная собственность и проблемы ее коммерциализации // Минск, 2006.

13. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Т. Грязновой, М.А. Федотовой. 2-е изд. М., 2005.
14. Оценка интеллектуальной собственности: учеб. пособие / под ред. С.А. Смирнова. М., 2002.
15. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. СПб., 2005.
16. Трофимова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. М., 2005.
17. Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости: пер. с англ. М., 1995.
18. Хитчнер Дж.Р. Оценка стоимости нематериальных активов / под науч. ред. В.М. Рутгайзера. М., 2008.
19. Financial Accounting Standards Board, Statement of financial Accounting Standards № 141. Business Combination (June 2001) Appendix F.
20. URL: <http://www.ocenchik.ru>