

Г.Г. Азгальдов, главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН;  
Н.Н. Карпова, проф. Академии народного хозяйства при Правительстве РФ,  
руководитель программы “Оценка интеллектуальной собственности”  
Института профессиональной оценки Финансовой Академии при Правительстве РФ, г. Москва

# Оценка интеллектуальной собственности предприятий в современных условиях

## ВВЕДЕНИЕ

Среди двух секторов активов промышленного предприятия — материальных и нематериальных — в современном мире возрастает значимость последних, и особенно главной их составляющей — интеллектуальной собственности (ИС). Многие исследователи считают это следствием того, что в мировой экономике возрастает роль инноватики по сравнению с ролью производства, а информация, воплощенная в ИС, становится важнейшим фактором производства наряду с землей, трудом и капиталом.

Вместе с тем среди широких кругов экономистов, инженеров и управленцев наблюдается недооценка и прямое недопонимание роли нематериальных активов (НА) и ИС в современном рыночном хозяйстве. Основная причина такого положения — недостаток соответствующей информации. Стремлением помочь уменьшить этот недостаток (особенно у специалистов, интересующихся оценкой различных видов имущества) первоначально — с помощью постановочной статьи — и объясняется появление этой работы. В ней использованы материалы, опубликованные авторами в 1999г. в Трудах Центрального экономико-математического института РАН.

Нематериальные активы и особенно интеллектуальная собственность являются весьма специфическим видом собственности, со своим специфическим понятийным аппаратом. Поэтому вопросы терминологии и классификации предваряют изложение другой проблематики этой сферы.

## ТЕРМИНОЛОГИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ НА И ИС

Ниже излагается (и, при необходимости — обосновывается) понятийный аппарат, относящийся к ключевым понятиям настоящей работы — ИС и НА.

*Имущество* — то, что принадлежит кому-нибудь или чему-нибудь. Термин образовался от общеславянского (имеющего индоевропейское происхождение) термина “иметь (имать)” — брать, взять.

Нужно обратить внимание, что имущество не обязательно имеет только материальную форму, как считалось ранее (и как в обыденном сознании считается и сегодня). Например, в Большой советской энциклопедии (3-е изд.) приводится наиболее частая в законодательстве (в недавнем прошлом) трактовка термина “имущество” как совокупнос-

ти вещей и материальных ценностей, состоящих во владении какого-либо лица (подчеркнуто нами — авт.).

Однако в настоящее время, в соответствии с Гражданским Кодексом (ч.1, ст.128), к имуществу относятся и “результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность)”. Вместе с тем даже в Гражданском Кодексе (в других его статьях — например, ст.8, п.4 и 5; ст.130, п.1 и 2) даются несколько другие трактовки, иногда позволяющие интерпретировать термины “имущество” и “интеллектуальная собственность” не как родовое и видовое понятия, а как равнозначные видовые понятия (при этом рассматривая “имущество” как имеющее только вещное выражение).

Нужно отметить, однако, что мнения специалистов по этому вопросу различаются. Основная неясность — считать ли юридическую модель классических вещных прав приемлемой для исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или нет? Имеются специалисты, которые полагают, что права на объекты творческой деятельности не могут быть точно описаны классической триадой полномочий: пользование — владение — распоряжение. Но все же здесь и в дальнейшем мы считаем целесообразным придерживаться трактовки, данной в ст.128 ГК (как более четкой и однозначной). Таким образом, корректно утверждать, что имущество может иметь и материальную, и нематериальную (идеальную) форму.

*Собственность* — синоним понятия и термина “имущество”. (Хотя этот термин употребляется и в несколько ином значении — например, в словосочетании “право собственности”). Что это именно синонимы видно из таких, например, фактов:

1) в Словаре русского языка Ожегова (а также в академическом Словаре синонимов русского языка) термин “имущество” определяется через термин “собственность”, а термин “собственность” — через термин “имущество”;

2) в Гражданском Кодексе РФ не дается специальная дефиниция для термина “собственность”. Но во всех случаях употребления термина “имущества” легко заметить, что без потери однозначности понимания текста этот

термин может быть заменен термином “собственность”;

3) в Большой советской энциклопедии (3-е изд.) в статье “Собственность” прямо говорится: “...объект собственности или имущество соответствующего лица”.

*Промышленная собственность* — охраняемые после регистрации и выдачи специальным государственным органом (до недавнего времени — Роспатентом) охраняемых документов права на следующие результаты интеллектуальной деятельности:

- патенты на изобретения;
- свидетельства на полезные модели;
- патенты на промышленные образцы<sup>1</sup>;
- средства индивидуализации товаров и услуг:
  - свидетельства на товарные знаки,
  - свидетельства на знаки обслуживания,
  - свидетельства на наименования мест происхождения товаров;
- селекционные достижения:
  - патенты на новые сорта растений,
  - патенты на новые породы животных,
  - патенты на новые штаммы микроорганизмов;
- права на защиту от недобросовестной конкуренции.

В повседневной практике применяется упрощенная форма обозначения объектов промышленной собственности. Например, вместо более строгих терминов “право на патент на изобретение”, “право на свидетельство на товарный знак”, применяют более простые выражения “изобретение”, “товарный знак”. В данной статье будет принята аналогичная сокращенная форма в отношении не только объектов промышленной собственности, но и применительно к другим рассматриваемым ниже объектам ИС: объектам авторского права, а также к информации, представляющей собой коммерческую или служебную тайну.

Напомним, что сам термин “промышленная собственность” вошел в международный обиход в 1883г., в рамках Парижской конвенции по охране промышленной собственности, участниками которой сегодня являются свыше 120 стран, включая РФ.

*Объекты авторского и смежных прав*<sup>2</sup> — охраняемые с момента их создания:

<sup>1</sup> Первый закон, установивший право получать патенты на новые и оригинальные образцы, неизвестные и не использовавшиеся другими лицами, был принят только в 1842г. в США.

<sup>2</sup> Смежные права — это права исполнителей произведений; изготовителей копий, фонограмм; организаторов эфирного или кабельного вещания и др.

- произведения науки;
- произведения литературы;
- произведения искусства (живопись, скульптура, архитектурные проекты;
- музыкальные произведения, театральные постановки, исполнительская деятельность артистов, звукозаписи, радио-, телепередачи и др.);
- топологии микросхем;
- базы данных;
- программы для ЭВМ;
- аудиовизуальные, фотографические, графические и другие произведения.

(Нужно отметить, что авторское право не распространяется на идеи, принципы, методы, процессы, системы, способы, концепции, сообщения о событиях и фактах, лежащих в основе охраняемых авторским правом произведений.)

*Информация, представляющая коммерческую и/или служебную тайну* — охраняемая после ее закрытия информация, в состав которой входят:

- коммерческая информация;
- секреты производства:
  - ноу-хау (т.е. знания и опыт технического и управленческого характера — административного, коммерческого и финансового, — находящиеся в состоянии “Используемые в режиме коммерческой тайны предприятия” и приносящие доход или иную пользу)<sup>3</sup>,
  - результаты НИР и НИОКР, не охраняемые патентами: техническая (проектная, конструкторская, технологическая) документация;
- сведения об организационно-управленческой деятельности:
  - системы организации производства,
  - системы управления (управления качеством, управления кадрами),
  - производственный опыт и обучение персонала<sup>4</sup>.

Надо сказать, что приведенная выше классификация в международном масштабе еще не

является исчерпывающе однозначной. Так, например, в зарубежных странах типографские шрифты охраняются либо как промышленные образцы, либо по авторскому праву.

*Интеллектуальная собственность* — исключительное право физического или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг, включающие в себя:

- промышленную собственность;
- объекты авторского и смежных прав;
- информацию, представляющую коммерческую и/или служебную тайну<sup>5</sup>.

Ввиду незавершенности работы по кодификации терминологии и классификации ИС, отдельные ведомства (и даже учреждения) вводили свою, “домашнюю” классификацию. По одной из них, введенной бывшим Миноборонпромом в 1995г., использовано понятие “научная ИС”, в которую наряду с объектами промсобственности включены и некоторые объекты авторского права, относящиеся к производству и применению компьютеров: программы для ЭВМ, базы данных, топология микросхем. По другой классификации, предложенной группой исследователей из ЦЭМИ (1996г.), введено понятие “интеллектуальный товар”, практически идентичное понятию “ИС”. К сожалению, дело не ограничилось одними только Миноборонпромом или ЦЭМИ.

Приведенная выше классификация ИС построена по признаку “форма охраны прав на ИС”. Однако могут быть предложены и другие классификации, базирующиеся на других признаках деления. Например, такими признаками возможно считать:

- характер авторства: коллективный или индивидуальный;
- форму собственности: государственная или частная;
- юридический статус владельца: юридическое или физическое лицо;
- характер деятельности, приведший к появлению ИС: научный результат, изобретения

<sup>3</sup> Известный американский юрист Питер Петтибон еще в 1978г. отмечал, что “...обладание техническим ноу-хау во многих случаях имеет гораздо большее значение, чем обладание готовой продукцией”. Впервые этот термин был применен в американском праве в 1916г. и с тех пор используется без перевода или с дословным переводом в коммерческой практике большинства стран мира.

<sup>4</sup> Б.Б.Леонтьев и В.Дозорцев называют всю эту группу ИС “ноу-хау”, что противоречит практике применения этого термина (обычно в понятие “ноу-хау” не включают “производственный опыт и квалификацию персонала”).

<sup>5</sup> Некоторые авторы (например, В.В.Хурматуллин) относят объекты этой группы к объектам авторского права, что, с нашей точки зрения, противоречит признаку классификации по форме охраны ИС — ведь вторая и третья группы имеют разные формы охраны.

тельская работа, проектно-конструкторская работа, управленческая работа, программный продукт, работа в области литературы и искусства и др.;

- характер творчества по созданию ИС: формообразующая направленность (например, произведения искусства) и содержательная направленность (например, большинство объектов промсобственности);
- характер реализации: монография, статья, чертеж, нотная запись, описание изобретения;
- характер использования в процессе производства или эксплуатации;
- степень влияния на финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности и т.д.

Но эти дополнительные типы классификации с точки зрения решаемых в данной работе задач являются менее информативными и поэтому далее использоваться не будут.

Нужно сказать, что число объектов ИС постоянно увеличивается. Так, например, в РФ в число объектов ИС с начала 90-х гг. последовательно были включены полезные модели, наименования мест происхождения товаров, топологии интегральных микросхем, программы для ЭВМ, базы данных, служебная и коммерческая тайна и др.

В некоторых зарубежных странах в число таких объектов иногда постепенно начинают включать и качество руководящего персонала фирм. Есть некоторые основания считать, что эти объекты станут обычными повсеместно признаваемыми объектами ИС и что могут появиться и другие объекты такого рода.

Правда, против этого утверждения выдвигаются и возражения. Так О.В.Новосельцев приводит такую цепочку утверждений:

а) любая собственность (в том числе и ИС) может передаваться другому собственнику — например, за долги;

б) если в ИС включаются людской потенциал предприятия, то получается, что от одного собственника другому передаются люди. А это означает, что возрождается крепостное право.

По нашему мнению, в этих рассуждениях кроется ошибка. Да, владелец предприятия является, в определенном смысле, собственником всего персонала этого предприятия. Но собственником, ограниченным той или иной формой контракта с персоналом, продавшей свою рабочую силу собственнику как товар. И

если контракт предусматривает, что персонал не может до истечения обусловленного срока только по собственному желанию поменять своего собственника (нанимателя), — что же, он остается на том же предприятии или платит собственнику неустойку. Таких примеров очень много. Например, футболиста или хоккеиста в зарубежных клубах могут в буквальном смысле слова “продать” в другой клуб и без согласия игрока. (Разумеется, если это предусмотрено контрактом.) Сказанное в полной мере относится к ИС и вообще к НА. И считать это возрождением крепостного права нет убедительных оснований.

Термин “интеллектуальная собственность” у нас в стране впервые был оформлен законодательно в 1990г. в Законе СССР “О собственности в СССР”. Окончательно он был узаконен в Конституции РФ от 12 декабря 1993г. и в Гражданском Кодексе РФ (ст.138 и 139). Хотя некоторые исходные идеи, на которых базируется современный подход к учету и защите ИС, были заложены в Российское законодательство значительно раньше — в тексте закона “О привилегиях<sup>6</sup> на разные изобретения и открытия в художествах и ремеслах” (1812г.).

*Нематериальные активы* — совокупность прав юридического лица, в состав которой входят следующие права:

- на интеллектуальную собственность;
- на пользование земельными участками, природными и другими (например, в форме франчайзинга) ресурсами;
- на отложенные затраты (например, на регистрацию предприятия; на проведение НИР;
- на гудвилл (иногда используются термины “деловую репутацию”, “цену фирмы”).

Необходимо отметить, что приведенные выше определения и классификация в отношении ИС и НА отражают реалии нашего отечественного законодательства и сложившейся практики в этой области<sup>7</sup>. Однако действующие в нашей стране нормативные документы не являются исчерпывающе ясными. Так, например, Положение о бухгалтерском учете и отчетности в РФ (1994г.) не дает полной и исчерпывающей характеристики НА. Их фактически используемый на практике перечень шире, чем предусмотрено в этом Положении.

За рубежом встречаются и несколько иные (чем это было показано выше) подходы к клас-

<sup>6</sup> Термин “привилегия” (использовавшийся в России до 1919г.) практически эквивалентен термину “патент”.

<sup>7</sup> Здесь не рассматривается как валидная классификация, предложенная в 1996г. Российским институтом интеллектуальной собственности. В соответствии с ней в число групп, из которых состоит ИС, входит также совершенно непонятная группа “Предприятия научно-технической сферы в целом”.

сификации объектов НА. Достаточно типичным в этом отношении является подход, нашедший отражение, например, в известной монографии Г.М.Десмонда и Р.Э.Келли “Руководство по оценке бизнеса” (М., 1995). При таком подходе (считающимся за рубежом иногда допустимым при решении сравнительно узкой задачи оценки бизнеса в целом) ИС не вычленяется из общей группы НА. А нематериальные активы делятся на три группы объектов по признаку отделимости (неотделимости) от предприятия или индивидуума. Эта классификация дополняется другими признаками:

1) установившимся (неустановившимся) сроком службы НА;

2) групповым или индивидуальным характером оценки объектов НА.

*1-я группа. НА, неотделимые от предприятия:*

- наличие обученного персонала;
- системы и методы управления и функционирования, разработанные в качестве составной части предприятия;
- наличие клиентуры;
- преодоленные стартовые трудности;
- достижения в области рекламы и продвижения своей продукции;
- преимущества территориального расположения, не являющиеся характеристикой собственно объекта недвижимости, занимаемого предприятием;
- гудвилл, т.е. репутация предприятия (на местном, региональном или национальном уровне), утвердившаяся на основе осведомленности клиентов и общественности о надежности предприятия, качества обслуживания и продукции, уровня цен на товары и услуги, кредитоспособности по отношению к поставщикам и банкам. Однако иногда гудвиллом называют не только этот элемент 1-й группы, но всю совокупность элементов этой группы и даже совокупность всех элементов всех групп (т.е. рассматривают гудвилл как синоним НА — смесь всех нематериальных активов, “сваренных в большом котле”). По нашему мнению, такие подходы представляются очевидно нецелесообразными.

НА, относящиеся к этой группе, как правило, имеют неопределенный срок службы и оцениваются в совокупности. В связи с этим они неамортизируемы (в том смысле, который придается термину “амортизация” в экономике).

*2-я группа. НА, неотделимые от индивидуума:*

- личная репутация работников или владельцев предприятия среди общественности,

клиентов, других работников, других владельцев и ссудодателей;

- личные профессиональные качества таких индивидуумов, включая их ноу-хау, коммерческие способности, талант в области финансовых операций и т.п.;
- общая квалификация и личные качества персонала или владельца в таких областях, как организация работы персонала, менеджмент, отношения с клиентами, отношения в коллективе и т.п.

НА из этой группы в большинстве принимаются не имеющими установленного срока службы (кроме специалистов, работающих на предприятии по обусловленному сроком контракту). Применяемые оценки — индивидуальные.

*3-я группа. НА, в общем случае отделимые от предприятия:*

- фабричные марки;
- товарные (фирменные знаки);
- торговые марки;
- секретные методы и технологии;
- технические библиотеки;
- авторские права;
- редакционные архивы;
- секретные формулы;
- лицензии;
- патенты;
- франшизы;
- чертежи и шаблоны;
- права на фильмы;
- права водопользования;
- контракты (соглашения о неконкурируемости, контракты о найме, контракты на закупку, договоры купли-продажи, рекламные контракты);
- списки (адресные ведомости, списки клиентов, списки подписчиков).

Для этой группы НА могут оцениваться на индивидуальной основе и в большинстве имеют определенный срок службы (исключение — например, товарные знаки).

Приведенная классификация имеет преимущество перед применяемой у нас в стране, поскольку признак деления здесь более четкий и однозначный. Однако при этой классификации невозможно из НА выделить ИС, что представляется заметным недостатком. По этой причине в дальнейшем в данной работе мы будем ориентироваться на нашу, отечественную классификацию.

Понятие “нематериальные активы” широко используется в хозяйственной деятельности

ти ведущих фирм мира с конца XIX века. У нас в стране этот термин был узаконен лишь в 1988г. (первоначально путем введения в 1990г. в финансово-бухгалтерскую отчетность только совместных предприятий с иностранным капиталом соответствующего счета 04).

Известно, что основную (по стоимости и значимости) часть НА составляют объекты ИС. Поэтому в последующем изложении главное внимание будет в основном посвящено именно ИС (тракуемой в приведенном выше смысле, полностью соответствующем значению, приведенному в п.2 Конвенции по учреждению Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) в 1967г. в Стокгольме).

*Стоимость ИС* — денежная мера объема прав на объект ИС.

*Оценка ИС* — процесс определения стоимости объекта ИС. (Этот термин стал актуальным за рубежом только около 20 лет назад, когда впервые стали проводить такую оценку. У нас же такой оценкой серьезно стали заниматься только приблизительно около 1994г.).

*Чистая сделка по ИС (синоним — условия честной конкуренции)* — это ситуация купли-продажи, при которой участники сделки (продавец и покупатель):

- имеют типичную мотивацию;
- хорошо информированы о рыночных ценах на аналогичные объекты ИС и всех возможных способах использования объекта ИС;
- полагают, что действуют в своих наилучших экономических интересах;
- используют общепринятые средства платежа и типичные средства финансирования (при отсутствии дополнительных, нетипичных уступок друг другу); не препятствуют возможности других потенциальных покупателей ознакомиться с продаваемым объектом ИС.

*Рыночная стоимость ИС* — наиболее вероятная цена, за которую объект ИС может быть продан на рынке в условиях чистой сделки.

Понятия и термины, касающиеся НА и ИС, появились как ответ на возникшую потребность ввести в хозяйственный и юридический оборот целый большой класс собственности (имущества). Представляется правильным, поэтому, дополнить данный раздел сведениями об истории появления и развития основных составных элементов НА и особенно ИС.

## **ИСТОКИ И ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ ДВУХ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ — ИС И НА**

Из двух этих понятий более старым по времени возникновения является понятие ИС.

(Здесь речь идет именно о понятии, а не о термине.) Но и понятие “интеллектуальная собственность” четко сформировалось только с конца XVIIIв., первоначально во Франции. (В отличие, например, от такого общеизвестного вида собственности, как недвижимость. Ведь понятие “недвижимость” насчитывает несколько тысячелетий своей правовой истории — если даже ее рассматривать только от знаменитых Законов царя Хаммурапи, созданных 3700 лет назад.)

ИС в средние века была первоначально тесно связана с привилегиями, которые выдавали феодальные властители. Так, в 1236г. один из жителей Бордо получил во Франции привилегию на способ выделки шерстяной одежды по фламандскому образцу на 15 лет, подтвержденную впоследствии в Англии и Саксонии. Первые патенты, отличные от классических феодальных привилегий, были выданы в 1406г. — во Флоренции, в 1443г. — в Венеции.

В законодательную практику этот вид собственности (хотя и без упоминания термина “ИС”) впервые был введен в Венеции: Сенат этой республики в 1474г. принял первый в мире “Патентный закон”, ставший для разных стран прообразом всего последующего законодательства в этой области — в частности, в сфере изобретательства. (Но, по свидетельству И.Д.Иванова, самый древний случай охраны изобретения описан у греческого историка Филарка: в греческой колонии Сибариус, расположенной на юге Апеннинского полуострова, существовал обычай, по которому повар, изготовивший новое оригинальное блюдо, одобренное согражданами, получал исключительное право на его изготовление в течение года.)

Следующий крупный шаг в отношении данного вида собственности был сделан в 20-е гг. XVIIIв. в Англии. Принятый здесь закон “Статут о монополиях” (впоследствии иногда называвшийся “Великой хартией прав изобретателей”) установил монопольное право авторов технического новшества на пользование в течение 14 лет преимуществами, создаваемыми этим новшеством. Данный законодательный акт имел большое значение, поскольку в последующем, вплоть до настоящего времени, в разной форме (но одинаковой по сути) он закладывался в национальные и международные правовые документы, касающиеся такого важного объекта интеллектуальной собственности, как защищаемые патентами изобретения. Затем, в 1709г., опять-таки в Англии, парламентом был принят так называемый Статут королевы Анны. В этом законе были впервые сформулированы

принципы защиты авторского права (в основных чертах действующие еще и поныне).

В конце XVIIIв. эти вопросы стали предметом более глубокого законодательного рассмотрения и обоснования в американских штатах и во Франции. Так в 1787г. в Конституцию США был внесен пункт, в соответствии с которым Конгресс обязан был “содействовать прогрессу науки и полезных ремесел, гарантируя на определенный период времени авторам и изобретателям исключительное право на их художественные произведения и изобретения”. Это положение американской Конституции конкретизировалось в законах отдельных штатов. Сначала это касалось только понятий собственности, являющейся результатом умственного труда (штат Массачусетс, 1789г.), а также литературной и промышленной собственности (Франция, 1791г.). Впоследствии литературная собственность стала связываться с понятием “объекты авторского права”, которое вместе с понятием “промышленная собственность”, как уже говорилось, стало одним из основных компонентов понятия “интеллектуальная собственность”.

Надо отметить, однако, что общие правовые основы использования в экономическом обороте результатов некоторых видов интеллектуальной деятельности (то, что сейчас входит в сферу действия авторского и патентного права) были еще 1500 лет назад заложены в Римской империи в знаменитом “Кодексе Юстиниана” (хотя некоторые положения этого кодекса имеют еще более древнюю историю, восходящую ко II в. н.э.).

Понятно, что наряду с национальной законодательной практикой, возникла потребность в создании системы международных соглашений по становящейся очень важной в тот период проблеме — охране интеллектуальной собственности. Возникновение этой потребности было вызвано бурным развитием международных торговых связей. Появился целый ряд соответствующих международных соглашений, важнейшими из которых стали:

- Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883г.;
- Мадридские Соглашения 1891г. “О пресечении ложных или вводящих в заблуждение указаний происхождения на товарах” и “О международной регистрации знаков”;
- Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений (1889г.);

— Всемирная конвенция по авторскому праву (1952г.).

Наконец, в 1967г. в Стокгольме была учреждена Всемирная организация интеллектуальной собственности — ВОИС. (Сейчас ВОИС является межправительственной организацией и одновременно одним из 16 “специализированных учреждений” ООН со штаб-квартирой в Женеве).

Введенные (и исторически обусловленные) основные понятия позволяют в дальнейшем рассмотреть некоторые важнейшие вопросы:

- действительно ли ИС и НА стали важным элементом современной экономики?
- зачем нужно учитывать и оценивать НА и ИС?
- какие основные проблемы связаны с их учетом и оценкой?
- какие существуют принципиальные подходы к их экономической оценке?

Рассмотрим эти вопросы.

## **ВАЖНОСТЬ НА И ИС В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Упомянутое выше повышение важности НА и ИС проявляется в двух формах — *абсолютной* и *относительной*.

Что касается *абсолютных* размеров ИС, то прежде всего отметим, что ее увеличение проявляется в увеличении рыночной стоимости ИС различных видов и в росте убытков, связанных с нарушением прав ее владельцев.

Так, например, общая стоимость лицензий, дающих право использования объектов промышленной собственности и технологий<sup>8</sup> (составляющих в промышленности основную часть ИС), достигла 50 млрд дол. в год (из них на США приходится 20 млрд дол.). В более общем плане можно упомянуть также, что по оценкам отечественных экспертов объем реализуемой на международном рынке наукоемкой продукции, которая создана на основе использования ИС, доходит до 2,3 триллионов долларов в год! (Из этого количества около 700 млрд приходится на США, 530 млрд — на Германию и 400 млрд — на Японию. Что касается России, на нее приходится только 0,3% этого рынка).

Эта общая тенденция роста *абсолютных* размеров стоимости ИС может быть продемонстрирована и применительно к отдельным фир-

<sup>8</sup> Как уже говорилось, к “промышленной собственности” относятся, главным образом, изобретения, промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки, знаки обслуживания и знаки соответствия, селекционные достижения. Технологии представляются на мировом рынке, в основном, в виде документации по ноу-хау и другими видами производственно-технической документации.

мам. Например, знаменитая фирма Дженерал Электрик, продавая побочные патенты (т.е. те, которые она сама не использует), получает от этого около 11% прибыли.

Что касается товарного знака (важного вида ИС — свыше 5 миллионов этих знаков используется в развитых странах), то, например, при слиянии или продаже фирм от его стоимости в большой мере зависят размеры сделки. Можно привести множество соответствующих примеров, но с учетом разумных размеров данной работы ограничимся только двумя. Когда была продана автомобилестроительная фирма “Додж”, то из 146 млн дол. цены продажи 74 млн определялось стоимостью товарного знака, что составило по 15 млн дол. за букву! И вообще, по мнению некоторых специалистов (например, Ю.Конова), за рубежом при продаже предприятий с учетом товарного знака их рыночная цена может в 4–5 раз превышать их балансовую стоимость.

Разумеется, большая роль товарного знака при купле-продаже фирм определяется тем, что он сам может иметь очень большую стоимость. Так, товарный знак известной табачной фирмы “Кэмел” стоит 10 млрд дол. И прямо-таки фантастическую стоимость имеет товарный знак такой известной фирмы, как “Кока-Кола”: в различных литературных источниках называется цифры от 3,5 до 36 (!) млрд дол.

Большие (хотя и не такие экстремальные, как было показано выше) стоимости товарных знаков встречаются и у российских фирм. Например, с учетом 10-летнего объема реализации продукции за рубежом, в 400 млн дол. был оценен товарный знак водки “Столичная”.

Возрастание *абсолютной* значимости ИС проявляется также в виде возрастания убытков от нарушения прав ее владельцев. Например, по данным БСА (Международной организации, борющейся с компьютерным пиратством) и ряда других организаций, заинтересованных в этой сфере бизнеса, производящие программное обеспечение для ЭВМ компании в год теряют до 13–15 млрд дол. — как следствие нелегального тиражирования принадлежащих им программ. А ежегодные убытки от продажи продукции с фальшивыми товарными знаками наносит убытки владельцам этих знаков в 80–100 млрд дол. (данные Международной торговой палаты и Германской торгово-промышленной палаты).

Что касается отдельных стран, то, например, в одном только Китае стоимость одних только аудиовизуальных компакт-кассет, производимых и продаваемых “пиратским” (т.е. безлицензионным) способом, составляет око-

ло 1 млрд дол. в год. А в США в 1994г. по этому виду ИС ее владельцам был нанесен подобный же ущерб в размере 5 млрд дол.

Если рассматривать ущерб от промышленного и торгового шпионажа (в значительной степени связанного с кражей объектов ИС), то Управление по науке и технике Администрации президента США оценивает его для страны в 100 млрд дол. в в год. Еще более крупную цифру называет Американское общество промышленной безопасности. Оно опубликовало такие данные: связанный с промышленным шпионажем против американских промышленных компаний ущерб их интеллектуальной собственности превысил в 1997г. 300 млрд дол.!

И не случайно в США принят специальный закон об экономическом шпионаже. По этому закону экономический шпионаж в пользу иностранных государств и фирм может караться заключением до 25 лет и штрафом до 250 тыс. дол. (а для организаций, подстрекающих к такому шпионажу — до 10 млн дол.). Для американских компаний, замешанных в промышленном шпионаже, наказание помягче: 5-миллионный штраф для нанимателя шпиона и 15 лет тюрьмы — для самого шпиона.

Похожие законы приняты и в некоторых других странах. Например, в Китае, где недавно за нарушение соответствующего закона был арестован компьютерный взломщик (“хакер”). Он воровал компьютерную информацию, нанеся за 2 года экономический ущерб в 20 млн дол. А на Тайване по закону об охране ИС (в части, касающейся аудиовизуальной продукции) запрещается ввозить на территорию Тайваня более одной видео- или аудиокассеты для личного пользования. Этот закон, касающийся всех лиц, не имеющих полномочий дистрибьюторов, предусматривает за его нарушение 2 года лишения свободы.

Процветанию этого вида бизнеса способствует, во-первых, то обстоятельство, что его участники получают вполне приличное вознаграждение. Так, например, в Великобритании их зарплата приближается к зарплате высших правительственных чиновников. И, во-вторых, во многих странах промышленный шпионаж считается почти respectableм видом деятельности. Например, в Италии и Японии созданы даже фирмы, специализирующиеся на ведении только промышленного шпионажа.

У нас правовую основу преследования за получение информации незаконными методами дает статья 139 Гражданского Кодекса РФ. И, например, в соответствии с Законом “О правовой охране программ для ЭВМ и баз дан-



ных”, нарушитель его может быть приговорен к выплате автору ИС компенсации в размере от 5000 до 50000-кратного размера минимальной месячной оплаты труда. Но еще 150 лет назад ИС в России защищалась весьма решительно: так, в соответствии со статьей 858 IV Свода законов Российской империи, нарушение авторских прав могло наказываться ссылкой на поселение и наказанию плетью.

Убытки, связанные с иностранным промышленным шпионажем, несет и Россия. По оценке, данной в 1996г. тогдашним Министром по делам науки и технической политики Б.Салтыковым, нелегальная передача ИС за рубеж приносит России убытки в несколько млрд. долларов, в том числе от передачи технологий в США — 600–700 млн дол. (Приблизительно в такую же сумму — 800 млн дол. — оценивают американцы потери своих фирм в России от нарушений их прав на ИС.) Что же касается потерь внутри страны, то МВД РФ оценивает убытки от пиратской деятельности в 1 млрд дол. в год (причем бюджет страны мог бы получить половину этой суммы).

Но значимость ИС проявляется в росте не только ее *абсолютных* размеров, но и размеров *относительных*. Для иллюстрации можно привести такие факты. Например, если рассмотреть все виды собственности, которые являются предметом торговли на рынках наиболее развитых стран, то наблюдается совершенно четкая тенденция: темпы роста торговли ИС превышают темпы роста торговли другими видами собственности. Так, мировая торговля лицензиями на право использования промышленной собственности и технологии имеет рост до 12% в год, в то время как рост мирового промышленного производства не превышает 2,5–3% в год.

*Относительная* значимость НА и ИС проявляется не только в более высоких (по сравнению с другими видами собственности) темпах роста. Она нередко находит отражение и в высоком удельном весе ее в составе активов отдельных предприятий. Например, доля гудвилла (деловой репутации) — тесно связанной с ИС характеристики — иногда доходит до 60% всех активов фирмы (американская фирма Харт Хэнкс Комьюникейшенс). А для некоторых зарубежных предприятий, как, например, крупных телефонных компаний, обычным стала соизмеримость стоимости материальных и нематериальных активов.

В целом по зарубежным экспертным оценкам в передовых в промышленном отношении странах доля ИС составляет уже до 35% всех активов промышленных фирм (несколько десятилетий назад эта доля была значительно

меньше). И нередко бывает, что в США и Западной Европе рыночная цена продающихся предприятий (в которой учитывается находящаяся на предприятии ИС), в 3–4 раза превышает балансовую стоимость их материальных активов.

К сожалению, у нас в стране иное положение. С одной стороны, как утверждают эксперты, имеется достаточно много известных предприятий, у которых доля НА (включая, разумеется и ИС) возможно превышает долю активов материальных (конечно, при правильном и полном учете величины НА). В самом деле, сравнительно недавно одна из известных международных аудиторских компаний оценила имущество важной в отечественном авиастроении фирмы (известной во всем мире по истребителям марки СУ). И было установлено, что на НА (главным образом ИС и гудвилл) приходится 70% стоимости имущества этой фирмы. (Любопытно, что ранее ИС почти не отражалась в балансе этого предприятия.) Еще выше доля НА (до 80%!) для фирмы, конструирующей и производящей автоматы Калашникова.

Но с другой стороны, из-за плохо поставленного у нас в стране учета НА и ИС их доля в балансе активов обычно составляет не более одного процента. И при этом на многих известных отечественных предприятиях руководители не знают, что на их предприятиях величина ИС может быть больше величины всех остальных активов.

Но дело не только в руководителях отдельных предприятий. Ведь даже на посвященной национальному богатству РФ и проходившей в 1997г. Всероссийской научной конференции, данные по национальному богатству приводились без учета НА вообще и ИС в частности.

Приведенные выше цифры и факты подтверждают значимость НА и ИС, исходя из некоторых общеэкономических соображений. Однако для хозяйственного руководителя НА и ИС имеют важность не только (и не столько) сами по себе, сколько в аспекте их оценки и учета. Эта сторона проблемы анализируется ниже.

## **НЕОБХОДИМОСТЬ И ВАЖНОСТЬ УЧЕТА И ОЦЕНКИ НА И ИС**

Удобно выделить следующие основные ситуации, генерирующие целесообразность (а иногда и прямую необходимость) учета и оценки стоимости ИС и НА в деятельности предприятия. (Необходимо отметить, что рассматриваемые в дальнейшем ситуации относятся к состоянию нормально функциониру-

ющей экономики — к чему, как надеются авторы, у нас еще есть шансы прийти.)

## 1. ИЗМЕНЕНИЕ ФОРМЫ И СУБЪЕКТА СОБСТВЕННОСТИ

**1.1. Продажа предприятия с аукциона или в конкурсном порядке (в том числе при исполнении решений арбитражных или судебных органов).** В ряде случаев продажная стоимость предприятия может быть повышена в 4–5 раз по сравнению с балансовой стоимостью его материальных активов (при учете стоимости НА и ИС). Конечно, это касается не только товарных знаков, но и других объектов ИС — например, изобретений. А их количество (и, соответственно, ценность) может быть на некоторых предприятиях весьма велика. К примеру, на автозаводе им. Лихачева к 1992г. имелся патентный фонд, насчитывающий свыше 3000 сделанных работниками этого завода изобретений.

В ряде случаев приходится прогнозировать изменение стоимости предприятия к определенному моменту в будущем (например, с целью его продажи в этот момент). Понятно, что и в этой ситуации не обойтись без оценки ИС (но уже в динамике).

**1.2. Покупка или продажа прав на объекты ИС.** При изменении в правовладении ИС — например, при заключении лицензионных договоров на использование ИС, при переуступке патентов, при заключении договоров на создание научно-технической продукции — во всех этих (и в некоторых других) случаях требуется осуществлять оценку стоимости соответствующих объектов ИС. (Кстати, можно отметить, что в мире ежегодно осуществляется около 200 тыс. патентно-лицензионных операций, почти половину из которых падает на соглашения по передаче ноу-хау.)

Неправильный учет стоимости ИС при их продаже приводит к тому, что ряд зарубежных фирм и отечественных мелких посреднических фирм скупает наши патенты на новейшие технологии по смехотворной цене в 800–1000 дол. за переуступку прав на один патент.

**1.3. Реорганизация (в том числе приватизация), ликвидация, банкротство предприятия.** Известно, что в начале 1996г. были объявлены банкротами 261 предприятие “оборонки”. Реальная рыночная стоимость ИС, которой владели эти предприятия, во внимание не была принята. А ведь на многих из них она значительно превышала суммы, полученные Госкомимуществом при распродаже их фондов. Да и вообще, достаточно полная информация о

том или ином предприятии не может быть получена без учета стоимости НА и ИС. Необходимо выяснить, есть ли у оцениваемого предприятия информация, касающаяся его деятельности и имеющая действительную или потенциальную коммерческую или технологическую ценность для третьих лиц из-за того, что она не является общеизвестной.

В связи с этим при реорганизации предприятия составной частью любой инвентаризации его активов и должен быть учет стоимости НА и ИС. (Кстати, по подсчетам некоторых специалистов, при проведении в России приватизации не были учтены НА стоимостью примерно в 2–3 трлн дол.)

**1.4. Приватизация объектов научно-технической сферы.** При такой приватизации обязательно требуется переоформление авторских свидетельств, принадлежащих государству, на патенты, принадлежащие конкретному физическому или юридическому лицу. Понятно, что при этом требуется оценка и учет стоимости объекта ИС.

**1.5. Определение стоимости ИС, предлагаемой в качестве залога.** Как известно, такие залоговые объекты могут иметь ординарный характер (т.е. состоять только из НА — например, ИС) или смешанный характер (т.е. включать в себя как материальные, так и нематериальные активы). В обоих случаях необходимым условием является знание величины стоимости объекта ИС, предлагаемого в качестве залога.

Практика использования ИС в качестве залога в РФ постепенно становится привычной. Например, при выдаче инвестиционных кредитов государственными учреждениями, коммерческими банками, трастовыми компаниями под залог прав на изобретения.

**1.6. Использование ИС в качестве составной части франчайзинга или лизинга.** Оценка стоимости ИС необходима и при осуществлении франчайзинговых или лизинговых операций, предусматривающих и передачу прав на ИС (в настоящее время в мире наблюдается значительный рост активности по операциям этого типа). Без такой оценки не могут быть правильно подготовлены соответствующие соглашения.

## 2. ЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИС

**2.1. Определение размеров налогооблагаемой базы.** Как известно, для случаев, когда предприятие владеет зарегистрированными объектами ИС, отечественным законодательством предусмотрено исключение или умень-

шение его основных налогов. Поэтому самому предприятию прежде всего выгодно уточнение налогооблагаемой базы. Ведь именно в результате подобного уточнения во многих случаях (связанных с учетом ранее не принявшихся во внимание объектов ИС) возможно в рамках закона минимизировать налоговые выплаты (в частности, налог на прибыль). В основе подобной минимизации лежит уменьшение налогооблагаемой базы за счет отнесения затрат на создание и использование НА на себестоимость продукции. Что это вполне реально, показывает пример некоторых крупных предприятий, которые, за счет правильного оформления своих прав на принадлежащие им объекты ИС (например, на ноу-хау), добивались в результате значительного (до 500 млн руб. в старом исчислении) снижения налога на прибыль. Подобное снижение налога может достигать 60%.

Однако, как отмечалось на Третьей ежегодной Международной конференции “Проблемы оценки имущества в экономике переходного периода” (1996г.), сейчас предприятия (особенно выпускающие наукоемкую продукцию) “... фактически грабят сами себя, отдавая в качестве налогов ту часть своих средств, которую должны были бы оставлять у себя на амортизацию НА”. К сожалению, с тех пор сколько-нибудь значительного улучшения положения не наблюдалось.

**2.2. Финансовое обеспечение обновления производственных фондов.** Как известно, для увеличения финансовой базы замены устаревших технологий новыми необходимо начислять амортизацию на основные фонды. Сказанное относится и к объектам ИС, являющимся основными фондами. Но понятно, что начислению амортизации объекта ИС должна предшествовать его оценка.

**2.3. Выбор оптимального варианта использования объекта ИС.** Использование объектов ИС возможно по одному из трех вариантов:

- при производстве собственной продукции;
- путем передачи права на применение ОИС другим лицам (на основе лицензионных соглашений);
- комбинацией двух предыдущих вариантов.

Какой из этих вариантов является предпочтительным в конкретных экономических и технологических условиях, можно определить, только произведя оценку объекта ИС.

**2.4. Уменьшение потерь от незаконного использования и вывоза объектов ИС из страны.** Одним из элементов системы предотвращения незаконного вывоза из страны объектов ИС

является применение комплекса наказаний (штрафов) за такой вывоз. Понятно, что при реализации таких штрафных санкций должны быть определены:

- стоимость незаконно перемещаемого объекта ИС;
- зависимость размера штрафа от стоимости объекта ИС.

### 3. НЕОБХОДИМОСТЬ ИНФОРМАЦИИ О СТОИМОСТИ ИС С ЦЕЛЬЮ ЕЕ УЧЕТА И/ИЛИ АНАЛИЗА

**3.1. Анализ влияния создания или применения ИС на эффективность работы предприятия.** Понятно, что учет стоимости всех активов (как материальных, так и НА) является необходимым условием для того, чтобы достаточно точно определить эффективность деятельности предприятия. Одновременно учет стоимости ИС дает возможность определить эффективность вложения капитала в НА данного предприятия.

**3.2. Оценка инвестиционных проектов.** Понятно, что при достаточно точном определении эффективности инвестиционных проектов, в которых намечено использовать объекты ИС, нужно определять абсолютную и относительную доли эффективности, приходящиеся на ИС (что, естественно, требует предварительной оценки ИС).

**3.3. Определение прибыли от использования объекта ИС в собственном производстве.** Иногда возникает необходимость при использовании объекта ИС в собственном производстве определить величину возникающей в связи с этим прибыли (например, при планировании создания объектов ИС на предприятии). Такое определение прибыли требует учета стоимости ИС.

**3.4. Учет объектов ИС в балансе предприятия.** Существуют три источника появления на предприятии объектов ИС. Во-первых, они могут создаваться за счет заказчика. Во-вторых, эти объекты могут приобретаться у третьих лиц или передаваться ими. В-третьих, они могут создаваться за счет собственных средств предприятия. И во всех этих случаях необходима оценка объектов ИС для правильного отнесения оцененных сумм на соответствующие счета бухгалтерского баланса. Такая оценка, кроме того, необходима при составлении плановых стартового и последующего балансов нового предприятия при составлении бизнес-плана его деятельности. Если же такой учет осуществляется неполно, то искажается не только баланс предприятия, но и статистика

национального богатства всей страны. Так, по расчетам А.Д. Гохштанда, стоимость ИС, находящейся на предприятиях страны, составляет около 55 млрд дол. В то же время на балансах этих же предприятий числится не более 10% этой суммы. Что же касается общей стоимости российской ИС, то, по данным вице-премьера В.Булгака, она оценивается в 400 млрд дол.

**3.5. Отражение стоимости ИС в себестоимости продукции.** Такое отражение необходимо, так как, в соответствии с правилами бухгалтерского учета, все затраты на создание, приобретение и использование объектов ИС относятся на себестоимость произведенной данным предприятием продукции.

**3.6. Установление цены на производимые товары и услуги.** При составлении правильной калькуляции затрат (в том числе и себестоимости) на выпускаемую продукцию и установлении на этой основе нижнего предела цены на продукцию, содержащую ИС, необходима оценка ИС (так как создание или приобретение этой ИС было связано с какими-то затратами). При этом открывается возможность определить не только нижний предел цены, но и возможную границу повышения цены продукции. Ведь повышение цены товара возможно в условиях, когда, например, используется привлекательный и запоминающийся товарный знак; применяется современный дизайн, воплощающийся в эстетический по форме промышленный образец; предприятие имеет высокий гудвилл.

Торговая статистика показывает, что продукция с товарным знаком известных фирм продается на 15–30% дороже, чем совершенно одинаковая по качеству аналогичная продукция других фирм, не имеющая товарного знака. И, естественно, установление зависимости возможной степени повышения рыночной цены товара от стоимости соответствующей ИС (например, товарного знака, промышленного образца), а также гудвилла требует прежде всего проведения оценки этих видов ИС и НА.

**3.7. Страхование объектов ИС.** Знать стоимость объектов ИС необходимо при страховании имущества, содержащего ИС, поскольку при страховке ее величина увязывается со стоимостью страхуемого имущества. Кроме того, стоимость объектов ИС учитывается также и при страховании профессиональной ответственности работников (включая и тех, кто производит оценку ИС).

**3.8. Расчет вознаграждения авторов создания объекта ИС.** Суть проблемы: естественно учитывать стоимость созданной на предприя-

тии ИС (допустим, изобретения или промышленного образца) при выплате вознаграждения авторам (или содействовавшим им). Но не менее часто встречается и другая ситуация, связанная с продажей сложной (в том числе наукоемкой) продукции. Здесь приходится решать задачу об отчислении справедливой доли получаемой прибыли тем, кто обеспечил проектно-конструкторскую или научную основу создания этой продукции. Например, по западному опыту эта доля конструкторских бюро никогда не опускается ниже 12% объема торговой сделки на продукцию, сделанную по их чертежам. Но понятно: чтобы рассчитать эту долю более точно нужно иметь оценку той ИС, которая была положена в основу создания этой продукции.

## 4. УЧЕТ СТОИМОСТИ ИС В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ

**4.1. Правильный учет вклада учредителей.** Права владельцев ИС (вносимые в уставной капитал) могут быть существенно нарушены вследствие неучета (или недостаточного учета) стоимости объектов ИС, также составляющих вклад в уставной капитал. Ведь при этом может произойти снижение приходящейся на них доли. А эта доля может быть очень большой. Так, известны, например, случаи, когда вклад в уставной капитал составлял весьма значительную сумму, достигающую 170–230 млн дол. (хотя и относился к весьма ограниченному числу объектов ИС — трем-четырем изобретениям и товарному знаку).

**4.2. Правильное определение доли, вносимой в уставной капитал иностранным участником.** Объекты промышленной собственности, вносимые в уставной капитал в качестве вноса, могут передаваться на следующих условиях, которые подлежат обязательному учету:

- полная переуступка права (смена владельца);
- частичная передача права (простая или исключительная лицензия);
- продажа единичного экземпляра.

При создании совместных предприятий (СП) с участием иностранного капитала учет этих условий имеет особенно важное значение. На территории России для большинства из них предусматриваются одним из условий создания СП внесение иностранным партнером ИС (обычно технологического оборудования). Анализ действующих СП показал, однако, что:

- достаточно тщательная оценка российской стороной реальной стоимости вносимых иностранными партнерами объектов ИС

практически не осуществлялась (так же, как и, соответственно, их доли в уставном капитале). Чаще всего применялось не самое выгодное для наших предприятий соотношение 50% на 50%;

- не подписывались лицензионные соглашения, позволяющие документально оформить передаваемые права на ИС. В результате предприятие фактически не имело никаких прав на вносимую иностранным партнером ИС;
- в то же время в большинстве случаев иностранные участники, поставляя оборудование, практически бесплатно использовали опыт, секреты производства и технологию российской стороны.

Все это не раз приводило к неадекватности вкладов иностранных и отечественных участников СП как следствия недостаточно тщательного анализа фактической стоимости пая, вносимого иностранным участником в уставной капитал в виде объекта ИС.

**4.3. Выпуск акций действующего предприятия.** Своевременная и правильно проведенная оценка стоимости НА дает возможность увеличить активы предприятия. В свою очередь, следствием этого может быть рост стоимости акций последующих эмиссий.

**4.4. Увеличение уставного капитала для повышения шансов на получения кредитов.** Учет стоимости ИС при образовании или изменении уставного капитала (в том числе и при слиянии и разъединении организаций) имеет то большое значение, что, позволяя увеличивать его размер, повышает шансы на получение зарубежных кредитов. Поскольку зарубежные кредиторы в первую очередь обращают внимание на величину уставного капитала.

**4.5. Переоценка размера и структуры уставного капитала.** Функционирование уставного фонда предопределяет возникновение ситуаций, связанных с необходимостью оценки ИС. Например, если в уставной капитал включаются новые активы в виде промышленной собственности или ноу-хау, возникают специфические задачи:

- переоценка уставного фонда и организация в связи с этим дополнительной эмиссии;
- перераспределение долей учредителей уставного фонда. Однако в процессе акционирования многие предприятия при регистрации своего создания иногда по незнанию не учитывают свою ИС. Так случилось, например, когда регистрировалось известное АО “Московская сотовая связь”. При этом были учтены только материальные активы и финансовые вложения, а весьма значи-

тельные интеллектуальные ресурсы вообще не были приняты во внимание. И до момента, когда в уставном капитале была учтена ИС (т.е. в течение двух лет), АО несла неоправданные финансовые убытки.

## 5. РЕШЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ВОПРОСОВ, СВЯЗАННЫХ С ИС

**5.1. Обоснование стоимости ИС при судебно-арбитражных спорах, связанных с незаконным использованием ОИС.** Когда рассматриваются иски в связи с незаконным использованием чужой ИС, в современных рыночных условиях все чаще требуется стоимостное обоснование величины иска, который предъявляется в суд по поводу незаконного использования чужой собственности. При этом, естественно, требуется определение стоимости спорной ИС, так как от нее зависит величина иска.

Такое обоснование представляет собой достаточно серьезную проблему, до настоящего времени не имеющую общепризнанного общего решения. Хотя имеются отдельные соответствующие частные методики — например, разработанная Межрегиональным научным фондом “Промышленная собственность” Методика определения размеров денежного возмещения патентообладателю убытков от нарушения его патентных прав.

**5.2. Обоснование стоимости ИС при судебно-арбитражных спорах, связанных с неправильной выплатой авторского вознаграждения.**

Понятно, что при судебном разрешении этих споров совершенно необходимо знать величину стоимости спорной ИС.

**5.3. Исполнение постановления судебных органов.** Подобное исполнение может быть связано с судебными решениями или с реализацией прав наследования. И в тех случаях, когда в составе имущества находятся и объекты ИС, естественно требуется определить стоимость этих объектов.

Подводя итог сказанному выше, можно прийти к двум основным выводам:

1) ИС становится в современных условиях одним из важных факторов управления, требующим все большего внимания от руководства промышленного предприятия;

2) руководители отечественных предприятий зачастую недооценивают связанную с ИС сферу управленческой деятельности (главным образом из-за недостатка соответствующих знаний). В результате ухудшается финансовое состояние предприятия (и так для большинства из них далекое от нормального).

Подобная недооценка связана в значительной степени с личностью руководителя и, в связи с этим, вызывается причинами, которые можно назвать субъективными. Но наряду с ними существуют и объективные причины, способствующие недооценке роли ИС как важного объекта внимания со стороны руководителя предприятия. Эти причины заключаются в следующем.

Одно из значительных отличий ИС от других видов собственности состоит в том, что для ИС не существует общепринятых методов решения многих проблем, возникающих в связи с возникновением и использованием этой категории собственности. Более того, для некоторых видов ИС нет не только общепринятых, но и вообще каких-либо аналитических способов их решения (если не говорить о всегда существующей “палочке-выручалочке” в виде плохих вариантов экспертного метода).

Поясним сказанное. Как известно, проблему ИС можно разбить на следующие подпроблемы:

- как идентифицировать ИС, ее владельца и объем его прав на эту ИС?
- как защитить права владельца ИС?
- как оценить стоимость (точнее — различные виды стоимостей) ИС?

Каждую из этих подпроблем можно рассматривать как самостоятельную проблему, в свою очередь, подлежащую декомпозиции на менее общие подпроблемы. (Таким образом, может быть синтезировано дерево проблем ИС).

Из трех отмеченных выше основных подпроблем самой важной (но, одновременно и самой сложной) является подпроблема оценки ИС. Поэтому, с учетом разумного объема настоящей работы, в дальнейшем анализ двух первых подпроблем ограничим только выявлением и систематизацией составляющих их менее общих подпроблем. Что же касается проблемы оценки, то уделим ей гораздо большее внимание. Но даже и в этом случае мы вынуждены будем рассматривать не весь спектр вопросов, определяющих собой проблему оценки ИС, а только касающиеся выявления и систематизации условий, определяющих важность ИС. Будет также дан предварительный анализ трудности решения некоторых задач, возникающих в процессе введения ИС в привычный предмет управленческого решения.

Таким образом, цель настоящей работы заключается в том, чтобы на основе сегодняшнего уровня знаний, достаточно кратко изложить некоторые результаты исследований авторов по перечисленным выше вопросам. Эти исследования, естественно, в данной работе не отра-

жают весь спектр их научных интересов. Но они посвящены локальным (хотя представляющим себя и немаловажными) проблемам ИС.

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С УЧЕТОМ ИС В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Как уже отмечалось ранее, исходя из разумного объема данной работы, ниже будут лишь конспективно перечислены основные проблемы, связанные с ИС, и предложены некоторые их решения. Более подробно, однако, будут рассмотрены только проблемы, связанные с оценкой ИС.

### **ПРОБЛЕМА ИДЕНТИФИКАЦИИ ИС**

*Суть проблемы:* для того чтобы эффективно использовать ИС в качестве инструмента улучшения положения предприятия, на первоначальном этапе работы нужно четко определить — к какому типу собственности принадлежит рассматриваемый объект? Кто является владельцем прав на рассматриваемую ИС? Каков объем этих прав?

Для получения нужной информации необходимо ответить на следующий комплекс основных вопросов:

- относится ли рассматриваемый объект действительно к объектам ИС?
- если он является объектом ИС, то к какому ее виду он принадлежит?
- кто на момент рассмотрения и оценки является собственником искомой ИС?
- в случае, если оценка ИС будет производиться с целью определения величины вклада ИС в уставной капитал — какую долю уставного капитала предполагается покрыть стоимостью прав собственности на ИС? Что собой представляют другие доли уставного капитала?

### **ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ ПРАВ НА ИС**

*Суть проблемы:* на втором этапе работы нужно четко определить объем прав на ИС и степень их защищенности.

Для получения нужной информации необходимо ответить на следующий комплекс основных вопросов:

- давалась ли информация об оцениваемой ИС на выставках, конкурсах, ярмарках, в рекламных изданиях, в открытой печати? Если да, то какова эта информация?

- каков объем прав на ИС ее владельца (например, частичные или исключительные права; право полной собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления)?
- какие имеются документы, реализующие защиту прав на ИС?
- каково юридическое обоснование оставшегося срока службы защитных документов по ИС?
- уплачены ли (и если да, то за какой срок) пошлины за поддержание в силе охранного документа на ИС (например, патента на изобретение в случае, если авторское свидетельство на это изобретение переведено в патент)?

## ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ИС

*Суть проблемы:* на третьем этапе работы нужно выявить дополнительную (по сравнению с другими кроме ИС, видами собственности) информацию, необходимую для правильной оценки ИС.

Для получения нужной информации необходимо ответить на следующий комплекс основных вопросов:

- каков характер (тип или назначение) продукции или услуг, в которых может быть использована оцениваемая ИС?
- кто выпускает продукцию (или оказывает услуги), в которых используется данная ИС (объемы и сроки выпуска данной продукции или оказания услуг)?
- имеются ли акты использования оцениваемых ИС на практике? Такие акты должны быть представлены в виде заверенных копий, с указанием объемов использования (в натуральных и экономических показателях); затрат на использование (включая выплату вознаграждений авторам — если, например, речь идет об авторских свидетельствах на изобретение);
- осуществлялся ли экспорт товаров и/или услуг, в которых использовалась бы оцениваемая ИС? Если да, то каковы поясняющие и подтверждающие данные?
- имеются ли данные о других (в том числе и конкурирующих) организациях, использующих аналогичные по назначению объекты ИС? Если да, то каковы эти данные?
- имеются ли данные о количественных характеристиках эффектов (надежность, быстродействие, точность, экономичность, информативность, эстетичность и др.), достигаемых при применении оцениваемой

ИС по сравнению с ИС-аналогами? Если да, то каковы эти данные?

- имеются ли бухгалтерские документы, подтверждающие объемы затрат на создание и оформление документов на полученную ИС и ее использование?
- имеются ли данные о себестоимости (объемах затрат) изготовления устройств, необходимых для реализации идеи ИС? Если да, то каковы эти данные?

По поводу приведенного выше комплекса вопросов третьего этапа, ответы на которые приходится искать оценщику ИС, необходимо сделать следующие замечания: этот комплекс имеет не одинаковый вид применительно к различным видам ИС — часть вопросов для отдельных ИС может отсутствовать; некоторые из этих вопросов встают и перед оценщиками других видов собственности; этот комплекс можно было бы дополнить особыми вопросами, совокупность которых определяется специфической сложностью оценки ИС по сравнению с оценкой других видов собственности (например, оценкой недвижимости, оценкой машин и механизмов и др.). Но ввиду особой важности этого последнего обстоятельства (связанного со сложностью оценки ИС) целесообразно выделить этот вопрос в отдельный пункт данной работы.

## СЛОЖНОСТЬ ОЦЕНКИ ИС

Эта относительно большая сложность для оценщиков ИС вызывается следующими факторами.

Во-первых, оценщику ИС, наряду с задачей собственно оценки (т.е. нахождения денежного эквивалента различных видов стоимости — рыночной, залоговой, инвестиционной, страховой и т.д.), приходится решать не менее сложные и важные задачи, добывая ответы на комплекс вопросов, связанных с идентификацией и защитой ИС (эти вопросы были изложены выше).

Конечно, вопросы, относящиеся к идентификации и защите собственности (предваряющие ее оценку), возникают в отношении не только ИС, но и применительно к оценке других видов собственности — например, недвижимости, машин и оборудования. И все же подобные вопросы, с которыми сталкивается оценщик ИС, гораздо сложнее, а их количество гораздо больше по сравнению с вопросами, возникающими при оценке других видов собственности. В этом и проявляется первый фактор, усложняющий работу оценщика ИС.

Второй фактор, действующий в направлении усложнения деятельности оценщика ИС, заключается в следующем. Анализ показывает, что количество типов ИС соизмеримо с количеством типов объектов недвижимости или количеством типов машин и оборудования. Но, в отличие от оценки недвижимости или оценки машин и оборудования, при оценке ИС в гораздо большей степени проявляется специфика отдельных видов ИС.

Например, при использовании затратного метода оценки недвижимости структура затрат на воссоздание объекта-аналога будет практически идентичной для совершенно разных по типу объектов недвижимости — допустим, автозаправочной станции и жилого дома. Совершенно другая ситуация возникает при применении затратного метода оценки ИС. Ведь структура затрат на воссоздание объекта-аналога, например при выведении новой породы животных, будет сильно отличаться от аналогичной структуры затрат при создании литературного произведения или при разработке технической документации на технологический процесс. И это влияние специфики оцениваемого объекта проявляется не только при использовании затратного, но и других (доходного и рыночного) методов оценки.

Третий фактор, затрудняющий работу оценщика ИС, связан с тем, что количество разновидностей методов оценки ИС (они будут описаны в дальнейшем) значительно превышает число разновидностей методов оценки недвижимости (хотя и несколько меньше количества методов оценки бизнеса). Это понятно, поскольку в число характерных только для оценки ИС (и совершенно не могущих быть использованными при оценке недвижимости) входят такие, например, методы, как “освобождение от роялти”, многочисленные разновидности методов “преимущество в прибыли” и “преимущество в расходах”. К этой же группе специфичных для ИС методов можно фактически отнести различные методы оценки такого, не имеющего аналогов для других видов собственности (и характерного только для нематериальных активов), объекта, как гудвилла.

Понятно, что отмеченное выше разнообразие методов оценки ИС имеет, конечно же, положительный характер — оно позволяет оценивать объекты ИС относительно более точно (за счет учета специфики отдельных видов ИС) по сравнению с тем, как если бы таких методов было немного. Но с точки зрения трудоемкости работы оценщика ИС подобное разнообразие методов оценки, разумеется, требует от него и каких-то дополнительных затрат труда

— например, на изучение и запоминание отдельных алгоритмов применения этих методов.

Четвертый фактор, вызывающий дополнительные сложности в работе оценщика, определяется более сложной структурой расчетных формул при оценке ИС (по сравнению с формулами, используемыми для оценки других видов собственности).

Например, в доходном методе оценки ИС очень часто приходится включать в расчетную формулу некоторые компоненты, не учитываемые в оценке других видов собственности. К этим дополнительным компонентам относятся:

- ставка роялти, определение величины которой представляет собой самостоятельную и отнюдь не тривиальную задачу;
- величина  $A$ , отражающая ту долю общего дохода, которая вызывается применяемой при производстве продукции оцениваемой ИС (причем определение этой доли представляет собой достаточно сложную задачу, до настоящего времени не имеющую общепринятого алгоритма решения);
- коэффициент научно-технического риска  $K_p$ , отражающий степень освоенности лицензиаром передаваемой по лицензии ИС;
- период  $T_o$  освоения в производстве ИС, передаваемой по лицензии;
- срок действия лицензионного соглашения  $T_d$ .

Дополнительные компоненты расчетной формулы (по сравнению с оценкой других видов собственности) появляются при оценке ИС и затратным методом:

- коэффициент научной значимости  $K_{нз}$  (его достаточно точное определение представляет собой еще далеко не полностью решенную задачу);
- коэффициент приведения к мировому уровню величины затрат на заработную плату отечественных создателей ИС (для определения величины этого коэффициента оценщику иногда приходится проводить весьма трудоемкие дополнительные исследования, от чего освобождены оценщики других видов собственности).

Наконец, последний по счету (но не по важности), пятый фактор усложнения работы оценщика ИС определяется следующим обстоятельством. В отличие от оценки недвижимости, машин, бизнеса, для которых на русском языке (не говоря уже об иностранных — например, английском языке), имеются буквально десятки книг по оценке ИС на русском языке к настоящему времени издана только одна (!) книга — “Оценка интеллектуальной соб-



ственности” А.Н.Козырева. Да и она фактически содержит сведения не столько об оценке ИС, сколько об оценке инвестиционных проектов. Кстати, подобное положение (отсутствие книг именно об оценке ИС) характерно не только для литературы на русском языке, но и для других языков. Конечно, имеется значительное количество книг (и на русском, и на иностранных языках), посвященных ИС. Но все они рассматривают в основном не вопросы оценки, а проблемы идентификации, классификации, правовой защиты, оформления, передачи прав собственности.

Отмеченная выше сложность оценки ИС является повсеместно признаваемой. И не случайно это обстоятельство отметил в специальном докладе (в 1994г.) Генеральный Секретарь ООН.

Эта сложность иногда представляется настолько большой, что многие бизнесмены и даже научные сотрудники считают принципиально невозможным ее аналитическое решение (т.е. решение, не основанное на экспертном методе).

Существует любопытная практика: некоторые руководители зарубежных фирм, придерживающиеся мнения о принципиальной невозможности аналитической оценки ИС, демонстративно ставят в бухгалтерских отчетах в графе “стоимость нематериальных активов” (или ИС) цифру “1 дол.” (или “1 марка ФРГ”).

С учетом особой сложности этого вопроса (и понятных ограничений на объем излагаемого материала), методология оценки ИС будет здесь рассматриваться не детально, а только на уровне изложения принципиальных подходов. В связи с этим сначала будет проанализирован вопрос о классификация существующих методов оценки ИС, а затем очень кратко будет изложена сущность подхода, характерного для каждого метода.

Классификация методов оценки интеллектуальной собственности

Технология оценки объектов ИС бывает:

- договорная (например, при определении вклада в уставной капитал, когда учредители предприятия, без проведения каких-либо расчетов, договариваются между собой относительно стоимости ИС, образующей собой вклад);
- расчетная, или аналитическая (например, при оценке изобретения, когда искомая стоимость изобретения определяется расчетом по определенному алгоритму);
- экспертная (когда не работают или слишком дорого обходятся предыдущие техно-

логии, например, при оценке многих объектов авторских прав).

В этой классификации признаком деления является способ получения информации о стоимости ИС. В то же время встречаются и другие классификации, в которых требование о едином признаке деления не соблюдено. Так, например, в классификации, предложенной Российским институтом интеллектуальной собственности (РИИС), выделяются следующие технологии оценки ИС: договорная, обязательная, инициативно-аналитическая, комплексная (корпоративная), долевая. Легко заметить, что единого признака деления здесь нет.

Основной подход к оценке ИС, используемый в РФ и принимаемый Налоговой инспекцией — расчетный (аналитический). Поэтому именно такой подход и будет кратко рассмотрен ниже.

Классификацию методов оценки можно базировать на разных признаках деления. В качестве такого признака оправданно взять те градации, которые характеризуют взаимосвязи человека и главных характеристик процесса его труда. Понятно, что в любой целесообразной деятельности человека (безразлично — хозяйственной или любой другой) могут существовать только три градации таких взаимосвязей: результаты (доход, эффект); затраты (расходы, издержки); совокупность и результатов, и затрат.

Эти три градации и обусловили появление трех групп методов оценки собственности (в том числе и оценки ИС):

- 1) *доходный* (результатный);
- 2) *затратный*;
- 3) *рыночный* (результатно-затратный).

К этим же (и только к этим!) трем группам методов можно прийти, если в основу классификации заложить и другой признак — участки континуума времени, которые принимаются в расчет при оценке ИС. Так, если учитывается только прошлое время, то методы объединяются в группу *затратных*. Если учитывается только настоящее время, то методы относятся к *рыночным*. А если во внимание принимается только будущее время, то методы называются *доходными*.

По указанным выше причинам мы не можем признать правильной классификацию, предложенную РИИС. В ней выделяются четыре основных метода оценки: доходный, затратный, комплексный (корпоративный), технократический. Легко заметить, что у этой классификации отсутствует единый признак деления — необходимое условие правильности любой классификации.

Классификация методов оценки, входящих в эти три группы, приведена в таблице. Затем

кратко поясняется суть и дается анализ этих методов.

Классификация методов оценки нематериальных активов и интеллектуальной собственности

Методы оценки основных нематериальных активов (НА)	Оценка различных ИС	Доходный метод (стоимость — функция чистого дохода от использования ИС)	Метод преимущества в прибыли (за счет увеличения валового дохода)	за счет улучшения качества	Метод учета возрастания цены продукции	1		
					Метод учета возрастания количества продукции	2		
					Метод учета возрастания и цены, и количества продукции	3		
						за счет улучшения качества и большей известности фирмы	Метод учета возрастания цены продукции	4
							Метод учета возрастания количества продукции	5
							Метод учета возрастания и цены, и количества продукции	6
							Метод освобождения от роялти	7
							Метод выигрыша в себестоимости	8
							Метод одновременного учета преимуществ в прибыли и в расходах (метод учета чистого дохода с последующим выделением той части его, которая приходится на ИС)	9
			Затратный метод (стоимость — функция от затрат на создание ИС)		Метод учета затрат на восстановление	10		
					Метод учета затрат на замещение	11		
					Рыночный метод, метод сравнимых продаж, метод стоимости приобретения (стоимость — функция и от доходов, и от затрат)	12		
Оценка гудвилл				Бухгалтерский метод	13			
				Метод американских налоговых органов	14			
				Статистический метод	15			

### РАСКРЫТИЕ СУТИ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ, ПРИВЕДЕННЫХ В ТАБЛИЦЕ

Методы, систематизированные в таблице, дают представление о всей их совокупности, используемой на практике для стоимостной оценки НА и ИС. (В дальнейшем с учетом рассматриваемой в данной статье задачи, везде будет говориться в основном не о НА, а о ИС.) Некоторые из этих методов могут трактоваться в качестве разновидностей более общих методов. Рассмотрение их в таблице как самостоятельных методов объясняется только удобством такой их интерпретации. В тех же целях удобства все методы, перечисленные с правого края таблицы, закодированы числами 1–15.

Группа доходных методов (самая многочисленная) имеет в своей основе учет чистого дохода от использования объекта ИС. Понятно, что его повышение можно обеспечить или увеличением валового дохода (методы “Преимущество в прибыли”), или уменьшением

расходов на создание и применение ИС (методы “Преимущество в расходах”), или используя оба эти приема одновременно.

### ГРУППА МЕТОДОВ “ПРЕИМУЩЕСТВО В ПРИБЫЛИ”

Методы этой группы базируются на следующих посылах: преимущество в прибыли появляется или:

- по сравнению с тем предприятием, которое выпускает продукцию, аналогичную с рассматриваемым предприятием (но без использования оцениваемой ИС);
- применительно к данному предприятию, выпускавшему продукцию до и после использования ИС. Затем скалькулированное в денежной форме преимущество в прибыли (подсчитанное в денежной форме) приводится к текущей стоимости (капитализируется). Полученная в результате ве-

личина и принимается в качестве стоимости ИС.

Преимущество в прибыли имеет своим источником или повышение качества продукции (в результате использования ИС), или, дополнительно к этому фактору, большую известность фирмы (например, повышение гудвилла или известности товарного знака). Для реализации преимущества в прибыли повышают цену единицы продаваемой продукции (методы 1–4), или увеличивают количество продаваемых таких единиц (методы 2–5), или применяют оба эти способа одновременно (методы 3–6).

### ГРУППА МЕТОДОВ “ПРЕИМУЩЕСТВО В РАСХОДАХ”

Методы этой группы базируются на следующей посылке: уменьшение расходов на использование ИС (с учетом производства и реализации продукции, в которой применяется ИС) ведет к увеличению чистой прибыли. Соответственно, увеличивается и полученная путем ее капитализации текущая стоимость ИС.

Существуют два метода, входящие в эту группу и различающиеся источником возникновения экономии расходов.

**Метод освобождения от роялти (код 7).** В основу этого метода положены следующие допущения:

а) оцениваемая ИС (например, патент) не является собственностью истинного владельца (предприятия), а принадлежит некоторой другой стороне;

б) эта другая сторона на лицензионной основе (на условиях определенных отчислений от выручки — роялти) представляет ИС предприятию;

в) но на самом деле ИС принадлежит истинному ее владельцу. Значит, ему не нужно платить роялти. Таким образом, получается мнимая экономия расходов. Капитализация (приведение к текущей стоимости) этих расходов и принимается как стоимость ИС.

**Метод выигрыша в себестоимости (код 8).** Этот метод предусматривает учет экономии затрат, которая может быть получена при применении оцениваемой ИС. При этом вычисляется выигрыш в себестоимости в течение, когда ИС еще приносит полезный эффект (снижает себестоимость). Рассчитанная экономия в себестоимости затем капитализируется и, таким образом, определяется текущая стоимость ИС.

**Метод учета чистого дохода с последующим выделением доли его, приходящейся на**

**ИС (код 9).** Чаще всего возникает ситуация, в которой заранее трудно определить преимущество в прибыли или в расходах. Поэтому сначала просто определяется чистый доход, а затем из него выделяется доля, являющаяся следствием применения ИС. Этот метод в группе доходных применяется наиболее часто.

### ГРУППА “ЗАТРАТНЫЕ МЕТОДЫ”

В основе методов этой группы лежат следующие соображения. Искомая стоимость ИС отождествляется с величиной затрат на ее воссоздание, с учетом разумной величины прибыли (если, разумеется, характер ИС такой, который принципиально допускает подобное воссоздание). Причем если такое воссоздание заключается в полном копировании оцениваемой ИС, то используется **метод восстановления (код 10)**. Если же воссоздается иная ИС, но с такими потребительскими свойствами, что ее можно условно считать аналогом оцениваемой, то применяется **метод замещения (код 11)**.

Все затратные методы основаны на посылке, что вклад ИС в прибыль предприятия превышает затраты на воссоздание ИС.

### РЫНОЧНЫЙ МЕТОД (МЕТОД “СТОИМОСТЬ ПРИОБРЕТЕНИЯ”)

В некоторых случаях принимается посылка, что цена, по которой ИС приобретается на рынке, отражает ее рыночную стоимость. Такая посылка довольно часто используется для тех ИС, которые являются объектом авторского права. Но разумеется, при этом нужно обеспечить сопоставимость оцениваемой ИС и аналогичных ИС, имеющих на рынке. С этой целью в рыночную цену, по которой объект ИС фактически приобретается на рынке, вносятся соответствующие поправки.

Три оставшихся в таблице метода (13, 14, 15) применимы для оценки специфического НА, который называется гудвилл. И хотя гудвилл не является ИС, полезно, для обеспечения полноты описания содержания таблицы, кратко рассмотреть и эти три метода.

### ГРУППА МЕТОДОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ГУДВИЛЛА

**Бухгалтерский метод.** Суть метода, применяемого при покупке предприятия (бизнеса), заключается в том, что в бухгалтерских документах учитываются все активы — как мате-

риальные, так и НА. Последние учитываются по стоимости приобретения. Если цена покупки предприятия превышает стоимость активов, то разницу приписывают стоимости гудвилла. То есть принимается, что стоимость гудвилла равна разности между ценой покупки и совокупной стоимостью всех остальных активов — материальных и нематериальных, за вычетом предполагаемых пассивов.

#### **Метод американских налоговых органов.**

Суть метода: на основе нормы прибыли, считающейся стандартной для предприятий данного типа, вычисляется прибыль на среднегодовую рыночную стоимость материальных активов предприятия за вычетом пассивов (здесь есть аналогия с иногда используемым у нас вмененным доходом). Затем величина прибыли вычитается из среднегодового, после налогообложения дохода предприятия. Если появляется положительный остаток, то он приписывается среднегодовому доходу от НА предприятия. Этот остаток капитализируется (приводится к текущей стоимости) и результат принимается в качестве стоимости гудвилл предприятия. (Принимаемое при этом неявное допущение, что гудвилл приравнивается к НА, является спорным.)

**Статистический метод.** В России создана экспертная система (не путать с экспертным методом!), с помощью которой можно оценить стоимость гудвилла (а также и стоимость товарного знака) на основе данных, содержащихся в бухгалтерских документах за три последних года функционирования предприятия. Эта экспертная система базируется на результатах статистической обработки свыше 10 тыс. бухгалтерских балансов. При автоматическом подсчете стоимости гудвилла (а также товарного знака) учитываются свыше 120 показателей, характеризующих деятельность предприятия.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В данной работе не приводятся конкретные алгоритмы и расчетные формулы для оценки отдельных видов ИС. Понятно, почему — ведь для достаточно подробного изложения соответствующего материала понадобился бы на порядок больший объем. Поэтому такой материал авторы намерены дать в подготовленной ими для издания книге: “Интеллектуальная собственность: оформление, защита, оценка”.