

Финансирование, обеспеченное ИС: от малоизвестности к повсеместному использованию



© WIPO, 2025

© ⓘ Атрибуция 4.0 Международная (CC BY 4.0)

Лицензия CC не применяется к той части контента настоящей публикации, которая подготовлена не ВОИС.

Обложка: Getty Images/Serg Myshkovsky

Справочный индекс ВОИС RN2025–7RU
DOI: [10.34667/tind.58821](https://doi.org/10.34667/tind.58821)



Принять участие
в обсуждении в
социальных сетях
#WIPOipFinance

Резюме

- Для того чтобы развиваться и расти, компании нуждаются в доступе к капиталу, однако многие из них сталкиваются с трудностями при привлечении финансирования. Такая нехватка финансовых средств ограничивает возможности для развития компаний и потенциал для процветания экономики.
- Решению этой проблемы могло бы способствовать широкое распространение практики привлечения финансирования под активы ИС. Результаты творческой и изобретательской деятельности компаний становятся весьма ценными в том случае, если они охраняются при помощи прав интеллектуальной собственности (ИС). Наличие таких нематериальных активов может способствовать привлечению как долгового, так и долевого (акционерного) финансирования.
- Несмотря на весь свой потенциал, финансирование, обеспеченное ИС, по-прежнему находится на ранних стадиях своего развития. Развитию этой практики препятствуют несколько факторов. Преодоление этих препятствий требует усилий в рамках различных секторов и дисциплин. Ни одна структура не способна добиться этого, опираясь лишь на собственные силы.
- В качестве учреждения системы ООН, которое стремится к построению сбалансированной и эффективной международной системы ИС, ВОИС способствует объединению усилий структур, представляющих различные дисциплины, для достижения прогресса в решении имеющихся проблем.
- В настоящем документе содержится описание потенциала финансирования, обеспеченного ИС, проблем, стоящих на пути развития этой практики, и подходов разных стран к преодолению существующих трудностей. В нем также кратко изложены инициативы ВОИС, направленные на то, чтобы малоизвестный на сегодняшний день способ привлечения финансовых средств под залог ИС приобрел широкую популярность.

Потенциал финансирования, обеспеченного ИС

Нематериальные активы являются ключевым фактором развития экономики наших стран

За последнюю четверть века стоимость нематериальных активов увеличилась в тринадцать раз и достигла в 2024 году исторического максимума в 80 трлн долл. США¹. Структура активов, принадлежащих компаниям, отражает этот фундаментальный сдвиг. Среди компаний, охваченных индексом S&P 500, на нематериальные активы приходится более 90 процентов общей стоимости их активов². В 2024 году стоимость одних лишь брендов составила 13 трлн долл. США, увеличившись более чем на 20 процентов всего за четыре года³. С 2008 года общий объем инвестиций в нематериальные активы неизменно превышает общий объем инвестиций в материальные активы⁴. Способность компании к развитию определяется не ее материальными активами, а принадлежащими ей брендами, промышленными образцами и технологиями. Несмотря на рост влияния и значения интеллектуальных активов, в мире финансов они по-прежнему остаются по большей части в тени.

Это особенно важно для небольших компаний, стоимость которых определяется прежде всего результатами их изобретательской и творческой деятельности. На эти малые и средние предприятия (МСП) в глобальном масштабе приходится более половины всех рабочих мест, а их доля в общей численности компаний в мире составляет 90 процентов⁵. Для того чтобы расти и процветать (а иногда – и для того чтобы просто выжить), им необходим доступ к капиталу.

Несмотря на свой потенциал, многие компании испытывают трудности с привлечением традиционного финансирования, не имея в своем распоряжении материальных активов. Устранение этого финансового разрыва имеет решающее значение для МСП, располагающих значительными нематериальными активами. Недостаточный доступ к финансовым ресурсам ограничивает их возможности в плане закрепления на рынках и масштабирования. В отсутствие финансирования эти компании остаются за бортом, теряя свою конкурентоспособность⁶.

В результате эти компании не могут реализовать свой потенциал в плане содействия устойчивому развитию и процветанию экономики. Преодоление этого разрыва необходимо для стимулирования инноваций и обеспечения конкурентной динамики рынка.

«С 2008 года общий объем инвестиций в нематериальные активы постоянно превышает общий объем инвестиций в материальные активы...»

Финансирование, обеспеченное ИС, как способ решения проблемы

Для того чтобы экономика наших стран развивалась, компаниям нужен доступ к недорогим источникам финансирования. Стратегическое использование ИС для привлечения финансирования может способствовать устранению существующего перекоса и стать фактором, кардинально меняющим правила игры для фирм, которые обладают значительными активами ИС.

Их нематериальные активы⁷, особенно те из них, которые охраняются при помощи прав ИС, такие как авторское право, промышленные образцы, товарные знаки и патенты, могут использоваться для привлечения кредитных и инвестиционных средств.

Такой подход приобретает все большую популярность среди участников рынка.

Наблюдается рост числа компаний, которые уже используют активы ИС для привлечения наличных средств, необходимых им для роста и расширения. В настоящем документе раскрывается вопрос неиспользованного потенциала финансирования, обеспеченного ИС, и выявляются препятствия для его широкого внедрения. В нем представлен путь достижения прогресса. Популяризация практики финансирования, обеспеченного ИС, требует усилий на различных направлениях, включая финансы, предпринимательство и работу государственных структур.

В качестве учреждения системы ООН, которое стремится к построению сбалансированной и эффективной международной системы ИС, ВОИС располагает уникальными возможностями для того, чтобы сыграть ведущую роль в этой трансформации.

План действий ВОИС направлен на то, чтобы финансирование, обеспеченное ИС, превратилось из малоизвестного механизма в повсеместно используемую практику. Эти усилия являются частью общей деятельности ВОИС, направленной на поддержку компаний в деле извлечения максимально возможных выгод из принадлежащей им ИС, а в более широком смысле – на стимулирование экономического роста.

«Стратегическое использование ИС для обеспечения финансирования может стать фактором, кардинально меняющим правила игры для фирм, которые обладают значительными активами ИС».

1. Что понимается под финансированием, обеспеченным ИС?

Финансирование, обеспеченное ИС, предполагает использование интеллектуальной собственности и связанных с ней нематериальных активов в целях привлечения финансовых средств для роста бизнеса. Компании могут использовать эти активы в качестве залога, передавать права на генерируемые ими денежные потоки или представлять их в качестве индикаторов стоимости для обоснования решений о финансировании. ИС и связанные с ней нематериальные активы имеют неодинаковое значение для разных компаний: для одних они составляют небольшую часть стоимости компании, а для других – преобладающую часть.

Как правило, компании привлекают средства при помощи долгового или долевого (акционерного) финансирования⁸. ИС и связанные с ней нематериальные активы играют важную роль в рамках обоих этих механизмов привлечения финансовых средств.

На ранних этапах развития бизнеса акционерное финансирование часто является основным вариантом финансирования. Инвесторы приобретают долю собственности и могут играть активную роль, как, например, в случае с венчурным капиталом. Прежде чем вкладывать капитал, инвесторы могут оценить активы ИС в рамках комплексной проверки, с тем чтобы убедиться в их соответствии стратегии компании, поскольку эти активы часто создают значительную стоимость.

Когда компания растет и становится прибыльной, издержки акционерного финансирования могут перевесить его преимущества. Компании обычно переходят на долговое финансирование через банковские кредиты и аналогичные механизмы, что позволяет учредителям сохранять больший контроль и снижает среднюю стоимость капитала. Другие механизмы, такие как смешанное финансирование, сочетают в себе аспекты как долгового, так и долевого финансирования. В некоторых случаях кредиторы могут оценивать ИС и связанные с ней нематериальные активы для анализа способности погашения долга, а в других случаях интеллектуальная собственность может даже служить в качестве обеспечения в тех случаях, когда традиционные физические активы недоступны.

Несмотря на свою привлекательность, долговое финансирование остается сложной задачей для компаний с большой долей нематериальных активов, которые не располагают физическими активами, обычно требуемыми кредиторами в качестве залога.

Для кредиторов решение сводится к двум основным соображениям: риск и доходность. Для большинства поставщиков заемных средств оценка объектов ИС, предлагаемых в качестве обеспечения, является сложной задачей. Многие кредиторы и инвесторы не имеют четких методик оценки и выявления стоимости нематериальных активов, что создает неопределенность при принятии кредитных и инвестиционных решений, связанных с ИС. В результате в настоящее время лишь немногие инвесторы и специализированные учреждения принимают ИС и связанные с ней нематериальные активы в качестве обеспечения финансирования.

Вместе с тем все большее число компаний прибегают к практике финансирования, обеспеченного ИС, используя свою ИС и связанные с ней нематериальные активы для обеспечения денежных средств, необходимых им для роста и расширения.

На следующем графике показаны различные механизмы, используемые компаниями для финансирования под залог ИС.⁹

Анализ механизмов финансирования, обеспеченного ИС

	Непосредственное использование ИС в качестве залога	Секьюритизация	Продажа с обратным лицензированием ¹⁰
Описание	ИС служит в качестве обеспечения по кредиту	ИС служит в качестве базисного актива, который используется для предложения ценных бумаг на рынках капитала. Одновременно с этим компания может заключить лицензионное соглашение	Продажа объекта ИС осуществляется в обмен на немедленное предоставление финансовых средств. Одновременно с этим компания заключает лицензионное соглашение, предусматривающее сохранение за ней возможности коммерциализировать/использовать ИС
Роль активов ИС	Активы ИС или поступления от них (например, в рамках лицензионного соглашения) предлагаются кредитору в качестве обеспечения.	Активы ИС или права на ожидаемые поступления от их использования (например, в виде роялти) передаются в распоряжение специального холдинга (СХ) ¹¹ .	Активы ИС или права на предполагаемые поступления от них продаются профильному инвестору или кредитору.
Преимущества	Кредитор вправе изъять и реализовать залоговое имущество, а на полученные средства обеспечить (по меньшей мере частично) погашение обязательств по кредиту в том случае, если заемщик откажется выполнять свои обязательства. Это дополнительное обеспечение позволяет снизить издержки, связанные с использованием заемных средств.	Кредитные организации могут нейтрализовать риски, связанные с содержанием на балансе активов ИС, а владелец ИС получает возможность воспользоваться более льготными условиями кредитования. Возможности для этого создаются благодаря тому, что ценные бумаги, выпускаемые СХ, в теории отделены от рисков фирмы, кредитный рейтинг которой в результате этого повышается.	Владелец ИС может увеличить имеющийся в его распоряжении объем ликвидности для осуществления краткосрочных операций, при этом сохранив свои возможности в плане коммерциализации/использования ИС.

«Финансовое значение нематериальных активов возрастает...»

Финансовое значение нематериальных активов возрастает в контексте как долгового, так и акционерного финансирования. Инвесторы анализируют ИС и связанные с ней нематериальные активы в ходе комплексной экспертизы, с тем чтобы удостовериться в том, что эти активы соответствуют коммерческой стратегии компании и «плану выхода» инвестора. Аналогичным образом, кредиторы во все большем количестве начинают присматриваться к ИС и другим нематериальным активам в качестве средства повышения уверенности в выполнении заемщиком своих обязательств.

- Для многих компаний привлечение средств через неформальных инвесторов, венчурный капитал и прямые инвестиции играет положительную роль в их развитии.
- На определенном этапе издержки, связанные с мобилизацией дополнительных средств посредством отказа от прав собственности, могут перевесить выгоды.
- В таких случаях компании рассматривают возможность долгового финансирования, т.е. привлечения банковских кредитов.
- Тем не менее, несмотря на свои привлекательные стороны, долговое финансирование связано с проблемами для компаний, которые располагают значительным объемом нематериальных активов при нехватке физических активов для использования в качестве обеспечения.
- Финансирование, обеспеченное ИС, – это решение, позволяющее улучшить доступ к финансовым ресурсам в контексте как долгового, так и акционерного финансирования.
- На сегодняшний день большинство кредиторов и многие инвесторы не имеют не только опыта работы с ИС и другими нематериальными активами, но даже и понимания того, что именно они собой представляют.
- Тем не менее эта ситуация меняется, а финансирование, обеспеченное ИС, приобретает все большую популярность благодаря как государственным инициативам, так и действиям участников рынка.

2. Проблемы в сфере финансирования, обеспеченного ИС

Финансирование, обеспеченное ИС, по-прежнему находится на ранних стадиях своего развития. Развитие экосистемы такого финансирования сталкивается с рядом препятствий, которые затрудняют ее масштабирование. Подобные транзакции требуют более значительных усилий и занимают больше времени, нежели более распространенные виды сделок, связанных с финансированием. В большинстве случаев это бывает связано с действием следующих факторов.



1. Сложности, связанные с оценкой активов ИС. Причины этого, в частности, включают расхождения (зачастую – существенные) между балансовой и рыночной стоимостью таких активов, неполное раскрытие информации, ограничивающее объем доступных данных, а также отсутствие единых критериев оценки.



2. У многих кредиторов и инвесторов отсутствует четкое понимание того, что собой представляет ИС. ИС и связанные с ней нематериальные активы имеют сложную природу и непросты для понимания. Выявление соответствующих нематериальных активов, проведение их комплексной экспертизы и заключение договоров, устанавливающих права на эти активы, требуют времени.



3. Регулирующие органы не поощряют использование ИС в качестве залогового имущества. В результате этого финансирующие организации вынуждены проводить более скрупулезные проверки, пытаясь определить реальную стоимость залоговых активов.



4. Транзакционные издержки снижают привлекательность финансирования, обеспеченного ИС. Сложности, связанные с проведением оценки и комплексной экспертизы, а также административные действия по регистрации соответствующих залоговых активов приводят к возрастанию транзакционных издержек.



5. Перевод активов ИС в денежную форму может быть связан с трудностями. Финансовым организациям необходимо убедиться в том, что они смогут вернуть свои капиталовложения. Они проводят оценку реализационной стоимости нематериальных активов с целью определить объем возможных кредитов или инвестиций. В силу отсутствия высоколиквидного вторичного рынка для ИС и связанных с ней нематериальных активов сумма, которую получает кредитор в случае невыполнения заемщиком своих обязательств, как правило, значительно уступает оценочной стоимости таких активов.

Смягчению отдельных проблем в сфере финансирования, обеспеченного ИС, могут способствовать технологические достижения. Так, например, повышение доступности и качества данных может облегчить выполнение задач, связанных с оценкой и прогнозированием, а также переводом активов ИС в денежную форму. Это включает более легкий доступ к метаданным об изобретениях, брендах, творческих произведениях и правах. Аналогичным образом, полезными могут оказаться более информативные и подробные данные об использовании и эксплуатации нематериальных активов. Повышение уровня транспарентности и более широкое раскрытие информации, особенно в финансовой отчетности, может обеспечить более подробные и надежные данные о сделках с ИС. Такая улучшенная информация может позволить аналитикам

и инвесторам лучше понять и оценить роль ИС и связанных с ней нематериальных активов в принятии решений о финансировании.

В следующем разделе мы более подробно рассмотрим эти проблемы, а также вопрос о том, каким именно образом они приводят к возникновению сложностей в сфере финансирования, обеспеченного ИС.

Проблема 1. Сложности, связанные с оценкой активов ИС

Правильное представление о ценности актива – ключ к его использованию в качестве залога в процессе привлечения финансирования. Вместе с тем оценка нематериальных активов – это сложная задача, а точность такой оценки имеет свои естественные пределы.

Данные о сделках с ИС, как правило, носят закрытый характер. Даже при крупных приобретениях конкретная стоимость ИС и связанных с ней нематериальных активов остается конфиденциальной. Отсутствие подробных данных о конкретной стоимости активов ИС, даже для давно существующих компаний, препятствует проведению надежных сравнительных анализов. Уникальность ИС и связанных с ней нематериальных активов означает, что существует мало сопоставимых сделок. Следовательно, рыночные подходы к оценке, которые хорошо работают с материальными активами, такими как недвижимость, имеют более ограниченное применение в случае с активами ИС.

ИС и связанные с ней нематериальные активы редко функционируют независимо друг от друга. Так, например, патенты создают максимальную стоимость при интеграции с брендингом, опытом и внутрифирменными данными. Такая зависимость от экосистемы затрудняет определение точного вклада какого-либо отдельного компонента ИС в более широкую цепочку создания стоимости.

Кроме того, инновационные ИС на ранних стадиях требуют специальных подходов к оценке. Стоимость этих активов зависит от прогнозных предположений относительно рыночных факторов, включая конкуренцию и продолжительность жизни технологий. Хотя компании могут иметь четкое представление о конечном продукте своих инноваций, эти внешние переменные часто приводят экспертов к аргументированным, но при этом сильно отличающимся друг от друга оценкам.

Такие вариации еще более увеличивают важность тех допущений, из которых исходят специалисты по оценке. Однако в отсутствие единого рамочного механизма для проведения оценки сравнение отчетов, подготовленных разными экспертами, по-прежнему сопряжено с проблемами.

Для решения этих проблем активизируются усилия по обеспечению большей согласованности подходов, допущений и рамок оценки. Эти инициативы направлены на повышение надежности и сокращение расхождений в оценках ИС. Как частный, так и государственный секторы принимают меры по линии профессионального саморегулирования и государственных программ, таких как централизованные механизмы оценки, профессиональная подготовка и сертификация.

Разработка стандартов оценки нематериальных активов

Международный совет по стандартам оценки (МССО) опубликовал руководящие принципы оценки нематериальных активов в документе IVS 210. В документе IVS 210 среди прочего затрагиваются такие вопросы, как стоимость, способы и методы оценки, рыночный подход, подходы, основанные на доходности и на себестоимости, особые соображения, касающиеся нематериальных активов, дисконтные ставки/коэффициенты окупаемости применительно к нематериальным активам, периоды эффективного использования нематериальных активов и налоговые скидки на их амортизацию. Документ IVS 210 является источником справочной информации для специалистов, занимающихся оценкой нематериальных активов¹².

В качестве дополнения к документу IVS 210 можно рассматривать опубликованное в марте 2020 года руководство «Оценка прав интеллектуальной собственности», которое было подготовлено Королевским институтом сертифицированных оценщиков (КИСО). В этом руководстве приводится информация о конкретных аспектах различных категорий активов ИС, включая объекты ИС, связанные с брендами, технологиями, произведениями искусства и данными¹³.

Для товарных знаков ISO 10668:2010 устанавливает комплексные рамки оценки стоимости бренда, включающие цели, основы анализа, различные подходы и методы. В нем подчеркивается важность получения качественных данных и принятия обоснованных предположений. Кроме того, стандарт описывает необходимые процедуры отчетности по результатам такой оценки¹⁴.

Сообщество специалистов по оценке, имеющих опыт работы в области ИС, относительно невелико и сосредоточено в нескольких географических регионах. Даже там, где такие специалисты имеются, для того, чтобы получить полное представление о ценности того или иного актива, их знания должны сочетаться с навыками в других областях. Например, оценка прав ИС, обеспечивающих охрану сложного производственного процесса, требует понимания юридических прав, соответствующих технологий и рынка. В настоящее время появляются образовательные программы, призванные помочь специалистам по оценке приобрести навыки работы с нематериальными активами.

Программы, направленные на приобретение специальных навыков в области оценки

Учитывая ключевую важность оценки для поддержки финансирования нематериальных активов, некоторые страны сосредоточились на создании сообществ оценщиков и повышении их квалификации.

Начиная с 2016 года в Сингапуре для укрепления потенциала в сфере оценки предлагается программа подготовки сертифицированных оценщиков и таксаторов (COT). Эта программа стала первой программой подготовки специалистов по оценке компаний в странах Азии; благодаря ей местные специалисты по оценке получают возможность привести свои методы в соответствие с Международными стандартами оценки (МСО)¹⁵. Программа состоит из трех уровней и шести модулей, охватывающих оценку предприятий и активов, анализ отрасли и развитие компании. Четвертый модуль, «Оценка бизнеса для финансовой отчетности», посвящен оценке нематериальных активов, включая концептуальные основы, процесс оценки в рамках различных подходов, а также практическое понимание и используемые методологии.

В Ямайке усилия по наращиванию потенциала в сфере оценки ИС возглавляет Ямайское ведомство интеллектуальной собственности (JIPO). В 2021 году там был проведен ряд семинаров, в которых приняли участие представители МСП и специалисты-практики, а затем – первая группа оценщиков ИС, участники которой прошли курс подготовки по передовым методологиям оценки ИС под руководством опытных консультантов по вопросам оценки ИС из Соединенного Королевства. В числе лиц, прошедших такой курс подготовки, были банковские работники, специалисты в сфере бизнеса и финансов, а также представители Банка Ямайки¹⁶. JIPO обучает и поддерживает этот стратегически подобранный контингент участников в целях создания первой в Ямайке Ассоциации оценщиков ИС.

Проблема 2. У многих кредиторов и инвесторов отсутствует четкое представление об ИС

На сегодняшний день число инвесторов и специализированных учреждений, принимающих ИС и связанные с ней нематериальные активы в качестве обеспечения финансирования, остается ограниченным. Учитывая юридические тонкости и практические трудности, связанные с пониманием, прогнозированием и оценкой потенциала генерирования денежных средств, финансирование, обеспеченное ИС, часто выходит за рамки опыта и зоны комфорта кредиторов. Финансовые учреждения занимают консервативную позицию в отношении предоставления финансирования, обеспеченного классом активов, с которым они знакомы не очень хорошо. Зачастую лица, принимающие решения, считают нематериальные активы рискованными из-за недостатка информации и нехватки собственного опыта.

Низкая степень принятия ИС в качестве обеспечения кредиторами обусловлена соображениями, связанными со сделками, осторожной политикой в сфере регулирования деятельности финансовых учреждений, а также ограниченным опытом работы с этим классом активов. Эта нерешительность усугубляется недостаточной представленностью этих активов в финансовых отчетах. Без подробного раскрытия информации в финансовой отчетности, которую кредиторы используют для оценки кредитоспособности, они не могут легко оценить риски и потенциал этих активов. Поэтому многие кредиторы по-прежнему не хотят полностью интегрировать ИС и связанные с ней нематериальные активы в свои модели финансирования.

«Финансирование, обеспеченное ИС, обычно выходит за рамки опыта и зоны комфорта кредиторов».

Систематическое занижение стоимости ИС создает «слепое пятно» для инвесторов и финансистов. Это ставит многие молодые компании в невыгодное положение при поиске финансирования просто в силу того, что ИС и связанные с ней нематериальные активы являются их основными активами.

Органы, занимающиеся разработкой стандартов, активно реагируют на призывы к реформе в этой области.

Обновление стандартов финансовой отчетности, касающихся нематериальных активов: пересмотр СФО 38 СМСФО

Совет по международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО) – это независимый орган, который разрабатывает и утверждает Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Он добился значительных успехов в решении проблемы учета нематериальных активов. В своем последнем плане работы Совет по МСФО предусмотрел запуск исследовательского проекта по пересмотру СФО 38 – стандарта, регламентирующего учет и раскрытие информации о нематериальных активах. Эта инициатива направлена на решение давно назревших проблем, связанных с тем, как компании отражают эти активы в финансовой отчетности¹⁷.

«Систематическое занижение стоимости ИС создает «слепое пятно» для инвесторов».

Повышение уровня транспарентности в сфере ИС

Усилия, предпринимаемые в Сингапуре и Японии, демонстрируют, как повышение прозрачности ИС с помощью добровольного раскрытия информации и практики оценки может улучшить понимание ИС и связанных с ней нематериальных активов и принести пользу всей финансовой экосистеме. В Сингапуре Стратегия в области ИС на период до 2030 года (SIPS-2030) направлена на превращение страны в глобальный центр нематериальных активов и услуг в области интеллектуальной собственности¹⁸. Среди ключевых инициатив – Рамочная система раскрытия информации о нематериальных активах (IDF), одна из первых добровольных систем, разработанных для предоставления последовательной и достоверной информации о нематериальных активах компаний. IDF позволяет кредиторам и инвесторам лучше понять стоимость этих активов и сделать обоснованную оценку их финансовых перспектив. Компании также получают выгоду, используя IDF в качестве эффективного инструмента для информирования заинтересованных сторон о стоимости принадлежащей им ИС. Программа оценки и аудита нематериальных активов (IDEAS), развернутая в 2020 году, предлагает финансовую поддержку компаниям, зарегистрированным на Сингапурской бирже (SGX), и тем, кто готовится к листингу, помогая им определить ключевые активы ИС, оценить их роль в качестве факторов роста бизнеса, определить соответствующие стратегии раскрытия информации и донести их ценность до рынка капитала¹⁹.

В рамках японской стратегии упор сделан на повышение осведомленности и развитие диалога с заинтересованными сторонами; компании поощряются к интеграции ИС в корпоративное управление и финансы, с тем чтобы укрепить доверие кредиторов к стоимости ИС. Кодекс корпоративного управления (2021 год) требует от компаний, зарегистрированных на Prime Market, раскрывать информацию об инвестициях в ИС как часть их стратегий управления, приводя отчетность о нематериальных активах в соответствие с корпоративными целями²⁰. К 2022 году отчеты Японского патентного ведомства об оценке стоимости бизнеса в сфере ИС способствовали принятию более обоснованных кредитных решений и позволили выдать 154 кредита на общую сумму 7,83 млрд японских иен²¹. Кроме того, образовательные инициативы, направленные на региональных коммерческих кредиторов, способствуют расширению знаний о финансировании, обеспеченном ИС, а также улучшению понимания методов оценки и стратегий снижения рисков.

ВОИС работает с финансовыми учреждениями над созданием пилотных программ, которые позволят кредиторам получить практический опыт использования информации об ИС и кредитования под залог ИС. Эти инициативы помогают сформировать практический опыт, понять предполагаемые риски и дать ценные сведения кредиторам, которые совершенствуют свой подход к оценке ИС в качестве залога.

Проблема 3. Регулирующие органы не поощряют использование ИС в качестве залогового имущества

Задача регулирующих органов – поддерживать стабильность финансовой системы. Они требуют от банков наличия определенного капитала для покрытия их рисков. Эти резервы выполняют роль подушки безопасности, защищая банки и обеспечивая их способность противостоять рыночным потрясениям. Стандарты, определяющие нормативные требования к капиталу в банковской сфере, основаны на международных правилах, таких как рекомендации «Базель III». Размеры капитала, наличия которого требуют регулирующие органы, зависят от предполагаемых рисков, связанных с кредитом и его обеспечением.

Рекомендации «Базель III» в отношении капитала

«Базель III» – это комплекс рекомендаций относительно регулирования деятельности банков, опубликованный Базельским комитетом по банковскому надзору (БКБН). Он задает параметры международных стандартов адекватности банковского капитала, проверок стрессоустойчивости и наличия ликвидности. Эти стандарты направлены на укрепление требований к банковскому капиталу путем повышения минимальных норм в отношении размеров капитала, наличия высококачественных ликвидных активов и уменьшения доли заемных средств в капитале.

Стандарты «Базель III» также определяют критерии использования физических и финансовых активов в качестве залога при кредитовании. Кредиты, обеспеченные определенными видами залогового имущества, обычно уменьшают требования к кредитору в отношении размеров резервного капитала, поскольку такие формы кредитования считаются менее рискованными. Однако банковские регуляторы не смягчают требования к размерам капитала в тех случаях, когда в качестве залога при кредитовании используются нематериальные активы.

Хотя это не мешает банкам предоставлять кредиты под залог нематериальных активов, это приводит к высоким требованиям к нормативному капиталу. Процентные ставки на кредиты под залог ИС в большинстве случаев устанавливаются на уровне ставок, применяемых в отношении необеспеченного кредитования, что делает их непривлекательными с точки зрения заемщика. Однако могут появляться возможности для того, чтобы профиль риска некоторых форм финансирования под залог ИС считался достаточно низким, чтобы оправдать более избирательный режим регулирования.

Накопление практического опыта в сфере финансирования, обеспеченного ИС: опыт Соединенного Королевства²²

В Соединенном Королевстве исследование, проведенное Британским деловым банком (BBB) и Ведомством интеллектуальной собственности Соединенного Королевства (UKIPO) в 2018 году, показало, что компании с зарегистрированной ИС демонстрируют более низкую вероятность невозврата кредита и несут меньшие убытки в случае невозврата²³. Этот вывод подтолкнул известных коммерческих кредиторов, включая HSBC и NatWest, к активному участию в финансировании, обеспеченном ИС, что свидетельствует о растущем признании ИС как ценного класса активов.

С 2022 года фонд HSBC UK Growth Lending предоставляет займы на сумму до 15 млн фунтов стерлингов быстрорастущим компаниям, включая активы ИС в общую оценку сделки²⁴. Высокий спрос на финансирование по линии этого фонда привел к его расширению с 250 до 350 млн фунтов стерлингов в 2023 году; при этом было заключено 10 сделок в таких секторах, как кибербезопасность и персональные технологии²⁵. Аналогичным образом, в январе 2024 года NatWest запустил свою инициативу по кредитованию под залог ИС, ориентированную на малые и средние предприятия (МСП)²⁶. Программа позволяет брать займы на сумму от 250 тыс. до 10 млн фунтов стерлингов, используя ИС в качестве отдельного залога. В первый год работы программы NatWest поддержал растущие компании, предоставив им финансирование в размере 10,4 млн фунтов стерлингов в рамках 11 сделок²⁷.

Пересмотр банковского законодательства может позволить кредиторам снизить размер капитала, который им необходимо зарезервировать при выдаче кредитов под залог ИС и связанных с ней нематериальных активов. Несмотря на то, что внесение изменений в правила банковского регулирования требует скоординированной работы на международном уровне, этот вопрос заслуживает того, чтобы его рассмотреть.

«Пересмотр правил банковского регулирования может позволить кредитным учреждениям снизить размер капитала, необходимого для кредитования, обеспеченного ИС».

В то же самое время эти ограничения могут открыть возможности для других кредиторов по поддержке финансирования, обеспеченного ИС. Альтернативные кредиторы, такие как долговые фонды, способны заполнить этот пробел, поскольку они могут действовать более свободно, чем банки. Страховые компании, работа которых регулируется другими нормами и правилами, могли бы повысить привлекательность такого финансирования для банков, улучшив профиль экономического риска кредитных продуктов на основе финансирования под залог нематериальных активов за счет интеграции страховых решений.

Проблема 4. Транзакционные издержки снижают привлекательность финансирования, обеспеченного ИС

Несмотря на то, что в сфере финансирования, обеспеченного ИС, наблюдается рост, этот вид финансирования по-прежнему находится на ранних стадиях своего развития. Как суммы, так и количество сделок невелики по сравнению с другими видами финансирования. Сложность, связанная с оценкой и проведением комплексной экспертизы, делает эти сделки более дорогостоящими и трудоемкими, нежели другие сделки. Нечетко сформулированные требования и необходимость разработки индивидуальных процессов увеличивают общую стоимость сделки.

Таким образом, транзакционные издержки в сопоставлении со стоимостью сделки остаются на высоком уровне. Новизна механизма финансирования под залог ИС означает, что сделок недостаточно для достижения эффективности путем роста производительности, которая позволила бы снизить эти процедурные издержки.

Это создает проблему для финансовых организаций, которые полагаются в своих бизнес-моделях на эффект масштаба и продукты, характеризующиеся высокой степенью стандартизации.

Расходы, связанные с оценкой и другими административными требованиями, могут стать сдерживающим фактором для компаний, желающих использовать свои активы ИС для финансирования. Эти расходы в основном являются авансовыми и производятся до принятия любого решения о финансировании. Это увеличивает риск невозместимых затрат, снижая привлекательность моделей финансирования под активы ИС.

Директивные органы ряда стран выступили с инициативами, направленными на снижение транзакционных издержек. Некоторые из них ориентированы на сам процесс оценки и предусматривают предоставление заемщикам и кредиторам субсидий на оценку ИС. В данной связи также используются субсидированные процентные ставки и налоговые льготы. Хотя это и помогло снизить транзакционные издержки участников рынка и предотвратить его коллапс, для многих компаний стоимость финансирования, обеспеченного ИС, остается слишком высокой, чтобы быть жизнеспособным вариантом. Что касается дальнейшего смягчения этой проблемы, то будущие усилия по упрощению процедур и накоплению опыта имеют решающее значение для того, чтобы сделать финансирование, обеспеченное ИС, более доступным и устойчивым в долгосрочной перспективе.

Усилия по сокращению транзакционных издержек

Инновационная политика, направленная на снижение транзакционных издержек финансирования под активы ИС, формирует передовую мировую практику. В Корее Корейское ведомство интеллектуальной собственности (KIPO) субсидирует проведение оценок через внешние учреждения, обеспечивая снижение расходов и повышение доступности услуг для владельцев патентов. Корейская ассоциация содействия изобретениям (KIPA) представила SMART – автоматизированный онлайн-инструмент оценки ИС, обеспечивающий экономически эффективную оценку патентов в режиме реального времени.

Кроме того, Корейский институт развития интеллектуальной собственности (KIPRO), государственное учреждение, связанное с KIPO, предлагает комплексные услуги в области ИС, включая исследования, анализ, оценку и консультации, поддерживая экосистему ИС. Аналогичным образом, Механизм аудита ИС Соединенного Королевства, который в настоящее время является частью программы IP Advance, предоставляет МСП субсидированные аудиты ИС, расширяя доступ к финансированию, причем 23 процента компаний, прошедших аудит, сумели привлечь инвестиции в акционерный капитал²⁸. TÜRKSMD в Турции объединяет услуги по оценке и консультированию, способствуя инвестициям в ИС²⁹. Эти инициативы демонстрируют, как стратегические усилия могут повысить эффективность экосистем финансирования ИС.

Проблема 5. В отсутствие транспарентных вторичных рынков перевод активов ИС в денежную форму может быть связан с трудностями

Прецедентов несостоявшихся сделок по финансированию под активы ИС немного. Хотя сделки по лицензированию ИС происходят гораздо чаще, такие сделки остаются в основном закрытыми, что не дает возможности финансистам оценить риск. Даже когда информация об этих сделках становится достоянием гласности, доступны лишь ограниченные подробности.

Это создает проблемы при оценке активов, лежащих в основе той или иной финансовой сделки, и при отчуждении активов в случае невыполнения заемщиком своих обязательств. Вопрос отчуждения особенно волнует кредиторов, которые могут получить актив, который они не смогут легко превратить в наличные. Для значительной части коммерческого кредитного сообщества этот риск препятствует входу в сферу финансирования, обеспеченного ИС. Озабоченность регулирующих органов по поводу невозможности перевода в денежную форму нематериальных активов, используемых в качестве залога, привела к высоким требованиям к достаточности капитала, с тем чтобы компенсировать предполагаемую неопределенность, связанную с такими инвестициями, как это описано в разделе «Проблема 3».

Предпринимаются усилия в целях преодоления этой проблемы.

Специализированные страховые компании, банки развития и государственные инициативы предлагают схемы, которые могут изменить распределение рисков, особенно в рамках кредитного сообщества. Страхование залоговых рисков решает проблемы банков, связанные с тем, что в худшем случае они могут остаться с неликвидным активом. Страховщики могут гарантировать возможность возмещения части стоимости залога и ограничить соответствующий риск для банка. Важно подчеркнуть, что страховые компании располагают возможностями для этого, поскольку они работают в иных нормативных рамках, нежели банки, что позволяет им в большей степени воспринимать подобные риски через призму экономических факторов.

Обеспечение защиты от убытков

Инновационные меры по обеспечению защиты от убытков кредиторов в сделках, обеспеченных ИС, позволяют устранить основные препятствия в этой области. В Корее ключевую роль играют инициативы, реализуемые при поддержке государства. Корейский банк развития (KDB) и Промышленный банк Кореи предлагают гарантии для снижения риска кредитования под залог ИС, а созданный в партнерстве с КИРО фонд восстановления ИС в размере 60 млн долл. США используется для урегулирования проблем компаний, оказавшихся не в состоянии погасить взятый кредит³⁰. Благодаря таким механизмам в 2022 году объем кредитования под залог ИС превысил 3 трлн вон Республики Корея (2,2 млрд долл. США), что привлекло таких коммерческих кредиторов, как Woori, Shinhan и KEB Hana.

Еще одной вехой стало создание Сингапурского механизма финансирования интеллектуальной собственности (IPFS), запущенного в 2014 году. В рамках этой инициативы, реализуемой под управлением IPOPS, в экспериментальном порядке предоставлялись кредиты под залог ИС; при этом правительство брало на себя 80 процентов риска невозврата кредита, с тем чтобы стимулировать участие кредиторов³¹. Изначально программа была ограничена патентами, но в 2016 году она расширилась и охватила товарные знаки и авторское право, способствуя более широкому финансированию под залог ИС.

Инновации частного сектора способствуют дальнейшему укреплению доверия со стороны кредиторов. Aon Intellectual Property Solutions обеспечивает страхование залога, снижая риск кредитора за счет андеррайтинга и постоянного мониторинга на предмет оценки. Платформа Aon, основанная на ИИ, оценивает активы ИС в режиме реального времени, что способствовало заключению сделок, обеспеченных ИС, на сумму более 1 млрд долл. США благодаря предоставлению страховым компаниям возможности страховать риски неисполнения кредитных обязательств. Эти усилия демонстрируют, как стратегические инструменты могут снизить риски кредиторов и способствовать росту финансирования, обеспеченного ИС³².

Коммерческие структуры и правительства также проводят эксперименты по оптимизации использования финансирования под залог ИС. Однако рынку не хватает критической массы кредиторов, необходимой для его самостоятельного функционирования. Банки развития могли бы сыграть ведущую роль в качестве катализаторов этого рынка.

Есть два фактора, которые отличают банки развития от других участников рынка финансирования, обеспеченного ИС: готовность рисковать и потенциал для заключения более мелких сделок.

Что касается рисков, то некоторые банки развития³³ могут соглашаться на более рискованные сделки, нежели более консервативные представители кредитного сообщества, включая, например, коммерческие банки. Это позволяет банкам развития вступать в игру и закрывать неудовлетворенные потребности в финансировании в тех случаях, когда обычные банки не могут этого сделать.

Банки развития уже сыграли свою роль в продвижении финансирования, обеспеченного ИС

В Республике Корея государственные банки, а именно Корейский банк развития (KDB) и Промышленный банк Кореи (IBK), стали лидерами в этой сфере задолго до того, как в нее вошли коммерческие кредиторы.

В Канаде Банк развития Канады (BDC) использовал аналогичный подход, создав фонд прямых инвестиций в размере 160 млн канадских долларов для целей финансирования, обеспеченного ИС. Фонд был доступен для инвестиций в акционерный капитал и долговые обязательства; размер транзакций составлял от 3 до 10 млн канадских долларов³⁴. Помимо прямого финансирования, такие организации, как Межамериканский банк развития (МБР), Министерство иностранных дел, по делам Содружества и развитию Соединенного Королевства (FCDO), Карибский банк развития (CDB) и правительство Канады, укрепляют экосистему путем наращивания потенциала в области оценки ИС и оказания комплексной поддержки, сочетающей финансирование капиталовложений с услугами инкубаторов³⁵.

Монетизация залога в случае невозврата кредита поддерживается инициативами как государственного, так и частного секторов. Специализированные торговые банки создали аукционные платформы для продажи активов ИС, а брокеры повышают ликвидность, налаживая связи между покупателями и продавцами. Кроме того, рыночные площадки для сделок с ИС, разработанные как государственными, так и частными структурами, предлагают платформы для торговли активами ИС. Однако эти платформы сталкиваются с трудностями в своем развитии, зачастую из-за уникальной динамики сделок с ИС.

В дополнение к этим усилиям ключевую роль стали играть специализированные управляющие активами, которые используют свой опыт для приобретения проблемных активов ИС, управления ими и их монетизации. В то же время продолжают развиваться рынки ИС, на которых появляются усовершенствованные инструменты и механизмы, направленные на решение проблем оценки и прозрачности, которые исторически препятствовали их успеху.

В совокупности эти меры, реализуемые силами государственного и частного секторов, постепенно изменяют ландшафт финансирования под залог ИС, прокладывая путь к повышению ликвидности, улучшению управления рисками и росту доверия к сделкам, обеспеченным ИС.

3. Меры по решению имеющихся проблем: на пути к рыночным механизмам финансирования, обеспеченного ИС

Как показано в наших тематических исследованиях, правительства, частные компании и банки развития работают над расширением финансирования, обеспеченного ИС. Каждая экосистема требует индивидуального подхода, причем решения могут быть самыми разными: от правительственных инициатив до инноваций частного сектора и программ банков развития. Подробную информацию об усилиях, предпринимаемых на уровне стран, можно получить, ознакомившись с публикациями ВОИС из серии «Использование финансирования, обеспеченного ИС. Опыт разных стран»³⁶.

Механизмы, применяемые на национальном уровне, варьируются в широком диапазоне и часто представляют собой сочетание нескольких мер в целях развития финансирования, обеспеченного ИС. Ниже приводится неисчерпывающий список наиболее популярных мер, принимаемых на национальном уровне.

Национальные меры в целях стимулирования финансирования, обеспеченного ИС



Акционерное финансирование

- Прямое акционерное финансирование через инвестиционные или венчурные фонды при поддержке государства
- Альтернативные фонды с участием банков развития для содействия акционерному финансированию, обеспеченному ИС



Долговое финансирование

- Гарантированные государством кредиты с использованием либо прямых субсидированных процентных ставок, либо гарантийных механизмов
- Кредиты на цели коммерциализации ИС через квазигосударственный сектор с привлечением банков развития
- Механизмы венчурного кредитования/финансирования при поддержке государства для обеспечения необходимого долгового финансирования



Оценка

- Механизмы, направленные на наращивание потенциала в сфере оценки
- Субсидированные механизмы оценки
- Создание структур, занимающихся оценкой



Перевод залогового имущества в денежную форму в случае невозврата кредита

- Создание фондов для возмещения убытков/взыскания проблемных активов ИС
- Услуги андеррайтинга, предоставляемые структурами, которые обеспечивают гарантии возврата кредита
- Страхование залогового имущества страховыми компаниями



Общие информационно-просветительские, учебные и образовательные мероприятия

- Инициативы, касающиеся общих информационно-просветительских, учебных и образовательных мероприятий в области финансирования, обеспеченного ИС
- Более целенаправленные подходы стимулируют банковское кредитование благодаря расширению информированности коммерческих кредиторов

Несмотря на различия в предпочтительных формах финансирования (например, долговое или акционерное финансирование), объединяющей чертой этих инициатив является проведение общих информационно-просветительских, учебных и образовательных мероприятий в области финансирования, обеспеченного ИС. На следующем графике представлены основные структурные элементы подходов вышеперечисленных стран и те проблемы, которые они решают.

Основные элементы механизмов поощрения финансирования, обеспеченного ИС

Оценка	Транзакционные издержки	Неосведомленность	Ликвидность
Содействие/поддержка в сфере оценки		Поддержка венчурного заимствования/ акционерного финансирования	Фонды возмещения убытков
Создание учреждения по вопросам оценки		Информационно-просветительская работа в области финансирования под активы ИС	Механизмы кредитных гарантий для займов под активы ИС
Профессиональная сертификация	Субсидированные услуги в области ИС	Поддержка процессов принятия кредитных решений	Страхование залогового обеспечения
Платформы для оценки	Субсидированные процентные ставки и комиссионные сборы за выдачу гарантий	Программы наращивания потенциала для кредиторов	Торговая площадка для объектов ИС

Китай стал крупнейшим в мире рынком финансирования, обеспеченного ИС, с комплексной экосистемой кредитных гарантий, прямых субсидий и механизмов укрепления доверия, поддерживающих долговое финансирование. Начиная с 1990-х годов китайское правительство в экспериментальном порядке применяло различные модели финансирования ИС, которые превратились в крупномасштабные системы, помогающие МСП получить доступ к капиталу, используя патенты и товарные знаки в качестве залога.

В 2023 году объем финансирования под залог патентов и товарных знаков достиг 854 млрд китайских юаней (118 млрд долл. США), увеличившись на 75,4 процентов, что принесло пользу 37 000 предприятий. Коммерческие банки, такие как Банк Китая и Китайский строительный банк, предлагают оптимизированные кредитные продукты под залог ИС. Одновременно с этим правительство проводит политику снижения рисков, включая платформы оценки и регулятивные меры, стимулирующие кредитование под залог ИС.

Китай также развивает механизмы секьюритизации под активы ИС (119 продуктов, которые к 2023 году позволили мобилизовать 26,8 млрд китайских юаней), и разрабатывает специализированные фонды операций с ИС. Дополнительную поддержку оказывают страховые компании, которые покрывают активы ИС на сумму более 130 млрд юаней.

Этот комплексный подход, сочетающий государственную политику, инновации частного сектора и систему управления рисками, является хорошим примером того, как финансирование, обеспеченное ИС, может быть эффективно встроено в национальную экономическую стратегию.

4. ВОИС и финансирование, обеспеченное ИС: от малоизвестности к повсеместному использованию

Усилия по популяризации финансирования, обеспеченного ИС, сталкиваются с рядом сложностей, которые ни одной структуре не под силу преодолеть самостоятельно.

Как коммерческие, так и государственные структуры предпринимают инициативы, направленные на исправление сложившегося положения.

Однако рынку все еще не хватает критической массы участников, чтобы устранить пробел в финансировании. Поскольку рынок финансирования, обеспеченного ИС, еще только зарождается, для того чтобы сделать развитие этой формы финансирования более динамичным, может потребоваться государственное вмешательство. Для создания устойчивого рынка соответствующие инициативы должны посылать правильные сигналы частному сектору, с тем чтобы стимулировать его участие в них в долгосрочной перспективе.

Поиск решений проблем в сфере финансирования, обеспеченного ИС, требует применения подхода, объединяющего усилия государственного и частного секторов. Эксперты, представляющие бизнес, финансовую сферу, сообщество ИС и государственные структуры, должны работать вместе, чтобы осуществить переход от экосистемы инноваций, основанной на политических факторах, к экосистеме инноваций, управляемой рынком.

«Поиск решений проблем в сфере финансирования, обеспеченного ИС, требует применения подхода, объединяющего усилия государственного и частного секторов».

В среднесрочном стратегическом плане ВОИС на 2022–2026 годы в качестве главной задачи Организации указывается «увеличение количества и расширение спектра тех, кто успешно пользуется интеллектуальной собственностью». С учетом наличия этого нереализованного потенциала ВОИС применяет подход, ориентированный на практические действия, стремясь превратить оценку и финансирование нематериальных активов в одно из ключевых направлений работы ВОИС в контексте более широких усилий по обеспечению того, чтобы нематериальные активы способствовали поддержке предпринимателей и компаний в глобальном масштабе.

Для того чтобы стимулировать прогресс, организация создает сообщество заинтересованных сторон из различных секторов, таких как финансовые учреждения, страховые компании, специалисты в области ИС и деловые круги, с тем чтобы перевести финансирование под активы ИС из разряда малоизвестных в разряд повсеместно используемых видов практики.

Превращение финансирования, обеспеченного ИС, в реальность требует учета политических, практических и технических аспектов. План действий ВОИС в области финансирования, обеспеченного ИС, учитывает это и подходит к решению задач, стоящих в сфере финансирования под активы ИС, с помощью трех компонентов, описанных ниже.



Компонент 1. Повышение значимости финансирования, обеспеченного ИС

ВОИС проводит дискуссии высокого уровня в целях расширения информированности мировой общественности о возможностях финансирования, обеспеченного ИС. В этих дискуссиях примут участие лидеры организаций государственного и частного секторов, работающие в таких сферах, как финансы, бизнес и ИС.

Состоявшаяся в 2022 году Первая дискуссия на высоком уровне собрала руководителей финансовых учреждений, международных организаций и бизнес-сообщества, с тем чтобы раскрыть потенциал финансирования под активы и объяснить, почему оно является обязательным условием нашего общего экономического успеха³⁸. Было проведено два дополнительных диалога по тематике финансирования, обеспеченного ИС; первый из них был посвящен оценке, а второй – достижению прогресса в сфере повышения уровня прозрачности и раскрытия информации³⁹. ВОИС намерена и впредь организовывать подобные мероприятия, с тем чтобы они служили центральной платформой для обмена мнениями между различными заинтересованными сторонами из разных секторов и дисциплин.

Для того чтобы дополнить эти обсуждения и усилить их потенциальное воздействие, ВОИС создает консультативные группы экспертов (КГЭ), способствующие открытому обсуждению проблем, которые еще предстоит решить. Эти группы проводят углубленные обсуждения факторов технического характера, препятствующих финансированию под залог ИС. В число основных исследуемых вопросов входят методология оценки, правила бухгалтерского учета и привлечение кредиторов. Целью таких обменов является налаживание неофициальных диалогов, а не широковещательных дискуссий, что дает заинтересованным сторонам возможность открыто и честно рассказать о возникающих препятствиях и выработать практические решения.

В работе первой КГЭ по вопросам оценки нематериальных активов, организованной в октябре 2023 года, приняли участие 11 экспертов, имеющих непосредственное или институциональное отношение к оценке и финансированию ИС, с тем чтобы наладить дискуссии по теме оценки⁴⁰. Понимание того, сколько стоят нематериальные активы, является неотъемлемой частью их использования для поддержки финансирования, поскольку в настоящее время многие финансисты не доверяют существующим процессам оценки настолько, чтобы полагаться на них при принятии решений.

Кроме того, ВОИС участвует в форумах, связанных с финансированием, с целью повышения осведомленности о потенциале и проблемах, которые необходимо решить в области финансирования под активы ИС.

Компонент 2. Освещение ситуации на местах

ВОИС готовит поддающиеся количественному анализу данные о передовой практике в сфере финансирования под активы ИС, с тем чтобы поддержать более широкое внедрение этой практики. В настоящее время разработчики политики и финансисты рассматривают вопросы финансирования под залог ИС с разных сторон; при этом ни одна из этих групп не имеет полного представления о мировой практике и ее эффективности. Для того чтобы ликвидировать этот информационный пробел, ВОИС создает базу фактических данных, содержащую документацию о правительственных и коммерческих инициативах, которые стимулируют или облегчают финансирование, обеспеченное ИС.

За последние два года ВОИС подготовила серию страновых обзоров по теме финансирования, обеспеченного ИС. В каждом отчете представлен взгляд изнутри на существующие механизмы, освещены успехи, проблемы и возможные дальнейшие шаги по развитию финансирования под активы ИС. В них документируются различные меры: от субсидий и гарантийных схем до образовательных программ.

Помимо пополнения базы знаний, эти отчеты служат катализатором для стран в этой области. Уже опубликованы отчеты по 12 странам, и в ближайшее время будут подготовлены дополнительные. Также планируется провести сравнительный анализ глобальных тенденций и передового опыта.

Портфель исследований ВОИС в этой области включает изучение коммерческих сделок и отраслевой практики, включая, например, исследование по вопросу об использовании активов ИС при финансировании кинофильмов⁴¹. В настоящее время ведется дополнительная работа по изучению финансирования под залог ИС в музыкальной индустрии. ВОИС также работает над исследованиями по международной практике раскрытия информации о нематериальных активах в финансовой отчетности с упором на ИС. Эти публикации предоставят заинтересованным сторонам практическое руководство для более эффективной интеграции активов ИС в финансовые системы.

Компонент 3. Предоставление необходимых инструментов участникам экосистем финансирования, обеспеченного ИС, и оценки ИС

Наконец, участникам экосистемы финансирования, обеспеченного ИС, необходима поддержка для продвижения вперед на базовом уровне.

ВОИС разрабатывает инструменты для преодоления коммуникационного разрыва между владельцами ИС и финансистами, помогая новаторам и авторам демонстрировать потенциал их ИС и давая кредиторам возможность лучше оценить эти активы. Эти практические ресурсы изменяют способы поддержки инвестиций в ИС и нематериальные активы благодаря таким инициативам, как серия «Практическое руководство по финансированию, обеспеченному ИС» и пилотные проекты по финансированию под активы ИС.

Практическое руководство по финансированию, обеспеченному ИС, облегчает сделки между заемщиками и кредиторами при помощи практических руководств с шаблонами, примерами и контрольными списками. Первый справочник, озаглавленный «Обеспечение кредитов за счет ваших активов ИС», помогает компаниям определить права ИС, которые могут представлять интерес для банков, подготовиться к переговорам с кредиторами и разобраться в процессе кредитования. В будущих справочниках будут рассмотрены процедуры оценки, а также те факторы, которые принимают во внимание финансовые учреждения.

В рамках пилотных проектов в сфере финансирования, обеспеченного ИС, ВОИС в сотрудничестве с финансовыми учреждениями демонстрирует возможности финансирования под активы ИС в реальных условиях. Программа помогает учреждениям понять ценность ИС как класса активов на основе практического опыта. Финансовые учреждения определяют потенциальных заемщиков, а ВОИС оказывает экспертную поддержку в проведении анализа и оценки ИС.

Эти совместные проекты устраняют разрыв между теорией и практикой, предоставляя кредиторам инструменты и уверенность в том, что они смогут учитывать факторы ИС при принятии решений. Опираясь на успешные примеры, пилотные проекты способствуют формированию устойчивой рыночной практики и более широкому внедрению финансирования, обеспеченного ИС.

ВОИС также решает проблемы, связанные с оценкой, при помощи специализированных программ профессиональной подготовки. Проект АСЕАН по оценке стоимости ИС, запущенный в 2023 году, направлен на гармонизацию практики 10 государств-членов. После опроса 400 специалистов ВОИС разработала стандартизированный инструментарий с процедурами и руководящими принципами отчетности, который в настоящее время реализуется в рамках целевых практикумов, формируя модель, адаптируемую к условиям других регионов.

Примечания

- 1 ВОИС. В 2024 году стоимость нематериальных активов корпораций по всему миру побила исторические рекорды и достигла 80 трлн долл. США. 28 февраля 2025 года. Доступно по адресу: www.wipo.int/ru/web/global-innovation-index/w/blogs/2025/the-value-of-intangible-assets-of-corporations [дата обращения – 17 апреля 2025 года]
- 2 Ocean Tomo (2021). Intangible Asset Market Value Study. Доступно по адресу: ocean-tomo.com/intangible-asset-market-value-study/ [дата обращения – 22 мая 2025 года]
- 3 ВОИС. «Совокупная стоимость всех брендов мира выросла до 13 трлн долларов, США занимают почти половину рынка». 30 сентября 2024 года. Доступно по адресу: www.wipo.int/ru/web/global-innovation-index/w/blogs/2024/global-brand-value. [дата обращения – 21 мая 2025 года]
- 4 ВОИС (2024). Всемирный обзор инвестиций в нематериальные активы. Доступно по адресу: www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-rn2024-32-en-world-intangible-investment-highlights.pdf [дата обращения – 18 апреля 2025 года]
- 5 World Bank Group. Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance. Доступно по адресу: www.worldbank.org/en/topic/sme/finance [дата обращения – 9 мая 2025 года]
- 6 См. World Bank Group. Enterprise Surveys. Доступно по адресу: www.enterprisesurveys.org/en/enterprisesurveys
- 7 Сюда входят зарегистрированные и незарегистрированные права интеллектуальной собственности, а также вытекающие из них права, включая поступления от лицензионной деятельности, но не входит деловая репутация.
- 8 Финансирование компаний может осуществляться при помощи механизмов опоры на собственные силы, краудфандинга и государственных субсидий. Однако нематериальные активы не играют столь важной роли в этих видах финансирования.
- 9 OECD (2015). Enquiries Into Intellectual Property's Economic Impact, 463 et seq.
- 10 В некоторых случаях в рамках транзакции, предусматривающей продажу актива с последующим обратным лицензированием, передаются не права собственности на актив, а права на поступления от него.
- 11 Специальный холдинг (СХ) – это отдельное, самостоятельное юридическое лицо, которое располагает своими собственными активами и пассивами. Как правило, СХ создаются для выполнения конкретной задачи, т.е. цели такой структуры ограничиваются приобретением и финансированием конкретных активов или проектов. Зачастую подобные механизмы используются банками для того, чтобы отделить соответствующие финансовые риски от других видов деятельности. Поэтому иногда их называют механизмами защиты от банкротства, поскольку, даже если банк прекращает деятельность, они продолжают свое существование.
- 12 IVSC (2020). International Valuation Standards, including IVS 210, pp. 63-79.
- 13 RICS (2020). «Valuation of intellectual property rights».
- 14 ISO (2010). ISO 10668:2010 Brand valuation — Requirements for monetary brand valuation. Доступно по адресу: www.iso.org/standard/46032.html [дата обращения – 15 апреля 2025 года]
- 15 ACRA. Certification Programme. Доступно по адресу: www.acra.gov.sg/accountancy/professionaldevelopment/chartered-valuer-and-appraiser-programme/certification-programme [дата обращения – 22 апреля 2025 года]

- 16 WIPO (2023). Country Perspectives Jamaica's Journey. Unlocking IP-backed Financing Series. Доступно по адресу: www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4700 [дата обращения – 22 апреля 2025 года]
- 17 IFRS. Intangible Assets. Доступно по адресу: www.ifrs.org/projects/work-plan/intangible-assets/ [дата обращения – 16 апреля 2025 года]
- 18 IPOS. Singapore IP Strategy (SIPS) 2030. Доступно по адресу: www.ipos.gov.sg/global-ip-hub/singapore-ip-strategy-2030 [дата обращения – 16 апреля 2025 года]
- 19 IPOS. Intangibles Disclosure Framework. Доступно по адресу: www.ipos.gov.sg/manage-ip/intangibles-disclosure-framework [дата обращения – 16 апреля 2025 года]
- 20 Japan's Corporate Code (2021). Доступно по адресу: www.jpx.co.jp/english/news/1020/20210611-01.html [дата обращения – 21 мая 2025 года]
- 21 WIPO (2025). Country Perspectives, Japan's Journey. Unlocking IP-backed Financing Series. Доступно по адресу: www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4786 [дата обращения – 21 мая 2025 года]
- 22 WIPO (2023). Country Perspectives, The UK's Journey. Доступно по адресу: www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4705 [дата обращения – 22 апреля 2025 года]
- 23 British Business Bank and Intellectual Property Office, Using IP to Access Growth Funding (2018). Доступно по адресу: www.british-business-bank.co.uk/wp-content/uploads/2018/10/502-IPReport_singles.pdf [дата обращения – 17 апреля 2025 года]
- 24 HSBC UK launches next level lending for next level tech businesses. 22 июля 2022 года. Доступно по адресу: www.about.hsbc.co.uk/news-and-media/hsbc-uk-launches-next-level-lending-for-nextlevel-tech-businesses [дата обращения – 17 апреля 2025 года]
- 25 WIPO (2023). Unlocking IP-backed Financing – Country Perspectives, The UK's Journey. Доступно по адресу: www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4705 [дата обращения – 22 апреля 2025 года]
- 26 NatWest launches Intellectual Property-based lending to fuel high growth businesses. 12 января 2024 года. Доступно по адресу: www.natwestgroup.com/news-and-insights/news-room/press-releases/enterprise/2024/jan/natwest-launches-intellectual-property-based-lending-to-fuel-hig.html [дата обращения – 17 апреля 2025 года]
- 27 Inngot. 2024 review: NatWest IP-backed loans hit the ground running with high growth companies. 13 января 2025 года. Доступно по адресу: inngot.com/news-views/2024-review-natwest-ipbacked-loans-hit-the-ground-running-with-high-growth-companies [дата обращения – 17 апреля 2025 года]
- 28 WIPO (2023). Unlocking IP-backed Financing – Country Perspectives, The UK's Journey. Доступно по адресу: www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4705 [дата обращения – 22 апреля 2025 года]
- 29 WIPO (2024). Unlocking IP-backed Financing – Country Perspectives, Türkiye's Journey. Доступно по адресу: www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4721 [дата обращения – 22 апреля 2025 года]
- 30 OECD (2022). Secured lending for SMEs: Making effective use of registries and intangibles, 51 et seq.
- 31 WIPO (2023). Unlocking IP-backed Financing – Country Perspectives, Singapore's Journey. Доступно по адресу: www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4703& [дата обращения – 22 апреля 2025 года]
- 32 Aon. Aon Advantage Fund Launches New Investment Vehicle To Help Unlock Intellectual Property-Backed Lending. 1 марта 2023 года. Доступно по адресу: aon.mediaroom.com/2023-03-01-Aon-Advantage-Funds-Launches-New-Investment-Vehicle-to-Help-Unlock-Intellectual-Property-Backed-Lending [дата обращения – 22 апреля 2025 года]
- 33 Всемирный банк и региональные банки развития традиционно предоставляют кредиты правительствам. В большинстве случаев речь идет о национальных банках развития.
- 34 ВОИС. Журнал ВОИС. У финансирования под активы ИС многообещающее будущее. 18 июля 2023 года. Доступно по адресу: <https://www.wipo.int/ru/web/wipo-magazine/articles/the-future-looks-brighter-for-ip-backed-financing-56344> [дата обращения – 22 апреля 2025 года]
- 35 Jamaica Observer. Over 300 trained in intro to IP valuation. 29 декабря 2021 года. Доступно по адресу: www.jamaicaobserver.com/2021/12/29/over-300-trained-in-intro-to-ip-valuation/ [дата обращения – 22 апреля 2025 года]
- 36 ВОИС. Серия публикаций «Использование финансирования, обеспеченного ИС. Опыт разных стран». Доступно по адресу: www.wipo.int/publications/en/series/index.jsp?id=241 [дата обращения – 22 апреля 2025 года]

- 37 ВОИС (2024 год). Использование финансирования, обеспеченного ИС. Опыт разных стран. Путь Китая. Доступно по адресу: <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4709> [дата обращения – 22 апреля 2025 года]
- 38 ВОИС. Первая дискуссия на высоком уровне на тему использования возможностей для финансирования, обеспеченного нематериальными активами. 3 ноября 2022 года. Доступно по адресу: www.wipo.int/sme/ru/news/2022/news_0018.html [дата обращения – 17 апреля 2025 года]
- 39 Диалог по тематике финансирования, обеспеченного ИС: расширяя горизонты оценки интеллектуальных активов и финансирования под залог ИС. 28 декабря 2023 года. Доступно по адресу: www.wipo.int/ip-financing/en/news/2023/news_0003.html [дата обращения – 17 апреля 2025 года]; и в обзоре Диалога ВОИС по тематике финансирования, обеспеченного ИС, в 2025 году: Ценность нематериальных активов. 16 мая 2025 года. Доступно по адресу: www.wipo.int/en/web/ip-financing/w/news/2025/recap-value-of-intangible-assets [дата обращения – 21 мая 2025 года]
- 40 ВОИС (2023 год). Консультативная группа экспертов по оценке нематериальных активов. Доступно по адресу: www.wipo.int/sme/en/events/expert-consultative-group-on-valuation.html [дата обращения – 17 апреля 2025 года]
- 41 WIPO (2023). IP assets and film finance – a primer on standard practices in the U.S., Economic Research Working Paper No. 74/2023. Доступно по адресу: wipo-pub-econstat-wp-74-en-ip-assets-and-film-finance-a-primer-on-standard-practices-in-the-u-s.pdf [дата обращения – 17 апреля 2025 года]

