

Селиверстов Ю. И., канд. техн. наук, проф.
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОЦЕНКИ ПАТЕНТОВ МЕТОДОМ ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ РОЯЛТИ

ROGOVA@intbel.ru

В статье описывается алгоритм метода освобождения от роялти, который в настоящее время часто применяется для оценки интеллектуальной собственности. Анализируются особенности и проблемные моменты использования метода для оценки патентов на объекты промышленной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность (ИС), оценка, стоимость, доходный подход, рыночный подход, роялти.

Один из часто упоминаемых в специальной литературе и применяемых оценщиками методов оценки прав ИС – метод освобождения от роялти (метод упускаемых роялти, метод роялти). В публикациях по оценке ИС нами обнаружены две интерпретации логики метода. В одном случае предполагается, что обладание патентом на объект ИС освобождает его владельца от необходимости приобретения лицензии у некоего третьего лица и уплаты ему лицензионных платежей (роялти). Соответственно, стоимость патента приравнивается к приведенной стоимости лицензионных платежей, которые заплатил бы хозяйствующий субъект, не имея он исключительного права на объект ИС. Во втором случае патент рассматривается как потенциальный источник доходов от лицензионной торговли, а его стоимость приравнивается к текущей стоимости потока гипотетических будущих доходов. Другими словами, рассматривается выгода, упускаемая в случае отказа от коммерциализации ИС. Нам больше импонирует второй вариант экономической логики метода, поэтому его мы и будем придерживаться.

Метод освобождения от роялти может быть отнесен как к рыночному, так и к доходному подходу. С одной стороны, он предусматривает использование в расчетах средних отраслевых ставок роялти. С другой стороны, метод предполагает прогнозирование будущих доходов лицензиара / платежей лицензиата и их дисконтирование или капитализацию. Дисконтирование осуществляется в случае, если прогнозируемые роялти в абсолютном выражении изменяются от периода к периоду, что в большей мере соответствует реальности. Капитализация – более простая процедура, но и более грубая, пригодная только для оценки ИС, успешно прошедшей коммерциализацию и приносящей стабильный доход.

Методика оценки ИС сводится к следующему.

1) Определяется сфера применения запатентованного объекта ИС (удовлетворяемая им потребность), проводятся маркетинговые исследования по определению емкости рынка и доли рынка, которую способен занять лицензиат.

2) Устанавливается период прогнозирования (T), который, как правило, короче установленного законом срока действия исключительных прав (20 лет для изобретений, 10 лет для полезных моделей), так как учитывает возможность появления более совершенных товаров-заменителей или новых технических решений и технологий производства. Обычно T принимают равным 5-7 годам.

3) Прогнозируется потенциальный объем продаж и выручка лицензиата от продажи инновационной продукции, выпущенной по лицензии, или от продажи продукции, изготовленной с применением запатентованной технологической инновации ($Выр_{инт}$).

4) По таблице определяется стандартная для отрасли ставка роялти (C_p). Подобные таблицы можно найти в учебниках по оценке ИС, например, в работах [1, с. 300-303], [2, с. 324-327]. В них приводится диапазон ставок роялти. Поэтому требуется обоснование выбора конкретного значения ставки в пределах табличного диапазона. При этом необходимо учитывать специфику объекта ИС, уровень его готовности к промышленному использованию и условия лицензионного договора. Источники информации для формирования отраслевых стандартов детально описаны в работе [2, с. 65-86].

5) Гипотетические величины роялти (P_t) в каждом из интервалов t прогнозного периода определяются путем применения ставки роялти к прогнозируемой выручке лицензиата в интервале t :

$$P_t = Выр_{инт\ t} \times C_p.$$

6) Оцениваются вероятные периодические транзакционные издержки ($ТИ_t$) лицензиара по спецификации и защите исключительных

прав (госпошлины за поддержание патента в силе, расходы на мониторинг соблюдения монополии патентообладателя и защиту нарушенных прав).

7) Стоимость патента (V) определяется путем дисконтирования потока роялти, скорректированного на величины транзакционных издержек:

$$V = \sum [(P_t - TI_t) / (1+r)^t],$$

где r – ставка дисконта, учитывающая риски инновационного бизнеса лицензиата, в котором используется защищенный исключительным правом объект ИС.

Метод освобождения от роялти считается простым, но, с нашей точки зрения, это простота является ложной. Каждый шаг алгоритма его реализации сопряжен с необходимостью расчета и/или экспертного обоснования значений промежуточных показателей, таких как прогнозируемая выручка лицензиата, ставка роялти, ставка дисконта, транзакционные издержки.

Некоторые специалисты по экономическим проблемам ИС критически относятся к результатам оценки указанным методом. Например, А.Н. Козырев говорит о неадекватности метода и сравнивает его с часами, которые стоят, и потому два раза в сутки показывают точное время [3]. Основные претензии, которые ставят под сомнение достоверность оценки ИС методом упускаемых роялти, сводятся к следующему.

1) Лежащая в основе метода логика такова, что основанные на ней расчеты не отражают всех преимуществ и возможностей, иначе говоря, реальных опционов, которые несет в себе патент (например, по развитию собственного производства, по блокированию действий конкурентов). При оценке стоимости патента методом упускаемых роялти цена этих опционов игнорируется. По сути, определяется не стоимость исключительного права, а стоимость простой лицензии.

2) Метод принадлежит к рыночному подходу к оценочной деятельности и предполагает использование накопленной отраслевой статистики ставок роялти. Рынок ИС в России находится в начальной стадии становления. Сделки по уступке патентов и торговле лицензиями можно пересчитать по пальцам. По данным Роспатента, лицензируется около 1-1,5% выданных патентов. Следовательно, апелляции к так называемым среднерыночным данным ставок роялти можно подвергнуть сомнениям.

3) Стандартные ставки роялти не дифференцируются в зависимости от объема прав и обязанностей сторон, предусмотренных договорами, хотя очевидно, что простая лицензия и исключительная лицензия дают лицензиату раз-

ные возможности экспансии на рынок, по-разному влияют на свободу действий лицензиара, а значит и предусматривают разные ставки лицензионных платежей.

4) Применение метода может привести как к завышению, так и к занижению стоимости патента. Возможность занижения обусловлена тем, что рассчитанная величина, как отмечалось выше, является стоимостью лицензии и не учитывает реальных опционов патента. С другой стороны, метод априори предполагает коммерческий потенциал объекта ИС и наличие спроса на приобретение лицензии. Это зачастую не отвечает действительности и косвенно подтверждается фактами отказа правообладателей от поддержания патентов в силе задолго до истечения нормативного срока охраны исключительных прав. Другими словами, патент может вообще ничего не стоить.

С нашей точки зрения, рассмотренный метод имеет право на существование, но с оговоркой об осторожном и взвешенном подходе к выбору ставки роялти. Предмет оценки в подавляющем большинстве случаев специфицирован, аналоги найти очень трудно. Чтобы получить адекватную оценку стоимости объекта и/или права интеллектуальной собственности, необходимо анализировать контекст конкретной сделки, определять, какую выгоду этот объект может принести потенциальным контрагентам в различных обстоятельствах и затем пытаться перевести ее в денежное выражение.

Представляют интерес возможности «нетрадиционного» использования метода освобождения от роялти. Например, при обосновании выбора между уступкой исключительного права (продажей патента) и заключением лицензионных договоров. Или в составе другого метода оценки интеллектуальной стоимости, в частности, модели экономической добавленной стоимости (*EVA, economic value added*).

Модель *EVA* часто характеризуется как одна из альтернатив традиционной методологии оценки бизнеса, но может применяться и для целей оценки ИС. Прогрессивность новых продуктов и технологий рассматривается как источник экономической прибыли, обеспечивающей более высокую рентабельность активов по сравнению со среднеотраслевым уровнем.

В случае оценки бизнеса по модели *EVA* его стоимость в рамках прогнозного периода определяется суммированием величины инвестированного капитала (стоимости активов без предположения об их дальнейшем коммерческом использовании) и приведенной стоимости потока экономической прибыли. Прирост стоимости происходит в том случае, если отдача на вло-

женный капитал, оцениваемая рентабельностью активов по чистой операционной прибыли за вычетом налогов, превысит стоимость инвестированного капитала.

Этот подход может быть интерпретирован для оценки ИС следующим образом. Предметом оценки выступает стоимость объекта ИС, который еще не коммерциализирован, но защищен исключительным правом. Для того чтобы получить операционную прибыль (денежный приток) от его использования, необходимо осуществить инвестиции в коммерциализацию – довести ИС до готовности к промышленному использованию (например, профинансировать опытно-конструкторские и проектно-технологические работы по созданию технической документации, приобретение оборудования, пуско-наладку, продвижение инновационной продукции на рынок). Следовательно, обоснованная стоимость предмета оценки складывается из трех составляющих: стоимости соответствующего объекта/права ИС без учета довлжений в его коммерциализацию; текущей стоимости инвестиций в коммерциализацию (со знаком «минус»); текущей стоимости ожидаемых в результате коммерциализации экономических прибылей. Для оценки первого слагаемого вполне применим метод освобождения от роялти. При этом в расчет необходимо принимать заниженные ставки роялти по сравнению с уровнем, соответствующим полноценным лицензионным договорам, которые предусматривают передачу технической документации и оказанием консультационной поддержки в ходе внедрения новшества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Азгальдов, Г.Г.* Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов / Г.Г. Азгальдов, Н.Н. Карпова. – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2006. – 400 с.

2. *Козырев, А.Н.* Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.

3. Оценка интеллектуальной собственности: новые тенденции и потребности практики // Стенограмма круглого стола ЦЭМИ РАН от 20 декабря 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.labrate.ru/20111220/stenogramma.htm>