

МОНЕТИЗАЦИЯ АВТОРСКО-ПРАВОВЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТВОРЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ

Творческие отрасли — брошюра № 7



МОНЕТИЗАЦИЯ АВТОРСКО- ПРАВОВЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТВОРЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ

Творческие отрасли — брошюра № 7

Авторы:
Гордон В. Смит и Владимир Йосифов

Август 2013 г.

Гордон Смит — почетный президент компании AUS, Inc. (Морстаун, Нью-Джерси, США) и заслуженный профессор кафедры Управления интеллектуальной собственностью юридического факультета Университета Нью-Гемпшира (Конкорд, Нью-Гемпшир, США)

Владимир Йосифов — консультант по вопросам управления и услуг в области ИС и бывший директор ВОИС (Женева, Швейцария)



ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	ВВЕДЕНИЕ	7
1.1	Авторское право	8
1.2	Монетизация ПИС в творческих отраслях	11
1.3	Оценка ИС: зачем, что, как и когда	18
1.4	Права ИС и финансовая отчетность	22
1.5	МСФО для МСП. Вопросы отчетности об ИС и коммуникации	26
1.6	Правовые трудности и практика оценки ИС	31
2.	АУДИТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	32
2.1	Аудит ИС: когда и для чего	32
2.2	Виды стоимости	36
2.3	Роль аудита ИС	42
2.4	Необходимая предосторожность при проведении аудита ИС	45
2.5	Обзор ключевых методов оценки	47
2.6	Экономический и юридический срок службы творческих произведений	59
2.7	Аудит и оценка ИС как инструмент менеджмента	63
2.8	Синергия стоимости между различными формами ПИС	64
3.	ОЦЕНКА АВТОРСКО-ПРАВОВЫХ АКТИВОВ. ПРИМЕНЕНИЕ РАССМОТРЕННЫХ ПРИНЦИПОВ	66
3.1	Метод затрат	66
3.2	Метод рынка	69
3.3	Метод дохода	70
3.4	Примеры оценки охраняемых авторским правом произведений	75
4.	КОНТРОЛЬНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА И ОЦЕНКИ ИС	80
4.1	Этапы проведения аудита и оценки ИС	81
4.2	Содержание отчета об аудите ИС	82
4.3	Интернет-ресурсы для оценки ИС	83
5.	ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ИС. БУДУЩЕЕ	84
5.1	Тенденции будущего	84
5.2	Эффективное использование оценки ИС	85
5.3	Максимизация стоимости авторско-правовых активов	87
5.4	Заключение	89

ПРИЛОЖЕНИЕ А. СТРИМИНГ КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МУЗЫКАЛЬНОГО БИЗНЕСА	91
ПРИЛОЖЕНИЕ В. ПРИМЕР ЛИЦЕНЗИОННОЙ СДЕЛКИ	96
ПРИЛОЖЕНИЕ С. СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА ОБ ОЦЕНКЕ	98
ПРИЛОЖЕНИЕ D. ПРИМЕР КОНТРОЛЬНОГО ПЕРЕЧНЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА И ОЦЕНКИ ИС	99
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. БИБЛИОГРАФИЯ И ССЫЛКИ	105



Список рисунков

Рис. 1:	Графическое отображение информации, содержащейся в балансовом отчете	23
Рис. 2:	Три компонента коммерческого предприятия	23
Рис. 3:	Балансовый отчет о рыночной стоимости	25
Рис. 4:	Схема использования метода затрат	48
Рис. 5:	Типичный характер протекания экономического срока службы охраняемых авторским правом произведений	62
Рис. 6:	Множество форм эксплуатации	65
Рис. 7:	Типичная S-кривая (сигмовидная кривая), описывающая характер развития нового продукта или услуги в сфере технологий и развлечений	73

Список таблиц

Таблица 1.1. Типы произведений, охраняемых законом в большинстве стран	9
Таблица 2.1. Сравнение предложений	54
Таблица 2.2. Влияние факторов времени и ставки дисконтирования на текущую стоимость	55
Таблица 3.1. Первоначальные затраты на производство	66
Таблица 3.2. Индекс цен	67
Таблица 3.3. Расчет преобразователя индекса цен	67
Таблица 3.4. Расчет актуализированных первоначальных затрат	67
Таблица 3.5. Агрегирование текущих затрат для расчета стоимости замещения	68
Таблица 3.6. Типичные нормы прибыли на рынке	74
Таблица 3.7. Расчет дохода с использованием ставки роялти	75
Таблица 3.8. Расчет текущей стоимости с использованием метода освобождения от роялти	76
Таблица 3.9. Использование ценовой премии для расчета дохода	77
Таблица 3.10. Расчет текущей стоимости с использованием метода ценовой премии	78
Таблица 3.11. Расчет текущей стоимости в случае нескольких видов эксплуатации	79



1. ВВЕДЕНИЕ

Термин «права интеллектуальной собственности» (ПИС) охватывает широкий спектр результатов творческой деятельности человека. В статье 2 (viii) конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС), говорится, что ПИС относятся:

к «литературным, художественным и научным произведениям; исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам; изобретениям во всех областях человеческой деятельности; научным открытиям; промышленным образцам; товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям; защите против недобросовестной конкуренции, а также ко всем другим правам, относящимся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях»¹.

Интеллектуальную собственность нередко описывают или как «промышленную собственность», включающую в себя патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и указания происхождения или наименования места происхождения, а также пресечение недобросовестной конкуренции², и/или как «авторское право», которое относится к литературным и художественным произведениям. Однако, по сути дела, термин «интеллектуальная собственность» охватывает как промышленную собственность, так и авторское право. Основной темой настоящего исследования является та часть ПИС, которая касается авторского права.

Основная задача настоящего исследования состоит в том, чтобы рассказать о правах интеллектуальной собственности, связанных с творческой деятельностью.

У термина «инновация» есть множество определений, и для целей этого исследования мы будем считать инновацией процесс вывода на рынок и к потребителю нового продукта, технологии, услуги, образца, процесса, художественного произведения, материала и т. д. Каждая новая идея, ставшая основой для нового продукта или услуги, считается инновацией. Некоторые инновации включают в себя изобретения, ноу-хау и коммерческие тайны; другие же основаны на новизне художественного восприятия и обращаются к эмоциям и чувствам. Например, к творческой деятельности относятся инновации, которые могут служить основой для патента или коммерческой тайны, а также искусство и наука создания товарного знака. Однако значительная часть творческого труда не связана с технологиями или брендами. Ею занимаются отдельные лица или небольшие организации, а результаты не так очевидны для самих авторов, наблюдателей или пользователей, как

¹ См. www.wipo.int/treaties/en/convention/trtdocs_wo029.html#P50_1504.

² См. http://www.wipo.int/treaties/en/ip/paris/trtdocs_wo020.html#P71_4054.

в случае изобретений (которые могут охраняться патентом) или брендов, защищенных товарными знаками или знаками обслуживания.

Хотя результаты этой творческой работы и не так очевидны, они могут быть важными коммерческими активами и их доля в общем объеме интеллектуальной собственности в мире растет. Такая неочевидность обусловлена тем, что эта работа является частью повседневной человеческой деятельности, а успешные результаты не привлекают такого внимания, как, например, новый смартфон или лекарство. В большинстве случаев результаты этого творческого труда охраняются авторским правом. Нередко мы не замечаем такую деятельность еще и потому, что в большинстве случаев получение статуса интеллектуальной собственности и обеспечение ее охраны не требует каких бы то ни было правовых или административных действий. Согласно статье 5 (2) Бернской конвенции³, «пользование этими правами и их осуществление не связаны с выполнением каких бы то ни было формальностей». На самом деле многие люди и небольшие компании, создающие объекты авторского права, могут даже не знать о статусе и ценности результатов их труда.

Например, в цифровом мире миллионы людей стали фотографами. Те фотографии, которые мы делаем, — это продукт нашего индивидуального творчества. Они являются нашей интеллектуальной собственностью без каких-либо действий с нашей стороны. В основном люди рассматривают свои фотографии с семьей и друзьями и иногда копируют их для кого-нибудь другого. Вопрос реализации ПИС не возникает. Какова денежная стоимость ИС, заключенной в этих фотографиях? Она очень невелика или равна нулю. Однако в них есть *потенциальная* денежная ценность, которая может быть реализована, если мы решим использовать эти фотографии для извлечения экономической выгоды.

Еще одна задача настоящего исследования состоит в том, чтобы рассказать о финансовых инструментах оценки для *количественного определения* денежной стоимости результатов успешной творческой деятельности. В отличие от других форм интеллектуальной собственности творческие произведения обычно являются результатом труда отдельных лиц или небольших коммерческих предприятий. Поэтому мы не будем рассматривать некоторые связанные с оценкой вопросы, которые обычно возникают в корпоративной среде. Таким образом, в данном исследовании основное внимание уделено оценке и монетизации творческих произведений, создаваемых отдельными лицами, а также малыми и средними предприятиями (МСП).

1.1 Авторское право

Авторское право относится к довольно большой группе результатов творческого труда, включая текстовые материалы, литературные, драматические и музыкальные произведения, пантомиму и хореографию, изобразительные, графические произведения, скульптуры, аудиовизуальные произведения, звукозаписи, а также архитектурные произведения и такие

3 Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений, ВОИС. См. http://www.wipo.int/treaties/en/ip/berne/trtdocs_wo001.html.



технические работы, как компьютерные программы и электронные базы данных⁴. В целом создатель таких объектов интеллектуальной собственности защищен от копирования его собственности другими лицами без его разрешения. При этом владелец прав автора может дать разрешение на копирование или распространение своего произведения другими лицами. Это право — право автора — не действует вечно; срок его действия ограничен во времени и прописан в национальном законодательстве. Срок действия авторского права обычно равен сроку жизни правообладателя плюс не менее 50 лет после его смерти (эта цифра зависит от законодательства конкретной страны).

Таблица 1.1. Типы произведений, охраняемых законом в большинстве стран

Литературные произведения	Романы, рассказы, поэмы, драматические произведения и другие сочинения вне зависимости от их содержания (беллетристика или документальная литература), длины, целей (развлекательные, обучающие, информационные, рекламные, пропагандистские и прочие), формы (рукописные, напечатанные, машинописные произведения; книги, листовки, однолистные произведения, газеты, журналы), как опубликованные, так и неопубликованные; в большинстве стран «устные произведения», т. е. произведения, не изложенные в письменном виде, также охраняются законами об авторском праве; переводы и т. д.
Музыкальные произведения	Как серьезного, так и легкого жанра; песни, произведения для хорового исполнения, оперы, мюзиклы, оперетты; произведения для инструментального исполнения — как для одного инструмента (соло), так и для нескольких (сонаты, камерная музыка и т. д.) или многих (группы, оркестры)
Художественные произведения	Как плоскостные (рисунки, наброски, гравюры, литографические произведения и т. д.), так и объемные (скульптуры, архитектурные произведения), вне зависимости от содержания (как изображающие реальные предметы, так и абстрактные) и назначения («высокое» искусство, произведения, созданные в рекламных целях, и т. д.)
Карты и технические чертежи	Картографические произведения, такие как глобусы и модели рельефа; планы, чертежи, диаграммы, электрические и механические чертежи
Фотографические произведения	Вне зависимости от объекта (портреты, ландшафты, фотографии текущих событий и т. д.) и цели создания фотографий
Кинофильмы и кинематографические произведения	Немые и со звуком, вне зависимости от цели их создания (для показа в кинотеатре, по телевидению и т. д.), жанра (кинофильмы, драматические фильмы, документальные фильмы, кинохроника и т. д.), длительности, способа съемки («живая» съемка, мультфильмы и т. д.) или использованного технического процесса (фильмы на киноплёнке, на видеокассетах и т. д.)
Компьютерные программы и базы данных	Либо как литературное произведение, либо самостоятельно

Источник: Руководство ВОИС по изучению экономического вклада авторско-правовых отраслей⁵

⁴ В статье 2 Бернской конвенции по охране литературных и художественных произведений приводится перечень произведений, охраняемых авторским правом.

⁵ WIPO Guide on Surveying the Economic Contribution of the Copyright-Based Industries, p. 14.

В соответствии с законами об авторском праве могут также охраняться произведения прикладного искусства (ювелирные украшения, лампы, обои, мебель и т. д.), точнее имеющиеся в них художественные элементы⁶.

Авторское право охраняет *форму* выражения идеи, а не идею как таковую. Например, можно написать книгу об охоте на белого кита, но это не будет нарушением авторских прав на «Моби Дика», если в такой книге не будут повторяться выражения, фразы и характер повествования *Германа Мелвилла*⁷.

Законодательство, регулирующее права собственности и использование авторского права, может быть очень сложным. Чтобы оценить все те трудности, которые связаны с регулированием авторского права, можно представить съемки фильма или проведение крупной рекламной кампании, которые неизбежно предполагают участие писателей, музыкантов, исполнителей, дизайнеров и фотографов. Все они создают оригинальные произведения и используют чужие работы, охраняемые авторским правом. Обычно право собственности на все созданные таким образом произведения переходит к одному владельцу. Но не всегда. Бывает, что неправильно составленные договоры мешают последующему использованию готовых работ.

В задачи настоящего исследования не входит широкое рассмотрение законодательства об авторском праве. В этих целях читателю следует обратиться к другим источникам, где более глубоко проанализирован этот вопрос⁸.

Как мы видим, сегодня все шире признается тот факт, что творческие отрасли формируют основу креативной экономики, которую многие считают синонимом экономики будущего. Проведенные ВОИС исследования на тему «Экономический вклад отраслей, основанных на авторском праве»⁹ показали, что во многих странах авторско-правовые отрасли вносят существенный вклад в ВВП и занятость. В некоторых странах, например в Австралии, Корее и США, доля таких отраслей в ВВП превышает 10 %. Во многих странах доля занятых в творческих отраслях составляет 5–7 %. И все это стало возможным благодаря пониманию того, как работает система ИС, и эффективной охране прав интеллектуальной собственности с ее помощью. Появление цифровой среды и Интернета создало основу для новых аудиовизуальных секторов (например, игровой индустрии), а также создания и распространения музыкального и визуального контента (например, через YouTube), мобильных приложений и т. д. И все эти результаты работы человеческого разума являются объектами охраны ИС.

6 WIPO Intellectual Property Handbook: Policy, Law and Use, WIPO Publication No. 489 (E), ISBN 92-05-1004-8, Geneva, WIPO, 2001, p. 43.

7 Примечание: «Моби Дик, или Белый Кит» — роман американского романиста Германа Мелвилла.

8 На сайте ВОИС размещено несколько документов, в которых рассматриваются права ИС, входящие в понятие авторского права. См. <http://www.wipo.int/copyright/en/>.

9 См. http://www.wipo.int/export/sites/www/copyright/en/performance/pdf/economic_contribution_analysis_2012.pdf.



1.2 Монетизация ПИС в творческих отраслях

Сами по себе права ИС не имеют стоимости. Но они получают ее, когда успешно используются. Например, результатом воплощения идеи в цифровом формате является программное приложение, которое охраняется авторским правом. В этот момент у него фактически нет стоимости. Она возникает только тогда, когда это приложение начинает приносить экономические выгоды своему владельцу после успешного выхода на рынок.

Существует два вида использования:

- **Внутреннее:** в этом случае владелец ИС использует ПИС только в интересах своего бизнеса для создания новых и улучшения существующих товаров/услуг, повышения цен на свои товары, создания барьеров для конкурентов при выходе на рынок и т. д.
- **Внешнее:** владелец ИС может продать свои права ИС другим субъектам, лицензировать их или обменять как целиком, так и частично.

Допустим, вы стоите на берегу Сены и рисуете Эйфелеву башню. К вам подходит человек и говорит, что ему нравится ваш рисунок и он хочет купить его. Вы договариваетесь о цене, человек получает рисунок, а вы — деньги. Это значит, что вы монетизировали некоторые права интеллектуальной собственности. Рассмотрим еще один пример. Вы разместили несколько фотографий из отпуска на своем сайте. К вам обращается рекламное агентство, которое хочет использовать некоторые из ваших фотографий в рекламной публикации. Вы рады такому успеху своих фотографий и соглашаетесь предоставить их бесплатно. Возможно, вы упускаете возможность монетизации прав ИС и получения за них денег. Однако если вы дали согласие только на однократное использование фотографий, то вы сохраняете некоторые права на использование. А если вы потребовали указать свое имя как фотографа, то, возможно, это послужит для вас бесплатной рекламой.

Задача настоящего исследования состоит в том, чтобы проанализировать способы монетизации прав интеллектуальной собственности на творческие произведения. Продажа рисунка — это очень простое дело. Однако монетизация может осуществляться в очень разных формах, а права интеллектуальной собственности могут иметь очень сложную структуру, особенно в творческих отраслях.

1. Монетизация

Согласно словарному определению, монетизировать что-либо — это значит «преобразовать или выразить в денежной форме». В своем первоначальном смысле «монетизировать» означало «перевести в денежную форму» или «чеканить монеты из золота». Поэтому существовало выражение «монетизировать золото» (*to monetize gold*).

В сегодняшнем понимании «монетизировать/монетизация» относится к «использованию (чего-либо ценного) в качестве источника прибыли» или «превращению актива в деньги

или платежное средство». Этот термин может иметь разные значения в зависимости от контекста.

Например, правительство может монетизировать государственный долг, выкупив государственные долговые обязательства, что ведет к увеличению предложения денег. В этом случае долг превращается в деньги (монетизируется).

Не так давно у термина *монетизировать* появилось еще одно значение, связанное с развитием интернет-бизнеса: он используется для описания способов и средств получения дохода с помощью тех объектов, которые размещаются в Интернете (например, на сайте или в блоге)¹⁰.

В настоящем исследовании мы рассмотрим различные пути и способы монетизации (иными словами — извлечения прибыли) охраняемых авторским правом произведений и творческих работ, но основное внимание будет уделено оценке различных типов ИС, которые могут являться объектом монетизации. Это важный элемент процесса монетизации и коммерциализации любого произведения, продукта или услуги.

Но вернемся к примеру с рисунком.

Когда вы продали рисунок, вы, по сути дела, провели быструю одноразовую монетизацию своей собственности. В принципе этот рисунок мог бы быть монетизирован разными способами:

- Вы могли бы произвести обмен с покупателем и получить вместо рисунка его шляпу. В этом случае вы бы сэкономили время и деньги, которые необходимы для покупки такой же шляпы.
- Вы могли бы пойти вместе с покупателем в соседний магазин и сделать копию рисунка для продажи, а оригинал оставить себе.

10 Монетизация сайтов обычно осуществляется посредством либо продажи доступа к их контенту и/или места для рекламы, либо создания связанной с ними линейки товаров, например футболок со слоганами. Сюда также входит получение прибыли с помощью партнерских программ, электронной торговли, продажи премиум-контента, рекламы в Интернете, а также все прочие средства извлечения прибыли. Когда человек, зайдя на какой-нибудь сайт, кликает по ссылке одного из рекламодателей, владелец сайта получает немного денег (это называется рекламой по системе оплаты за клик). Если на сайт заходит много посетителей, то такие небольшие платежи за каждый клик могут обеспечить существенную монетизацию.

Еще один способ монетизации сайта — это размещение рекламных баннеров. Если на сайт регулярно заходит достаточное число посетителей, то компании могут захотеть разместить на нем платную рекламу или на домашней странице, или на каких-то определенных страницах, или на каждой странице, в зависимости от договоренности между владельцем и рекламодателем. Как правило, чем больше и заметнее реклама, тем дороже ее размещение.

Среди других способов монетизации сайтов — реклама на основе цены за тысячу показов рекламного баннера, реклама с помощью текстовых ссылок, партнерский маркетинг и виджеты для монетизации.

По перечисленным далее ссылкам приводятся различные описания и определения терминов «монетизировать», «монетизация» и т. д. См. en.wikipedia.org/wiki/Monetization www.investopedia.com/terms/m/monetize.asp www.thefreedictionary.com/monetize.



- Покупатель мог оказаться владельцем галереи и выставить рисунок на продажу за комиссионное вознаграждение.
- Возможно, ему принадлежит аукционный дом. И тогда ваш рисунок мог бы быть выставлен на аукционе за комиссию.
- Покупатель мог размножить рисунок и продавать его копии в виде открыток, выплачивая вам небольшую сумму с каждой проданной открытки.
- Или он мог бы использовать рисунок в рекламе, размещенной в журнале или на рекламном щите, и тогда схема выплаты компенсации была бы совершенно другой.
- Возможно, покупатель захотел бы просто сфотографировать ваш рисунок и отправить эту фотографию своему другу в Швецию, а вам заплатить немного денег.

Все эти примеры иллюстрируют возможности для монетизации. Таким образом, нам необходимо понимать, что под монетизацией мы понимаем множество возможностей, каждая из которых обладает своими особенностями, преимуществами и недостатками и имеет разные шансы на успех.

В этом исследовании мы будем рассматривать монетизацию в широком смысле. В нашем простом примере монетизация представляет собой использование творческого произведения, которое уже существует (рисунок Эйфелевой башни). Обычно это первое, что приходит в голову, когда речь идет о монетизации.

Однако не нужно забывать о монетизации, которая необходима для *возникновения* прав интеллектуальной собственности на произведение. Таким образом, для целей настоящего исследования мы будем понимать монетизацию как точку, где при различных обстоятельствах получение прибыли пересекается с правами интеллектуальной собственности. Продолжая наш пример, давайте представим, что для организации поездки в Париж в целях создания рисунков городских пейзажей вам потребовалась некоторая финансовая помощь. Возможно, вы заняли денег, а созданные в итоге рисунки стали обеспечением для кредитора. Или вы выплатили заем, использовав для этого часть прибыли от продажи рисунков. Вариантов множество. Конечно, это усложняет дело, но такое расширение понятия монетизации полезно для целей настоящего исследования. Таким образом, монетизация может иметь место как до, так и после создания произведения, являющегося ее объектом.

Мы приравниваем монетизацию к эксплуатации. В данном случае мы используем понятие «эксплуатация» не в негативном смысле (когда один субъект ненадлежащим образом использует другой), а в более широком понимании, которое предполагает создание и использование прав интеллектуальной собственности в целях получения определенных экономических выгод. В последующих разделах настоящего исследования мы подробно рассмотрим вопросы эксплуатации интеллектуальной собственности.

2. Права интеллектуальной собственности (ПИС)

Когда вы продали рисунок в Париже, вы продали не просто кусок бумаги. Вы продали *право* на эксплуатацию созданного вами образа.

Говоря о правах интеллектуальной собственности, мы имеем в виду целую совокупность прав, связанных с обладанием интеллектуальной собственностью. В этом смысле интеллектуальная собственность не отличается от других форм собственности. Когда речь идет об обычной собственности, согласно классической «теории совокупности прав» владелец имеет следующие права¹¹:

- право на использование собственности,
- право на сдачу собственности в аренду другим лицам,
- право на управление собственностью,
- право на распоряжение собственностью,
- право на отказ от осуществления какого-либо из этих прав.

Мы можем применить эти права к интеллектуальной собственности и использовать их в контексте приведенного выше примера:

- Вы можете использовать свою собственность самостоятельно и повесить рисунок на стену.
- Вы можете отдать рисунок в аренду какой-нибудь компании посредством лицензирования, и он будет использован в календаре.
- Вы можете просто подарить свой рисунок тому, кому он понравился.
- Рисунок вам может не понравиться, и тогда вы выбросите его.
- Или же вы можете эксплуатировать свои права различными способами, которые возможны только при использовании интеллектуальной собственности. Права на эксплуатацию, принадлежащие автору в рамках авторского права, довольно широки: они включают в себя так называемые экономические права, а именно права на воспроизведение, распространение, сообщение для всеобщего сведения, использование в публичных исполнениях и вещание.

Права интеллектуальной собственности являются частью прав на нематериальную собственность. Отличительной особенностью нематериальной собственности является то, что ее использование и применение не ограничено одним пользователем или одним местом использования. Нематериальные активы могут давать «масштабируемые» выгоды, а современные технологии (запись аудио и видео, Интернет, технологии вещания) способствуют повышению уровня такой «масштабируемости».

¹¹ *The Appraisal of Real Estate*, 7th Ed., American Institute of Real Estate Appraisers, Chicago, IL, p.15.



Одно из основных различий между правами интеллектуальной собственности и другими формами собственности состоит в том, что права интеллектуальной собственности не закреплены за каким-либо географическим положением или конкретной отраслью, продуктом или услугой. Это значит, что права ИС могут использоваться несколькими сторонами в различных целях. Такая уникальная многоплановость интеллектуальной собственности значительно повышает ее ценность.

Широта использования прав ИС может также создавать некоторые сложности. Например, продажа рисунка в Париже — это очень простая одноэтапная сделка. Но если бы вы хотели выдать лицензию на воспроизведение рисунка на открытках, то вполне возможно, что вам потребовалась бы помощь специалиста для проведения такой сделки, так как в этом случае некоторые права интеллектуальной собственности остались бы у вас, а некоторые — были бы переданы другому лицу. Когда эксплуатация интеллектуальной собственности требует разделения совокупности прав между несколькими сторонами, дело может значительно осложниться.

3. **Творческие произведения**

Для большинства из нас выражение «творческие произведения» относится к литературным, музыкальным и художественным произведениям, которые представляют собой традиционные формы охраняемой авторским правом творческой деятельности. Однако благодаря появлению кинематографии и технологий записи изображения к числу творческих произведений стали относиться фотографии и кинофильмы. А использование компьютеров, мобильных устройств и Интернета значительно расширило спектр творческой деятельности, которая в принципе может охраняться авторским правом.

Творческие произведения по своей сути обладают другими характеристиками по сравнению с интеллектуальной собственностью, которая обычно встречается в корпоративной среде. Как правило, творческие произведения — это результат труда одного человека или небольшой группы лиц. Исключением может быть крупный кинофильм, телепроизводство, рекламный ролик или рекламная кампания. Однако творческие произведения такого масштаба тоже, по сути дела, являются совокупностью отдельных творческих работ: сюжета, сценария, музыкального сопровождения и работы отдельных актеров.

Создание творческих произведений обычно не требует больших инвестиций, а барьеры для доступа на рынок, как правило, невысоки, особенно в эпоху Интернета. После появления компьютеров в 1950-х гг. в нашу жизнь вошли компьютерные программы. Но появление Интернета и мобильных устройств существенно изменило саму суть компьютерных программ, создав абсолютно новое поле возможностей для многих людей и МСП, не являющихся частью мира многонациональных корпораций. При этом Интернет дает громадные возможности для распространения успешных программ по всему миру.

Более того, благодаря Интернету появилась совершенно новая форма творческих произведений и одновременно возникла новая система распространения традиционных

творческих произведений (литературных, художественных, музыкальных произведений, фотографий и т. д.).

В последние годы, по мере распространения беспроводных устройств (смартфонов, планшетов и игровых консолей), наблюдается беспрецедентный рост в сфере электронных СМИ и развлечений. Согласно имеющимся данным, к началу 2012 г. в мире использовалось более 6 млрд беспроводных устройств. Более 2 млрд человек пользуются Интернетом. Важной частью этой растущей индустрии являются компьютерные игры, программы и, конечно, социальные сети. Представленная далее статистика иллюстрирует размер этого творческого рынка¹²:

- размер мировой игровой индустрии в 2011 г. составил 63 млрд долл. США;
- число проданных по всему миру игровых консолей в конце 2011 г. достигло 225,1 млн;
- число приложений для мобильных устройств компании Apple в середине 2012 г. — 500 000;
- число приложений для мобильных устройств на платформе Android в середине 2012 г. — 450 000.
- в 2011 г. число приложений, загруженных из App Store, составило 17,7 млрд, а согласно прогнозу на 2014 г., этот показатель должен достичь 185 млрд;
- в 2011 г. прибыль App Store составила 15,5 млрд долл. США, а согласно прогнозу на 2014 г., этот показатель должен достичь 58 млрд долл. США.

Хотя медиа и индустрия развлечений — это лишь часть творческих отраслей, их рост является показателем темпов роста этого рынка. Очевидно, что на этом огромном рынке большую роль играет вопрос обеспечения прав собственности на охраняемые авторским правом материалы.

- Чистая выручка от продаж, полученная американскими книжными издательствами в 2011 г., составила 27,2 млрд долл. США.
- Доля электронных книг в 2011 г. составила 15,0 %.
- Мировая прибыль от продажи музыки в цифровом формате в 2011 г. составила 5,2 млрд долл. США.
- Мировые кассовые сборы в 2011 г. составили 32,6 млрд долл. США.
- Объем продаж нового компьютерного ПО и ПО для видеоигр в 2011 г. достиг 245,6 млн единиц.

12 Эти данные были получены от компании Plunkett Research, Ltd, в материалах которой собраны данные от множества компаний, и из вторичных источников; эти данные доступны как в форме подробных отчетов, так и в форме резюме на сайте www.plunkettresearch.com.



Становится все более очевидно, что для продуктов творческих отраслей есть очень большой и растущий рынок. Действительно, благодаря распространению цифровых технологий по всему миру этот рынок в последние годы демонстрировал впечатляющие темпы роста.

Важная особенность этого роста состоит в том, что он охватывает малые предприятия и отдельных лиц, а не только многонациональные корпорации, что было бы вполне ожидаемо. Возможности для эксплуатации прав интеллектуальной собственности начинают носить все более индивидуальный и местный характер.

Между творчеством и получением прибыли всегда были точки соприкосновения. Великие художники эпохи Возрождения искали покровителей, чтобы иметь возможность раскрыть свой талант. В последующий период основную роль в творческих отраслях играли крупные предприятия. Публикация книги требовала громоздкого книгопечатного оборудования и наличия крупных объединений, занимавшихся распространением. Доступ к этим ресурсам имели только крупные компании. Примерно так же обстояли дела в музыкальной индустрии. Кинопроизводство требовало огромных инвестиций, инфраструктуры и каналов распространения. Чтобы донести свои произведения до пользователей и потребителей, авторам приходилось обращаться к посредникам, обладавшим крупной дистрибьюторской сетью, — к издателям книг, музыки и кинофильмов, к медиакомпаниям и т. д.

А сегодня книгу можно написать дома на компьютере, самостоятельно опубликовать и распространить через Интернет. Видеоклип можно записать на смартфон и опять-таки распространить через Интернет. Следовательно, понимание особенностей законодательства и экономических принципов, связанных с успешной эксплуатацией ПИС, может быть актуальным для гораздо большего числа людей.

Хорошей иллюстрацией того потенциала, который есть у распространения контента через Интернет, является история трека в жанре кей-поп под названием «Gangnam Style», который был выпущен в виде сингла в июле 2012 г. и размещен на YouTube южнокорейским музыкантом Psy. 21 декабря 2012 г. ролик «Gangnam Style»¹³ стал первым роликом на YouTube, число просмотров которого достигло одного миллиарда. По состоянию на 1 июня 2013 г. этот ролик был просмотрен более 1,63 млрд раз на YouTube и стал лидером по числу просмотров, обогнав сингл Джастина Бибера¹⁴ «Baby»¹⁵.

Каждый новый виток развития технологий дает нам новые неожиданные возможности для монетизации прав автора. Например, в музыкальной и аудиовизуальной индустрии с 2008–2009 гг. наблюдается очень быстрое развитие онлайн-сервисов, обеспечивающих стриминг музыки или предоставляющих доступ к ней, таких как YouTube и Last.fm, а также Spotify, Pandora и т. д. (более подробная информация о новых тенденциях в сфере распространения цифровой музыки, а также аудио- и видеоконтента представлена

¹³ en.wikipedia.org/wiki/Gangnam_Style

¹⁴ en.wikipedia.org/wiki/Justin_Bieber

¹⁵ [en.wikipedia.org/wiki/Baby_\(Justin_Bieber_song\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Baby_(Justin_Bieber_song))

в приложении А «Стриминг как новое направление музыкального бизнеса» (короткая презентация)).

1.3 Оценка ИС: зачем, что, как и когда

Задача любого лица (владельца или менеджера), отвечающего за управление активом, состоит в том, чтобы увеличить стоимость этого актива (или хотя бы сохранить ее на прежнем уровне). Поэтому менеджеру необходимо четко понимать, чем определяется стоимость актива.

Например, если на этапе стройки к дому пристроить бассейн, то это наверняка позволит повысить арендную плату. Чем выше доход от аренды, тем выше стоимость имущества. Но владельцу имущества при принятии такого решения нужно провести тщательный анализ затрат на строительство бассейна и его обслуживание относительно более высокого дохода от аренды.

Даже если в ходе этого процесса владелец и не рассчитает, на сколько именно изменится стоимость, именно стоимость лежит в основе такого анализа.

В принципе потребность в оценке интеллектуальной собственности возникает в том случае, когда для управления этой ИС необходима дополнительная конкретная информация о ней. Как правило, оценкой занимаются специалисты по оценке. Это обусловлено тем, что, с одной, принципы и методы оценки не являются широко известными, а с другой стороны — в большинстве случаев полезно иметь обоснованное мнение независимого эксперта, обладающего опытом в соответствующей области (например, в оценке недвижимости, производственных предприятий или оборудования, аппаратного обеспечения, интеллектуальной собственности и т. д.).

В принципе, когда вы покупаете или продаете собственность (объекты недвижимости, землю, производственные помещения — недвижимое имущество) или машину, еду, мебель, оборудование, аппаратное обеспечение (движимое имущество), вам нужно знать их стоимость. Информация о стоимости собственности необходима для заключения сделки (продажи, покупки или сдачи в аренду/лизинга).

В отличие от большей части материальной собственности, стоимость интеллектуальной собственности гораздо больше зависит от степени ее использования и тех выгод, которые она может дать своему владельцу.

Когда речь идет о стоимости активов интеллектуальной собственности (включая ПИС), всегда необходимо помнить, что активы ИС существуют в силу их правовой охраны. Если нематериальные активы не подпадают под охрану закона, то они считаются относящимися к общей категории нематериальных активов или интеллектуального капитала.

Активы ИС имеют стоимость, если они:

- выделяются и отличаются от других активов компании,



- могут приносить компании определенные выгоды,
- охраняются и не являются частью общественного достояния,
- подлежат передаче от продавца к покупателю.

1. **Распределение ресурсов**

ПИС любого типа требуют некоторой «заботы». Как и в случае владения любой другой собственностью, для получения выгоды от интеллектуальной собственности необходимо ее выявить и использовать, а ее стоимость будет расти при условии принятия надлежащих мер для ее сохранения и развития. Согласно принципам разумного управления, наиболее ценные ПИС компании должны получать наибольший объем ресурсов. Таким образом, оценка является эффективным инструментом распределения ресурсов компании.

2. **Экономия средств**

Основная цель эксплуатации ПИС состоит в получении экономической выгоды, то есть в монетизации. Следует помнить, что экономическая выгода — это *чистая сумма*. Она может выражаться в увеличении дохода, или в снижении издержек, или и в том и в другом. Владение ПИС не ведет автоматически к монетизации и не создает права на получение экономических выгод. Важно понимать, что владение ПИС требует определенных затрат. Даже несмотря на то, что авторское право обычно не требует регистрации и/или периодической уплаты пошлин (в отличие от других ПИС, таких как патенты и товарные знаки), а также, как правило, не требует того же уровня юридических расходов для получения ПИС, для обеспечения его охраны все равно требуется проявлять определенную осмотрительность (например, нужно следить за возможными нарушениями авторского права), а это требует усилий, которые имеют свою цену. Оценка дает надежную информацию о рентабельности ПИС.

3. **Поддержка при заключении сделок**

Чаще всего потребность в оценке активов связана с заключением различного рода сделок. По сути дела, оценка — это *виртуальная сделка*. Когда мы проводим оценку, мы пытаемся определить цену, по которой актив был бы продан в случае заключения сделки между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом. Вне зависимости от того, являемся ли мы заинтересованным покупателем или заинтересованным продавцом, информация, полученная в ходе оценки, полезна при подготовке к *реальной* сделке. Исследование рынка позволяет получить некоторое представление о том, существуют ли на рынке заинтересованные покупатели и, возможно, о том, какую цену эти заинтересованные покупатели готовы заплатить.

4. Финансирование

Права интеллектуальной собственности все чаще принимаются в качестве обеспечения финансирования, особенно если такие права существуют давно и имеют определенную репутацию в качестве источника стабильного дохода.

Секьюритизация ПИС также встречается все чаще. В принципе это предполагает продажу ценных бумаг (облигаций), которые обеспечивают инвестиционный доход на основе будущего потока доходов от лежащих в основе прав интеллектуальной собственности.

5. Поддержка в случае проведения судебного разбирательства

Убытки обычно подсчитывают путем вычитания рыночной стоимости *после* предполагаемого события, повлекшего за собой убытки, из рыночной стоимости *до* такого события. Разница представляет собой количественное выражение понесенных убытков. Это один из способов, используемых для расчета убытков в случае нарушения авторского права.

6. Максимизация выгод от эксплуатации

Очень часто существует несколько возможностей для использования прав интеллектуальной собственности. Поскольку они могут пересекаться, необходимо выбрать наиболее выгодный вариант. Принципы оценки, о которых пойдет речь в следующих подразделах этой работы, могут быть полезны для сравнения альтернативных стратегий эксплуатации.

7. Лицензирование

Экономические вопросы, возникающие при проведении лицензионных сделок, как правило, касаются роялти и других видов платежей за тот или иной вид использования прав интеллектуальной собственности. Хотя этот вопрос напрямую не связан с оценкой, принципы оценки помогают сравнивать различные схемы выплаты компенсации.

8. Совместные предприятия

Соглашения о создании совместных предприятий нередко включают в себя положения о предоставлении какого-либо типа прав интеллектуальной собственности в обмен на долговые обязательства или долю в акционерном капитале совместного предприятия. При проведении такой сделки сторонам очень важно оценить соответствующие права ИС.

9. Слияния и поглощения

При проведении слияний и поглощений основную роль обычно играет рыночная стоимость всего портфеля активов целевой компании. Наш опыт говорит о том, что вопрос оценки отдельных активов в портфеле обычно не возникает. Но иногда настоящей целью поглощения являются конкретные права ИС, и в этом случае вопрос их стоимости играет очень большую роль для такой сделки.



10. Когда следует проводить оценку ПИС

Самый простой ответ — как можно раньше с учетом целесообразности. Как уже упоминалось выше, в большинстве случаев права автора возникают автоматически и действуют по всему миру с момента фиксации автором своего произведения с помощью материальных средств выражения. В определении денежной стоимости произведения нет необходимости, пока не принято решение о его монетизации. Если вы создали произведение для собственного удовольствия, то вы являетесь владельцем авторских прав на него, и если вы не намереваетесь выставлять его на продажу или лицензировать, то вам не нужно его оценивать. Например, если вы нарисовали пейзаж или сделали несколько фотографий для частного пользования, то, скорее всего, вам не нужна их оценка. Однако она потребуется, если вы захотите застраховать свою картину или фотографии. Кроме того, если вы решите продать или лицензировать свои права на эти художественные произведения, то вам потребуется оценка, так как она поможет вам вести деловые переговоры.

В некоторых случаях (например, при заключении контракта между автором и издателем) автору предлагается аванс за то произведение, которое он создаст, а издатель опубликует и распространит. Однако этот аванс не отражает реальную стоимость произведения, которая будет формироваться под воздействием множества других факторов, таких как интерес/удовлетворенность публики (пользователей, потребителей и т. д.), размер рынка, простота доступа, соотношение цена/качество и т. д. В принципе, стоимость прав интеллектуальной собственности растет по мере расширения ее использования.

Оценка ИС. Резюме

Оценка

- Оценка — это процесс определения стоимости или ценности актива.
- При проведении оценки обычно учитываются как объективные, так и субъективные факторы.
- Оценка — это мнение о результатах виртуальной сделки.

Оценка ИС

Оценка ИС зависит от различных факторов, таких как:

- использование активов ИС,
- позиции компании на рынке,
- открытость экономики (в стране или регионе, где ведется деятельность),
- правовая охрана ИС:
 - затраты на обеспечение прав,
- экономический рост и экономическая ситуация в целом.

Использование оценки ИС

- для проведения коммерческих сделок,
- для определения цены продукта, работы или услуги,
- для оценки потенциальных кандидатов на слияние или поглощение,
- для выявления приоритетных активов, за счет которых происходит рост стоимости,
- для укрепления позиций при ведении деловых переговоров,
- для принятия обоснованных финансовых решений по вопросам сохранения, коммерциализации и передачи ИС,
- для оценки коммерческих перспектив проектов НИОКР на ранних этапах,
- для оценки мероприятий в области НИОКР и определения приоритетных исследовательских проектов,
- для кредитования или секьюритизации,
- для ведения судебных разбирательств,
- для налогового планирования.

Преимущества, которые дает оценка ИС

- лучшее представление об общей стоимости бизнеса и роли активов ИС,
- инструмент измерения и управления активами ИС,
- гарантия и обеспечение для кредиторов,
- возможно получение налоговых выгод (налоговых вычетов),
- возможно снижение доли чистой стоимости, связанной с гудвиллом (важно при продаже бизнеса).

1.4 Права ИС и финансовая отчетность

Мы затронем вопрос финансовой отчетности, поскольку для многих финансовая отчетность компании — это основной надежный источник информации о стоимости ее активов. Поэтому важно понимать, на чем основывается финансовая отчетность, чтобы иметь возможность оценить полезность такой информации для выявления или оценки прав ИС.

Для того чтобы создать более целостную картину, мы графически отобразили информацию, которая обычно представлена в балансовом отчете, разделив ее на два компонента: активы и обязательства.

Рис. 1: Графическое отображение информации, содержащейся в балансовом отчете



Нам также следует помнить о том, что у каждого коммерческого предприятия есть портфель активов, который включает в себя денежные, материальные и нематериальные активы, в том числе права интеллектуальной собственности.

Рис. 2: Три компонента коммерческого предприятия



В течение многих лет категория нематериальных активов называлась просто «гудвилл».

Это всеобъемлющее понятие существует очень давно. В 1960-х гг. оно было подробно исследовано специалистами в бухгалтерском деле. Этому вопросу было посвящено «Исследование по вопросам бухгалтерии № 10», опубликованное Американским институтом сертифицированных присяжных бухгалтеров, в котором гудвилл характеризуется следующим образом:

Судя по всему, понятие «гудвилл» появилось задолго до создания современных концепций ведения бизнеса. П. Д. Лик (P. D. Leake) пишет о некоторых очень ранних упоминаниях этого понятия, одно из которых было сделано в Англии в 1571 г.: «Я передаю Джону Стивену... свою полную долю и гудвилл, связанные с моей каменоломней...».

Коммерческие организации прошлого имели более простую структуру, и гудвилл нередко носил достаточно персональный характер, так как его существование

было в значительной мере обусловлено конкретными личными качествами, дружелюбием и умениями владельца бизнеса или его партнеров.. По мере развития промышленности и повышения сложности бизнеса различные преимущества, которыми обладали компании и которые обеспечивали их доходность, начинали носить все менее личностный характер. Принадлежащие компании преимущества становились более разнообразными и интегрированными во все аспекты и стороны бизнеса, а значит, становились менее различимыми. Росла значимость и производственных процессов, и финансовых связей, и технологических аспектов. Понятие «гудвилл» стало определяться как все, что может способствовать преимуществу компании, давно действующей на рынке, по сравнению с недавно созданной компанией¹⁶.

Со времени написания этих слов устройство коммерческих предприятий существенно усложнилось, а объем создаваемых ими нематериальных активов сильно увеличился. Сегодня для многих коммерческих предприятий портфель нематериальных активов — это нередко основной (и очень часто уникальный) источник доходности и конкурентных преимуществ. Целые отраслевые сектора основаны на нематериальных активах (банковский и финансовый сектор, все виды услуг, сфера развлечений, ПО), в частности на интеллектуальной собственности (индустрия ИТ и ПО, музыкальная индустрия, кино, индустрия развлечений, медиа и т. д.)¹⁷. Кроме того, инвесторы, кредиторы, государственные и налоговые органы испытывают растущую потребность в том, чтобы улучшить свое понимание природы и ценности нематериальных активов, принадлежащих компаниям.

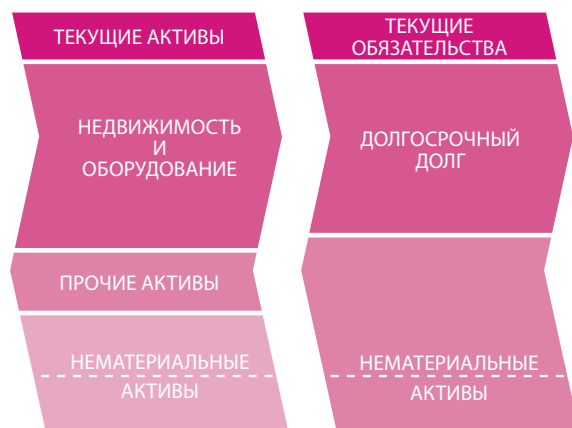
Также расширяется торговля правами интеллектуальной собственности между отдельными компаниями и компаниями разных стран. Таким образом, агрегирование отражаемых нематериальных активов и интеллектуальной собственности, которые когда-то совокупно входили в понятие «гудвилл», становится очень важным. При этом само понятие «гудвилл» по большей части потеряло актуальность.

В результате развития технологий и глобальных деловых связей появился существенный разрыв между активами компаний и их отражением в финансовой отчетности согласно соответствующим стандартам, с одной стороны, и активами, которые инвесторы и собственники компаний считают основой стоимости своих предприятий, с другой стороны. Эту мысль можно схематично представить следующим образом:

16 Accounting for Goodwill—Accounting Research Study No. 10 (Stamford, CT: American Institute of Certified Public Accountants, Inc., 1968), pp. 8, 10.

17 Более подробно роль ПИС в творческих отраслях рассмотрена в исследованиях ВОИС на тему «Экономический вклад отраслей, основанных на авторском праве», http://www.wipo.int/ip-development/en/creative_industry/pdf/economic_contribution_analysis_2012.pdf.

Рис. 3: Балансовый отчет о рыночной стоимости



Акционеры рассматривают акционерный капитал компании с точки зрения его текущей рыночной стоимости, а не той стоимости, которая указана в балансовом отчете. Как правило, такая стоимость акционерного капитала выше заявленной в финансовой отчетности. Мы полагаем, что эта разница обусловлена дополнительной стоимостью, которую видят инвесторы. Они учитывают ее в цене, которую они готовы заплатить, что, в свою очередь, говорит о том, что они признают дополнительную стоимость нематериальных активов предприятия. По сути дела, мы видим две разные точки зрения на стоимость предприятия: одной из них придерживаются акционеры, а другая отражена в финансовой отчетности. Этот разрыв существует уже давно, но он стал гораздо заметнее, когда стоимость компании стала все больше зависеть от успешной эксплуатации нематериальных активов, которые включают в себя права интеллектуальной собственности.

По мере нарастания этого разрыва, развития мировой торговли и роста числа финансовых операций задача обеспечения некоторого единообразия в финансовой отчетности стала особенно актуальной. Компаниям, инвесторам, кредиторам и государственным органам стало важно «говорить на одном языке» о вопросах финансовой отчетности. Особенно это касается компаний, которым нужен доступ к рынкам капитала, становятся все более интернациональными по своему охвату и, скорее всего, продолжат развиваться в этом направлении. Международная торговля стала новым вавилонским столпотворением, для правил бухгалтерского учета и стандартов финансовой отчетности, действующих в разных странах.

В 2001 г. были созданы Фонд Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (IASB) и Совет по международным стандартам финансовой отчетности (IASB). Их задача состояла в том числе в следующем:

«...разработать в интересах общественности единый комплекс качественных, понятных и реализуемых глобальных стандартов отчетности, в соответствии с которыми бухгалтерская и прочая финансовая отчетность будет формироваться на основе качественной, прозрачной и сравнимой информации, что

будет помогать принимать экономические решения участникам мировых рынков капитала и другим пользователям...»¹⁸

С тех пор был разработан комплекс международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Сегодня эти стандарты используются более чем в 100 странах. Несколько крупных стран, использующих более старые системы бухгалтерского учета (например, США), работают над гармонизацией своих систем с МСФО и почти достигли этой цели.

Хотя с помощью МСФО не удалось полностью устранить указанное выше противоречие, в этих стандартах были введены определенные *требования к оценке*. Эти требования и инструменты важно понимать руководителям компаний (многие из которых являются МСП), так как они обязаны обеспечивать их соблюдение.

МСФО — это объемный документ, охватывающий все аспекты финансовой отчетности, и его полный обзор не является задачей настоящего исследования. Кроме того, многие последние изменения в МСФО были вызваны трудностями в оценке и учете сложных финансовых инструментов, которые стали очевидны в ходе недавней экономической рецессии. При рассмотрении МСФО мы ограничимся теми аспектами, которые касаются нематериальных активов, а более конкретно — ПИС в творческих отраслях.

1.5 МСФО для МСП. Вопросы отчетности об ИС и коммуникации

В процессе разработки МСФО Совет по международным стандартам финансовой отчетности признал, что в практическом смысле первоначальный набор стандартов может не вполне подходить для МСП. В 2003 г. он начал исследование, тестирование и обсуждение МСФО для МСП. Поскольку многие компании, действующие в творческих отраслях, относятся к МСП, мы несколько расширим охват нашего исследования и проанализируем отличия этих стандартов финансовой отчетности от основного комплекса МСФО.

В целом можно выделить пять основных отличий:

- некоторые темы МСФО исключены, поскольку они не касаются МСП;
- некоторые варианты проведения учетной политики недопустимы и упрощены для МСП;
- некоторые принципы признания и оценки упрощены;
- требуется раскрывать гораздо меньший объем информации;
- упрощенное изложение текста.

В целях МСФО предприятиями малого и среднего бизнеса считаются те предприятия, которые не обязаны предоставлять свою финансовую отчетность широкому кругу

18 Международный стандарт финансовой отчетности для предприятий малого и среднего бизнеса, Совет по международным стандартам финансовой отчетности, 2009.



пользователей (их долговые или долевые инструменты не обращаются на открытом рынке) и публикующие ее для таких внешних пользователей, как банки, кредитные союзы, страховые компании, дилеры по операциям с ценными бумагами и инвестиционные банки.

1. **Активы**

В МСФО признается, что некоторые активы являются нематериальными, но при этом указано, что «предприятие признает актив в отчете о финансовом положении тогда, когда существует вероятность притока будущих экономических выгод в предприятие, а актив имеет стоимость или цену, которая может быть надежно определена»¹⁹.

2. **Справедливая стоимость**

Справедливая стоимость определяется как «сумма, на которую может быть обменен актив или произведен расчет по обязательству между хорошо осведомленными, независимыми сторонами, желающими совершить такую операцию»²⁰. Это определение будет проанализировано более подробно в одном из следующих разделов настоящего исследования.

3. **Нематериальные активы, за исключением гудвилла**

В этом разделе МСФО для предприятий малого и среднего бизнеса идет речь о нематериальных активах, которые определяются следующим образом:

18.1 Данный раздел применяется к учету всех нематериальных активов, за исключением гудвилла (см. раздел 19 «Объединения бизнеса и гудвилл»), и нематериальным активам предприятия, предназначенным для продажи в ходе обычной деятельности (см. раздел 13 «Запасы» и раздел 23 «Выручка»).

18.2 Нематериальный актив — это идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы. Такой актив является идентифицируемым, когда он:

- a) является отделимым, т. е. его можно отделить или выделить из предприятия и продать, передать, лицензировать, сдать в аренду или обменять, отдельно или вместе с соответствующими договором, активом или обязательством, или
- b) возникает в результате договорных или других юридических прав, независимо от того, можно ли эти права передавать или отделять от предприятия или от других прав и обязательств.

18.3 Нематериальные активы не включают:

- a) *финансовые активы или*
- b) права на разработку недр и полезных ископаемых, таких как нефть, природный газ и других подобных невозобновляемых ресурсов.

¹⁹ Там же, раздел 2.37.

²⁰ Там же, раздел 2.346.

Далее в этом разделе представлены принципы признания нематериальных активов в финансовой отчетности:

18.4 При признании нематериального актива предприятие использует критерии признания, содержащиеся в пункте 2.27. Соответственно, предприятие должно признать нематериальный актив в качестве актива только тогда, когда:

- a) вероятно, что ожидаемые будущие экономические выгоды, относящиеся к этому активу, поступят в предприятие;
- b) стоимость актива может быть надежно оценена; и
- c) *сам актив не является результатом затрат, понесенных предприятием в связи с образованием нематериальной статьи. (Выделено составителем.)*

18.5 Предприятие должно оценить вероятность ожидаемых будущих экономических выгод, используя обоснованные и приемлемые допущения, представляющие наилучшие расчетные оценки руководством экономических условий, которые будут существовать на протяжении срока полезного использования актива.

18.6 Предприятие использует субъективную оценку для установления степени определенности поступления будущих экономических выгод от использования актива на основе имеющихся на дату первоначального признания данных, придавая большее значение внешним данным.

18.7 Критерий признания в пункте 18.4а, основанный на вероятности, всегда считается удовлетворенным для отдельно приобретаемых нематериальных активов.

Основные элементы первой части раздела 18 дают руководству МСП достаточно гибкие возможности для отражения идентифицируемых нематериальных активов. Поэтому, как нам представляется, у них есть несколько больше возможностей, чем просто включить нематериальные активы в категорию «гудвилл».

4. Объединения бизнеса

В случае поглощения бизнеса действует требование в отношении оценки, которое ранее отсутствовало в большинстве юрисдикций:

18.8 Нематериальный актив, приобретаемый при объединении бизнеса, обычно признается активом, так как справедливая стоимость этого актива может быть оценена с достаточной степенью надежности. Тем не менее нематериальный актив, приобретаемый при объединении бизнеса, не будет признаваться в тех случаях, когда такой актив возникает в результате юридических или прочих договорных прав и его справедливая стоимость не может быть оценена с достаточной долей надежности, потому что



- a) актив не является делимым от гудвилла; либо
- b) актив является делимым, но при этом не существует предыдущего опыта или данных об операциях обмена с такими же или подобными активами, и во всех других отношениях оценка справедливой стоимости основывалась бы на переменных, не поддающихся оценке.

Раздел 18.8 в значительной степени сходен с основным текстом МСФО в том, что касается поглощения коммерческого предприятия. После поглощения (или «объединения бизнеса») общая стоимость приобретения должна быть разбита на денежные, материальные и нематериальные активы, которые были приобретены. Такая разбивка основывается на справедливой стоимости этих активов. Задача руководства состоит в том, чтобы сначала выявить приобретенные активы, а затем оценить их и сделать разбивку стоимости приобретения по этим активам на основе их относительной справедливой стоимости.

5. Обесценение

Согласно МСФО для МСП, если балансовая стоимость (стоимость, указанная в балансовом отчете) превышает возмещаемую стоимость актива (те средства, которые могли бы быть получены в случае продажи актива), то размер убытка от обесценения должен быть отражен в финансовой отчетности. Возмещаемая стоимость актива определяется как его справедливая стоимость за вычетом расходов на продажу или ценность его использования в зависимости от того, какой из показателей больше. В МСФО содержатся рекомендации по поводу расчета ценности использования, и этот вопрос будет рассмотрен далее. Такая оценка проводится в каждый отчетный период (в большинстве случаев раз в год), и при ее проведении учитываются следующие факторы: уменьшилась ли рыночная стоимость актива больше, чем можно было бы ожидать за прошедшее время; произошли ли существенные негативные изменения в предприятии, использующем актив; изменились ли существенно рыночные процентные ставки или другие рыночные нормы прибыльности инвестиций в течение периода; предполагают ли бизнес-планы изменение характера использования актива в будущем.

Следует также учитывать: устаревание или физическое повреждение актива, негативные изменения, влияющие на предприятие, такие как планы по прекращению или реструктуризации операций, к которым относится актив, планы выбытия актива ранее предполагаемой даты и свидетельства того, что экономические показатели актива будут ухудшаться.

В МСФО для МСП признается, что гудвилл сам по себе не генерирует потоки денежных средств, которые не зависят от потоков денежных средств по другим активам, и не может быть продан отдельно. Таким образом, принципы измерения обесценения, приведенные выше, не относятся к гудвиллу и его стоимость следует скорее определять на основании оценки справедливой стоимости генерирующей единицы, частью которой он является.

6. Преодоление разрыва

На рисунке 3 (с. 25), мы отметили, что есть разница между стоимостью активов, отраженной в балансовом отчете, и их совокупной рыночной стоимостью с точки зрения держателей акций. Эта разница обусловлена тем, что инвесторы знают, что прибыль компании — это продукт всех ее активов, даже не отраженных в балансовом отчете, таких как рабочая сила, отношения с клиентами и поставщиками, ИТ-системы, навыки руководства и права интеллектуальной собственности. Это те активы, которые создаются внутри компании, и в МСФО запрещается включать их в балансовый отчет (см. МСФО для предприятий малого и среднего бизнеса, раздел 18.4 выше).

Проблема, связанная с таким разрывом, существует уже давно. У включения самостоятельно созданных нематериальных активов в финансовую отчетность есть свои сторонники как в научной среде, так и среди представителей регулирующих органов. По их мнению, это позволит предоставлять более надежную информацию акционерам, инвесторам и кредиторам, а также обеспечить прозрачность.

Однако профессиональные бухгалтеры не согласны с такими мерами из-за сложности увязывания стоимости актива, указанной в балансовом отчете, и его рыночной стоимости, а также из-за того, что рыночная стоимость постоянно меняется под воздействием множества внешних факторов²¹. В целом руководители компаний тоже выступают против этой идеи, потому что этот вопрос крайне сложен, а также потому что выявление и оценка самостоятельно созданных нематериальных активов может отразить собственные оригинальные результаты работы компании, ее неудачи и стратегии и, кроме того, увеличить риск судебных разбирательств.

Кредиторы, как правило, игнорируют эту проблему, потому что обычно не дают кредиты на создание нематериальных активов и не используют их в качестве обеспечения. Этот вопрос не вызывает заинтересованности и у рынков ценных бумаг, поскольку решения об инвестициях принимаются на основании моделей прибыли, а не стоимости лежащих в основе активов.

Итак, на данный момент в финансовой отчетности отражаются нематериальные активы, полученные в результате объединений бизнеса (M&A), но НЕ самостоятельно созданные нематериальные активы.

Резюме

В этом кратком обзоре принципов МСФО для МСП мы хотели подчеркнуть наличие дополнительных требований, соблюдение которых необходимо обеспечивать руководству компании. Впервые МСП придется проводить оценку нематериальных активов или обращаться за сторонней помощью в этих целях. Скорее всего, по мере улучшения экономической ситуации объем сделок по поглощению бизнеса будет снова расти.

21 Мы хотели бы отметить, что согласно полной версии МСФО некоторые (но, конечно, не все) самостоятельно созданные нематериальные активы все же могут быть отражены в балансовом отчете с указанием их справедливой стоимости (см. МСФО 38 «Нематериальные активы»). Согласно МСФО для МСП такая «модель учета по переоцененной стоимости» невозможна.



В конечном итоге подготовка финансовой отчетности является обязанностью руководства компании. Аудиторские фирмы проводят аудит и подготовку такой отчетности, а также могут оказать содействие в вопросах учета и оценки, но в конечном итоге за это отвечает руководство компании, и решение этих задач потребует приобретения новых навыков.

1.6 Правовые трудности и практика оценки ИС

На настоящий момент нам неизвестно о каких-либо юридических проблемах, которые могут помешать проведению оценки ИС. Конечно, как и всегда, существует риск столкнуться с неэтичным и некомпетентным экспертом, а также риск гражданского иска. Есть юрисдикции, где для оценки собственности требуется наличие профессиональной лицензии. Обычно это касается недвижимости, особенно для обоснования стоимости обеспечения в целях кредитования. Здесь опять-таки основой является компетентность и этическое поведение.

Возможно, какие-то аспекты, описанные в этом разделе, будут более подробно освещены в дальнейших исследованиях.

2. АУДИТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

2.1 Аудит ИС: когда и для чего

С помощью аудита ИС компания или владелец прав ИС может оценить характер и стоимость своих активов интеллектуальной собственности. Без аудита ИС невозможно эффективное управление активами ИС, а его результаты дают ясное представление об активах ИС, в том числе о тех элементах, от которых зависит стоимость.

Проведение таких оценок имеет большое значение и встречается чаще в некоторых отраслях, таких как ИТ и фармацевтика. Но с учетом текущих экономических трудностей потенциальная значимость проведения аудита ИС, возможно, станет более очевидной и для компаний из других отраслей, в том числе из творческих.

Менеджеру или владельцу ПИС необходимо понимать, какие активы позволяют компании создавать экономическую ценность для своих клиентов и владельцев. Сегодня значительная доля активов, формирующих стоимость, относится к нематериальному капиталу. При этом все понимают, что значительная доля рыночной стоимости, создаваемая интеллектуальным капиталом, не находит отражения в балансовом отчете публичной акционерной компании. Большая часть ценности, в основе которой лежат нематериальные активы (частью которых нередко является интеллектуальная собственность), вообще не отражается в балансе компании. Поэтому компаниям, которые активно используют ПИС для создания экономической ценности, следует вести их учет и понимать их сущность, так как это позволит более эффективно управлять ими и оптимизировать их стоимость.

Нередко хорошей отправной точкой в этом процессе является аудит ИС. Однако аудит ИС — это лишь один из компонентов более комплексного подхода к ИС, который также может включать в себя другие элементы: например, оценку ИС, разработку стратегии и политики в области ИС. В разделе 1.3 выше мы привели целый ряд оснований и целей проведения оценки ИС, которые также важны с точки зрения аудита ИС: распределение ресурсов и кредитование, экономия издержек, поддержка при проведении сделок, секьюритизация ПИС, поддержка в ходе судебного разбирательства, поиск новых возможностей для эксплуатации и монетизации.

1. Когда следует проводить аудит ИС?

Аудит ИС следует проводить регулярно в процессе разработки и реализации проекта. Аудит ИС позволяет выявить существующие (и остающиеся без внимания) и новые права ИС, а также нематериальные активы. Он позволяет владельцу и менеджеру ИС принимать обоснованные решения касательно использования, эксплуатации и монетизации таких активов. Как уже было упомянуто, права автора возникают автоматически: автор получает их в момент создания своего произведения. И с этого же момента они начинают



действовать во всех странах — участниках Бернской конвенции²². Вы не сможете управлять своим произведением или монетизировать его, пока оно не выявлено и пока вы не поняли, дает ли оно права интеллектуальной собственности (и тогда его следует рассматривать именно так) или представляет собой просто интеллектуальный капитал, такой как знания и информация.

Значимость активов интеллектуальной собственности определяет характер и выбор момента для проведения аудита. Если такие активы являются относительно неважными для бизнеса в целом, то подтверждения существования прав ИС, принадлежащих компании, может быть вполне достаточно. Но по мере изменения товаров и услуг такие виды ИС, как патенты, коммерческие тайны и товарные знаки, могут перестать использоваться, и тогда продажа таких активов нередко становится нецелесообразной с практической точки зрения. Такие права ИС продолжают подлежать учету в течение срока их действия, но далеко не всегда способствуют получению прибыли. Учет всех ПИС, как значимых для ведения бизнеса, так и незначимых, необходим и важен для эффективного управления и монетизации этих активов ИС, особенно с точки зрения возможностей продажи неключевых ПИС другим пользователям или их лицензирования.

Вместе с тем если основная деятельность компании сильно зависит от интеллектуальной собственности, то может быть необходимо провести более глубокую оценку ее портфеля ИС и тех видов деятельности, которые основаны на ИС. Компаниям, активно использующим активы ИС (например, стартапам или компаниям, отделившимся от материнской компании), следует провести аудит ИС как можно раньше — возможно, в течение первого года деятельности.

Проведение аудита ИС может быть обусловлено как внутренней, так и внешней необходимостью.

2. Аудиты ИС общего назначения: аудиты ИС, обусловленные внутренними потребностями

Аудиты ИС общего назначения — это аудиты ИС, обусловленные внутренними потребностями. Они проводятся в рамках программы управления активами ИС и представляют собой проактивную деловую практику, осуществляемую владельцем ИС. Есть целый ряд ситуаций, когда может потребоваться проведение аудита ИС общего назначения:

- перед созданием новой компании руководство стартапа должно понимать, какие нематериальные активы есть у компании и какие существуют потребности в области управления ими и их охраны;

²² На данный момент участниками Бернской конвенции по охране литературных и художественных произведений являются 166 стран.

- когда существующая компания рассматривает возможность реализации новой политики, внедрения новых стандартов или процедур в области интеллектуальной собственности;
- когда компания рассматривает возможность использования нового маркетингового подхода или работы в новом направлении либо когда планируется масштабная реорганизация компании;
- когда управлением ИС начинает заниматься новое лицо.

Аудит ИС общего назначения нередко проводится для определения начальной ситуации или ситуации в конкретный момент в целях подтверждения отчетности или измерения прогресса с течением времени.

Обусловленный внутренними потребностями аудит ИС (или аудит ИС общего назначения) может использоваться для выявления:

- новых возможностей для монетизации, связанных с проприетарными продуктами или работами компании, и возможностей для лицензирования;
- новых источников прибыли, капитала и финансирования;
- стратегических возможностей для позиционирования/репозиционирования;
- деловых рисков и возможностей, связанных с существующими и потенциальными правами и активами ИС (такими как права автора, права на производство, аудиовизуальное производство, изобретения, логотипы, товарные знаки, образцы и т. д., которые могут охраняться и использоваться) или обеспечением охраны определенных прав ИС от сотрудников;
- изменений в бизнес-процессах с точки зрения НИОКР, разработки продуктов и проектов, образцов, проектирования и т. д.;
- связанных с ИС объектов, подлежащих раскрытию в финансовой отчетности.

Аудит может быть проведен на начальных этапах создания технологической компании в целях внедрения систематических процедур охраны и совершенствования прав интеллектуальной собственности, особенно связанных с ключевыми технологиями.

Аудит также может проводиться на начальных этапах создания компании, действующей в творческой отрасли (например, в сфере рекламы или дизайна — как промышленного, так и дизайна интерьеров), в целях внедрения систематических процедур охраны и совершенствования прав интеллектуальной собственности, особенно в ходе подготовки и реализации деловых предложений для клиентов.

Кроме того, аудит может использоваться на ключевых этапах развития компании для проверки адекватности таких процедур и выявления их недостатков.



Аудит интеллектуальной собственности также может проводиться при разработке крупного нового продукта, особенно если с таким продуктом связан очевидный риск нарушения прав ИС других лиц. Например, разработка так называемых совместимых продуктов часто сопряжена с повышенным риском судебных исков о нарушении прав.

Аудит может быть необходим для внедрения или проверки адекватности процедур по обеспечению «свободы действий», используемых при разработке такого продукта, в целях снижения риска нарушения прав третьих сторон.

3. Аудит ИС под воздействием внешних обстоятельств

Обусловленные внешними обстоятельствами аудиты ИС проводятся по причине определенного события или ситуации. В качестве примера можно привести следующие ситуации: судебное разбирательство в связи с нарушением прав, обеспечение соблюдения прав ИС, банкротство, финансирование сделок или совершение сделок, предполагающих продажу бизнеса или определенных активов. В таких случаях аудит ИС проводится в ответ на сложившиеся обстоятельства и осуществляется под внешним давлением и нередко в условиях нехватки времени.

В некоторых ситуациях необходимость проведения аудита ИС может быть обусловлена конкретными событиями, такими как слияние, поглощение, ликвидация, инвестирование, реорганизация компании и т. д.

Проведение аудита интеллектуальной собственности может быть актуально в целом ряде ситуаций и обстоятельств. Например, аудит следует проводить, когда планируется получение крупной технологии либо разработка продукта или услуги. Обусловленные обстоятельствами аудит ИС нередко называют юридической проверкой благонадежности в области ИС, если он проводится для оценки стоимости активов интеллектуальной собственности целевой компании и связанных с ними рисков. Благодаря такому аудиту может быть получена подробная информация, влияющая на цену или другие ключевые элементы предполагаемой сделки.

Известны случаи, когда в ходе аудита ИС выяснялась такая информация, из-за которой прерывались сделки слияния и поглощения. Например, в процессе проведения юридической проверки благонадежности может выясниться, что есть проблемы, связанные с нарушением прав или действительностью прав ИС целевой компании, или что подлежащие уплате пошлины за продление/поддержание прав ИС в силе уплачены не были. Или может выясниться, что общая экономическая ценность портфеля ПИС целевой компании сильно преувеличена²³. Такие факты могут привести к снижению стоимости целевой компании и нарушить планы по проведению сделки.

23 Подобная информация о конкретных сделках между компаниями редко становится известна общественности.

Аудит также является оправданным до проведения большинства финансовых операций, связанных с интеллектуальной собственностью (например, лицензирование, создание совместного предприятия, банкротство, споры в связи с ИС и аутсорсинг).

4. Целевой аудит с ограниченными целями

Аудит интеллектуальной собственности ограниченного охвата может быть инициирован по ряду причин, включая изменения в законодательстве и регулировании, касающемся активов, или из-за текучести кадров.

Изменения законодательства. – Изменение или разработка новых законов в области ИС может потребовать проведения аудита ИС для определения степени его влияния на права, включенные в портфель, а также выявления возможных нарушений прав третьих лиц. Когда и если новый закон вступит в силу или незадолго до этого, компании следует провести аудит интеллектуальной собственности для определения воздействия новых правил на бизнес в целом и стратегию ИС.

Текущая текучесть кадров. – В случае сокращения штата компании, которое влияет на штат подразделений, занимающихся исследованиями и разработками, творческой или маркетинговой деятельностью, компании следует выяснить, в создание каких прав интеллектуальной собственности внесли вклад сотрудники, подпадающие под сокращение штата, к каким правам они имеют доступ и насколько актуальны их трудовые договоры (особенно если речь идет о сотрудниках, которые чем-либо недовольны).

2.2 Виды стоимости

1. Введение

Принципы оценки изначально были разработаны для оценки реального (материального) имущества (земли и сооружений). Эти принципы дорабатывались в течение многих лет, и теперь они могут использоваться для оценки различных типов собственности, включая такие ПИС, как права автора, патенты, товарные знаки, образцы и т. д.

В самом общем смысле оценка — это мнение о ценности, значимости или статусе чего-либо. В настоящей работе понятия «оценка» и «определение стоимости» являются взаимозаменяемыми, подразумевая мнение о денежной стоимости имущества.

Еще один способ дать определение понятию «оценка» предполагает, что она описывает возможную (или виртуальную) сделку. То есть это оценочная величина возмещения (согласованной цены), которое было бы согласовано в случае проведения сделки, но такой сделки на самом деле не было (и, возможно, никогда не будет). Это значит, что при проведении оценки нужно учесть права собственности, которые являются центром сделки, участвующие стороны и принятые условия. На основании этого можно сделать вывод о размере возможного возмещения. Другими словами, чтобы узнать результат виртуальной



сделки, нужно учесть все ее аспекты. Мы также знаем, что оценка стоимости актуальна только в конкретный момент времени или, скорее, в течение довольно короткого периода.

При проведении такой сделки продавец хочет получить максимально высокую цену, а покупатель — максимально низкую. Но мы также понимаем, что и покупатель, и продавец могут действовать под воздействием множества других факторов. Возможно, продавец или покупатель вынужден заключить эту сделку. Возможно, ограничены сроки. Может, есть другие нетипичные мотивирующие факторы для продажи или покупки.

Важно понимать, что единственный способ узнать «истинную» цену сделки — это действительно заключить ее. Оценка проводится, чтобы получить эту информацию для каких-то целей, даже несмотря на то что фактическая сделка не проведена и о ней даже не идет речь. Следовательно, цена в нашей виртуальной сделке — это результат оценки или мнение лица, которое проводит оценку.

Поскольку термин «стоимость» используется очень широко, важно рассмотреть различные аспекты его значения, так как важно четко понимать, что подразумевается под стоимостью при проведении оценки. Такое рассмотрение станет основой для более глубокого анализа в последующих разделах настоящего исследования.

2. Основы определения стоимости

У понятия «стоимость» есть множество определений:

- стоимость может «определяться как единая сумма денег, подлежащая выплате или расходованию в конкретный момент времени в обмен на собственность, что дает право на получение выгод в будущем, начиная с этого конкретного момента времени»²⁴;
- «Это слово (стоимость) не является абсолютно ясным, прозрачным и неизменным; это оболочка живого мыслительного процесса, и его цвет и содержание могут существенно меняться в зависимости от обстоятельств и момента времени, в который оно используется»²⁵;
- Оскар Уайльд охарактеризовал циника как «человека, который всему знает цену и ничего не ценит»²⁶.

Стоимость — это представление обо всех будущих выгодах от обладания, выраженное в едином платеже. Если в ходе независимой сделки происходит обмен правами собственности между информированными и знающими сторонами, то согласованная цена является как рыночной стоимостью, так и «затратами» покупателя. Покупатель и продавец оценили будущие экономические выгоды от обладания правами собственности и достигли

²⁴ Henry A. Babcock, *Appraisal Principles and Procedures* (Washington DC: American Society of Appraisers, 1989), Chapter 6, p. 95.

²⁵ *Ibid.*, *The Appraisal of Real Estate* (1978), p.21, Цит.: Oliver Wendell Holmes, U.S. Supreme Court.

²⁶ Оскар Уайльд. Веер леди Уиндермир. Акт III.

договоренности об их текущей стоимости. Однако с течением времени цена (этой сделки) не меняется, и размер затрат для покупателя остается прежним. При этом рыночная стоимость этих прав постоянно меняется, потому что потенциальные выгоды могут как увеличиваться, так и уменьшаться с течением времени. Это значит, что мнение о стоимости может быть выражено только с учетом конкретного момента времени или по состоянию на конкретную дату.

Кроме того, будущие выгоды от обладания невозможно оценить без учета того, кто является владельцем и/или каковы цели такой оценки. Например, невозможно дать обоснованный ответ на вопрос: «Сколько стоит ваша машина?» Требуется дополнительная информация. Стоимость не существует абстрактно или изолированно. Ее необходимо рассматривать с учетом времени, места, потенциальных владельцев и способов использования. Что касается нашего примера, то нам нужно понимать, для чего мы оцениваем машины: для целей страхования, продажи дилеру, для налоговых целей или продажи на металлолом. Иногда выявление получателя оценки само по себе позволяет определить основания для оценки стоимости, поскольку требования некоторых пользователей заранее predeterminedены.

Точно так же обстоит дело с правами интеллектуальной собственности, такими как авторские права, товарные знаки, патенты, образцы и т. д. В предыдущем разделе мы кратко осветили те вопросы, которые следует себе задать при определении наиболее эффективной стратегии монетизации.

Чем больше собственность ориентирована на достижение конкретной цели, тем больше будут различия в оценках стоимости, проведенных с учетом разных оснований. Это особенно справедливо для нематериальных активов (включая права интеллектуальной собственности), которые имеют очень конкретную сферу применения: и чья наибольшая стоимость существует только в ее пределах.

Далее мы рассмотрим несколько определений стоимости, а также несколько типов стоимости и поясним, как каждая из них обычно используется в процессе оценки. Для иллюстрации рассматриваемых теорий мы также приведем примеры концепций оценки, которые применяются к материальному имуществу.

3. Рыночная стоимость

Большинство людей под стоимостью понимают как раз рыночную стоимость. Именно поэтому описание виртуальной сделки представляется вполне логичным. Существует два признанных определения рыночной стоимости. Первое определение основано на концепции обмена собственностью. В нем перечислены условия такого обмена, которые включают в себя пять основных аспектов:

- *Рыночная стоимость* — это та цена, по которой собственность может быть обменена... (предполагается, что два лица встречаются для обмена собственностью на деньги, так как оценка выражается в денежной сумме)



- ... между заинтересованным продавцом и заинтересованным покупателем ... (обе стороны хотят произвести такой обмен)
- ... не действуя под принуждением ... (ни одна из сторон не принуждается к совершению сделки ни другой стороной, ни обстоятельствами)
- ... и обладая всей полнотой соответствующей информации ... (обе стороны понимают, какая собственность подлежит обмену, ее состояние, историю и возможные виды использования, а также связанные с ней обязательства)
- ... и находясь в равных условиях ... (обмен будет являться результатом открытых переговоров, и ни одна из сторон не получит неправомерного преимущества при продаже).

Это традиционное определение рыночной стоимости, которое в литературе по оценке, в законах и судебных документах также называется справедливой рыночной стоимостью, фактической стоимостью и иногда меновой стоимостью.

Второе определение рыночной стоимости тоже достаточно важно; оно основано на экономических критериях, а не на описании обменной операции. Согласно этому определению, рыночная стоимость *равна текущей стоимости будущих экономических выгод от владения имуществом*. Далее мы более подробно рассмотрим понятие текущей стоимости. Но мы уже рассмотрели понятие эксплуатации прав автора и понятие будущей экономической выгоды, возникающей в связи с такой эксплуатацией. Проще говоря, чем выше вероятность получения экономических выгод от эксплуатации в будущем, тем большая сумма может быть уплачена за получение такой возможности (и тогда текущая стоимость будет высокой). Если, по мнению покупателя, потенциальные экономические выгоды минимальны или их получение маловероятно, то цена, которую они будут готовы заплатить за получение прав на эксплуатацию, будет невысока (и тогда текущая стоимость будет низкой). В следующем разделе мы рассмотрим инструменты измерения этой разницы.

4. Справедливая стоимость

Понятие справедливой стоимости было описано в разделе 1.5. Это бухгалтерская концепция, которая определяется как «цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в рамках обычной сделки между участниками рынка на дату оценки»²⁷.

Это определение похоже на представленное выше определение рыночной стоимости. Истоки концепции справедливой стоимости, несомненно, восходят к традиционному пониманию рыночной стоимости. Но следует отметить, что бухгалтерская концепция справедливой стоимости появилась в период экономического кризиса 2008–2013 гг. В то время на балансе многих финансовых институтов были инвестиционные инструменты

²⁷ См. Совет по международным стандартам финансовой отчетности (IASB), МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости».

и ценные бумаги, которые имели очень сложную структуру и рынок для которых был крайне мал, а в некоторых случаях его не было вообще. Поэтому возникла необходимость внести изменения в известное нам определение рыночной стоимости, чтобы более четко отразить основания стоимости таких активов в сложных рыночных условиях.

Итак, между этими понятиями есть ряд важных различий. Во-первых, формулировка определения справедливой стоимости предполагает, что соответствующая стоимость отражает некую «выходную цену». Это значит, что акцент сделан на продавце, который участвует в сделке. Кроме того, предполагается, что у продавца есть некоторая мотивация, чтобы рассматривать стоимость актива с точки зрения его реализации. Во-вторых, мы не можем рассматривать любых возможных продавца и покупателя: предполагается, что сторонами рыночной сделки являются только «участники рынка». Участниками рынка являются покупатели и продавцы, действующие в условиях основного или наиболее выгодного рынка. Кроме того, предполагается, что они действуют независимо, обладают информацией об активе, а также способны и хотят провести сделку. Эти характеристики, по сути дела, совпадают с традиционным определением рыночной стоимости.

5. Ликвидационная стоимость

Понятие ликвидационной стоимости — это несколько измененное понятие рыночной стоимости, в которое внесен элемент «принуждения». Оно подразумевает, что при проведении сделки со стороны владельца (продавца) есть некоторая «принудительность» (или обязательность), поскольку имущество в своей сегодняшней роли больше не приносит пользы или не может дать достаточной доходности как инвестиция. В этой ситуации продавец хочет преобразовать собственность в деньги либо немедленно, либо в течение относительно короткого срока. Во многих случаях покупатель в такой сделке намеревается использовать собственность по-другому и готов нести издержки в связи с таким использованием. Как правило, рыночная стоимость, рассчитанная с учетом реализации собственности, будет ниже, чем рыночная стоимость, рассчитанная другими способами.

6. Балансовая стоимость

Так называемая балансовая стоимость — это сумма в балансовом отчете компании, которая относится к какому-либо активу. Что касается материальных активов, то такая сумма отражает первоначальную стоимость актива на момент его покупки за вычетом суммы начисленного износа, который должен отражать снижающуюся стоимость актива. Расчет износа, как правило, осуществляется произвольно, в связи с чем балансовая стоимость редко дает точное представление о рыночной стоимости.

Как было отмечено выше, нематериальные активы и интеллектуальная собственность, такая как авторские права, не отражаются в балансовом отчете, если они созданы внутри компании. Если компания купила авторские права у третьей стороны, то уплаченная сумма будет отражена в балансовом отчете покупателя. Можно предположить, что на момент покупки цена представляет собой рыночную стоимость. Но, как и в случае материальных



активов, чтобы отразить снижение стоимости с течением времени, учитывается рассчитываемая произвольным образом амортизация. Следует отметить, что такие расчеты, как правило, неточны. Кроме того, как мы знаем, стоимость интеллектуальной собственности (авторских прав, товарных знаков/брендов) может со временем даже расти.

Таким образом, можно сделать вывод, что балансовая стоимость редко точно отражает рыночную стоимость.

7. Затраты на воспроизводство

Затраты на воспроизводство — это те затраты, которые необходимы для создания копии объекта собственности. Например, затраты на воспроизводство системы ПО будут складываться из актуальных на данный момент расходов на ее воспроизводство с учетом всех модификаций, патчей и, возможно, неиспользуемых частей кода, которые содержатся в оригинале, включая командный язык, применявшийся для создания этого ПО. Подсчитать расходы на воспроизведение музыкального произведения (композиции), романа или сценария фильма будет гораздо сложнее, если вообще возможно.

Возвращаясь к нашему примеру с рисунком Эйфелевой башни, можно сказать, что затраты на воспроизводство могут включать в себя часть расходов на проезд и проживание в связи с поездкой в Париж (только часть, потому что, скорее всего, были также сделаны рисунки с изображением других частей города), почасовую оплату времени, которое потребовалось для создания рисунка, и затраты на покупку бумаги, карандашей и т. д. Далее мы рассмотрим вопрос о том, можно ли руководствоваться полученной таким образом цифрой при определении цены на это произведение.

8. Затраты на замещение

Затраты на замещение — это затраты, которые необходимы для приобретения собственности, которую можно использовать аналогичным образом. В случае системы ПО это будут затраты на покупку ПО, написанного самым новым и наиболее эффективным командным языком для современного аппаратного обеспечения. Оно должно подходить для решения необходимых задач точно так же, как и старая система, но оно может делать это иным, более эффективным образом. Таким образом, речь идет не о создании копии системы ПО, а о разработке новой системы, которая должна решать те же задачи с использованием наиболее современных технологий. В отношении музыкальных произведений, романов или объектов дизайна рассчитать затраты на замещение может быть проще, чем оценить затраты на воспроизводство, так как это предполагает создание нового произведения с такими же функциями и внешним видом (в случае дизайна), или в той же тональности и с тем же ритмом (в случае музыкального произведения), или с аналогичным сюжетом (в случае романа или сценария фильма).

9. Резюме

Понятие «стоимость» может определяться и другими способами, многие из которых способствуют решению определенных задач. В настоящем исследовании мы будем в основном опираться на понятие рыночной стоимости, определяемой как текущая стоимость будущих экономических выгод от владения собственностью.

2.3 Роль аудита ИС

«Управлять возможно только тем, что можно понять и измерить»²⁸

Аудит или инвентаризация товарных запасов является важным инструментом управления бизнесом для получения информации, на основании которой принимаются решения о том, какие запасы нужно произвести или заказать, потребности в каких запасах оказались ниже, чем ожидалось, и какие запасы не соответствуют требованиям качества или устарели. Такая информация очень важна для принятия обоснованных решений компанией, которая стремится эффективно управлять своими активами.

Аудит или инвентаризация ИС — это, по сути, то же самое. Аудит ИС позволяет получить и проанализировать информацию о принадлежащих компании или используемых ею ПИС и нематериальных активах, чтобы потом использовать такую информацию для принятия обоснованных решений.

Интеллектуальной собственностью необходимо управлять. Невозможно управлять тем, что нельзя измерить. Поэтому, чтобы управлять интеллектуальной собственностью, ее нужно измерять.

Первым шагом в этом направлении является аудит ИС. Аудит ИС позволяет компании или владельцу выявить активы ИС и понять, какое отношение они имеют к бизнесу компании. Аудит ИС дает руководству возможность принимать решения в отношении этих активов. Он позволяет компании понять, требуется ли приобретать права на какие-либо активы и требуется ли поддерживать их в силе. Кроме того, с помощью аудита ИС компании могут понять, как использовать свои активы наиболее эффективным образом. Наконец, аудит ИС позволяет выявить те права ИС, которые компания не использует в своей текущей деятельности или не планирует использовать в будущем (неключевые или неосновные права ИС) и которые следует продать или передать на условиях лицензии третьим сторонам, а такие третьи стороны, возможно, смогут использовать их целесообразно с практической точки зрения и выгодным образом.

Аудит или инвентаризацию ИС можно определить как систематический обзор активов ИС, принадлежащих компании, использующихся²⁹ или приобретенных ею³⁰. Основная задача

²⁸ Иан Кокберн, патентный поверенный, Новая Зеландия.

²⁹ Например, в рамках лицензирования или соглашений о перекрестном лицензировании.

³⁰ См. http://www.wipo.int/sme/en/documents/ip_audit.htm, статья Иана Кокберна, австралийского и новозеландского патентного поверенного из компании Pipers (Веллингтон, Новая Зеландия).



аудита ИС состоит в выявлении прав и активов ИС компании и определении их значимости для компании. Экономические выгоды от активов ИС можно получить только в том случае, если компания обладает неоспариваемым правом собственности или действующими лицензиями на ту ИС, которую она использует.

Кроме того, аудит ИС позволяет компаниям выявить, какие активы и ПИС являются ключевыми, а какие нет (включая недостаточно используемые активы ИС), определить, есть ли угрозы для чистой прибыли компании, а также помогает менеджерам в разработке обоснованных стратегий, направленных на сохранение и укрепление позиций компании на рынке.

Аудит ИС показывает, как используются бизнес-активы ИС (или не используются), принадлежат ли используемые активы ИС компании, нарушают ли эти активы ИС права третьих сторон и нарушают ли другие лица эти права, а также позволяет понять, какие действия следует принять на основании всей этой информации в отношении каждого актива ИС или портфеля таких активов для достижения коммерческих целей компании.

Если вы проводите аудит ИС впервые, то, возможно, вы удивитесь, как много активов ИС есть у вашей компании и насколько важны они для вашего бизнеса. Кроме того, аудит ИС может выявить потенциальные риски, связанные с отсутствием информации о правах собственности на активы ИС или неэффективным управлением ими, что может в итоге привести к затратным судебным разбирательствам с сотрудниками компании или третьими сторонами.

Аудит ИС проводится в несколько этапов, которые описаны далее.

На первом этапе выявляются все ПИС, которые принадлежат компании, разработаны, приобретены и используются ею. К таким активам ПИС относятся авторские права на творческие произведения (музыку, книги, публикации, компьютерную анимацию или видеоигры, аудио- и видеозаписи и т. д.), товарные знаки, образцы и/или патенты на изобретения, процессы, устройства или иные технологии, проприетарные ноу-хау и коммерческие тайны, включая (но не ограничиваясь ими) формулы (инструкции), лицензии, выданные третьим сторонам и полученные у третьих сторон, соглашения о публикации и распространении, бизнес-информация, в том числе рекламные и информационные материалы, списки клиентов, списки потенциальных клиентов, информация о цене, сбытовая статистика, финансовые прогнозы и другие материалы. К этой категории также относятся разработанные внутри компании рабочие руководства и базы данных, франчайзинговые соглашения, ноу-хау, относящиеся к продуктам/процессам, интеллектуальный капитал (полезная для компании или бизнеса информация).

На втором этапе, после выявления всех ПИС, необходимо определить, кому они принадлежат: принадлежат ли они компании или у нее есть права на их использование? Есть ли надлежащим образом составленные и прозрачные лицензионные соглашения? Действуют ли они на данный момент и используются ли они достаточно эффективно?

Кроме того, нужно выяснить, принимались ли адекватные меры для охраны ПИС с точки зрения отношений с сотрудниками и подрядчиками компании, а также есть ли какие-либо ограничения, влияющие на возможность свободного использования ПИС (например, совместная собственность или ограниченные по времени лицензии).

Для того чтобы показать, как важно установить право собственности на права ИС, мы приведем два небольших примера.

Актрисе Мэрилин Монро, конечно, очень много фотографировали. Больше всего ей нравились работы двух фотографов, у которых в итоге скопилась огромная коллекция ее фотографий. Сегодня этих фотографов уже нет в живых, и их наследники хотели использовать те многочисленные изображения, на которые распространялись авторские права, принадлежавшие изначально самим фотографам.

Ситуация осложнялась тем, что после смерти Мэрилин Монро ее наследник заключил с крупным агентством контракт об использовании ее имени и образа. Начался спор, в основе которого лежал вопрос о том, какая сторона обладает правами на продажу и/или лицензирование фотографий Мэрилин Монро. В итоге эта сложная юридическая ситуация была урегулирована, но она явно показала, как важно прояснять вопросы прав собственности, особенно в отношении авторского права.

Еще один пример. В течение нескольких лет небольшая компания из Флориды, занимавшаяся разработкой ПО, тщетно пыталась создать приложение, которое было бы успешным на рынке. Когда успех все-таки был достигнут и приложение стало продаваться, бывший сотрудник потребовал выплачивать ему роялти, так как, по его мнению, он внес существенный вклад в создание этого приложения. В этом случае спор тоже был урегулирован, но это потребовало отвлечения ресурсов компании, а причина заключалась в невнимательном отношении к правам собственности на результаты труда в контексте отношений с сотрудниками или фрилансерами.

В процессе проведения аудита отдельным компонентам присваивается рейтинг с учетом их значимости для основной деятельности компании, интереса для третьих лиц, оставшегося срока действия ПИС и т. д.

На третьем этапе проводится учет так называемых факторов воздействия на внешнюю среду или рынок. К ним относятся: бренд компании, бренды продуктов, гудвилл, сертификация продуктов, экспортная сертификация, разрешения регулирующих органов, сети поставок и дистрибьюторские сети, списки клиентов, маркетинговые и рекламные программы и т. д.

Другими словами, нужно прояснить характер отношений между ИС и другими нематериальными активами: например, нужно выяснить, является ли бренд движущей



силой продаж? Возможно, эту роль играют отношения с клиентами или дистрибьюторская сеть? Имеет ли запатентованная характеристика какое-либо значение для конечного пользователя на рынке? Что лежит в основе успеха на рынке: бренд, сертификация или контракт на поставку? Возможно, все дело в коммерческой тайне или навыках рабочего коллектива?

Затем, **на четвертом этапе** аудита ИС, рассматривается вопрос обеспечения реализации прав: проводится анализ действующих правовых положений и экономической ситуации, возможностей для принятия административных действий и юридических мер (включая гражданские и уголовные процедуры). Все эти вопросы рассматриваются с учетом конкретной юрисдикции.

2.4 Необходимая предосторожность при проведении аудита ИС

Какие риски связаны с непониманием характера имеющегося интеллектуального капитала и активов ИС?

Стоимость ПИС зависит в первую очередь от контекста. Стоимость ПИС, принадлежащих одной компании, может отличаться от стоимости тех же ПИС, если они будут принадлежать другой компании. Важным фактором является понимание имеющихся активов ИС и доступ к различным способам их эксплуатации.

Недостаточный уровень информированности об активах ИС и смежных правах может привести к неверным выводам и ошибочным решениям касательно ПИС, что в любом случае будет негативно влиять на бизнес.

Например, если активно заниматься маркетингом продукта, основанного на оригинальном и ярком, но незарегистрированном/неохраняемом логотипе, то потом будет очень сложно принять меры для борьбы с имитаторами или желающими бесплатно использовать такой логотип и ту репутацию, в создание которой было очень много вложено.

Обычно писатели, музыканты, авторы песен и т. д. знают, что они именно создали, тогда как небольшие творческие компании, занимающиеся дизайном, рекламой, музыкальным производством, организацией мероприятий, как правило, не имеют актуального перечня своих произведений (многие из которых автоматически подпадают под действие законодательства об авторском праве) и/или прав третьих сторон, которые они используют. Из-за этого их произведения могут использоваться другими лицами без разрешения и оплаты использования такого права. Такие игнорируемые права могут быть присвоены третьей стороной, и тогда их создатель может быть выставлен в качестве нарушителя.

Аудит ИС — это управленческий инструмент. Он позволяет получить полную информацию о том, чем компания владеет и на что именно она имеет права (например, на использование, воспроизведение, продажу, лицензирование и т. д.). Кроме того, он дает информацию об актуальности различных прав для бизнеса компании, проектов, соглашений и т. д. Однако аудит и оценка ИС не позволяют выяснить стоимость активов

ИС в абсолютных цифрах. Они отражают ситуацию в конкретный момент. Поэтому должны проводиться регулярно.

Один из возможных источников ошибок состоит в игнорировании различия между аудитом ИС, который должен носить комплексный характер, т. е. охватывать все права ИС и другую нематериальную собственность (например, договорные отношения, отношения с покупателями/клиентами, рабочий коллектив, обладающий определенными знаниями и навыками, системы и процедуры и т. д.), и результатами оценки, которые зависят от цели проведения такой оценки. В зависимости от цели оценки (слияние и поглощение, подготовка балансового отчета или переговоры по кредитованию/финансированию) цифры могут сильно различаться.

Возьмем для примера песню или видеоролик, созданный группой, которая состоит из музыкантов, артистов и режиссера. Автору песни и группе, снявшей клип, принадлежат права ИС, но у них нет средств для производства и маркетинга аудио- или видеопродукта (для записи, выпуска CD- и DVD-дисков, организации выступлений, концертов и т. д.), чтобы реализовать авторские права и извлечь из них максимальные экономические выгоды.

Поскольку автор песни и создатели видеоклипа не занимаются ни организацией концертов или публичных выступлений, ни производством и распространением дисков, они хотят лицензировать свои права. Таким образом, проблема оценки, которая встает перед автором песни или создателем видеоклипа, в большей степени касается авансовых и поэтапных платежей, а также выплаты роялти за использование их ИС другими лицами.

Они являются лишь частью цепочки создания стоимости — хотя и важной ее частью — как создатели произведения. Однако получение прибыли или монетизация соответствующих ПИС будет в значительной степени зависеть от сотрудничества/взаимодействия различных звеньев этой цепочки создания стоимости.

Аналогичная ситуация наблюдается в том случае, когда университет или исследовательская лаборатория создает лекарственный препарат или удобрение. Университету могут принадлежать права на важный объект ИС, но у него нет средств для производства и маркетинга лекарственного препарата или удобрения, которые реализуют патент и дают возможности для полного использования его экономической ценности.

В любом случае владелец авторского права или ПИС, будь то музыкант (например, автор песен) или издатель, продюсер или организатор мероприятий, должен выбрать из широкого спектра альтернатив и принять решение:

- заниматься производством и маркетингом продукта самостоятельно,
- передать авторские права по лицензии другой компании, которая обладает большими возможностями для монетизации охраняемого творческого контента, или



- использовать авторское право в заградительных целях. В любом случае для правообладателя оценка стоимости может стать основой для принятия такого решения.

В случае ПО складывается более сложная ситуация. Разработчик ПО может переуступить все свои права, связанные с конкретным ПО, посредством их продажи клиенту или компании, которая заказала разработку этого ПО, или предоставления лицензии одному или нескольким клиентам. Обычно права на продукты, созданные по заказу покупателя, переходят компании, которая заказала разработку этого ПО. Однако разработчик ПО может сохранить у себя исходный код программы и использовать его для создания других программных приложений.

В случае ПО автор (разработчик) должен всегда стремиться к тому, чтобы в его контракте содержались достаточные и прозрачные положения о «свободе действий». Проведение аудита ИС в компании, занимающейся разработкой ПО, должно выявить ключевые (важные) ПИС (например, исходный код, конкретные конструктивные элементы, структуры баз данных и т. д.), что поможет руководству принимать решения о лицензировании, продаже или разработке проектов по спецификации заказчика.

Те же принципы относятся и к авторам (писателям, авторам песен, сценариев, выступающим артистам), которым следует в максимальной степени рассматривать свои произведения как вклад в развитие бизнеса в будущем и стараться сохранить максимальную «свободу действий» в отношении своих произведений.

2.5 Обзор ключевых методов оценки

Оценка — это мнение о характеристиках чего-либо. Оценка может касаться привлекательности, стиля, качества, размера, веса или цвета объекта. В настоящей работе понятия «оценка» и «определение стоимости» являются взаимозаменяемыми, подразумевая мнение о денежной стоимости имущества. Еще один способ определения оценки предполагает, что она описывает возможную (или виртуальную) сделку. То есть это оценочная величина возмещения (согласованной цены), которое было бы возможно в случае проведения сделки, которой на самом деле не было. Таким образом, оценка должна учитывать права собственности, которые, как предполагается, являются центром сделки, и принятые условия, что позволяет оценить размер возможного вознаграждения. Другими словами, чтобы узнать результат виртуальной сделки, нужно учесть все ее аспекты.

Мы можем описать оценку, опираясь на ее задачу, которая состоит в прогнозировании денежной стоимости имущества. Но несмотря на то, что оценку можно назвать «прогнозом» или «мнением», мы не можем просто предположить, какой должна быть стоимость, и действовать, опираясь на свои ощущения. Существует ряд конкретных методов проведения оценки. Их разработка велась в течение многих лет, и они основаны на общепринятых финансовых и бухгалтерских принципах. Эти рекомендации следует

учитывать при проведении любой компетентной оценки. В сущности, есть три основных метода оценки любого типа собственности: **МЕТОД ЗАТРАТ**, **МЕТОД РЫНКА** и **МЕТОД ДОХОДА**. Возможно, в экономической литературе читатели встречали упоминание множества самых разных методов оценки. Но в принципе все остальные методы являются вариантами этих трех основных методов оценки. Кроме того, во многих случаях остальные методы, по сути дела, отличаются только способом получения необходимых данных для использования методов затрат, рынка и прибыли.

Далее в этом разделе мы рассмотрим эти три основных метода и то, как они используются для оценки рыночной стоимости, при этом помня, что рыночную стоимость можно определить наилучшим образом как «текущую стоимость будущих экономических выгод от владения собственностью».

1. Метод затрат

Метод затрат позволяет измерить будущие экономические выгоды от владения посредством оценки того, сколько денег могло бы потребоваться для замещения будущей способности оцениваемой собственности выполнять свои функции. Выше это определялось как затраты на замещение.

Этот метод основан на том, что цена нового актива соразмерна текущей стоимости экономических выгод, получения которых можно ожидать от этой собственности в течение ее оставшегося срока службы. Рынок непрерывно тестирует это предположение. Например, если цена нового устройства слишком высока с точки зрения текущей стоимости будущих экономических выгод от обладания этим устройством, то ни одно такое устройство не будет продано. Если верно противоположное, то спрос превысит предложение и, вероятно, цена возрастет. Таким образом, цена на новое устройство (если нет нетипичных колебаний рынка) равна его рыночной стоимости.

Представленная далее схема показывает, как работает метод затрат.

Рис. 4: Схема использования метода затрат





При использовании метода затрат можно начать либо со стоимости воспроизводства, либо со стоимости замещения. Определение этим терминам было дано выше. Из этой стартовой точки к определению рыночной стоимости с помощью этого метода ведут два пути.

Следует помнить, что стоимость воспроизводства отражает затраты на создание копии, а стоимость замещения — затраты на получение актива аналогичной полезности.

Оценивать стоимость абсолютно новой собственности приходится довольно редко.

Поэтому при использовании метода затрат почти всегда требуется оценивать, на сколько снизилась первоначальная стоимость. Для этого оценивается физический износ, функциональный износ и экономический износ. Адекватная оценка всех трех показателей очень важна для расчета рыночной стоимости с помощью метода затрат.

Физический износ

Суть этого вида износа достаточно точно отражена в его названии. Но этот показатель не относится к нематериальным активам или интеллектуальной собственности. Поэтому мы не будем рассматривать его подробно. Авторское право, патенты и товарные знаки не «изнашиваются» в физическом смысле.

Функциональный износ

Чтобы оценить степень функционального износа, нужно ответить на следующий вопрос: «Выполняет ли актив свои функции так же эффективно, как и совершенно новый и современный актив, которым можно его заменить?» Давайте вернемся к примеру с компьютерным ПО. Если бы нам было нужно оценить текущие затраты на *воспроизводство* системы ПО, то вполне вероятно, что нам пришлось бы это делать с помощью тех программных инструментов и для того аппаратного обеспечения, которое на данный момент является устаревшим. Также часто бывает, что в программу, которая довольно давно используется, вносились изменения, патчи и, возможно, работает она уже не так быстро, как раньше. Это значит, что такая программа имеет определенный функциональный износ.

Функциональный износ не нужно учитывать, если начать процесс оценки со *стоимости замещения*, так как текущая стоимость замещения подразумевает стоимость самой современной программы.

Функциональный износ отчасти касается нематериальных активов и ПИС, таких как авторское право на книги, музыку, объекты искусства, образцы и т. д. Есть множество произведений (творческого контента), которые были созданы 100 или 200 лет назад, но по-прежнему вызывают интерес и привлекают внимание публики.

Экономический износ

С какой бы формы стоимости мы ни начинали анализ, необходимо учесть фактор экономического износа. Оценить его можно, опять-таки ответив на следующий вопрос: «Достаточно ли будущих экономических выгод, которые должны быть получены с помощью эксплуатации актива, для обоснования выплаты суммы, эквивалентной стоимости его замещения за вычетом амортизации?» Давайте представим, что мы верно отразили влияние функционального износа при проведении оценки ПО. Мы уверены в своей оценке стоимости замещения за вычетом амортизации соответствующего ПО. Однако внезапно выясняется, что на рынке доступно «коробочное» ПО³¹, которое может решать те же задачи, что и наша программа. Если цена этого ПО ниже, чем наша оценочная стоимость замещения за вычетом амортизации, то имеет место экономический износ. В этом случае нам, вероятно, придется отказаться от метода затрат и перейти к методу рынка. Далеко не всегда на рынке есть готовые аналоги. Однако могут действовать другие внешние факторы, в силу которых наша рассчитанная стоимость замещения за вычетом амортизации будет плохим ориентиром для инвестирования.

Метод затрат. Резюме

Чтобы дать полный обзор методов оценки, мы рассмотрели метод затрат. Однако вполне очевидно, что метод затрат мало применим к таким видам интеллектуальной собственности, как права автора. Он применяется для компьютерного ПО (как в примере выше), оценки отношений с клиентами и рабочего коллектива, а также других нематериальных активов. Но этот способ не подходит для интеллектуальной собственности, потому что затраты на создание интеллектуальной собственности редко коррелируют с ее рыночной стоимостью. Несколько очень успешных инноваций были созданы в результате случайного сбоя в лаборатории. Также есть примеры вложения огромных средств в разработку, которые не дали результатов. Следует также помнить, что рыночная стоимость многих творческих произведений (музыкальных и аудиовизуальных произведений, книг, стихов, художественных произведений, исполнений) в значительной степени зависит от эмоций и личного восприятия воздействия творческих произведений на отдельных лиц и публику, что практически не связано с затратами на создание таких произведений.

Метод затрат следует использовать только в сочетании с методами рынка и дохода.

2. Метод рынка

Подход на основе рынка — это наиболее простой и понятный метод оценки.

Он предполагает определение текущей стоимости будущих экономических выгод посредством получения общего мнения других субъектов рынка по этому поводу.

Независимая сделка купли-продажи с учетом актуальной ситуации на рынке — это

31 Термин «коробочное ПО» используется, чтобы разграничить программные продукты массового производства от разработанных на заказ программ (например, продающиеся в розничных магазинах CD-диски содержат коробочное ПО).



эффективный показатель рыночной стоимости собственности. Если объект такой сделки обладает достаточным сходством с оцениваемым объектом, то информация о его цене может служить хорошей исходной точкой для оценки. Основные условия: заключение сделки на активном открытом рынке и обмен сравнимыми объектами собственности на дату, совпадающую по времени с проведением оценки.

Метод рынка обычно используется, когда нужно продать или купить дом, автомобиль или акции. Все это активные рынки, поэтому мы легко сможем найти недавние сделки, цена которых известна и объекты которых обладают достаточным сходством. Это позволит сделать адекватное сравнение с имеющейся у нас собственностью.

При использовании метода рынка можно делать разумные корректировки, если имеющаяся на рынке информация не полностью соответствует тому объекту собственности, который нужно оценить. Но такие корректировки не должны быть слишком значительными, и их необходимо обосновывать логически с учетом фактической информации.

Метод рынка. Резюме

Если есть достаточно большой объем информации о продажах собственности, которая аналогична оцениваемой, метод рынка дает наиболее адекватные данные о стоимости. Но если число сравнимых сделок купли-продажи незначительно или объем информации о них невелик (и если из-за этого корректировки носят спекулятивный характер), то эффективность такого подхода значительно снижается.

Метод рынка — это эффективный инструмент, если:

- на активном рынке есть большое число сделок,
- есть достаточный объем информации об условиях таких сделок и участвовавших в них сторонах,
- доступные сделки касаются собственности, которая достаточно сопоставима с оцениваемой,
- информация о сделках актуальна с точки зрения времени проведения оценки.

К сожалению, с точки зрения достижения поставленных нами целей эти «если» почти во всех случаях мешают использованию метода рынка для оценки такого вида интеллектуальной собственности, как права автора. Когда права интеллектуальной собственности меняют владельца, это почти всегда происходит вместе с другими денежными, материальными и прочими нематериальными активами в рамках объединения бизнеса. Поэтому цена отдельных прав интеллектуальной собственности неизвестна. Основная причина, мешающая использованию метода рынка для оценки прав интеллектуальной собственности, связана с тем, что структура законодательства об интеллектуальной собственности и правовые прецеденты *не позволяют* провести адекватное сравнение. ПИС являются уникальными по своей сути.

Мы можем использовать информацию, полученную на рынке, в качестве исходных данных для других методов оценки, и лишь в очень редких случаях метод рынка можно эффективно использовать для оценки прав интеллектуальной собственности.

3. **Метод дохода**

Доходный метод основан на капитализации способности собственности приносить доход. Бизнес-активы должны обеспечивать *доходность* и *возврат* инвестиций, необходимых для их создания и приобретения. При проведении оценки наша задача состоит в прогнозировании цены, которую виртуальный покупатель согласился бы заплатить за предполагаемые выгоды от владения ПИС, а виртуальный продавец — получить.

В основе метода дохода лежит теория о том, что стоимость собственности можно измерить посредством определения текущей стоимости чистой экономической выгоды (денежные поступления за вычетом денежных расходов), которая будет получена в течение срока службы этой собственности.

Концепция текущей стоимости

Здесь необходимо более подробно рассказать о концепции «стоимости денег во времени», так как, возможно, не все читатели с ней знакомы. Согласно этой концепции, доллар, который можно получить в будущем, сегодня стоит меньше, чем доллар, который можно получить немедленно. Для иллюстрации этой концепции можно привести следующий пример.

Предположим, мы разработали приложение для мобильных устройств, с помощью которого можно конвертировать валюту одной страны в валюту любой другой страны. Мы размещаем его в Интернете по цене 2,99 долл. США и начинаем продавать его тем, кто часто ездит из одной страны в другую. На наше приложение обращают внимание крупные интернет-провайдеры: Pear Company и Nile Corporation. Nile Corporation предлагает купить наше приложение за 550 000 долл. США. Pear Company предлагает 300 000 долл. США сейчас и еще 300 000 через год.

Выбор был бы очевиден, если бы оба предложения предполагали немедленную выплату денег. Но предлагаемая компанией Pear отсрочка осложняет принятие решения. Конечно, дополнительные 50 000 долл. США — это очень привлекательно, но необходимо учесть факторы неопределенности, связанные с их получением. Будет ли компания Pear существовать через год? Будут ли у нее деньги, чтобы заплатить нам? Что, если в нашем приложении обнаружится какая-нибудь ошибка и компания Pear будет недовольна этой сделкой? Чтобы сравнить два предложения, нужно найти общие основания для их сравнения.

В чем состоит ключевое различие между предложениями компаний Nile и Pear? В отсроченном платеже. Нам нужно решить вопрос стоимости денег с учетом фактора времени, т. е. определить текущую стоимость. Какова текущая стоимость 300 000 долл. США, которые будут получены через год? Какая информация нам нужна, чтобы рассчитать



ее? Первый фактор, который нужно учесть, касается уверенности в том, что оплата будет произведена вовремя и в полном объеме. Если мы полностью уверены в честности продавца и в том, что он сможет нам заплатить, то ход рассуждений будет следующим:

1. Если бы у меня были эти 300 000 долл. США сегодня, а не через год, я мог бы их инвестировать и получить 2 % годовых. С учетом этой ставки 300 000 долл. США стоили бы 306 055 долл. США (при условии ежемесячного начисления процентов). Этот расчет основан на базовой формуле из школьного курса математики:

$$I = Prt,$$

где процентный доход (**I**) равен размеру капитала (**P**), умноженному на ставку (**r**) и умноженному на время (**t**).

Чтобы рассчитать будущий размер капитала напрямую, можно использовать следующую формулу:

$$\text{Будущая сумма} = P(1 + rt)$$

2. С другой стороны, следует задать себе вопрос: сколько денег нужно инвестировать, чтобы получить 300 000 долл. США через год? Ответ: 294 118 долл. США. Для этого расчета используется другой вариант базовой формулы процентного дохода:

$$\text{Текущая стоимость} = \text{Будущая стоимость} / (1 + rt).$$

3. Это значит, что текущая стоимость права на получение 300 000 долл. США через один год составляет 294 118 долл. США с учетом процентной ставки 2 %.

Если по мнению лица, принимающего решение, компания Peag достаточно надежна для вложения инвестиции, то анализ завершен. Если же в своевременном получении 300 000 долл. нет полной уверенности (или в их получении в принципе), то следует применить более высокую процентную ставку, чтобы компенсировать дополнительный риск. При таких расчетах процентная ставка отражает степень воспринимаемого риска. Текущая стоимость 300 000 долл. США, которые будут получены через один год, с учетом процентной ставки 15 % составляет 260 870 долл. США. При ставке 25 % — 240 000 долл. США. Теперь сравнение возможностей для продажи выглядит следующим образом.

Таблица 2.1. Сравнение предложений

ПРЕДЛОЖЕНИЕ компании NILE	\$	550 000	\$	550 000	\$	550 000
ПРЕДЛОЖЕНИЕ компании PEAR						
Немедленная выплата	\$	300 000	\$	300 000	\$	300 000
Выплата через 1 год	@2 %	294 118	@15 %	260 870	@25 %	240 000
Итого	\$	594 118	\$	560 870	\$	540 000
Преимущество PEAR	\$	44 118	\$	10 870	\$	(10 000)

Теперь мы видим, что, в зависимости от уверенности в выполнении компанией Pear своих обязательств по выплате оставшихся 300 000 долл. США через год, ее предложение может быть как лучше, так и хуже предложения компании Nile. Что необходимо для проведения таких расчетов? Основная информация:

- *сумма*, которая должна быть получена,
- *временной период (срок)*, в течение которого она должна быть получена,
- *схема* получения этой суммы,
- *риск* того, что чего-либо из перечисленного не произойдет.

Сумма дохода

В примере выше размер платежа, который должен быть получен, известен (300 000 долл. США сегодня и 300 000 долл. США через год). В реальной жизни эта переменная в уравнении может быть не так очевидна. Она может зависеть от объема продаж приложения компанией Pear. Кроме того, она может зависеть от расчета издержек, связанных со сбором доходов.

Срок получения дохода

Получение экономических выгод может длиться долго. Иногда сроки получения дохода или исполнения обязательств известны (поскольку это заранее предусмотрено в согласованном графике), но чаще они зависят от других факторов. Вопрос «когда» очень важен для расчета текущей стоимости. В данном случае он ясен: через год после заключения сделки.

Схема получения дохода

Как мы вскоре увидим, текущая стоимость дохода, который должен быть получен в ближайшем будущем, выше, чем стоимость того же дохода, если его получение ожидается в более отдаленном будущем. При расчете текущей стоимости это нужно принимать во внимание. В данном случае схема ясна: один платеж через год.



Риск, связанный с получением дохода

Оценка риска — это сложный компонент расчета. Он выражается в величине процентной ставки или ставки дисконтирования. Далее мы будем использовать термин «ставка дисконтирования», так как процесс выражения будущих выгод с точки зрения текущей стоимости представляет собой, по сути дела, дисконтирование. Но дело в том, что при различных видах инвестиций инвесторам необходимы разные нормы прибыли.

Например, инвесторы, вкладывающие средства в государственные бумаги США, обычно готовы к тому, что норма прибыли составит самый низкий из возможных показателей в пределах 1–2 %, актуальных на данный момент. С другой стороны, инвесторы в обыкновенные акции стартапа или технологической компании иногда требуют норму прибыли на уровне 30, 40 или 50 %.

Таким образом, можно оценить воздействие этих факторов на расчет текущей стоимости:

Таблица 2.2. Влияние факторов времени и ставки дисконтирования на текущую стоимость

Ставка дисконтирования	1-й год	2-й год	5-й год	10-й год
2%	\$294 118	\$288 462	\$272 727	\$250 000
15%	\$260 870	\$230 769	\$171 429	\$120 000
25%	\$240 000	\$200 000	\$133 333	\$85 714

(Будущая стоимость = USD\$ 300 00)

Как показано выше, относительное влияние фактора времени также в значительной степени зависит от выбранной процентной ставки. Чем выше процентная ставка, тем быстрее снижается стоимость, так как получение прибыли отложено. Концепция текущей стоимости применима и к любой другой структуре денежного потока.

Капитализация дохода

После завершения анализа, в ходе которого мы оценили объем будущих экономических выгод, срок и схему их получения, а также сформировали мнение по поводу риска, связанного с их получением, нам необходимо рассчитать на основе этих четырех ключевых факторов текущую стоимость. Математические расчеты можно проиллюстрировать на примере трех сценариев.

Первый сценарий: мы приняли решение о размере будущих экономических выгод и пришли к выводу, что будем получать эту сумму периодически в течение неограниченного срока. Мы также определили уровень относительного риска того, что всего этого не произойдет. Если часть экономических выгод будет поступать, например, раз в месяц, то определенный нами уровень риска тоже должен учитываться на помесечной основе. В этой ситуации расчеты будут проводиться по следующей формуле:

$$TC = \frac{\text{сумма (\$)}}{\text{ставка (\%)}}$$

Второй сценарий: мы пришли к выводу, что объем экономических выгод, которые мы должны получать, будет расти с какой-то постоянной скоростью. В этих обстоятельствах расчеты будут проводиться по следующей формуле:

$$TC = \frac{\text{сумма} \times (1 + \text{темпы роста})}{(\text{ставка} - \text{темпы роста})}$$

Третий сценарий: мы пришли к выводу, что будем получать экономические выгоды в разных объемах в течение некоторого периода времени в будущем. В этом случае нам нужно рассчитать текущую стоимость по каждому периоду и сложить эти показатели. Это метод *дисконтированных денежных потоков* (DCF), и его математическая часть выглядит следующим образом:

$$TC = \frac{\text{сумма 1}}{(1 + \text{ставка})} + \frac{\text{сумма 2}}{(1 + \text{ставка})^2} + \frac{\text{сумма 3}}{(1 + \text{ставка})^3} + \dots$$

Этот вариант метода на основе дохода чаще всего используется для оценки прав интеллектуальной собственности. Причина вполне понятна: экономические выгоды, связанные с эксплуатацией прав интеллектуальной собственности, таких как права автора, редко бывают одинаковыми в разные периоды. Кроме того, вряд ли стоит ожидать, что они будут поступать всегда (первый сценарий). Также маловероятно, что экономические выгоды будут стабильно расти определенными темпами (второй сценарий).

Метод дохода. Резюме

- Внутренняя стоимость.
- Способность обеспечивать поступление денежных средств.
- Подход на основе дохода: основан на способности актива ПИС создавать прибыль.
 - Установление чистой текущей стоимости (следовательно, используется метод дисконтированных денежных потоков (DCF)).
 - В основе анализа дерева решений (DTA) лежит анализ DCF, а затем рассматриваются имеющиеся гибкие возможности.



Переменные при использовании метода дохода:

- В основе потока доходов — либо продажи товаров, либо лицензирование ПИС.
- Оценка длительности срока использования ПИС.
- Понимание специфических для ПИС факторов риска и их учет при проведении оценки.
- Ставка дисконтирования.

4. Метод дисконтированных денежных потоков (DCF)

- Оценка стоимости ПИС посредством расчета текущей стоимости денежных поступлений, связанных с творческим произведением или ПИС, за весь срок службы актива.
- При оценке портфеля ПИС метод DCF не позволяет оценить отдельные уникальные риски, связанные с каждым активом ИС. Все риски рассматриваются комплексно. Предполагается, что они должным образом отражены в ставке дисконтирования и оценке вероятности достижения успеха и не рассматриваются по отдельности (например, правовые риски, технологические риски, риски, связанные с конкуренцией, пиратством и т. д.).
- При использовании метода DCF необходимо отразить все потоки доходов. Например, при расчете текущей стоимости будущих экономических выгод, связанных с эксплуатацией охраняемого авторским правом произведения, следует учитывать как поток доходов, так и затраты на лицензирование ПИС у третьих сторон, необходимое для такой эксплуатации.
- При использовании этого метода нередко рассчитываются несколько дисконтированных денежных потоков, что позволяет отразить различные сценарии эксплуатации и сравнить результаты с учетом оценок вероятности их реализации.

5. Коррелирование

Согласно практике оценки, следует по возможности и с учетом соответствующих условий использовать все три метода. Во всяком случае, нужно рассмотреть такую возможность. Такой процесс обычно называют коррелированием.

В его ходе оценщик рассматривает следующие факторы:

- целесообразность используемого метода,
- объем и качество информации, доступной в качестве вводной информации для каждого метода,
- степень использования оценочных суждений и альтернативных допущений,

- чувствительность показателей стоимости к различным вводным данным и их относительная надежность,
- возможность опираться на результаты одного метода или необходимость получения результатов нескольких методов.

Факторы, которые необходимо учитывать при оценке товарных знаков

- количественные и качественные характеристики товарного знака
- возможности для получения прибыли и обеспечения доходности, связанные с товарным знаком
- позиции на рынке, обеспечиваемые товарным знаком или являющиеся результатом использования товарного знака
- анализ узнаваемости товарного знака на рынке
- юридические права и ограничения, связанные с товарным знаком
- контракты, связанные с товарным знаком
- конкуренция, барьеры для входа на рынок и риски, связанные с товарным знаком
- срок службы продуктов и позиционирование
- рост в прошлом и перспективы на будущее
- возможности для эксплуатации товарного знака на новых рынках/в новых продуктах

Факторы, которые необходимо учитывать при оценке брендов

- количественные и качественные характеристики бренда
- возможности для получения прибыли и обеспечения доходности, связанные с брендом
- позиции на рынке, обеспечиваемые брендом или являющиеся результатом использования бренда
- анализ узнаваемости бренда на рынке
- юридические права и ограничения, связанные с брендом
- контракты, связанные с брендом
- конкуренция, барьеры для входа на рынок и риски, связанные с брендом
- срок службы продуктов и позиционирование
- рост в прошлом и перспективы на будущее
- возможности для эксплуатации бренда на новых рынках/в новых продуктах



Факторы, которые необходимо учитывать при оценке образцов

- оригинальность и полезность образца
- возможности для получения прибыли и обеспечения доходности, связанные с образцом
- влияние известных и аналогичных образцов
- действующие или ранее выданные лицензии на образец
- юридические права и ограничения, связанные с образцом, включая охрану на зарубежных рынках
- контракты, связанные с образцом
- конкуренция, барьеры для входа на рынок и риски, связанные с образцом
- срок службы продуктов и позиционирование
- рост в прошлом и перспективы на будущее
- альтернативные виды использования образца

Резюме

Основными инструментами оценки являются следующие методы: метод затрат, метод рынка и метод дохода. С их помощью можно провести оценку практически любого типа собственности. Далее мы более подробно рассмотрим некоторые ключевые виды вводных данных, необходимые для использования метода дохода, с точки зрения их применения к интеллектуальной собственности, в особенности к охраняемым авторским правом творческим произведениям.

2.6 Экономический и юридический срок службы творческих произведений

Принято считать, что творческие произведения неподвластны времени и могут служить вечно. И у этой идеи есть свои основания. Некоторым произведениям искусства, музыкальным произведениям и архитектурным сооружениям уже много сотен лет. Леонардо да Винчи вряд ли рассчитывал, что его «Мона Лиза» станет всемирно известной, ее изображение будет воспроизведено бесчисленное множество раз, а Лувр будет привлекать миллионы посетителей, желающих взглянуть на эту картину.

Конечно, наше исследование посвящено не высокому искусству, а творческим произведениям более коммерческого характера, которые должны приносить прибыль и редко оказываются в музее. Поэтому нам следует усомниться в правильности широко распространенного мнения о бесконечности срока службы творческих произведений и сосредоточиться на тех творческих произведениях, которым приходится завоевывать внимание покупателей.

Как мы увидели выше, и при использовании метода прибыли, и при расчете рыночной стоимости творческих произведений необходимо учитывать фактор времени, в течение которого они будут приносить экономические выгоды своему владельцу. Нас интересует *экономический срок службы* интеллектуальной собственности, а не срок службы, предусмотренный законодательством той или иной юрисдикции. *Экономический срок службы* — это тот период, в течение которого использование актива приносит выгоды. Экономический срок службы заканчивается, когда (1) актив использовать больше невыгодно (будущие экономические выгоды закончились) или (2) выгоднее использовать другой актив.

В этом исследовании мы расскажем о том, как можно использовать и монетизировать ПИС на творческие произведения, обычно охраняемые авторским правом. В этом контексте важно понимать смысл термина «установленная законом правовая охрана». В большинстве случаев срок действия правовой охраны больше, чем экономический срок службы творческого произведения. Хотя в некоторых случаях экономический срок службы может быть значительно длиннее.

Установленный законом срок охраны прав автора (творческих произведений, охраняемых авторским правом) различается в разных странах. В статье 7 Бернской конвенции по охране литературных и художественных произведений установлен минимальный срок охраны, который равен сроку жизни автора плюс 50 лет после его смерти. Страны могут установить более длительные сроки охраны как произведений, охраняемых авторским правом, так и других творческих произведений (например, кинематографических работ,



фотографий, произведений прикладного искусства и т. д.)³². Сегодня в большинстве стран срок охраны авторских прав составляет минимум 70 лет после смерти автора.

В «Википедии» представлена таблица, в которой указаны сроки охраны авторского права в разных странах³³.

Итак, какие условия и события могут повлиять на экономический срок службы творческих произведений, охраняемых авторским правом? Мы отметили факторы, которые имеют определенное сходство с описанием функционального износа, которое приводилось в разделе о методе затрат. Итак, почему охраняемое авторским правом творческое произведение перестает приносить экономические выгоды?

- Если права автора тесно связаны с другой формой интеллектуальной собственности или физическим продуктом либо услугой, то экономический срок службы таких прав может зависеть от позиций на рынке других ПИС или материальных активов. Например, приложения для мобильных устройств потеряли

32 Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений, http://www.wipo.int/treaties/en/ip/berne/trtdocs_wo001.html#P127_22000.

Статья 7. Срок охраны: 1. *Общее положение*; 2. *Для кинематографических произведений*; 3. *Для произведений, выпущенных анонимно или под псевдонимом*; 4. *Для фотографических произведений и произведений прикладного искусства*; 5. *Дата начала отсчета*; 6. *Более длительные сроки*; 7. *Более короткие сроки*; 8. *Применимое законодательство; «сравнение» сроков*

(1) Срок охраны, предоставляемой настоящей Конвенцией, составляет все время жизни автора и пятьдесят лет после его смерти.

(2) Однако для кинематографических произведений страны Союза вправе предусмотреть, что срок охраны истекает спустя пятьдесят лет после того, как произведение с согласия автора было сделано доступным для всеобщего сведения, либо — если в течение пятидесяти лет со времени создания такого произведения это событие не наступит — что срок охраны истекает спустя пятьдесят лет после создания произведения.

(3) Для произведений, выпущенных анонимно или под псевдонимом, срок охраны, предоставляемой настоящей Конвенцией, истекает спустя пятьдесят лет после того, как произведение было правомерно сделано доступным для всеобщего сведения. Однако, если принятый автором псевдоним не оставляет сомнений в его личности, сроком охраны является срок, предусмотренный пунктом (1). Если автор произведения, выпущенного анонимно или под псевдонимом, раскроет свою личность в течение вышеуказанного срока, то применяется срок охраны, предусмотренный пунктом. Страны Союза не обязаны охранять произведения, выпущенные анонимно или под псевдонимом, в отношении которых есть все основания предполагать, что со времени смерти их автора прошло пятьдесят лет.

(4) Законодательством стран Союза может определяться срок охраны фотографических произведений и произведений прикладного искусства, охраняемых в качестве художественных произведений; однако этот срок не может быть короче двадцати пяти лет со времени создания такого произведения.

(5) Срок охраны, предоставляемой после смерти автора, и сроки, предусмотренные пунктами (2), (3) и (4), исчисляются со дня смерти автора или со дня наступления события, указанного в этих пунктах, но отсчет сроков всегда начинается с 1 января года, следующего за годом смерти или годом наступления такого события.

(6) Страны Союза могут установить срок охраны, превышающий сроки, предусмотренные предшествующими пунктами.

(7) Страны Союза, связанные Римским актом настоящей Конвенции и установившие в своем национальном законодательстве, действующем на момент подписания настоящего Акта, более короткие сроки охраны, чем предусмотренные предшествующими пунктами, могут сохранить эти сроки при присоединении к настоящему Акту или при его ратификации.

(8) В любом случае срок определяется законом страны, в которой истребуется охрана; однако, если законодательством этой страны не предусмотрено иное, этот срок не может превышать срок, установленный в стране происхождения произведения.

Статья 7 bis. Срок охраны произведений, созданных в соавторстве

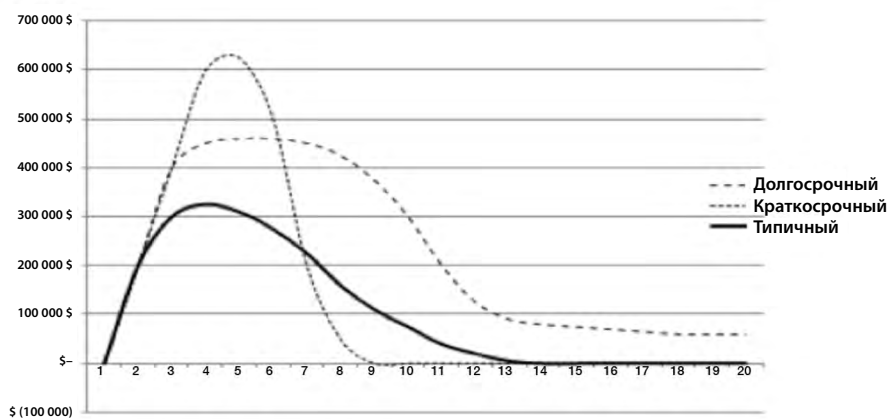
Положения предыдущей статьи применяются также для произведений, созданных в соавторстве, при условии что сроки, определяемые со времени смерти автора, исчисляются со времени смерти последнего автора, пережившего других соавторов.

33 См. en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries%27_copyright_length

бы свою ценность или стали считаться устаревшими, если бы в результате развития технологий владельцы устройств смогли создавать приложения самостоятельно. Можно привести и более узкий пример: срок службы приложения для конкретного устройства зависит от позиций на рынке этого конкретного устройства.

- Многие творческие произведения имеют «срок годности». Другими словами, они связаны с обстоятельствами, которые меняются просто в силу течения времени. Мы должны учитывать не только общий экономический срок службы, но и характер его течения. Поэтому его можно представить в виде диаграммы.

Рис. 5: Типичный характер протекания экономического срока службы охраняемых авторским правом произведений



На этой диаграмме представлен экономический срок службы различных охраняемых авторским правом материалов и характер его протекания. Под «краткосрочным» сроком службы понимаются права автора, которые обладают большой, но краткой популярностью (например, это может относиться к популярной песне, рекламному слогану или видеоролику на YouTube). К «типичной» категории относятся такие произведения, как кинофильмы, книги или дизайн одежды. К «долгосрочной» категории относятся те виды эксплуатации, которые стали «классическими» (например, так называемые «вечные хиты»).

Есть и другие факторы, влияющие на экономический срок службы творческих произведений. Их можно охарактеризовать как экономический износ:

- Могут произойти непредвиденные события, которые окажут существенное влияние на экономический срок службы охраняемого авторским правом материала. В прошедшие несколько лет мы стали свидетелями банкротства ряда крупных организаций розничной торговли, которые вели активные рекламные кампании и разработали много рекламных материалов. Слияние или поглощение двух компаний может стать причиной моментального устаревания большого объема охраняемых авторским правом материалов.



- Есть и культурные аспекты, которые отражают нашу растущую чувствительность к определенным точкам зрения, а также к религиозным, этническим и гендерным вопросам. Даже вопросы экологии и здравоохранения могут повлиять на экономический срок службы охраняемых авторским правом материалов. Здесь в качестве примера можно привести охраняемые авторским правом рекламные материалы, созданные табачной индустрией в США. Кроме того, сегодня мы должны рассматривать все эти вопросы в международном контексте.

Если нужно оценить общий экономический срок службы и влияние творческого произведения, то, как представляется, следует обязательно учесть, какие сроки службы были у аналогичных продуктов и услуг в прошлом. Следует собрать относительно недавнюю информацию об объемах продаж (в денежном и количественном выражении) тех товаров, которые логически связаны с существованием авторско-правового материала, являющегося объектом оценки. Такая информация может служить хорошей основой для определения оставшегося экономического срока службы.

2.7 Аудит и оценка ИС как инструмент менеджмента

Как уже упоминалось выше, аудит ИС и оценка ИС очень важны для эффективного управления ПИС и портфелями ИС. Проведение систематического аудита и оценки ИС позволит руководству повысить эффективность управления ресурсами и их учета, а также предоставит информацию о том, какие ПИС:

- находятся в собственности;
- являются результатом новых исследовательских проектов;
- являются профильными, вторичными или дополнительными активами.

Кроме того, оценка ИС способствует улучшению финансовых показателей, выявляет скрытую или не полностью задействованную ценность ПИС, а также возможности для получения прибыли посредством лицензирования или продажи ПИС, не приносящих дохода.

Периодическое проведение оценки ИС и включение активов ИС в балансовый отчет — это инструмент измерения эффективности управления ИС.

Это способ повышения конкурентных преимуществ и «свободы действий» компании, так как он позволяет увидеть те творческие произведения и инновации, которые отличают компанию от ее конкурентов.

Аудит и оценка ИС также способствуют повышению эффективности управления рисками посредством:

- минимизации риска, связанного с выявлением ПИС, их охраной и своевременным продлением их охраны, тем самым сохраняя возможности для использования и коммерциализации ИС;
- минимизации риска, связанного с нарушением ПИС третьих сторон.

Такие риски — это не только существенные издержки и юридические расходы в случае принятия неблагоприятного решения, но и ущерб для репутации компании, отзыв товаров или переработка проектов, впустую потраченные средства на маркетинг и время руководящих сотрудников и даже выплата роялти конкурентам.

И наконец, что не менее важно, регулярное проведение аудита и оценки ИС позволяет руководству использовать и открывать возможности для роста и стратегических инвестиций благодаря:

- улучшению репутации компании как новатора, лидера рынка, предпочтительного работодателя (благодаря признанию творческих навыков сотрудников и инновациям) и прибыльного бизнеса;
- улучшению доступа к заемному и долевого финансированию для продолжения стратегических инициатив посредством охраны, оценки и даже использования активов ИС в качестве залогового имущества;
- привлечению деловых партнеров к созданию союзов или совместных предприятий на основе активов ИС, создаваемых компанией, принадлежащих ей и охраняемых ею.

2.8 Синергия стоимости между различными формами ПИС

В 1958 г. Уилберт Ли Гор и его жена основали компанию в целях разработки процесса изоляции электрических проводов. Примерно через 10 лет их сын, работавший в той же компании, смог усовершенствовать способ производства и создать водостойкую дышащую ткань из синтетического волокна. Она получила название «гортекс». Через некоторое время на этот материал обратили внимание производители одежды. Было установлено, что он отлично подходит для водонепроницаемой одежды, так как благодаря своим уникальным свойствам может отталкивать воду, в то же время позволяя одежде «дышать». Такая одежда была гораздо удобнее, чем доступная в то время непромокаемая одежда.

Компания Гора (W. L. Gore and Associates, Inc.) еще существует и по-прежнему выпускает гортекс. Патент на этот материал давно истек, и на рынке есть множество компаний-конкурентов, занимающихся производством изолирующей пленки и материалов. Однако Уилберт Гор был дальновидным бизнесменом. Когда он согласился продать свою пленку гортекс производителям одежды, он потребовал уведомлять розничных покупателей о том, что в одежде использован гортекс. Поэтому к каждому такому предмету одежды крепилась бирка с соответствующей надписью. Благодаря этому покупатели узнали о новом материале, который в противном случае так и остался бы скрытым внутри куртки или пальто. В итоге они стали обращать внимание на эту бирку при выборе товаров, потому что одежда с гортексом обладала полезными характеристиками. Бренд «гортекс» очень существенно увеличил экономический срок службы произведенного товара.



Примерно такая же стратегия используется для товарного знака компании Intel Corp. «Intel Inside», который размещается на персональных компьютерах. Он сообщает нам об имени бренда, который в противном случае был бы скрыт внутри устройства. Соответственно, если нас устраивает то, как работает наше устройство, то репутация бренда Intel Corp. укрепляется.

Компания Pfizer Inc. производит лекарство для снижения уровня холестерина под названием Lipitor, одно из самых продаваемых лекарств в мире. Это очень эффективное лекарство, и за то время, пока действовала патентная охрана, у этого бренда сложилась очень хорошая репутация. Стратегия Pfizer на данный момент состоит в том, чтобы продолжать продавать Lipitor как по рецепту, так и без, используя репутацию бренда, чтобы смягчить резкое падение уровня продаж, которое нередко наблюдается после окончания срока действия патента.

Это примеры синергии между технологией и товарным знаком, благодаря которой увеличивается экономический срок службы прав интеллектуальной собственности. Мы считаем, что такая стратегия применима и к другим комбинациям типов интеллектуальной собственности, например к комбинации авторских прав и товарного знака. Одна из причин заключается в очень широком спектре возможностей для эксплуатации таких прав:

Рис. 6: Множество форм эксплуатации



В «цикл эксплуатации» можно войти в нескольких точках с помощью книг, сценариев, музыкальных произведений, персонажей и т. д. Затем в процессе движения по этому кругу открывается множество возможностей для эксплуатации. Многие из этих дополнительных видов эксплуатации могут охраняться с помощью других форм ПИС, помимо прав автора: патентов, коммерческих тайн или товарных знаков.

Совместное использование различных форм интеллектуальной собственности увеличивает рыночную стоимость путем увеличения будущих экономических выгод, поскольку растет срок, в течение которого возможно их получение, а риски снижаются.

3. ОЦЕНКА АВТОРСКО-ПРАВОВЫХ АКТИВОВ. ПРИМЕНЕНИЕ РАССМОТРЕННЫХ ПРИНЦИПОВ

Базовые принципы методов затрат, рынка и прибыли описаны в разделе 2.5. Далее мы рассмотрим, каким образом эти принципы могут применяться для оценки авторско-правовых активов.

3.1 Метод затрат

Оценка рыночной стоимости с помощью метода затрат начинается с оценки либо *стоимости воспроизводства*, либо *стоимости замещения*. В разделе 2.5 представлена соответствующая схема. Для проведения такой оценки можно использовать несколько инструментов.

Методика актуализированной первоначальной стоимости используется в том случае, когда известны исторические затраты на создание актива. Она предполагает пересчет затрат, понесенных в прошлом, в текущий уровень цен. Например, нам нужно рассчитать стоимость прав автора, связанных с небольшим видеопроизводством. Это производство длилось три года, начиная с 2011 г. Общие расходы на этот проект по годам были следующими:

Таблица 3.1. Первоначальные затраты на производство

Год	Первоначальные затраты на производство
2011	131 000
2012	35 000
2013	16 000
	\$ 182 000

Необходимо пересчитать эти расходы с учетом даты оценки (допустим, это 2013 г.). Для этого используются индексы цен. Многие государственные органы, частные агентства и консалтинговые фирмы отслеживают стоимость труда, сырья и конечных продуктов и публикуют эти данные в виде индексов цен. Таким образом, чтобы выбрать нужный индекс цен, необходимо иметь какое-то представление о характере расходов, понесенных в процессе видеопроизводства. Такой индекс может выглядеть примерно следующим образом:



Таблица 3.2. Индекс цен

Год	Индекс цен
2005	1,00
2006	1,09
2007	1,12
2008	1,43
2009	1,66
2010	1,78
2011	1,92
2012	2,05
2013	2,13

Этот индекс цен означает, что если цена единицы труда или материала в 2005 г. составляла 1 доллар, то в 2013 г. она должна составлять 2,13 доллара. Чтобы использовать индексы цен, их необходимо конвертировать в ряд преобразователей, разделив каждый ежегодный индекс на индекс 2013 г.:

Таблица 3.3. Расчет преобразователя индекса цен

Год	Индекс цен	Преобразователь 2013 = 1,00
2005	1,00	2,130
2006	1,09	1,954
2007	1,12	1,902
2008	1,43	1,490
2009	1,66	1,283
2010	1,78	1,197
2011	1,92	1,109
2012	2,05	1,039
2013	2,13	1,000

Затем, чтобы рассчитать размер затрат в ценах 2013 г., первоначальные издержки нужно умножить на один из преобразователей. Как показывают расчеты ниже, если первоначальные затраты на видеопроизводство составили 182 000 долл. США, то в 2013 г., когда проводится оценка, такие затраты составили бы 197 694 долл. США.

Таблица 3.4. Расчет актуализированных первоначальных затрат

Год	Первоначальные затраты на производство	Преобразователь 2013 = 1,00	Актуализированные первоначальные затраты
2011	131 000	1,109	145 328
2012	35 000	1,039	36 366
2013	16 000	1,000	16 000
	\$ 182 000		\$ 197 694

Важно понимать, что речь идет о *затратах на воспроизводство* видео. Если для нас это был первый опыт видеопроизводства, то наша эффективность была бы могла быть ниже, чем у продюсера с опытом. В этом случае оценка затрат после пересчета была бы завышена по сравнению со стандартными затратами сегодня. С другой стороны, в процессе производства у нас могли быть нетипично благоприятные условия, и тогда наши пересчитанные затраты будут нетипично низкими.

Методика совокупных затрат. При использовании этой методики мы, по сути дела, планируем проект по производству такого же авторско-правового актива (видео) с учетом текущих условий и текущих затрат и при условии использования актуальных методов и оборудования:

Таблица 3.5. Агрегирование текущих затрат для расчета стоимости замещения

	Часы	Ставка	Прямые затраты на труд	Косвенные затраты	Общие затраты
Площадка	30	\$ 150 00	\$ 4 500	30%	\$ 5 850
Съемочная группа	600	120 00	72 000	30%	93 600
Работа актеров	60	500 00	30 000		30 000
Видеомонтаж	300	90 00	27 000	30%	35 100
Затраты на проезд и проживание	-	-	-		37 000
	990		\$ 133 500		\$ 201 550

Эта методика позволяет оценить стоимость замещения видео, так как мы воспроизводим условия видеопроизводства с использованием актуальных методов, которые могут как совпадать с методами, использованными три года назад, так и нет.

Для получения ориентировочной рыночной стоимости производства видео, при расчете оценочных затрат на воспроизводство или замещение необходимо учесть надлежащие виды амортизации и износа.

Физический износ не относится к авторско-правовым активам.

Функциональный износ. В описании схемы метода затрат в разделе 2.5 мы отметили, что при оценке *стоимости замещения* не нужно учитывать фактор функционального износа, так как предполагается, что замещение с учетом текущих условий позволяет получить актив, соответствующий последнему слову техники. Но если мы начинаем с оценки стоимости воспроизводства, то может потребоваться учесть фактор функционального износа, если воспроизведенный актив не соответствует последнему слову техники. Например, если наше видео было записано не в высоком разрешении и если при этом высокое разрешение типично для современной видеопродукции, то, вероятно, следует учесть фактор функционального износа.

Для простоты вычислений мы будем считать, что к видео из нашего примера в данный момент фактор функционального износа не относится. Но, как будет отмечено в обсуждении экономического износа ниже, фактор функционального износа может стать актуальным в будущем.



Экономический износ. Как было отмечено в предыдущем разделе, чтобы оценить экономический износ, нужно ответить на следующий вопрос: достаточны ли будущие экономические выгоды, которые могут быть получены с помощью использования видео из нашего примера, для обоснования уплаты суммы, равной оценочной стоимости воспроизводства или замещения? Давайте немного расширим пример и представим, что наше видео — это документальный фильм, который в основном будет использоваться в образовательных целях. Следовательно, нам нужно проанализировать различные пути использования видео и сделать заключение по поводу того, каким образом можно получить максимальные экономические выгоды. Формы эксплуатации могут включать в себя продажу копий, прокат, предоставление лицензий образовательным каналам или бесплатное размещение в Интернете.

Предположим, что по итогам проведенного анализа наиболее выгодным вариантом является продажа копий. Учитывая цены на аналогичные фильмы, можно предположить, что мы будем продавать по 10 копий в год по цене 2000 долл. США за штуку. Мы также полагаем, что через пять лет тематика нашего видео уже не будет представлять интерес из-за изменившихся условий. Если доход, который может принести фильм, составляет 20 000 долл. США в год в течение пяти лет, то захочет ли покупатель платить 200 000 долл. США за этот авторско-правовой актив?

Очевидно, что ответ отрицательный.

Как уже было отмечено выше, согласно финансовым принципам инвесторам необходима как *доходность* инвестиций, так и их *возврат*. Инвестор, заплативший 200 000 долл. США за этот авторско-правовой актив, не получит ни того, ни другого. Учитывая оцениваемые будущие экономические выгоды, которые может дать этот авторско-правовой актив, заинтересованный покупатель согласится на покупку только в том случае, если цена будет существенно ниже оценочных затрат на воспроизводство и замещение, составляющих 200 000 долл. США.

Будет иметь место значительный экономический износ.

По сути дела, оценка экономического износа как обязательный компонент метода затрат очень сходна с принципами капитализации дохода, лежащими в основе метода дохода, который был представлен выше и будет более подробно описан далее.

3.2 Метод рынка

Как было отмечено выше, при использовании метода рынка требуется найти информацию о независимых сделках по продаже собственности, аналогичной той, которую нужно оценить. В данном случае нам нужно найти сделки по продаже авторских прав на документальные фильмы. Конечно, найти сделки по продаже фильма, идентичного нашему, вряд ли получится. Но вполне возможно, удастся найти сделки по продаже прав автора на документальные фильмы, обладающие достаточным сходством с нашим. Они в принципе могут быть полезны для оценки.

Метод рынка позволяет делать разумные корректировки цен продажи активов, аналогичных, но не идентичных оцениваемой собственности. Например, мы нашли сделку по продаже портфеля документальных фильмов в связи с поглощением компании. Возможно, у нас получится распределить общую цену по отдельным фильмам, если мы сможем получить достаточно информации о них (тематика, длительность или позиции на рынке). Такие корректировки зависят от оценочных суждений, и их довольно сложно делать. Очевидно, что они не должны быть существенными. Нет никаких разумных оснований полагать, что продажа тридцати получасовых серий телевизионного сериала может использоваться как ориентир при оценке рыночной стоимости нашего документального фильма.

С практической точки зрения метод рынка вряд ли можно эффективно использовать для оценки авторско-правовых активов. Одна из причин заключается в том, что авторско-правовые активы сложно сравнивать. Кроме того, обычно они эксплуатируются через лицензирование, а рынок отдельных авторско-правовых активов относительно невелик.

3.3 Метод дохода

Базовые финансовые принципы метода дохода представлены в разделе 2.5. В основе этих принципов лежит определение рыночной стоимости как «текущей стоимости будущих экономических выгод от владения собственностью». Для использования метода дохода необходимо четыре группы вводных данных:

- *сумма* будущих экономических выгод, получение которых ожидается в результате эксплуатации,
- *срок* эксплуатации,
- *схема* получения экономических выгод,
- *риск*, связанный с получением ожидаемых будущих экономических выгод.

Сумма будущих экономических выгод

Все виды оценки ориентированы на будущее. Поэтому при проведении оценки всегда присутствует элемент прогнозирования вне зависимости от используемого метода. При оценке экономического износа в рамках *метода затрат* необходимо смотреть в будущее и анализировать то, как в принципе может использоваться рассматриваемый актив. Использование данных о продажах в рамках *метода рынка* предполагает учет будущих ожиданий покупателей и продавцов на рынке. Описание понятия «текущая стоимость» в разделе 2.5 явным образом показывает, что *метод дохода* основан на прогнозировании.

Чаще всего в качестве начальной точки используется прогноз объема продаж товаров или услуг на рынке. Получение экономической выгоды от эксплуатации авторско-правового актива в конечном итоге зависит от покупателей на рынке, готовых платить за такой актив, брать его в прокат, слушать его, проигрывать, читать или просматривать.



После составления прогноза продаж вторая задача состоит в оценке доли поступлений от продаж, которая приходится на соответствующий авторско-правовой актив. Вряд ли существуют авторско-правовые активы, которые можно эксплуатировать без каких-либо расходов, связанных, например, с разработкой, доставкой или маркетингом. Если авторско-правовой актив является лишь одним из компонентов портфеля компании, содержащего самые разные типы активов, то определение вклада такого актива в получаемую прибыль может потребовать существенных усилий.

Будущие экономические выгоды от ИС в целом являются результатом либо повышения будущих доходов либо сокращения будущих затрат, либо и того и другого. По сравнению с другими формами ПИС источники экономических выгод из охраняемых авторским правом работ ограничены. Для того чтобы увеличить доходы с помощью авторско-правовых активов, можно: (1) создать новый поток доходов (как в примере про документальный фильм выше), (2) улучшить существующий продукт или услугу, что позволит повысить его цену, или (3) получать доход от лицензирования. Что касается снижения затрат, то экономические выгоды от обладания авторско-правовым активом могут также быть связаны с тем, что благодаря обладанию этим активом компании не нужно нести затраты на покупку или лицензирование аналогичного актива у третьей стороны.

Срок эксплуатации и схема получения будущих экономических выгод

В разделе 2.6 проанализированы различия между юридическим сроком службы авторско-правового актива и его экономическим сроком службы. При использовании метода дохода учитывается именно экономический срок службы. На практике экономический срок службы авторско-правовых активов редко бывает равен сроку их правовой охраны. Конечно, есть классические книги, кинофильмы, музыкальные произведения и скульптуры, которые актуальны во все времена, но это редкие исключения по сравнению с общим объемом произведений, охраняемых авторским правом во всем мире.

Экономический срок службы ПИС, связанных с технологиями, в значительной степени зависит от объективных коммерческих факторов. Экономический срок службы прав на товарные знаки тоже, но на него оказывают влияние и социальные перемены. На экономический срок службы авторско-правовых активов в гораздо большей степени оказывают влияние чувства человека, культура и постоянно меняющиеся вкусы. Поэтому гораздо сложнее сделать прогноз об экономическом сроке службы конкретного авторско-правового актива и характере его протекания.

В 1961 г. американский журнал Life сообщил о том, что книга Яна Флеминга «Из России с любовью» является одной из 10 любимых книг президента Джона Ф. Кеннеди. Результатом стал бурный рост продаж книг Флеминга. Их популярность была довольно высокой еще какое-то время. Подобные события могут оказывать огромное влияние на экономический срок службы авторско-правового актива, но предсказать их, конечно, невозможно.

В 1954 г. киностудия Metro Goldwyn Mayer выпустила киномузыкл под названием «Семь невест для семи братьев». Как это часто бывает, популярность музыкальных композиций

из этого мюзикла значительно снизилась после того, как его перестали показывать в кинотеатрах. Затем компания Philip Morris запустила рекламную кампанию сигаретного бренда Marlboro. В качестве фоновой музыки в рекламных роликах с участием «человека Мальборо» использовался музыкальный фрагмент из этого мюзикла. Рекламная кампания длилась долго, и владелец прав на музыку получил большие роялти. Подобное событие также непредсказуемо.

В настоящее время голландская компания Imagem Music Group, музыкальный издатель, активно скупает права на музыку известных композиторов 1930-х, 1940-х и 1950-х гг., таких как Сэмми Кан и Джордж Гершвин, Ричард Роджерс и Оскар Хаммерстайн. Написанные ими известные композиции продвигаются как фоновая музыка для рекламы таких компаний, как Bank of America, Royal Bank of Canada, Emirates Airline и Campbell Soup³⁴. Можно предположить, что в результате этой деятельности стабильный, но умеренный поток роялти от этих классических композиций достигнет новых высот.

Некоторые методы прогнозирования:

Прямая оценка. Этот метод позволяет получить оценку по каждому будущему периоду с учетом всей доступной информации. Многие оценщики делают такие прогнозы на основе расчета совокупного среднегодового темпа роста. При таких расчетах начальную стоимость и стоимость в каждый последующий год необходимо умножить на $(1 + \text{темпа роста})$.

Экстраполяция данных прошлых периодов. Этот метод может использоваться, если есть какая-то прошлая информация о доходах, полученных благодаря соответствующему авторско-правовому активу. Конечно, необходимо быть уверенным в том, что характерные для прошлого периода тенденции продолжатся и что наблюдавшиеся ранее результаты не были связаны с какими-либо нетипичными обстоятельствами.

Использование суррогатных данных. В качестве данных за первый год берутся реальные данные о темпах роста по охраняемым ПИС произведениям, которые в разумной степени сравнимы с оцениваемыми активами. Деловые СМИ часто публикуют данные о кассовых сборах кинофильмов, продажах музыкальных произведений, книг, дисков и т. д. Характер этих данных можно использовать для прогнозирования того, как будет себя вести новый авторско-правовой актив.

Типовые модели роста. Согласно теории жизненного цикла, распространение продукта или услуги в экономике происходит в соответствии с определенными моделями и проходит этапы выхода на рынок, роста, зрелости и спада. Графически это обычно изображается с помощью кривой в форме буквы S. Есть и другие группы кривых роста, разработанные на основе фактических данных³⁵.

34 Cohen, Stefanie, A New Push for Old Chestnuts, Wall Street Journal, May 31, 2013, p. D5.

35 См. Smith & Parr, Intellectual Property – Valuation, Exploitation, and Infringement Damages, John Wiley & Sons, Hoboken, NJ, 2005. P. 223–234.



Рис. 7: Типичная S-кривая (сигмовидная кривая), описывающая характер развития нового продукта или услуги в сфере технологий и развлечений



Риск, связанный с получением будущих экономических выгод

В основе метода дохода лежит расчет текущей стоимости будущего потока доходов, связанного с рассматриваемым авторско-правовым активом. Для использования этого метода требуется расчет текущей стоимости, отражающей риск, выраженный одним значением (ставка дисконтирования в процентах). Этот показатель отражает все элементы риска, а именно:

- будет ли доход расти ожидаемыми темпами,
- будет ли доход поступать в течение ожидаемого периода,
- будет ли доход стабильным,
- потребуются ли дополнительные инвестиции в маркетинг и продвижение,
- будут ли отсрочки в получении потенциального дохода,
- такие экономические факторы, как ожидаемый уровень инфляции и ситуация на финансовом рынке.

Оценка ставки дисконтирования — это непростой процесс, анализ которого не является задачей настоящего исследования³⁶. Однако можно отметить, что ставка дисконтирования, используемая в рамках метода дохода для оценки авторско-правовых активов, рассчитывается на основе информации о финансовом рынке. То есть не существует абстрактного метода, позволяющего напрямую рассчитать ставку дисконтирования. Она оценивается на основе данных о рынке с учетом мнения эксперта и информации о соответствующем авторско-правовом активе.

Каждую минуту инвесторы во всем мире принимают финансовые решения в отношении множества различных инвестиционных возможностей. Их цель — получение

36 См. Pratt, Shannon P., *Cost of Capital*, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1998; Damodaran, Aswath, *Damodaran on Valuation*, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1994.

инвестиционного дохода. Цена, которую готовы заплатить инвесторы, напрямую связана с воспринимаемым риском получения инвестиционного дохода. В таблице далее приведены примеры типичных норм прибыли, требуемых инвесторами в начале 2013 г.³⁷:

Таблица 3.6. Типичные нормы прибыли на рынке

Фонд краткосрочных инвестиций	0,5–1 %
Депозитарный сертификат	0,75–1 %
Государственные облигации	0,5 %
Облигации компаний	3–5 %
Привилегированные акции	4–6 %
Обыкновенные акции крупной компании	10–12 %
Обыкновенные акции небольшой компании	12–14 %

Как можно видеть, если риск невысок (как, например, в случае государственных облигаций США), то и норма прибыли низкая. Если же воспринимаемый риск высок (например, в случае инвестирования венчурного капитала в стартап), требования к доходности тоже высоки. Прогнозирование уровня ставки дисконтирования для оценки авторско-правового актива представляет собой, по сути дела, выбор из всего спектра норм прибыли, существующих на данном финансовом рынке. Нужно найти тот тип инвестиций, уровень риска которого отражает риск, связанный с прогнозируемым потоком доходов от рассматриваемого авторско-правового актива.

В разделе 1 мы рассмотрели компоненты коммерческого предприятия. С точки зрения инвестиционных рисков можно отметить следующее:

Денежные активы обычно считаются наиболее ликвидными активами компании. Одним из элементов денежных активов являются наличные средства и рыночные ценные бумаги, которые, конечно, способствуют ликвидности этого актива. Кроме того, оборачиваемость дебиторской задолженности и товарных запасов обычно исчисляется в месяцах. Поэтому инвестиционный риск, связанный с денежными активами, невысок; он находится в диапазоне, соответствующем инвестициям в краткосрочные ценные бумаги с низким риском.

Материальные активы – это, как правило, производственное оборудование, помещения, земля, офисное оборудование и т. д. Покупка этих активов нередко финансируется коммерческими банками, а инвестиционные риски, связанные с ними, обычно отражают ставки по облигациям компаний.

Нематериальные активы считаются наиболее рискованными активами, так как обладают низкой ликвидностью и универсальностью, что способствует росту риска, связанного с этими активами. В этом случае нормы прибыли инвестиций находятся в верхней части спектра, актуального на соответствующем

37 Эти нормы прибыли отражают ситуацию на рынках капитала США в середине 2013 г. Они взяты из самых разных доступных источников финансовых данных.



рынке. Разработка таких активов обычно финансируется за счет инвестиций в акционерный капитал, и поэтому норма прибыли на акционерный капитал обычно является нижним пределом для расчета ставки дисконтирования, необходимой для проведения оценки.

3.4 Примеры оценки охраняемых авторским правом произведений

Оценка охраняемого авторским правом актива с использованием метода «освобождения» от роялти

При проведении оценки авторско-правовых активов часто используется метод «освобождения» от роялти. Его нельзя назвать самостоятельным методом оценки, скорее, это один из вариантов метода дохода. Этот инструмент позволяет оценить величину будущих экономических выгод, которая является одним из компонентов метода дохода. Идея состоит в том, что компания, эксплуатирующая самостоятельно созданный авторско-правовой актив, как бы освобождается от необходимости получать лицензию на него у третьих сторон и платить роялти за его использование. Таким образом, доходы компании растут благодаря тому, что ей не нужно платить роялти третьим лицам за принадлежащие ей авторские права.

Этот метод помогает оценщикам определить величину будущих экономических выгод, которые может принести авторско-правовой актив. Но такие элементы метода дохода, как срок и схема получения выгод, а также риски, все же должны рассчитываться другими способами.

Далее представлен пример оценки авторских прав на персонаж. Предположим, что этот персонаж создан в книге, кинофильме, мультфильме или в цифровом формате другого типа. Владелец авторских прав решил использовать его образ в своих потребительских товарах, а возможно, сделать его лицом одной из линеек своей продукции.

В каком-то смысле методика освобождения от роялти включает в себя некоторые элементы метода рынка, поскольку используемая при расчетах ставка роялти должна иметь в своей основе реальные ставки роялти, относящиеся к сравнимой собственности на реальном лицензионном рынке. Расчеты начинаются с определения дохода, связанного с авторско-правовым активом.

Таблица 3.7. Расчет дохода с использованием ставки роялти

	1	2	3	4	5	ИТОГО
Предполагаемый доход от продаж	50 000	90 000	140 000	250 000	400 000	930 000
Ставка роялти	8%	8%	8%	8%	8%	
Доход от роялти	4 000	7 200	11 200	20 000	32 000	74 400

Приведенный пример показывает, как этот метод может быть использован в отношении нового авторско-правового актива, который только предстоит вывести на рынок. Размер дохода от продаж основан на предположении о том, что будет наблюдаться резкий рост,

иллюстрацией которого является типичная S-кривая. Этот прогноз относится к доходу от продажи продукта или услуги, в которой использованы авторские права на новый персонаж.

Следует помнить, что этот пример также актуален в том случае, если владелец авторских прав на персонаж решит использовать их только посредством предоставления лицензии другой компании. В этом случае точкой отсчета для прогноза объема продаж будут продажи лицензиата, на основе которых будет прогнозироваться будущие доходы владельца авторского права.

При использовании этого метода берется ставка роялти, актуальная для рынка. С ее помощью прогнозируется доход, связанный с оцениваемым авторско-правовым активом. Для этого примера мы взяли данные о нескольких сделках по лицензированию охраняемых авторским правом персонажей в целях их использования в различных потребительских товарах³⁸. В этой группе было 12 сделок, и ставки роялти варьировались от 2 до 12 % от оптовой цены продукта. Средняя ставка роялти составила 7,9 %. Пример одной из таких лицензионных сделок приведен в приложении В.

В показанных выше расчетах мы использовали ставку роялти 8 % для оценки дохода от продаж, связанных с авторско-правовым активом.

Продолжая оценку на основе принципа освобождения от роялти, мы должны рассмотреть вопрос о том, будут ли в ходе эксплуатации понесены расходы, а затем рассчитать текущую стоимость.

Таблица 3.8. Расчет текущей стоимости с использованием метода освобождения от роялти

	1	2	3	4	5	ИТОГО
Предполагаемый доход от продаж	50 000	90 000	140 000	250 000	400 000	930 000
Ставка роялти	8%	8%	8%	8%	8%	
Доход от роялти	4 000	7 200	11 200	20 000	32 000	74 400
Административные расходы — 15%	600	600	600	600	600	3 000
Налоги — 25%	850	1 650	2 650	4 850	7 850	17 850
Чистый доход от лицензирования	2 550	4 950	7 950	14 550	23 550	53 550
Текущая стоимость дохода после уплаты налогов	\$ 2 388	\$ 4 067	\$ 5 729	\$ 9 198	\$ 13 059	
Общая текущая стоимость	\$ 34 442					

Согласно этим расчетам, административные расходы должны составить 15 % от дохода от роялти, а налоги — 25 %. Текущая стоимость дохода после уплаты налогов рассчитывается по каждому году путем умножения чистого дохода по формуле из раздела 2.5 и с использованием ставки дисконтирования 14 %. Такой размер ставки был выбран в связи с тем, что она относится к верхней части диапазона норм прибыли для инвестиций в акционерный капитал небольшой компании. Факты и обстоятельства этого примера, на наш взгляд, не дают оснований для отражения более высокого уровня риска, хотя, когда

38 В качестве источника информации об этих сделках по лицензированию использовался ресурс RoyaltySource, сервис компании AUS Consultants (Маунт-Лорел, Нью-Джерси) (Royaltysource.com).



речь идет о правах интеллектуальной собственности, такая ситуация встречается довольно часто.

Оценка авторско-правового актива на основе ценовой премии

Ранее мы отметили, что одним из способов увеличения экономических выгод с помощью авторско-правового актива является повышение цены продукта или услуги. Продолжая приведенный выше пример, мы можем предположить, что какой бы товар или услугу эта компания ни продавала на рынке, увязывание такого товара с известным персонажем может позволить ей брать более высокую цену. Такое повышение цены напрямую обусловлено авторско-правовым активом. Следовательно, мы можем рассчитать доход, связанный с этим авторско-правовым активом, следующим образом:

Таблица 3.9. Использование ценовой премии для расчета дохода

	1	2	3	4	5	ИТОГО
ПРОДАЖИ ПРОДУКТОВ С НАДБАВКОЙ К ЦЕНЕ						
Прогноз объема продаж в единицах (млн)	3 344	6 020	9 365	16 722	26 756	
Цена единицы продукции	14,95	14,95	14,95	14,95	14,95	
Прибыль от продаж (млн)	\$ 50 000	\$ 90 000	\$ 140 000	\$ 250 000	\$ 400 000	\$ 930 000
ПРОДАЖИ ПРОДУКТОВ БЕЗ НАДБАВКИ К ЦЕНЕ						
Прогноз объема продаж в единицах (млн)	3 344	6 020	9 365	16 722	26 756	
Цена единицы продукции	9,95	9,95	9,95	9,95	9,95	
Прибыль от продаж (млн)	\$ 33 278	\$ 59 900	\$ 93 177	\$ 166 388	\$ 266 221	\$ 618 963
ДОХОДА, СВЯЗАННЫЙ С ИС	\$ 16 722	\$ 30 100	\$ 46 823	\$ 83 612	\$ 133 779	\$ 311 037

Первый шаг состоит в том, чтобы на основе прогноза объема продаж сделать прогноз показателей продаж в штуках. Это позволит нам определить цену отдельных единиц товара как с наценкой, обусловленной авторско-правовым активом, так и без нее. Разница между этими двумя прогнозами — это доход от продаж, связанный с авторско-правовым активом.

Затем мы можем точно так же рассчитать текущую стоимость дохода от ценовой премии после учета налогов, воспользовавшись ставкой дисконтирования 14 %.

Таблица 3.10. Расчет текущей стоимости с использованием метода ценовой премии

	1	2	3	4	5	ИТОГО
ПРОДАЖИ ТОВАРОВ С ЦЕНОВОЙ ПРЕМИЕЙ						
Прогноз объема продаж в единицах (млн)	3 344	6 020	9 365	16 722	26 756	
Цена единицы продукции	14,95	14,95	14,95	14,95	14,95	
Доход от продаж (млн)	\$ 50 000	\$ 90 000	\$ 140 000	\$ 250 000	\$ 400 000	\$ 930 000
ПРОДАЖИ ТОВАРОВ БЕ ЦЕНОВОЙ ПРЕМИИЗ						
Прогноз объема продаж в единицах (млн)	3 344	6 020	9 365	16 722	26 756	
Цена единицы продукции	9,95	9,95	9,95	9,95	9,95	
Доход от продаж (млн)	\$ 33 278	\$ 59 900	\$ 93 177	\$ 166 388	\$ 266 221	\$ 618 963
ДОХОД, СВЯЗАННЫЙ С ИС	\$ 16 722	\$ 30 100	\$ 46 823	\$ 83 612	\$ 133 779	\$ 311 037
Минус: налоги на прибыль — 25%	4 181	7 525	11 706	20 903	33 445	
Доход после уплаты налогов, связанный с авторско-правовым активом	\$ 12 542	\$ 22 575	\$ 35 117	\$ 62 709	\$ 100 334	
Текущая стоимость дохода после уплаты налогов	\$ 11 746	\$ 18 547	\$ 25 308	\$ 39 643	\$ 55 639	
Общая текущая стоимость	\$ 150 883					

Важно отметить, что следует тщательно проанализировать, является ли такая надбавка ценовая премия только результатом использования авторских прав на персонаж. Об этом нужно помнить всегда, когда используется логика «вычитания». Например, можно заключить, что использование авторского права на персонаж приведет не к повышению цены, а к росту объемов продаж. Расчеты будут аналогичны показанным выше, но будет нужно вычесть один прогноз продаж из другого (т. е. учесть объемы продаж при использовании персонажа и объемы продаж без использования персонажа). Также необходимо учесть издержки, связанные с проданными товарами, и другие операционные расходы.

Оценка авторско-правового актива. «Все разумные виды эксплуатации»

Когда нужно оценить самый базовый вид собственности — землю, важно определить, какое у нее наилучшее и наиболее эффективное использование. Может, это сельскохозяйственная земля? Подходит ли она для жилого строительства? Подходит ли она для коммерческого и промышленного строительства? Нам необходимо задавать все эти вопросы, потому что их задаст заинтересованный и информированный покупатель. Очевидно, что стоимость земли будет в значительной степени зависеть от возможностей ее использования.

Такого же рода вопросы возникают при оценке практически любого типа собственности, включая авторско-правовые активы. Наши вопросы касаются наиболее выгодных форм эксплуатации. Определить такие формы эксплуатации для интеллектуальной собственности гораздо сложнее, так как интеллектуальная собственность может использоваться одновременно множеством субъектов. Типовая лицензия, приведенная в приложении А, предусматривает эксплуатацию в Соединенном Королевстве, на Нормандских островах и в Ирландии. Предполагается, что возможно включение и других географических областей. Ниже мы приведем несколько расчетов текущей стоимости в случае нескольких видов эксплуатации:



Таблица 3.11. Расчет текущей стоимости в случае нескольких видов эксплуатации

	Ставка дисконтирования	ГОД 1	ГОД 2	ГОД 3	ГОД 4	ГОД 5	ИТОГО
ПЕРВИЧНАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ							
Ассоциируемый доход		1 200	1 300	1 500	1 600	1 700	
Текущая стоимость ассоциируемого дохода	16,0%	1 114	1 041	1 035	952	872	5 013
ВТОРИЧНАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ							
Расширение на аналогичные продукты							
Ассоциируемый доход		650	700	800	900	950	
Текущая стоимость ассоциируемого дохода	17,0%	601	553	540	520	469	2 683
Расширение на неаналогичные продукты							
Ассоциируемый доход		150	250	400	450	500	
Текущая стоимость ассоциируемого дохода	20,0%	137	190	254	238	220	1 039
Доход от лицензирования							
Ассоциируемый доход		50	60	70	80	90	
Текущая стоимость ассоциируемого дохода	20,0%	46	46	44	42	40	218
Предполагаемое расширение							
Ассоциируемый доход		100	300	500	800	1 200	
Текущая стоимость ассоциируемого дохода	25,0%	89	215	286	366	440	1 396
ОБЩАЯ ТЕКУЩАЯ СТОИМОСТЬ							10 348

Нужно заметить, что в этих расчетах текущей стоимости мы использовали разные ставки дисконтирования, чтобы отразить более высокий уровень риска в случаях, когда тот или иной вид эксплуатации существенно отличается от стандартного или носит гипотетический характер. Кроме того, можно отдалить срок получения прогнозируемого дохода в связи с необходимостью проводить маркетинг и решать организационные вопросы в случае дополнительных видов эксплуатации. Аналогичные расчеты могут применяться в случаях, если речь идет о нескольких лицензиатах.

4. КОНТРОЛЬНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА И ОЦЕНКИ ИС

Проведение аудита ИС и/или оценки ИС требует систематичности. Поэтому мы включили в этот раздел перечень тех аспектов, которые следует учитывать при проведении такого аудита и/или оценки.

Необходимо четко понимать, какие именно права интеллектуальной собственности подлежат оценке.

Необходимо установить, кому принадлежат права собственности на ПИС, которые подлежат оценке. Особенно если речь идет об авторско-правовых активах, нередко отсутствует ясность в отношении их владельцев. Например, рассматриваемый актив мог быть создан усилиями нескольких человек, или сотрудником компании, или человеком, сотрудничающим с компанией на другой контрактной основе.

При оценке экономического срока службы авторско-правового актива необходимо тщательно проанализировать рынок сбыта, так как именно от него будет зависеть продолжительность этого срока.

Если основной вид эксплуатации предполагает лицензирование актива, то экономические показатели такой сделки будут зависеть от бизнеса лицензиата, а не владельца.

Почти всегда есть издержки, связанные с потоками доходов от эксплуатации. Как минимум нужно учесть налоги на доходы.

При оценке будущих экономических выгод от эксплуатации авторско-правовых активов следует учитывать все разумные виды использования, даже если они не задействованы текущим владельцем.

Необходимо иметь полное представление о потоке доходов, который нужно оценить. Например, если владелец авторско-правового актива использует его сам, а также предоставляет его по лицензии, то, вероятно, речь идет о нескольких потоках доходов. Вопрос заключается в том, чей интерес в авторско-правовом активе оценивается:

- доход, получаемый владельцем, посредством самостоятельной эксплуатации актива;
- доход, получаемый владельцем, посредством выдачи нескольких лицензий;
- доход, получаемый лицензиатами посредством эксплуатации актива.

Всегда следует рассматривать возможность использования всех трех методов оценки: методов затрат, рынка и дохода, - даже если один из них будет отвергнут или его результаты будут ненадежными.



4.1 Этапы проведения аудита и оценки ИС

Первый этап: исследование и прогнозирование

Составьте перечень всех произведений, продуктов, образцов, услуг и т. д., разработанных или используемых компанией, а именно: изобретений, формул, процессов, устройств или других технологий, творческих произведений (музыки, книг, компьютерных видеоигр), деловой информации, включая рекламные и информационные материалы, списков клиентов, списков потенциальных клиентов, данных о цене, сбытовой статистики, финансовых прогнозов и других материалов.

Второй этап: идентификация

Составьте перечень имеющихся нематериальных активов, включая такие права ИС, как авторские права, товарные знаки, образцы, патенты, ноу-хау, относящиеся к продуктам и процессам, запатентованная информация и коммерческие тайны.

Определите, в отношении каких нематериальных активов необходимо обеспечить охрану ИС, а какие следует охранять другими способами.

Третий этап: классификация выявленных активов

Определите, кому принадлежат права собственности на каждый нематериальный актив, разработанный или находящийся в собственности компании и сотрудников, полученный от третьих сторон, использующийся в рамках совместного владения и т. д.

Профильные активы ИС (очень важны для бизнеса).

Непрофильные активы ИС (не так важны, бизнес может развиваться без них).

Четвертый этап: составление перечня внешних и рыночных факторов

Бренд компании

Бренды продуктов

Оформление компании и продуктов (логотипы и дизайн)

Гудвилл

Разрешения, полученные в органах регулирования

Сертификация продукции

Экспортная сертификация

Пятый этап: анализ возможностей для защиты прав

правовые положения и экономическая значимость

административные действия

правовые шаги

гражданские процедуры

уголовные процедуры

Шестой этап: определение стоимости активов ИС

Определите стоимость профильных активов ИС (для использования в балансовом отчете).

Определите стоимость непрофильных активов ИС (для целей лицензирования или продажи третьим сторонам).

Пример краткого отчета по итогам оценки приведен в приложении С.

После завершения первого аудита ИС его результаты следует отразить в Реестре результатов аудита ИС, который может использоваться как инструмент управления и оценки. Аудит ИС должен содержать как минимум следующую информацию:

- зарегистрированы ли права ИС
- есть ли проблемы, связанные с вопросами интеллектуальной собственности, и каким образом они решаются;
- кому принадлежат права (ПИС, права на производство, права на распространение и т. д.); в отношении не принадлежащих компании прав следует указать условия их использования;
- оценка эффективности использования прав ИС;
- оспариваются ли права ИС компании, находятся ли они под угрозой и имеют ли место их нарушения третьими сторонами;
- оценка эффективности плана по управлению и поддержанию ИС;
- документация, касающаяся создания ИС и соответствующих прав собственности.

4.2 Содержание отчета об аудите ИС

- **Вопросы инвентаризации**

Перечень активов интеллектуальной собственности, включая раскрытия, патенты, авторские права, товарные знаки, коммерческие тайны, контракты, соглашения и т. д.



- **Правовые вопросы**

Описание ПИС, которые были созданы или приобретены, а также принимаемые меры для сохранения их в силе; описание прав, которые не были приобретены, и пояснения по поводу того, при каких условиях такие ПИС следует приобрести.

- **Вопросы собственности**

Обладает ли компания ясными правами собственности на эти активы ИС? Осуществлялась ли переуступка ПИС сотрудниками/консультантами/субподрядчиками надлежащим образом?

- **Вопросы, связанные с нарушением прав**

Использует ли компания ПИС, на которые у нее нет прав? Утверждены ли надлежащие и понятные процедуры «очистки» ПИС и соблюдаются ли они?

- **Стратегические вопросы**

Осуществляется ли адекватное управление этими ПИС и их эксплуатация в соответствии со стратегическими целями компании? Есть ли ограничения на их использование?

- **Трудности**

Есть ли патентоспособные технологии/результаты исследований, не пользующиеся охраной, и почему? Есть ли заявки на регистрацию товарных знаков и образцов, которые необходимо подать? Какие меры приняты для обеспечения непрерывного товарных знаков, уплачиваются ли пошлины за сохранение в силе патентов и образцов и т. д.?

Пример контрольного перечня для проведения аудита и оценки ИС приведен в приложении D.

4.3 Интернет-ресурсы для оценки ИС

В Интернете есть множество сайтов и страниц с рекомендациями и советами о проведении аудита и оценки активов компании, включая нематериальные активы и права интеллектуальной собственности. Кроме того, представлены статистические и финансовые данные, которые могут быть полезны для оценки различных активов и других целей. В приложении E мы привели несколько полезных ссылок на важные информационные ресурсы, которые можно использовать для оценки ИС. Мы будем рады любым предложениям о включении в этот перечень новых ссылок, а также других справочных и информационных ресурсов, которые могут быть полезны при проведении аудита и оценки ИС.

5. ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ИС. БУДУЩЕЕ

5.1 Тенденции будущего

Специалисты в области оценки, специализирующиеся на оценке интеллектуальной собственности, сегодня пользуются большим спросом по всему миру, и в ближайшем будущем такой спрос будет расти. Эту точку зрения можно обосновать следующим образом.


Чем более глобальным будет становиться бизнес, тем больше он будет зависеть от интеллектуальной собственности, а не от физических товаров или сырья. Существующие предприятия, даже связанные с природными ресурсами или тяжелой промышленностью, будут более активно использовать интеллектуальную собственность в качестве двигателя роста доходов и создания добавленной стоимости. Новые формы бизнеса, примерами которых являются Google, Amazon, Facebook и e-Bay, практически полностью основанные на ИС, будут появляться ускоренными темпами.

Мы стали свидетелями того, как во всем мире резко вырос спрос на «контент». Под контентом мы понимаем тексты, музыку и изображения, как статичные, так и движущиеся. По мере экспоненциального развития технологий будет появляться все больше способов обработки контента и его доставки покупателю. Центральным компонентом этого процесса будут авторско-правовые активы как одна из форм интеллектуальной собственности. Возможно, национальные системы правового регулирования вопросов интеллектуальной собственности не будут успевать за таким взрывным ростом контента, но постепенно они адаптируются.

Результатом формирования таких условий ведения бизнеса неизбежно станет активизация коммерческой деятельности, основанной на интеллектуальном капитале и ПИС в глобальном масштабе. А для любой коммерческой деятельности необходима независимая оценка. Это очевидно как в развивающихся, так и в недавно созданных деловых сообществах.

Во всем мире правительства стран и члены национальных и региональных деловых сообществ говорят о стремлении монетизировать свои творческие и инновационные продукты и услуги как в форме технологий, так и в форме более «мягких» прав ИС, таких как бренды и авторские права. Происходит естественный уход от зависимости от осязаемой/материальной собственности и природных ресурсов.

Мы считаем, что у вопроса монетизации есть два аспекта. Во-первых, для превращения инноваций и творческих идей в ПИС, которые способствуют коммерциализации товаров и услуг, требуется привлечь капитал. Во-вторых, необходимо максимизировать экономические выгоды, получаемые от этих продуктов и услуг на рынке.



Ключевыми элементами, способствующими взаимодействию между создателями интеллектуальной собственности и рынком капитала, являются: (1) прочная правовая система регулирования вопросов интеллектуальной собственности и наличие квалифицированных специалистов-практиков в этой области, а также (2) наличие бухгалтерских стандартов и стандартов финансовой отчетности, позволяющих взаимодействовать по вопросам «цифр» на глобальном уровне.

Третьим важным элементом является доступность компетентной и непредвзятой профессиональной оценки.

Все три элемента способствуют установлению связи между изобретателем или автором и источниками финансирования, облегчая коммуникацию между деловыми субъектами, которые обычно не взаимодействуют друг с другом, и обеспечивая предоставление профессиональные консультации обеим сторонам. Потребность в этих навыках зависит от уровня экономической деятельности. Например, многонациональная фармацевтическая компания (МНК) обладает навыками и ресурсами как для финансирования разработки объектов ПИС, так и для их последующей монетизации.

Однако для малых и средних предприятий (МСП) потребность в этих навыках и ресурсах гораздо актуальнее. Это в особенности верно, когда речь идет об авторско-правовых активах, которые нередко создаются отдельными лицами, работающими в небольших компаниях или малыми группами. Доступ таких субъектов к финансовым ресурсам или рынкам капитала может быть затруднен или вообще невозможен.

Учитывая эти тенденции и растущий спрос на компетентных и этичных экспертов по оценке, можно сделать вывод, что у этой профессии большое будущее.

К сожалению, практика оценки ИС в разных странах и регионах различается и носит обрывочный, разрозненный характер, в силу чего результаты оценок, проведенных разными оценщиками и фирмами из разных стран, имеют существенные расхождения и противоречия. Поэтому одна из основных задач в этой области состоит в том, чтобы разработать общепринятые стандарты и критерии оценки, которые будут способствовать получению сравнимых и универсально приемлемых результатов.

5.2 Эффективное использование оценки ИС

В последние 15–20 лет мы наблюдаем стабильный рост компаний, которым удалось стать лидерами рынка путем эффективного создания, использования, приобретения активов ИС и эффективного управления ими. Тем не менее во многих случаях совершенно очевидно, что полное понимание роли ИС в бизнесе отсутствует. Малые и средние предприятия, основа национальной экономики, не сразу оценили те возможности, которые дает управление ИС для повышения конкурентоспособности. Поэтому во многих странах в поощрение такой практики управления ИС участвует государство.

Основная причина оценки ИС заключается в максимизации ее стоимости для правообладателя (а следовательно, и стоимости компании) посредством принятия оптимальных управленческих решений. В целом с точки зрения компании причины оценки активов ИС заключаются в следующем:

- мобилизация капитала (банковские займы, венчурный капитал, инвестиции):
в случае необходимости обеспечить финансирование собственных планов развития многие компании, действующие в творческих отраслях и занимающиеся созданием инноваций, могут предложить в качестве обеспечения только собственные активы ИС. Некоторые компании, действующие в творческих отраслях, используют свои ПИС (например, авторские права) в качестве обеспечения при финансировании как под залог активов, так и на основе денежных потоков. Из-за недостаточной информированности об ИС и ее оценке банки по-прежнему неохотно принимают такого рода активы. В будущем такой тип обеспечения будет более приемлемым в отрасли, а оценка ИС станет стандартной процедурой. Финансирование с помощью венчурного капитала также важно для многих (особенно наукоемких) компаний. При принятии решений относительно возможного инвестирования и связанных с ним рисков таким организациям необходимо предоставлять потенциальным инвесторам полную информацию о стоимости и коммерческой жизнеспособности своих активов ИС, которые нередко являются основным мотивом для инвестирования;
- оценка компании (сделки, первичное размещение акций, совместные предприятия, слияния и поглощения, выкуп внутренними или внешними менеджерами, банкротство):
ИС — это ключевой компонент стоимости компании. Точная оценка ИС необходима для покупки или продажи компании, создания совместных предприятий и проведения сделок по слиянию и поглощению. При заключении таких сделок каждой стороне необходимо знать стоимость активов ИС, которые покупаются или продаются вместе с компанией. В случае банкротства или реорганизации необходима оценка стоимости компании, которая подразумевает оценку стоимости активов ИС, а также оценку влияния предлагаемых планов по реорганизации;
- эффективное управление:
успешная эксплуатация активов ИС может способствовать достижению компанией успеха. Для эксплуатации ИС и разработки стратегий ведения бизнеса необходимо эффективное управление на основе надлежащей и достаточной информации. Принятие решений о проведении исследований и разработок, получении правовой охраны и коммерциализации предполагает высокий, но измеримый



уровень риска. Оценка ИС способствует эффективному принятию решений и помогает понять соответствующие риски и справиться с ними;

- корпоративная оценка для акционеров;
- приватизация государственной компании;
- финансовая отчетность/подготовка балансового отчета/бухгалтерский учет:

как правило, стандарты бухгалтерского учета не способствуют адекватному отражению ИС в отчетности компании, в результате чего такие активы часто недооценивают и плохо ими управляют. Точная оценка стоимости ИС актуальна для многих аспектов отчетности и бухгалтерского учета, включая отражение оценочной справедливой стоимости в ежегодных отчетах;

- налоговое планирование и соблюдение требований налогового законодательства:

для юридических лиц информация о стоимости принадлежащей им ИС важна с точки зрения получения возможных налоговых вычетов и обеспечения соблюдения налогового законодательства;

- переуступка или приобретение актива ИС; лицензирование актива ИС:

до продажи или покупки актива ИС компании необходимо иметь представление, насколько он ценен. Точно так же при ведении переговоров о лицензировании обеим сторонам нужно четко понимать, сколько стоит соответствующий актив. Нередко требуется заключение юридической экспертизы, содержащее подробную информацию о том, какие активы ИС покупаются, продаются или лицензируются;

- инвестирование в актив ИС (например, для его дальнейшего развития);
- судебные разбирательства и урегулирование споров:

надлежащая оценка ИС необходима в случае нарушения прав ИС или условий контракта.

5.3 Максимизация стоимости авторско-правовых активов

Задача эффективного управления любым деловым активом состоит в повышении его стоимости. Например, если бы нам поручили управлять многоквартирным домом, то мы бы старались увеличить экономические выгоды владельца различными способами. Мы бы могли постараться сделать здание как можно более привлекательным, чтобы поднять арендную плату, или снизить затраты. Мы могли бы снизить риски владельца, сдавая квартиры на более длительный срок и сокращая «текучесть» арендаторов. Читатель может сам придумать множество способов, с помощью которых хороший менеджер может повысить стоимость такого актива.

Мы считаем, что какими бы ни были эти способы, они будут связаны с четырьмя элементами метода оценки на основе дохода:

- суммой будущих экономических выгод, получение которых ожидается в результате эксплуатации;
- сроком эксплуатации;
- схемой получения экономических выгод;
- риском, связанный с получением ожидаемых будущих экономических выгод.

Все это можно отнести и к авторско-правовому активу, хотя здесь есть свои особенности.

Сумма экономических выгод

Необходимо стремиться к достижению максимально широких возможностей для эксплуатации.

Например, музыкальное произведение, написанное исключительно для клавесина, вряд ли удастся широко распространить или продать. То же музыкальное произведение, переложенное для более распространенных инструментов, обладает большим потенциалом. Допустим, член музыкальной группы сочинил для нее песню. Необходимо принять решение, будет ли эта песня исполняться только группой или следует разрешить ее более широкое распространение. В сущности, это решение зависит от того, превысят ли сборы от выступлений группы доход от роялти.

Универсальность может быть сильным экономическим преимуществом интеллектуальной собственности всех типов. Технологии с широким, спектром применения, бренды, служащие «зонтиком» для множества товаров и услуг, или авторско-правовые активы, обладающие различными формами выражения, являются более ценными, чем те, которые имеют более узкое применение и использование.

Следует обратить внимание не только на возможные виды использования, но и на конечных пользователей (покупателей). Сколько их? Могут/готовы ли они заплатить? Каждый фотограф считает свои фотографии превосходными, но покупатели могут иметь другое мнение. Между творчеством и коммерческой деятельностью всегда есть некоторое противоречие, и этот элемент необходимо учитывать в условиях рынка.

Срок эксплуатации и схема получения выгод

Самые ценные авторско-правовые активы носят вневременный. Следование в творчестве актуальным тенденциям может быть привлекательным, так как позволяет быстро добиться признания, но экономические выгоды могут быть недолговечными.

С точки зрения концепции текущей стоимости очевидно, что экономические выгоды, которые будут получены быстрее, обладают большей ценностью, чем те, получение которых отсрочено.



Риск

Конечно, каждая форма эксплуатации ИС сопряжена с определенным риском. Если владелец авторско-правового актива хочет использовать его внутри компании (например, как в примере из раздела 3 с использованием персонажа), может потребоваться инвестирование в соответствующее оборудование и производство товаров, в которых используется авторско-правовой актив. Это может быть сопряжено с определенным финансовым риском, а также привести к сокращению отведенного для маркетинга времени. Владелец авторского права может принять решение о субподряде процесса производства товаров, что сопряжено с рисками в области качества и поставки. Если же владелец захочет использовать ИС посредством ее лицензирования, то встанет вопрос выбора лицензиатов.

Как и в случае товарных знаков, авторско-правовым активам может быть нанесен ущерб, если они будут применяться в отношении товаров низкого качества или товаров, неприемлемых на рынке. Например, если автор очень популярной серии книг продал права на экранизацию, а снятый в результате фильм оказался неудачным, то это может негативно сказаться на продажах как выпущенных книг этого автора, так и еще ненаписанных.

5.4 Заключение

Монетизация ПИС является, по нашему мнению, новым рубежом для выхода на мировые рынки. Почему?

Создание охраняемой авторским правом интеллектуальной собственности обычно не требует огромных инвестиций по сравнению с разработкой нового лекарства или совершением технологического прорыва. Для этого не требуется лаборатория или специальное образование.

Цифровая эпоха обусловила значительное расширение возможностей для дешевого распространения охраняемых авторским правом произведений.

Цифровая эпоха обусловила появление более широких возможностей для эксплуатации охраняемых авторским правом произведений.

Цифровая эпоха обусловила бурный рост спроса на контент самого разного рода по всему миру.

Можно вспомнить группу The Beatles: в 1960 г. несколько талантливых молодых людей начали писать и исполнять песни у себя дома, в Ливерпуле. Их творчество оказало огромное влияние на поп-музыку и продолжает его оказывать. Они очень быстро добились успеха. Их путь сопровождался существенными инвестициями (других лиц) в организацию концертов, распространение и рекламу их произведений. Остается только гадать, как их история развивалась бы в современных условиях.

Монетизация — это неологизм, обозначающий «извлечение денег из чего-либо».

Авторско-правовые активы, в том числе творческие произведения, музыка, аудиовизуальные произведения, рекламные тексты и слоганы, видеоролики и т. д., обладают большим скрытым потенциалом для генерирования доходов для своих авторов и владельцев.

Но чтобы монетизировать авторско-правовые активы, их необходимо выявить и проанализировать в рыночном и деловом контексте.

Кроме того, следует иметь представление об их номинальной и скрытой стоимости. Определение стоимости — это непростая работа, которую должны проводить специалисты. Результаты такой оценки нужно периодически обновлять для учета новых обстоятельств и событий, влияющих на актив.

Признавая быстро растущую значимость авторско-правовых активов в сегодняшнем мире, мы считаем полезным представить проверенные и традиционные принципы оценки, применимые к авторско-правовым активам в рыночных условиях.

Мы надеемся, что читатель понимает, что эффективное управление авторско-правовыми активами требует их выявления, охраны, развития и нередко оценки. Мы также уверены, что наши читатели теперь знают, что заключение о стоимости актива получено не с помощью хрустального шара, а в результате интенсивной и беспристрастной работы.



ПРИЛОЖЕНИЕ А. СТРИМИНГ КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МУЗЫКАЛЬНОГО БИЗНЕСА

(краткая презентация)

Каждый новый виток развития технологий дает нам новые неожиданные возможности для монетизации авторских прав. Например, в музыкальной и аудиовизуальной индустрии с 2008–2009 г. наблюдается очень быстрый рост сервисов музыкального стриминга и предоставления доступа, таких как YouTube³⁹, Last.fm⁴⁰, Spotify⁴¹, Pandora⁴² и т. д. Есть целый ряд сайтов, на которые музыканты могут загрузить свою музыку и предоставить слушателям доступ к ней посредством стриминга и/или загрузки. Некоторые сайты не

- 39 YouTube** (www.youtube.com) — это сайт для распространения видеоматериалов, созданный тремя бывшими сотрудниками компании PayPal в феврале 2005 г., на который пользователи могут загружать видеоролики, просматривать их и обмениваться ими. Компания базируется в Сан-Бруно (Калифорния). Она использует технологии Flash Video и HTML5 для показа самого разного пользовательского видеоконтента, кинофрагментов, ТВ-клипов и музыкальных видеороликов, а также любительского контента, такого как видеоблоги, короткие любительские видеоролики и образовательные видеоролики. Основная доля контента на YouTube загружается частными лицами, хотя медиакорпорации, включая CBS, BBC, Vevo, Hulu, а также другие организации размещают часть своих материалов на этом сайте в рамках программы партнерства с YouTube. Незарегистрированные пользователи могут только просматривать видеоролики, тогда как зарегистрированные пользователи могут загружать неограниченное число видеороликов. Видеоролики, содержащие потенциально оскорбительный контент, могут просматривать только зарегистрированные пользователи старше 18 лет. В ноябре 2006 г. компания YouTube, LLC была куплена Google за 1,65 млрд долл. США, и теперь она действует как дочерняя компания Google. *Источник: «Википедия».*
- 40 Last.fm** (www.last.fm) — это британский музыкальный сайт, созданный в 2002 г. В марте 2009 г. число его активных пользователей достигло 30 млн. 30 мая 2007 г. компания CBS Interactive купила Last.fm за 140 млн фунтов стерлингов (280 млн долл. США). Используя музыкальную систему рекомендаций под названием «Аудиоскробблер», **Last.fm** создает подробный профиль музыкальных вкусов пользователя посредством сбора информации о той музыке, которую он слушает на интернет-радиостанциях, на компьютере и различных портативных музыкальных устройствах. Эта информация передается («скробблируется») в базу данных Last.fm либо через сам музыкальный плеер (Rdio, Spotify, Clementine, Amarok), либо через плагин, установленный в музыкальном плеере пользователя. Затем эти данные отражаются в профиле пользователя и систематизируются на страницах отдельных артистов. По состоянию на апрель 2011 г. число «скробблов» на Last.fm превысило 50 млрд. Пользователи из Соединенного Королевства, США и Германии могут пользоваться этим сервисом бесплатно, а пользователям из Канады, Ирландии, Австралии, Новой Зеландии и Бразилии для его использования нужна подписка (3 евро в месяц после прослушивания 50 бесплатных композиций). На сайте есть множество функций для использования социальных сетей; также он может рекомендовать пользователю музыку и артистов, похожих на его любимых исполнителей. Кроме того, на сайте действует система Wiki, аналогичная «Википедии», с помощью которой пользователи могут обмениваться информацией об артистах, треках и т. д. *Источник: «Википедия».*
- 41 Spotify** (www.spotify.com) — это коммерческий музыкальный стриминговый сервис, который предоставляет защищенный ТСУАП контент, производимый рядом крупных и независимых звукозаписывающих компаний, включая Sony, EMI, Warner Music Group и Universal. Этот сервис был запущен в октябре 2008 г. шведским стартапом Spotify AB; по состоянию на 15 сентября 2010 г. у сервиса было примерно 10 миллионов пользователей, 2,5 миллиона из которых имели платную учетную запись. В декабре 2012 г. общее число пользователей достигло 20 миллионов, пять миллионов из которых ежемесячно платили за подписку (размер этого платежа зависит от местоположения пользователя). По состоянию на апрель 2013 г. он доступен во многих странах мира. *Источник: «Википедия».*
- 42 Интернет-радио Pandora** (www.pandora.com) (или **радио Pandora**, или просто **Pandora**) — это автоматизированный сервис музыкальных рекомендаций и центр проекта Music Genome Project. Работа этого сервиса обеспечивается Pandora Media, Inc., и он полностью доступен в США, Австралии и Новой Зеландии. Он позволяет отбирать музыку определенного жанра с учетом предпочтений пользователя. Затем пользователь положительно или отрицательно оценивает те песни, которые выбрал сервис, и этот выбор учитывается при отборе предлагаемых далее композиций. *Источник: «Википедия».*

занимаются коммерциализацией музыки, но позволяют музыканту создать профиль, загрузить свои композиции и обеспечить свое присутствие в Интернете (см. <http://www.uploadingmymusic.com/>).

В начале 2000-х годов компания Apple совершила революцию в музыкальном мире, создав магазин iTunes. Менее чем через 10 лет в этой отрасли происходят новые трансформации: пользователи все реже пользуются CD-дисками и загружают музыку на свои устройства, предпочитая такие сервисы, как Spotify, Pandora и YouTube.

Число пользователей Spotify составляет 20 млн человек из 20 стран, и 5 млн из них платят от 5 до 10 долларов в месяц за отсутствие рекламы при использовании этого сервиса.

Эти сервисы доступны пока не во всех странах, но, поскольку они распространяют музыку легально, их появление приветствовала музыкальная индустрия, которая до сих пор страдает от пиратства. Однако что их ждет в будущем, сказать сложно, так как, несмотря на огромные доходы компаний, владеющих этими сервисами, лишь небольшая часть этих доходов достается артистам.

Самые популярные артисты могут получать неплохой доход от стриминга. Как рассказывает один из руководителей Google, хорошим примером этого является корейский артист Psy, который в 2012 г. снял вирусный видеоролик, ставший сенсацией. Он назывался «Gangnam Style». Ролик был загружен на YouTube, где число его просмотров превысило 1,2 млрд. В результате общая сумма роялти составила порядка 8 млн долл. США (по 0,67 цента за просмотр). Эта удивительная история показывает, какой силой обладают новые способы распространения контента через Интернет. Но большинство авторов, музыкантов и исполнителей, чьи композиции не добираются до вершин чартов, не получают таких огромных доходов.

В январе 2013 г. в газете New York Times была опубликована статья⁴³ о прямой коммерциализации и монетизации музыки через Интернет. Ее автор пришел к выводу о том, что, несмотря на расцвет легальных стриминговых сервисов, многие артисты не получают причитающихся им доходов. Эти сервисы жестко конкурируют друг с другом. Как говорит 26-летний житель Нью-Йорка, который ежемесячно платит 10 долларов за платную учетную запись на Spotify: «Я очень редко загружаю что-то с iTunes, только если я не могу найти это на Spotify».

В статье также приводятся слова Зои Китинг, независимого музыканта из Северной Калифорнии. В 2012 г. она очень подробно рассказала о своем опыте, разместив в блоге на Tumblr огромные таблицы, где были отражены все роялти, которые она получила от различных сервисов, с точностью до одной десятой цента.

Даже с учетом того, что Китинг не имеет огромной популярности, эти цифры показали неожиданную картину того, что значит работать музыкантом сегодня. За прослушивание ее

43 Ben Sisario, Micropennies for musicians in digital era // Global Edition of The New York Times, Wednesday, January 30, 2013.



песен 1,5 млн раз на сервисе Pandora в течение шести месяцев она получила 1 652,74 долл. США. На Spotify за 131 000 прослушиваний в 2012 г. она получила 547,71 долл. США, то есть в среднем по 0,42 цента за каждое прослушивание.

Она сказала: «Если потребление музыки будет и дальше развиваться по этому пути, то мы обрекаем артистов некоторых жанров, таких как классическая музыка или джаз, на бедность».

Характер выплаты роялти стриминговыми сервисами отражает серьезный сдвиг в экономике этой индустрии, которая не менялась несколько последних десятилетий.

Начиная с грампластинок, виниловых дисков, аудиокассет и CD-дисков и вплоть до эры iTunes артисты получали роялти в виде процента от цены продажи. По данным специалистов музыкальной индустрии, с одной загрузки стоимостью 99 центов артист может получить от 7 до 10 центов после вычетов в пользу розничного продавца, звукозаписывающей компании и автора песни. Как говорится в одной из шуток, популярной в этой среде, поток таких роялти похож на «реку из копеек».

Но, как заключает автор статьи в *New York Times*, в новых экономических условиях стримингового музыкального бизнеса «река из копеек» выглядит больше как поток микрокопеек.

Сервис Spotify, начавший свою работу в Швеции в 2008 г., все больше рассматривается как пример того, как будет выглядеть потребление музыки в будущем. Как Pandora и другие аналогичные сервисы, Spotify платит небольшую часть каждого цента звукозаписывающим компаниям и издателям за каждое проигрывание песни, а какую-то часть получают исполнители и авторы песен в виде роялти. В отличие от роялти с продаж, эти платежи поступают за каждый клик слушателем на песне, год за годом.

Вопрос, волнующий многих в музыкальной индустрии, состоит в том, могут ли эти микроплатежи складываться в какой-либо ощутимый доход. В статье *New York Times* автор ссылается на М. Хартвига Мазуха, исполнительного директора компании BMG Rights Management, который считает, что «ни один артист не сможет остаться в этой профессии, кроме тех, кто очень много выступает вживую, а таких артистов мало».

Стриминговым компаниям было очень важно закрепиться в США, на крупнейшем музыкальном рынке в мире, но конкуренция в этой области быстро распространяется по всему миру. **Deezer**⁴⁴, французский сервис для прослушивания музыки по запросу, согласно информации с его сайта, доступен в 200 странах и территориях по всему миру, включая почти три сотни мест в Азиатско-Тихоокеанском регионе, в том числе в Австралии, Гонконге, Индонезии и Южной Корее.

44 **Deezer** — это французский веб-сервис музыкального стриминга. Он позволяет пользователям слушать музыку на различных устройствах как онлайн, так и офлайн. В настоящее время он предоставляет доступ более чем к 25 млн лицензированных треков и 30 000 тыс. радиостанциям. У него около 30 млн пользователей, 4 млн из которых имеют платную учетную запись. Список стран размещен на сайте Deezer.

Появились и местные стриминговые сервисы. Например, слушатели на Ближнем Востоке используют **Anghami**⁴⁵; на музыкальном рынке Индии есть **Dhingana**⁴⁶ и **Saavn**⁴⁷. Кроме того, в Азии действует **KKBox**⁴⁸ (Тайвань), **Wowloud**⁴⁹ (Малайзия) и **Douban.fm** (Китай).

Каждый сервис оплачивает произведения отдельных артистов по разным ставкам. Ставки сервиса Pandora определяются местным законодательством. По данным специалистов музыкальной индустрии, Spotify обычно платит от 0,5 до 0,7 цента за одно прослушивание (или 5 000–7 000 долл. США за миллион прослушиваний) при прослушивании с платной учетной записи и до 90 % меньше за прослушивание с бесплатной учетной записи.

Компании, занимающиеся стримингом, быстро растут. Число пользователей сервиса Pandora насчитывает 67 млн человек; это публичная компания, рыночная стоимость которой оценивается почти в 2 млрд долл. США. По информации инвесторов компании Spotify, ее стоимость составляет 3 млрд долл. США.

Тех, чей доход зависит от роялти, больше всего беспокоит следующее: вытеснит ли стриминг как дешевая или даже бесплатная альтернатива продажи CD-дисков и цифровых копий?

По словам Клиффа Бернштейна из компании QPrime⁵⁰, которая занимается музыкальным менеджментом и работает с такими артистами, как группа Metallica, даже если стриминг негативно влияет на продажи, это не так важно при условии, что число платящих

45 Anghami-Music. Unlimited — это новое цифровое музыкальное приложение, с помощью которого слушатели на Ближнем Востоке могут без ограничений слушать с помощью стриминга и загружать арабскую и иностранную музыку. Anghami обеспечивает доступ к миллиону песен на iPhone, iPad и iTouch.

46 Dhingana — это онлайн-сервис музыкального стриминга, созданный в 2007 г.; он обеспечивает доступ к широкому спектру индийской музыки для слушателей со всего мира. На данный момент в его библиотеке находится более 1 миллиона композиций различных жанров на 42 индийских языках, которые можно прослушать по запросу и бесплатно. По состоянию на май 2012 г. число активных пользователей Dhingana превысило 15 миллионов человек. *Dhingana* — это слово на языке маратхи, означающее радость и рвение. Согласно данным на конец 2012 г., каждый месяц число пользователей сервиса Dhingana увеличивается на 200 000 человек; при этом ежемесячно через стриминг на этом сайте прослушивается около 100 миллионов минут музыки.

Помимо борьбы с пиратством, цель этого сервиса, по словам его основателя Снехала Шайнда, заключается в том, чтобы «дать пользователям возможность открывать для себя новую музыку и делиться ей с друзьями». Кроме того, сервис дает персонализированные музыкальные рекомендации на основе той музыки, которая нравится пользователю и его друзьям, что позволяет расширить музыкальный опыт».

47 Saavn, LLC — это цифровой дистрибьютор музыки Болливуда и тамильского кинематографа, обладающий правами более чем на 2 миллиона музыкальных треков. Saavn — это акроним от «Южноазиатская аудиовизуальная сеть». На хинди *saavn* означает сезон муссонных дождей, который традиционно ассоциируется с музыкой.

48 KKBox — это крупнейший цифровой музыкальный сервис в Азии, представляющий музыку более 200 звукозаписывающих компаний. Музыка на KKBox доступна всегда и везде: этот сервис дает доступ к самым разным новым альбомам, а также к классическим произведениям и музыкальным клипам.

49 Wowloud — это цифровой музыкальный сервис, который дает доступ к миллиону песен. Слушатели могут наслаждаться как современными хитами, так и популярными композициями прошлых лет, так как Wowloud — это одна из наиболее крупных музыкальных коллекций в мире.

Wowloud работает как с музыкальными студиями звукозаписи, так и с независимыми артистами, не имеющими контрактов со звукозаписывающими компаниями.

50 Компания QPrime, занимающаяся музыкальным менеджментом, основана в 1982 г. Петером Меншем и Клиффом Бернштейном. Их первым клиентом стала группа Def Leppard. Компания Q Prime работала со множеством мультиплатиновых артистов, среди которых Metallica, Red Hot Chili Peppers, Muse, Josh Groban, Snow Patrol, Jimmy Page и многие другие. Газета Financial Times назвала компанию Q Prime «одной из наиболее уважаемых компаний в сфере музыкального менеджмента».



подписчиков продолжит быстро расти. Группа Metallica недавно заявила о заключении эксклюзивной сделки с сервисом Spotify. Как сказал Клифф Бернстайн, «возможно, наступит момент, когда через стриминг будет потребляться 100 процентов музыки, но тогда мы будем зарабатывать больше на подписке. По нашим подсчетам, этот момент настанет, когда число подписчиков в мире превысит 20 миллионов».

Но, по мнению Дональда С. Пассмана⁵¹, специализирующегося на музыкальной индустрии юриста и автора книги «Все о музыкальном бизнесе» («All You Need to Know About the Music Business»)⁵², «если число подписчиков будет увеличиваться, вырастут и ставки роялти. Так уже было не раз при внедрении новых технологий».

По словам Дональда Пассмана, «когда CD-диски только появились, артисты не могли на них много зарабатывать. Они считались чем-то особым, а ставка роялти за их продажу была невысока. Но по мере их широкого распространения роялти тоже росли. Здесь все будет точно так же».

51 Дональд С. Пассман (www.donpassman.com/allabout.html) — один из наиболее уважаемых американских юристов, специализирующихся на музыкальном бизнесе, автор книги «Все о музыкальном бизнесе» («All you Need to Know About the Music Business»), которую газета Los Angeles Times назвала «библией этой индустрии». Дональд С. Пассман окончил Университет Техаса и юридический факультет Гарвардского университета. Он работает в юридической фирме Gang, Tyre, Rarner & Brown в Лос-Анджелесе и специализируется на музыкальном бизнесе уже более 30 лет. Его часто называют одним из наиболее влиятельных людей в индустрии развлечений. Среди его клиентов — крупные компании из сферы развлечений, звукозаписывающие компании, композиторы, кинопроизводители, менеджеры, продюсеры и другие специалисты в этой области.

52 Интервью с автором этой книги размещено по адресу <http://www.billboard.com/biz/articles/news/1082811/video-donald-passman-on-all-you-need-to-know-about-the-music-business-and>.

ПРИЛОЖЕНИЕ В. ПРИМЕР ЛИЦЕНЗИОННОЙ СДЕЛКИ

База данных интеллектуальной собственности RoyaltySource (услуга предоставлена компанией AUS Consultants)

Лицензирование персонажа

Лицензиат:	RADICA U.K. LTD
Сфера деятельности лицензиата:	

Лицензиар:	PEAK ENTERTAINMENT LTD
Сфера деятельности лицензиара:	телефония, кроме радиотелефонии

Ставка роялти, % (нижнее значение):	8
Ставка роялти, % (верхнее значение):	10
Предоплата:	30 000 долл. США

Лицензируемая собственность:

Лицензионное соглашение: MIMP010 (выпущено 12 декабря 2003 г.).

Лицензиат. В соответствии с настоящим Соглашением британский Лицензиар предоставляет британскому Лицензиату исключительную лицензию на использование Собственности в отношении производства, маркетинга, распространения и продаж Товаров в пределах Территории согласно Спецификации и Руководству по стилю и согласно условиям настоящего Соглашения, действующим на Территории.

Товары. Портативные электронные игры под товарными знаками Skannerz и Battle Discz для Skannerz Battle Orbz (не следует путать портативные игры с другими видами электронных игр; во избежание разночтений следует считать, что в эту категорию входят игровые консоли и портативные игры, например, включая (но не ограничиваясь) GameBoy).

Собственность. «Монстры в моем кармане». «Монстры в моем кармане» — это серия миниатюрных персонажей-монстров, образы которых основаны на мифах и легендах, таких как мифы о медузе, Минотавре и циклопах, а также на образах из современной классики, таких как образ Франкенштейна, Дракулы и волка-оборотня.

Каналы распространения. Массовый рынок (включая гипермаркеты, мелкооптовые магазины, специализированные магазины игрушек, универмаги, магазины канцтоваров, подарков, специальные розничные магазины, супермаркеты, интернет-магазины, но не ограничиваясь ими), продажа по каталогам/продажа по почте, магазины беспрошальной торговли.



Территория. Соединенное Королевство, Нормандские острова и Ирландия, а затем первый вариант в этой категории во всех территориях мира по факту размещения на ТВ. Условия согласуются отдельно для каждой территории.

Срок. 3 года с даты подписания контракта.

Название. «Монстры в моем кармане». Контент серии 1. Компьютерная графика с полным трехмерным рендерингом для детей в жанре экшен/приключения.

Джейсон, наш герой, и его подруга Дана объединяются с бессмертным волшебником Ворлоком, чтобы победить злого волшебника Морлока, брата-близнеца Ворлока. Для этого им нужно поймать всех монстров из мифов и легенд. Монстры (например, вампир, оборотень, сумасшедший ученый, человек-невидимка) находятся в разных концах света, они были уменьшены до размера в шесть дюймов. Когда человек кричит, они растут. Две группы участников должны поймать всех монстров, и тот, кто это сделает, выигрывает Гонку за обладание высшей силой!

Характер компенсации

Предоплата. Досрочная выплата роялти: (GBP) 30 000 + НДС. (GBP) 20 000 при подписании контракта, остаток выплачивается по факту получения необходимых дизайнерских материалов.

Роялти. 10 % от чистой цены продажи FOB; 8 % от чистой цены продажи DOM.

Гарантированные роялти: (GBP) нет

Источник: Form SB-2 PEAK ENTERTAINMENT HOLDINGS INC EXHIBIT 10.7, 02/02/2004
<http://www.sec.gov/cgi-bin/srch-edgar?text=0001144204-04-000794&first=1994&last=2020>

Источниками информации, представленной в настоящем отчете, являются находящиеся в открытом доступе финансовые данные, новости, другие статьи и справочная информация, включая все выпуски журнала Licensing Economics Review (LER). Хотя мы считаем эти источники надежными, гарантия точности или полноты представленной в них информации отсутствует. Copyright© AUS Consultants, Inc.

ПРИЛОЖЕНИЕ С. СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА ОБ ОЦЕНКЕ

(стандарты представления отчетности об оценке)

Оценка — это в конечном итоге мнение. В его основе должна лежать информация, собранная тщательным и непредвзятым образом, и ее всесторонний анализ, в результате чего должен быть сделан логичный и понятный вывод.

Таким образом, стандарты отчетности важны, с одной стороны, потому что они используются оценщиком как контрольный перечень, а с другой — поскольку их соблюдение позволяет подготовить документ, с помощью которого третьи стороны могут оценить качество оценки.

Надлежащий отчет об оценке должен включать в себя следующую информацию:

- перечень и полное описание оцениваемых активов;
- цель оценки и предполагаемое использование ее результатов;
- основания, на которых проводилась оценка;
- дата проведения оценки и дата подготовки отчета;
- описание использованного процесса оценки;
- описание сделанных предположений, гипотетических условий (если такие имеются) и ограничивающих условий;
- обоснование используемых методов оценки и причины неиспользования других методов.

Отчет должен быть подписан ответственным за его подготовку специалистом или другим лицом, оказывавшим значительную помощь или содействие при проведении оценки, и заверен. Например, следующим образом:

«Я подтверждаю, что в меру моих знаний и убеждений заявленные в настоящем отчете факты являются верными и правдивыми; содержащиеся в настоящем отчете анализ, точки зрения и выводы являются результатом моей собственной, непредвзятой и беспристрастной профессиональной деятельности; я не имею заинтересованности в связанной с этой оценкой собственности и не связан со сторонами, которых касается эта оценка, а моя компенсация не зависит от каких бы то ни было действий или событий, связанных с настоящей оценкой».



ПРИЛОЖЕНИЕ D. ПРИМЕР КОНТРОЛЬНОГО ПЕРЕЧНЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА И ОЦЕНКИ ИС

Проведение аудита ИС и/или оценки ИС требует систематичности. Поэтому мы составили контрольный перечень тех аспектов, которые следует учитывать при проведении такого аудита или оценки.

Читателям следует разработать собственный контрольный перечень с учетом целей и охвата проводимого ими аудита/оценки ИС

Цели/задачи аудита ИС

Зачем вы проводите аудит ИС?

- Создание перечня/базы данных нематериальных активов
- Оценка основных и неосновных нематериальных активов и активов ИС
- Подготовка к продаже, поглощению или лицензированию
- Повышение эффективности управления нематериальными активами (процедуры)
- Корректировка/повышение стоимости компании
- Подготовка к судебному разбирательству

Охват аудита ИС

- Широкий охват**
- Общий обзор управленческих процедур и стратегий, применяемых к нематериальным активам
- Создание перечня всех нематериальных активов и активов ИС
- Узкий охват**
- Основное внимание уделяется конкретному активу, который планируется продать, купить или лицензировать
- Аудит конкретной категории ИС**
- Авторские права
- Товарные знаки, отличительные знаки и бренды
- Образцы
- Патенты на изобретения
- Зарегистрированные сорта растений

Какие документы будут подготовлены по итогам аудита?

- Комплексный обзор всех нематериальных активов и способов управления ими
- Перечень или каталог всех нематериальных активов для:
- переоценки портфеля компании
 - слияния и поглощения (M&A)
 - разработки новой деловой стратегии

Цель оценки ИС

Определение стоимости актива ИС/портфеля ИС в целях

- увеличения капитала компании
- бухгалтерского учета/ подготовки балансового отчета
- получения банковского кредита (использование в качестве обеспечения)
- продажи актива ИС
- лицензирования актива ИС
- внесения взноса в совместное предприятие
- управления затратами
- слияния или поглощения
- подготовки финансовой отчетности

Выявление нематериальных активов

Исследование и прогнозирование

Составьте перечень всех произведений, продуктов, образцов, сервисов и т. д., созданных, разработанных или используемых предприятием/ владельцем, таких как:

- изобретения (продукты и процессы), формулы, соединения
- ноу-хау, коммерческие тайны, эксплуатационные ноу-хау
- прототипы, устройства и другие технологии
- специализированное оборудование для производства и испытаний
- производственная информация
- операционные и проектировочные руководства, расчеты
- творческие произведения (индивидуально или коллективно созданные), такие как музыкальные произведения, книги, компьютерные программы (ПО), исходные коды, компьютерные видеоигры
- образцы, чертежи, диаграммы и элементы оформления, наброски и планы
- лабораторные журналы и эксперименты, экспериментальные, аналитические данные и данные проектирования, информация и отчеты о НИОКР



- технологическая и деловая информация; информация о продажах и маркетинге; списки клиентов; конфиденциальная информация о клиентах; компьютерные распечатки, операционные отчеты, административная и управленческая информация
- основные материалы для принятия решений
- внутренние организационные отчеты и анализ, включая информацию о ценах, показатели продаж, бюджеты и прогнозы, финансовые перспективные оценки и информацию
- прогнозы и планы; информация о контроле качества
- процедуры, руководства и документации
- процедуры проверки на соответствие
- информация о продавцах и поставщиках, данные, отчеты и анализ в связи с издержками, ценами, прибылью, потерями и маржей
- рекламные и маркетинговые материалы, списки потенциальных клиентов
- прочие печатные материалы и документы

Выявление ПИС (существующих и потенциальных)

Составьте перечень всех существующих нематериальных активов (включая права собственности, даты регистрации, срок и территорию действия охраны и т. д.), включая такие права ИС, как:

- Авторские права (т. е. права на публикацию, исполнение, эфирное вещание, распространение, перевод, ПО, исходные коды, аудиовизуальные записи, базы данных и т. д.)
- Вопрос: является ли произведение зафиксированным, оригинальным и авторским?
- Товарные знаки, бренды и отличительные знаки
- Промышленные образцы
- Патенты на изобретения, продукты/процессы
- Ноу-хау, проприетарные знания и коммерческие тайны
- Определите, в отношении каких нематериальных активов необходимо обеспечить охрану ИС, а какие следует охранять другими способами
- Выявите все творческие произведения
- Выявите все потенциальные знаки, которые могут использоваться в отношении продуктов/услуг компании (на упаковке, в маркетинговых и рекламных материалах)

Выявите все потенциальные проприетарные идеи, являющиеся результатом НИОКР и творческой деятельности

Выявите всю потенциально проприетарную информацию, а также отчеты, данные и примеры анализа, полученные на основе процессов, НИОКР, управления, маркетинга и отношений с клиентами

Отношения

Вложения и взаимоотношения внутри компании, влияющие на различные ПИС и нематериальные активы

Выявите все соглашения, связанные или влияющие на ПИС, которые заключены между компанией и третьими сторонами

Лицензионные соглашения

Соглашения о переуступке

Соглашения об обслуживании

Дистрибьюторские соглашения

Государственные контракты

Трудовые договоры

Договоры о консультационных услугах

Соглашения о совместных разработках

Соглашения о передаче технологий

Соглашения о финансировании исследований

Соглашения о неразглашении информации

Соглашения о запрете конкуренции

Соглашения о работе по найму

Соглашения с независимыми подрядчиками

Классификация выявленных активов

Необходимо четко понимать конкретные права интеллектуальной собственности, которые подлежат оценке

Необходимо установить, кому принадлежат права собственности на конкретные ПИС, подлежащие оценке



- Разработанные компанией/предприятием и принадлежащие ей/ему
- Один автор/владелец
- Несколько авторов/владельцев
- Переуступка прав
- Разработанные сотрудниками и принадлежащие им
- Один автор/владелец
- Несколько авторов/владельцев
- Переуступка прав
- Приобретенные у третьих сторон
- Купленные
- Полученные по лицензии
- Совместное владение и т. д.
- Составьте список профильных активов ИС (очень важны для бизнеса)
- Составьте список непрофильных активов ИС (не так важны, бизнес может функционировать и развиваться без них)
- Оценка/заявление об эффективном использовании выявленных прав ИС
- Имеет ли место оспаривание выявленных прав, находятся ли они под угрозой и имеют ли место их нарушения третьими сторонами
- Оценка эффективности плана по управлению ИС и сохранению в силе прав ИС

Оценка экономического срока службы нематериального актива

- Рассмотрите характеристики конечного рынка (их влияние на экономический срок службы)
- Были ли актив лицензирован
- Если да, следует запросить у лицензиата информацию о его коммерческой деятельности
- Издержки, связанные с эксплуатацией актива
- Какие налоги подлежат уплате
- Расходы на рекламу
- Расходы на распространение
- Роялти (подлежащие уплате авторам)

Перечислите все возможные и разумные возможности для эксплуатации

Предусмотренные владельцем

Прочие возможности для эксплуатации (не предусмотренные владельцем)

Что из себя представляет поток доходов, который необходимо оценить?

Доход, получаемый владельцем посредством самостоятельной эксплуатации актива

Доход, получаемый владельцем посредством выдачи нескольких лицензий

Доход, получаемый лицензиатами посредством эксплуатации актива

Составьте перечень оказывающих воздействие внешних или рыночных факторов

- Бренд компании
- Репутация компании/гудвилл
- Бренды продуктов
- Оформление компании и продуктов (логотипы и дизайн)
- Репутация автора/изобретателя
- Разрешения, полученные в органах регулирования
- Сертификация продукции
- Экспортная сертификация

Проанализируйте возможности для защиты прав ИС

- Правовые положения и экономическая значимость
- Административные действия
- Есть ли проблемы, связанные с ПИС, и каким образом они решаются?
- Правовые шаги
- Гражданские процедуры
- Уголовные процедуры

Определение стоимости активов ИС

- Определите стоимость основных активов ИС (например, для использования в балансовом отчете)
- Определите стоимость неосновных активов ИС (для получения выгоды посредством предоставления лицензии или продажи третьим сторонам)



Приложение D. Пример контрольного перечня для проведения аудита и оценки ИС

105

Всегда следует рассматривать возможность использования всех трех методов оценки: методов затрат, рынка и дохода, - даже если один из них будет отвергнут или его результаты будут ненадежными.

ПРИЛОЖЕНИЕ Е. БИБЛИОГРАФИЯ И ССЫЛКИ

- [1] American Institute of Real Estate Appraisers *The Appraisal of Real Estate*, 7th Ed. Chicago, IL, www.plunkettresearch.com
- [2] Babcock, H.A. *Appraisal Principles and Procedures*, (Washington DC: American Society of Appraisers, 1989), Chapter 6, p. 95.
- [3] Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений, ВОИС, База данных правовых текстов по интеллектуальной собственности ВОИС www.wipo.int/treaties/en/ip/berne/trtdocs_wo001.html
- [4] Catlett, G.R. and Olson N.O. *Accounting for Goodwill – Accounting Research Study No. 10*, Stamford, CT: American Institute of Certified Public Accountants, Inc., 1968
- [5] Cockburn, I. Australian and New Zealand Patent Attorney, PIPERS Patent Attorney, Wellington, New Zealand www.wipo.int/sme/en/documents/ip_audit_fulltext.html
- [6] Cohen, Stefanie, 'A New Push for Old Chestnuts', *Wall Street Journal*, May 31, 2013, page D5.
- [7] Damodaran, A. *Damodaran on Valuation*, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1994
- [8] International Accounting Standards Board, *IFRS for SMEs*, 2009.
- [9] Pratt, S.P., *Cost of Capital*, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1998
- [10] Smith G & Parr, R. *Intellectual Property – Valuation, Exploitation, and Infringement Damages*, John Wiley & Sons, Hoboken, NJ, 2005. Pages 223-234.
- [11] Wilde, O. *Lady Windemere's Fan*, Act III.
- [12] *WIPO Guide on Surveying the Economic Contribution of the Copyright-Based Industries*, WIPO Publication No. 893 (E), ISBN 978-92-805-1225 – 7, Geneva, WIPO 2002 www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/copyright/893/wipo_pub_893.pdf
- [13] *WIPO Intellectual Property Handbook: Policy, Law and Use*, WIPO Publication No. 489 (E), ISBN 978-92-805-1291-5, Geneva, WIPO 2004, Second edition
- [14] *WIPO Studies on the Economic Contribution of the Copyright Industries –* www.wipo.int/ip-development/en/creative_industry/pdf/economic_contribution_analysis_2012.pdf
- [15] *IP Audits: Driving by the Rear-View Mirror*, Innovation Asset Group (IAG), Wilsonville, OR 97070, USA – www.innovation-asset.com/content/white-papers/IAG_-_IP_Audit_-_July_2008.pdf
- [16] *Collective rights management of online music*, Library Briefing, Library of the European Parliament, 16/01/2013 – [www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/120351/LDM_BRI\(2013\)120351_REV1_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/120351/LDM_BRI(2013)120351_REV1_EN.pdf)
- [17] *Conducting IP Audits*, IP Handbook of Best Practices, p. 515 – www.iphandbook.org/handbook/chPDFs/ch05/ipHandbook-Ch%2005%2006%20Blakemey%20IP%20Audits.pdf
- [18] *IP Audit – How, Why & When* – www.piperpat.com/LinkClick.aspx?link=articles/other/Audit.pdf
- [19] *IP Handbook of Best Practices*, Concept Foundation, www.iphandbook.org/



- [20] *Licensing music works and transaction costs in Europe*, Final study, September 2012 – KEA European Affairs, Vrije Universiteit Brussel – www.keanet.eu/docs/music_licensing_and_transaction_costs_full.pdf

en.wikipedia.org/wiki/Monetization

www.investopedia.com/terms/m/monetize.asp

www.thefreedictionary.com/monetize

За дополнительной информацией обращайтесь в ВОИС по адресу www.wipo.int

Всемирная организация интеллектуальной собственности

34, chemin des Colombettes

P.O. Box 18

CH-1211 Geneva 20

Switzerland

Телефон:

+41 22 338 91 11

Факс:

+41 22 733 54 28