



+7(495) 517 3116
ПРОФ СЕРВИС

ОТЧЕТ № 27-03-21

**ОБ ОЦЕНКЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ
НА ОБЪЕКТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ,
ЗАЩИЩЕННЫЙ ПАТЕНТАМИ РФ НА ИЗОБРЕТЕНИЕ №2605328,
№2644260, №2661116 ПО СОСТОЯНИЮ НА 09 МАРТА 2021 Г.**

г. Москва, 2021 год

СВОДКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ

Объект оценки: Имущественные права на объект интеллектуальной собственности, защищенный патентами РФ на изобретение №№2605328, №2644260, №2661116.

Дата проведения оценки: 09 марта 2021 г.

Дата составления отчета: 09 марта 2021 г.

Выводы, содержащиеся в настоящем Отчете, основаны на расчетах, заключениях и иной информации, полученной в результате рыночных исследований, а также на опыте и профессиональных знаниях Оценщика. Описание оцениваемого объекта, источники информации и методики анализа приведены в соответствующих разделах данного Отчета, отдельные части которого не могут трактоваться отдельно, а только в связи с полным его текстом. Кроме того, в состав Отчета включены гарантии объективности оценщика, а также ограничительные условия и сделанные допущения.

Предлагаемая Вашему вниманию оценка была выполнена в полном соответствии с требованиями, изложенными в Федеральном Законе №135-ФЗ от 29 июля 1998 года «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», а также с Федеральными стандартами оценки 1, 2, 3, утверждёнными Приказами Министерства экономического развития РФ №297, 297 и 298 от 20 мая 2015 года.

Итоговая величина рыночной стоимости объекта оценки на дату проведения оценки, округленно составляет:

2 010 457,99 (Два миллиона десять тысяч четыреста пятьдесят семь) рублей 99 копеек

В том числе:

Наименование	Дата постановки на баланс	Первоначальная стоимость, руб.	Стоимость на дату оценки, руб.
Патент №2605328 Solix Algredients	17.08.2017	64 338,60	73 667,70
Патент №2644260 Mallomonas	08.02.2018	1 434 846,53	1 615 637,19
Патент №2661116 Eustigmatos	11.07.2018	290 636,29	321 153,10

Генеральный директор

ООО «Профсервис»

_____ Бондин А.М..

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ.....	4
1.1. Основные факты и выводы	4
1.2. Задание на оценку	5
1.3. Сведения о Заказчике оценки и об оценщике	5
1.4. Принятые допущения, ограничения и пределы применения полученного результата.....	6
1.5. Последовательность определения стоимости объекта оценки.....	6
1.6. Используемые стандарты оценки и обоснование их использования	7
1.7. Основные понятия и определения.....	7
2. ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ.....	10
2.1. Общие сведения.....	10
2.1.1. <i>Описание методологической базы.....</i>	<i>10</i>
2.1.2. <i>Состав и классификация нематериальных активов</i>	<i>13</i>
2.1.3. <i>Отделимость нематериального актива от гудвила.....</i>	<i>15</i>
2.1.4. <i>Задачи оценки нематериальных активов</i>	<i>18</i>
3. АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	20
3.1. Общий макроэкономический анализ	20
4. МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ.....	25
4.1. Принципиальная схема оценки	25
4.1.1. <i>Обзор подходов и методов оценки нематериальных активов.....</i>	<i>25</i>
4.1.2. <i>Понятие патента</i>	<i>30</i>
4.1.3. <i>Подходы и методы определения стоимости товарных знаков и патентов.....</i>	<i>38</i>
4.2. Затратный подход.....	39
4.3. Сравнительный подход.....	40
4.4. Доходный подход	40
5. ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗАТРАТНЫМ ПОДХОДОМ.....	47
6. СОГЛАСОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ И ВЫВОД ИТОГОВОЙ ВЕЛИЧИНЫ СТОИМОСТИ	52
ПЕРЕЧЕНЬ ДАННЫХ, ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОЦЕНКИ	53
Правовая информация.....	53
Методическая информация.....	53
КОПИИ ДОКУМЕНТОВ, ПОДТВЕРЖДАЮЩИХ ПРАВОМОЧНОСТЬ ОЦЕНКИ.....	55

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

1.1. Основные факты и выводы

Объекты оценки:	Имущественные права на объект интеллектуальной собственности, защищенный патентами РФ на изобретение №№2605328, №2644260, №2661116
Цель оценки	Определения рыночной стоимости объекта оценки
Назначение оценки	Для принятия управленческих решений
Оцениваемые права:	Полное право собственности
Объект оценки принадлежащий	ООО "Соликсant"
Основание для проведения оценки	Договор на оказание услуг по оценке от «02» марта 2021 г. № 118-21
Номер отчета	№ 27-03-21
Дата оценки	09 марта 2021 г.
Дата осмотра	Оценка производится по представленной информации и документам.
Дата составления отчета	09 марта 2021 г.
Результат оценки затратным подходом	103 400 руб.
Результат оценки сравнительным подходом	Не применялся
Результат оценки доходным подходом	Не применялся
Итоговая величина стоимости объекта оценки	103 400 руб.

Рыночная стоимость объекта оценки — это наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, то есть когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;
- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;
- объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки, и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;
- платеж за объект оценки выражен в денежной форме.

1.2. Задание на оценку

- 1.2.1. Наименование объектов: Имущественные права на объект интеллектуальной собственности, защищенный патентами РФ на изобретение №№2605328, №2644260, №2661116.
- 1.2.2. Краткое описание объекта: Имущественные права на объект интеллектуальной собственности, защищенный патентами РФ на изобретение №№2605328, №2644260, №2661116, принадлежащие: ООО "Соликсant"
- 1.2.3. Имущественные права на объект оценки: право собственности.
- 1.2.4. Предполагаемая цель использования Отчета: Для принятия управленческих решений.
- 1.2.5. Вид стоимости: рыночная.
- 1.2.6. Время, на момент которого производится оценка: 09 марта 2021 г.
- 1.2.7. Денежная единица для измерения стоимости: рубли.
- 1.2.8. Требования к оформлению результатов: в соответствии с действующим законодательством
- 1.2.9. Тип заключения по оценке: Отчет об оценке.
- 1.2.10. Необходимость юридической экспертизы прав: нет.
- 1.2.11. Допущения и ограничения, на которых должна основываться оценка: в соответствии с разделом 1.4 настоящего отчета.

1.3. Сведения о Заказчике оценки и об оценщике

Сведения оценки	Заказчик	<p>ООО «СОЛИКСАНТ»; Адрес местонахождения: 143026, г. Москва, Территория Сколково Инновационного центра, улица Малевича, дом 1; ИНН/КПП 7704819374 / 773101001 р/с 40702810000010001479 в рублях РФ, в ООО «Банк БКФ», г. Москва к/с 30101810545250000215 БИК 044525215; ОГРН: 1127747084651</p>
Сведения об оценщике		<p>ООО «Профсервис»</p> <ul style="list-style-type: none"> • Юридический адрес: 115162, Москва, ул. Мытная, д. 44, стр.12, 3.06 (оф. 305). ИНН/КПП 8602147372/770601001, Р/с: 40702810801300002779 в АО «Альфа-Банк», г. Москва Корсчет: 30101810200000000593, БИК: 044525593. <p>Бондин А.М. Документ об образовании: НОУ «Московской финансово-промышленной академии (МФПА)» по программе профессиональной переподготовки «Оценка стоимости предприятия (бизнеса)» (2006г.), Диплом ПП № 983351, регистрационный номер 517 Страховой полис №022-073-006598/21, выдан ООО «Абсолют Страхование» от 27 января 2021 года; общая страховая сумма 10 000 000 рублей. Срок действия полиса: с 10.02.2021 г. по 09.02.2022 г, Наименование СРО, членом которой является оценщик: Саморегулируемая организация - Общероссийская общественная Организация "Российское общество оценщиков", регистрационный номер 700. Стаж оценочной деятельности 11 лет</p>

1.4. Принятые допущения, ограничения и пределы применения полученного результата

1. Настоящий Отчет достоверен лишь в полном объеме, любое соотнесение частей стоимости, с какой-либо частью объекта является неправомерным, если это не оговорено в отчете.

2. Исполнитель не несет ответственности за юридическое описание прав оцениваемой собственности или за вопросы, связанные с рассмотрением прав собственности. В настоящем Отчете оцениваются только право собственности на объект оценки, которое считается достоверным.

3. Экспертиза имеющихся прав на объект Заказчиком не ставилась в качестве параллельной задачи и поэтому не выполнялась. Оценка стоимости проведена исходя из наличия этих прав с учетом имеющихся на них ограничений.

4. Необходимая для оценки информация была получена в результате анализа бухгалтерской отчетности предприятия и прочих документов, представленных заказчиком, изучения общедоступных экономических и других материалов.

5. Отчет подготовлен на основании информации полученной от заказчика, в процессе проведения работ и подготовки настоящего отчета Исполнитель исходил из того, что предоставленная Заказчиком информация являлась точной и правдивой, но не проводил ее проверки. Исполнитель не принимает на себя ответственность за достоверность предоставленной информации.

6. Мнение Исполнителя относительно определяемой стоимости объекта действительно только на дату оценки. Все прогнозы, сделанные в отчете, базируются на текущей рыночной ситуации, которая с течением времени может измениться. Исполнитель не принимает на себя никакой ответственности за изменение экономических, юридических и иных факторов, которые могут возникнуть после этой даты и повлиять на рыночную ситуацию, а, следовательно, и на определяемую стоимость объекта.

7. Отчет об оценке содержит профессиональное мнение Исполнителя относительно рыночной стоимости объекта оценки на дату проведения оценки и не является гарантией того, что объект будет продан на свободном рынке по цене, равной стоимости объекта, указанной в данном Отчете.

8. Исполнителю не требуется представлять перед судом или свидетельствовать иным образом по поводу Отчета или оцененного имущества, кроме как на основании отдельного договора или официального вызова суда.

9. Содержание Отчета является конфиденциальным для Исполнителя, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации, а также случаев представления Отчета в соответствующие органы для целей сертификации, лицензирования, а также контроля качества при возникновении спорных ситуаций; Исполнитель не несет никакой ответственности в том случае, если какая-либо третья сторона будет опираться в своих заключениях на Отчет.

10. В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, Исполнитель предоставляет копии хранящихся отчетов или информацию из них правоохранным, судебным, иным уполномоченным государственным органам либо органам местного самоуправления; срок хранения отчетов составляет не менее трех лет.

11. Отчет или его части могут быть использованы заказчиком только в соответствии с назначением, определенным в отчете.

1.5. Последовательность определения стоимости объекта оценки

Оценка рыночной стоимости объекта оценки включала в себя следующие этапы:

1. Изучение и анализ документов об объекте оценки.

2. Сбор общих данных и их анализ: на этом этапе были проанализированы данные, характеризующие природные, экономические, социальные и другие факторы, влияющие на рыночную стоимость объекта.
3. Сбор специальных данных и их анализ: на данном этапе была собрана более детальная информация, относящаяся к оцениваемому объекту и его окружению.
4. Определение рыночной стоимости по затратному подходу.
5. Определение рыночной стоимости по сравнительному подходу.
6. Определение рыночной стоимости по доходному подходу.
7. Согласование результатов, полученных по различным оценочным подходам, и вывод итоговой величины рыночной стоимости объекта оценки.

1.6. Используемые стандарты оценки и обоснование их использования

1. Федеральный Закон РФ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 года № 135-ФЗ (в редакции от 24 июля 2007 года);
2. Федеральные стандарты оценки ФСО-1, ФСО-2, ФСО-3, утвержденные Приказами Министерства экономического развития Российской Федерации №№297-298 от 20 мая 2015 года;

1.7. Основные понятия и определения

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

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

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

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

Объекты авторского и смежных прав — охраняемые с момента их создания:

- произведения науки;
- произведения литературы;
- произведения искусства (живопись, скульптура, архитектурные проекты;

- музыкальные произведения, театральные постановки, исполнительская деятельность артистов, звукозаписи, радио-, телепередачи и др.);
- топологии микросхем;
- базы данных;
- программы для ЭВМ;
- аудиовизуальные, фотографические, графические и другие произведения.

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

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

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

*Нематериальные активы*¹ — стоимость долгосрочных прав, обеспечивающих его владельцам определенный доход или иную пользу, обладающие стоимостью и не имеющие материально-вещественного содержания.

Изобретение — под изобретением понимаются устройство, способ, вещество, штамм микроорганизма, культура клеток растений и животных, а также применение известного ранее устройства, способа, вещества, штамма по новому назначению, если они являются новыми, имеют изобретательский уровень и промышленно применимы.

Полезная модель — конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, а также их составных частей. Полезной модели предоставляется правовая охрана, если она является новой и промышленно применимой.

Промышленный образец — художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид, которое является новым и промышленно применимым.

"Ноу-хау" — это знания и опыт технического управленческого характера, представляющая коммерческую или служебную тайну и приносящая доход или иную пользу:

- результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных и производственных работ;
- конструкторская, технологическая, проектная, экономическая, юридическая и другая документация, предназначенная к использованию в производстве и реализации товаров и услуг;

¹ Нематериальные активы состоят из двух частей:

- стоимости имущественных прав, в том числе на интеллектуальную собственность, оформленных (идентифицированных) в виде конкретных объектов бухгалтерского учета,
- стоимости прочих нематериальных активов - разница между рыночной стоимостью предприятия в целом и стоимостью материальных и идентифицированных нематериальных активов.

- незапатентованные изобретения, формулы, рецепты, составы, расчеты, опытные образцы, результаты испытаний и опытов;
- системы организации производства, маркетинга, управления качеством продукции и услуг, системы управления кадрами, финансами, политикой капиталовложений;
- производственный опыт и обучение персонала.

Лицензионный договор — соглашение о передаче правообладателем на ОИС права на использование объекта интеллектуальной собственности, в объеме, предусмотренном договором, другому лицу, причем последний принимает на себя обязанность вносить правообладателю обусловленные договором платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором.

*Лицензионное вознаграждение*² — платежи за предоставление прав на использование интеллектуальной собственности, являющейся предметом лицензионного соглашения.

Роялти — отчисления в виде фиксированных ставок от объема реализуемой по лицензионному договору продукции (услуг), через определенные промежутки времени.

Паушальный платеж — фиксированная сумма вознаграждения за предоставленные по лицензионному договору права на использование объектов интеллектуальной собственности.

Комбинированный платеж — вознаграждение, сочетающее роялти и паушальный платеж.

Лицензия простая (неисключительная) — договор, предусматривающий передачу лицензиату прав на использование ОИС с сохранением за лицензиаром право на использование и права выдачи лицензии другим лицам.

Лицензия исключительная — договор, предусматривающий передачу лицензиату прав на использование ОИС с сохранением за лицензиаром права на использование, но без сохранения права выдачи лицензий другим лицам по способам, срокам и территориям использования установленным в договоре.

Лицензия полная — договор, предусматривающий передачу лицензиату прав на использование ОИС без сохранения за лицензиаром права на использования и права выдачи лицензий другим лицам по способам, срокам и территориям использования, установленным в договоре.

² Лицензионное вознаграждение бывает следующих видов: роялти, паушальные платежи, комбинированный платеж.

2. ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ

2.1. Общие сведения

2.1.1. Описание методологической базы

Определение нематериального актива (НМА) в бухгалтерском учете

Нужно отметить, что детальное определение НМА было дано именно в теории бухгалтерского (финансового) учета. Поскольку бухгалтерский учет требует стандартизации, то даже такой «нестандартный» актив как НМА был четко прописан по следующим направлениям: что относится к категории НМА, как организация оценивает НМА при принятии к учету, как этот актив амортизируется и как выбывает из учета.

И российские (РСБУ) и международные (МСФО) стандарты схожи в определении того, какими признаками должен обладать некий актив, чтобы иметь право относиться к категории НМА.

Прежде всего, этот актив не должен иметь вещественной (материальной) структуры. Именно поэтому он и называется нематериальным.

Во-вторых, актив должен отвечать критерию идентифицируемости. В соответствии с МСФО 38 «Нематериальные активы» [МСФО 38] «Актив удовлетворяет критерию идентифицируемости в контексте определения нематериального актива, когда он: (а) может быть отделен от организации для последующей продажи, передачи, лицензирования, сдачи в аренду или обмена, либо в индивидуальном порядке, либо вместе с соответствующим договором, активом или обязательством; или (б) возникает из договорных или других юридических прав, вне зависимости от того, являются ли эти права передаваемыми или отделяемыми от данной организации или других прав и обязанностей». Другими словами, нематериальный актив должен основываться на правовой природе его приобретения или отделения. Подобный подход совершенно естественен для финансового учета, который в основе своей базируется на принципе экономической обособленности имущества и обязательств организации — юридического лица или группы лиц.

В-третьих, нематериальный актив компании должен удовлетворять критерию наличия будущих экономических выгод и достоверности оценки: «Нематериальный актив должен признаваться, если и только если: (а) вероятно, что будущие экономические выгоды, относящиеся к этому активу, будут поступать в организацию и (б) стоимость актива поддается достоверной оценке». Международные стандарты учета предлагают две модели оценки НМА после его признания — либо модель учета по себестоимости, либо модель переоценки (по справедливой стоимости)

Российские бухгалтерские стандарты предлагают несколько отличающееся от международных стандартов определение, однако такие существенные моменты, как отсутствие материально-вещественной структуры, возможность идентификации, способность приносить экономические выгоды в будущем, наличие у организации исключительных прав на актив, в РСБУ присутствуют [ПБУ 14/2000], что делает состав нематериальных активов в российском и международном учете если не совпадающим, то очень похожим. В соответствии с этими определениями основную часть нематериальных активов составляют законодательно защищенные права компаний на товарные знаки, патенты, лицензии, ноу-хау, т.е. то, что называется интеллектуальной собственностью.

Не содержат существенных отличий и определения НМА, приведенные в бухгалтерских стандартах США и Великобритании [Tollington, 2006]. Нужно отдать должное этим определениям. В течение многих лет они отражали один из основополагающих принципов бухгалтерского учета — принцип консерватизма, что обусловило требования к составу бухгалтерской информации: она должна быть одновременно и надежной и релевантной. Поскольку НМА не имеют вещественной структуры, то единственным возможным способом проверки их надежности является правовое подтверждение их наличия

и принадлежности определенной организации. Однако в последние десятилетие бухгалтерские стандарты подвергаются нещадной критике именно в части определения и оценки нематериальных активов [Eckstein, 2004]. Выяснилось, что жесткость бухгалтерских стандартов не является панацеей от искажений в отчетности и обмана собственников, ярким примером чему явились скандалы с банкротством компаний Enron и WorldCom в США и НИН и One.Tel в Австралии. Специалисты считают, что именно завышенная бухгалтерская стоимость НМА явилась причиной недостоверной отчетности этих компаний [Whitwell, Lukas, Hill, 2007]. Многие сходятся во мнении, что бухгалтерские стандарты находятся на пороге глобальных изменений, но мало кто может сейчас уверенно говорить, как и когда они изменятся.

Подводя итог, можно утверждать следующее: в соответствии с бухгалтерскими стандартами в учете и отчетности организаций отражается только часть нематериальных активов, удовлетворяющая определенным критериям, главными из которых являются отделимость актива от организации, его способность приносить экономические выгоды в будущем и возможность достоверной оценки данного актива. Причем в качестве достоверной оценки актива чаще всего рассматривается либо совокупность затрат по его созданию (приобретению), либо результат его переоценки по справедливой (чаще всего рыночной) стоимости, что опять же является следствием предположения о возможности отделения, в т.ч. продажи, актива от организации. Поэтому, при использовании бухгалтерского учетного подхода к определению НМА имеется существенный риск неполного учета объектов НМА и их искаженной оценки, способствующих принятию неверных управленческих решений.

Определение НМА в теории менеджмента

Возрастающая роль нематериальных активов в создании конкурентного преимущества и повышении эффективности деятельности компании, а также кризис бухгалтерского подхода к учету и оценке НМА привели к появлению множества теорий, нашедших свое отражение в многочисленных научных статьях, посвященных проблеме идентификации и оценки нематериальных активов. Необходимо отметить, что довольно часто авторы избегают давать точное определение НМА, а описывают данное понятие путем перечисления (классификации) объектов, относящихся, по их мнению, к нематериальным активам. Среди тех, кто все-таки рискует дать свое определение можно выделить две основные группы: те, кто остается в рамках подхода к НМА с позиции актива компании и те, кто выходит за рамки данного понятия.

К числу первых безусловно относится появившееся в 2001 году полномасштабное исследование Баруха Лева [Lev, 2001] по нематериальным активам, выполненное по заказу Брукингского института (Brookings Institution). Книга содержит детальное описание природы и свойств нематериальных активов, а также предложения автора по внесению изменений в отчетность компаний для предоставления инвесторам более полной информации о создании и управлении НМА. При этом автор озабочен не столько проблемами бухгалтерского учета НМА, сколько сбором информации для более эффективного управления ими, поэтому одна из центральных тем книги — связь НМА с инновационной деятельностью компании. Б. Лев дает следующее определение: «нематериальные активы являются невещественными источниками стоимости, которые порождаются инновациями, уникальными организационными проектами или практикой управления человеческими ресурсами» [Лев, 2003]. По мнению самого Б. Лева одной из первых содержательных книг по нематериальным активам, до сих пор остающимся превосходным источником на эту тему, является книга Т. Стюарта посвященная интеллектуальному капиталу [Stewart, 1997]. По мнению Т. Стюарта интеллектуальный капитал — это интеллектуальный «материал», который может быть использован для создания благосостояния компании.

Направление определения методики оценки НМА, развиваемое в Высшей Школе Менеджмента СПбГУ также следует отнести к первому подходу. В соответствии с [Volkov,

Garanina, 2007], к нематериальным активам относятся объекты, удовлетворяющие определению актива в теории учета [Волков, 2006а] и либо признаваемые таковыми в соответствии с бухгалтерскими стандартами, либо не соответствующие этим требованиям. Исследовав различные определения нематериальных активов, знаний (запасы знания) и интеллектуального капитала Д.Волков и Т.Гаранина также приходят к выводу, что в большинстве случаев эти понятия используются как синонимы [Volkov, Garanina, 2007], а разница в использовании часто объясняется принадлежностью той или иной статьи или книги к определенному типу литературы: литература по бухгалтерскому учету, по менеджменту, праву и т.д. [Lev, 2001]. Неизменным в этих определениях остается требование отсутствия у актива вещественно-материальной структуры и способность приносить будущие экономические выгоды.

Примером второго подхода к понятию НМА, в частности, является определение, приведенное в [Berry, Sakakibara, 2006], в соответствии с которым к НМА относятся ресурсы и способности, стратегические по натуре, сложные для имитации и влияющие на формирование уникальных возможностей конкретной компании. К числу таких НМА авторы этой статьи относят опыт работы на рынках других стран, подчеркивая, что наличие или отсутствие такого опыта влияет на рентабельность зарубежных инвестиций. Р.Каплан и Д.Нортон также упоминают, что нематериальные активы крайне сложно поддаются имитации, что делает их важным источником устойчивых конкурентных преимуществ. [Kaplan, Norton, 2004].

Рассуждая о специфике деятельности научно-исследовательских организаций, Карл-Хейнц Лейднер и Кэмпбелл Уорден [Leitner, Warden, 2004] используют термин «ресурсы компании, основанные на знаниях» (knowledge-based resources), считая, что именно они вносят наибольший вклад в создание ценности, хотя в подавляющем большинстве случаев не могут называться активами.

Нужно отметить, что прослеживается прямая связь между определением автором понятия нематериального актива и его позицией в отношении подходов к определению результатов деятельности компании. Как известно, существующие два подхода к определению того, что является целью компании [Wallace, 2003], приводят к различным системам измерителей результатов деятельности компании [Волков, 2006б]. При первом подходе считается, что основной целью компании является максимизация ее (стоимости) ценности путем фокусирования принятия управленческих решений на ключевых драйверах создания ценности [Коупленд, 1999]. В качестве основных классов моделей оценивания используются модели дисконтирования дивидендов, денежных потоков и остаточной прибыли. Несмотря на то, что только модели, использующие дисконтирование прибыли, традиционно относятся к классу моделей, основанных на бухгалтерских показателях, тем не менее, все три класса в той или иной мере используют если не непосредственно бухгалтерские показатели, то, по крайней мере, понятие активов компании, основывающееся на бухгалтерском (учетном) подходе. Очевидно, что при таком подходе нематериальный актив должен, прежде всего, удовлетворять классическому определению актива, в противном случае он создает массу противоречий при моделировании, вплоть до невозможности применения этих моделей к деятельности ряда компаний. Правда, нужно отметить еще две категории авторов использующих понятие актива. Это экономисты, поскольку основу их исследований составляют понятия товар, услуга, продажа, следовательно, все что не может отчуждаться от компании не укладывается в экономические теории [Козырев, 2006] и юристы, поскольку имеют дело исключительно с объектами, на которые можно оформить права в юридическом понимании — владения, пользования, распоряжения и т.д.

Второй подход предполагает многокритериальную систему оценки эффективности деятельности компании, причем финансовые показатели не всегда являются определяющими. Поэтому сторонники этого подхода проявляют определенное равнодушие к таким ключевым (для первого подхода) показателям как стоимость активов, затраты,

прибыль. Чтобы не вступать в конфликт с представителями первого подхода, многие из них даже не употребляют термин нематериальные активы, а оперируют понятиями «интеллектуальный капитал» [Edvinsson, Malone, 1997], «знания» или «нематериальные ресурсы» [Bontis, Dragonetti, Jacobsen, Roos, 1999], «человеческий капитал» [Mayo, 2001] и т.д.

В конечном итоге, можно выделить ряд признаков, которые используются для описания таких объектов как НМА, знания, интеллектуальный капитал, и которые в той или иной комбинации присутствуют в большинстве определений:

- отсутствие у объекта материально-вещественной структуры;
- способность объекта приносить компании экономические выгоды в будущем (объект является источником прироста ценности бизнеса);
- объект является источником устойчивых конкурентных преимуществ компании;
- объект является следствием совершенных компанией ранее транзакций;
- объект поддается оценке или измерению;
- объект может быть отчужден от компании;
- оформленные права собственности на объект, либо охраняемые каким-либо другим образом права компании на использование данного объекта;
- объект неким образом формализован (особенно применительно к знаниям);
- объект связан со стратегией компании;
- объект предназначен для долгосрочного использования;
- объект сложно поддается имитации (по крайней мере, в течение непродолжительного периода времени).

2.1.2. Состав и классификация нематериальных активов

К настоящему времени в научной и бизнес-литературе приведено достаточное количество классификаций нематериальных объектов. Собственно их накопилось уже столько, что пора говорить о необходимости обобщения самих классификаций. Сложность здесь заключается в том, что, в силу использования различного терминологического аппарата разными авторами, классификация и описание объектов часто перемешиваются. Так, например, существуют различные точки зрения по вопросу о том, является ли интеллектуальный капитал частью нематериальных активов, или нематериальные активы есть часть интеллектуального капитала, или это эквивалентные понятия. Естественно, что в зависимости от точки зрения автора предлагаются и различные варианты структуры этого неоднородного понятия. В нижеследующей таблице приведена попытка систематизировать предлагаемые классификации. При этом, с целью избежания путаницы, будем называть все попадающие под классификацию как нематериальные объекты (НМО), а круг объектов интеллектуального капитала считать примерно совпадающим с кругом НМО, если только данное предположение не влияет на классификацию.

Таблица 1 Классификации НМА

Тип классификации	Виды нематериальных объектов	Авторы, предложившие/использующие классификацию
По отношению к компании	<ul style="list-style-type: none"> • Внешние структурные (Бренды, заказчики, поставщики) • Внутренние структурные (R&D, программы, структура, управление) • Индивидуальные компетенции (образование, опыт) 	К. Свейби [Sveiby, 1997]
По отношению к человеческому фактору	<ul style="list-style-type: none"> • Структурные (базы данных, ПО, патенты, торг.марки, орг.структура) • Человеческие (знания, навыки, инновационность, 	Лейф Эдвинссон, Майкл Мэлони [Edvinsson, Malone, 1997]

Тип классификации	Виды нематериальных объектов	Авторы, предложившие/использующие классификацию
	способность выполнять поручения)	
По отношению к функциональным областям менеджмента	<ul style="list-style-type: none"> • Организационные (инфраструктура, информ. системы, ноу-хау, интеллект. собственность)) • Человеческие (знания, навыки) Рыночные/клиентские/отношенческие (бренды, знаки обслуживания, деловая репутация, сбытовая сеть, отношения с поставщиками)	Ник Бонтис [Bontis, 2001], Горан Рус [Roos, Pike, Fernstrom, 2005], МСФО [IFAC. 1998],
По отношению к источнику активов	<ul style="list-style-type: none"> • Изобретения • Организационная деятельность • Человеческие ресурсы 	Барух Лев [Lev, 2001]
По элементам объектов	<ul style="list-style-type: none"> • Контрактные нематериальные активы • Нематериальные активы авторских прав • Клиентские нематериальные активы • Нематериальные активы обработки данных • Гудвилл • Нематериальные активы человеческого капитала • Нематериальные активы земельного участка • Нематериальные активы маркетинга • Технологические нематериальные активы 	Роберт Рейли, Роберт Швайс [Рейли, Швайс, 2005]

Приведенный перечень не исчерпывает всего многообразия классификаций, однако показывает наиболее характерные из них. Прочие встречающиеся в литературе классификации чаще всего являются разновидностью уже приведенных. Так, например, Р. Каплан и Д. Нортон выделяют три составляющие интеллектуального капитала: человеческий капитал, информационный капитал и организационный капитал [Kaplan, Norton, 2004]. Такая классификация близка к классификации по функциональным областям менеджмента. Вообще, нужно признать, что последняя является наиболее популярной в научной литературе по теории менеджмента и экономике, в то время как поэлементный подход более характерен для работ по теории учета и юридической литературы.

Проведенный анализ различных подходов к классификации нематериальных объектов показывает, что все они имеют право на существование и их применение зависит от целей.

Цель данной работы предполагает использовать тип классификации по элементам объектов.

Все нематериальные активы могут быть разделены по нескольким различным категориям. Отнесение нематериальных активов к тем или иным категориям осуществляется с целью общей идентификации и классификации активов.

Таблица 2 Классификация нематериальных активов (НМА) по категориям.

Сфера НМА (категория)	Примеры нематериальных активов
Маркетинг	Товарные знаки, фирменные наименования, торговые марки, логотипы, рекламные кампании и программы, преимущества территориального расположения, дистрибьюторские сети, маркетинговые исследования, мэйлинг-листы.
Технологии и инженерная деятельность	Промышленные образцы, патенты на изделия, секреты производства, инженерные чертежи и схемы, проекты, фирменная технология, сопутствующая документация, шаблоны, диаграммы, патентные заявки, техническая документация, лабораторные журналы, техническое ноу-хау, фирменная продукция, фирменная технология, фирменные процессы, конструкции изделий, секреты производства.
Творчество	Литературные произведения, музыкальные произведения, авторские права, издательские и постановочные права, карты, гравюры, библиотеки книг, фильмотеки, сборники, коллекции, сборники правил корпоративного распорядка, должностные инструкции, методические руководства, собственные методики, учебные пособия и материалы, исторические документы,

Сфера НМА (категория)	Примеры нематериальных активов
	рукописи.
Обработка данных	Запатентованное программное компьютерное обеспечение, авторские права на программное обеспечение, автоматизированные базы данных, топологии интегральных микросхем, доменные имена, корпоративные сайты.
Клиенты	Списки клиентов, контракты с клиентами, отношения с клиентами, открытые заказы на поставку.
Контракты	Выгодные контракты с поставщиками, лицензионные соглашения, договора франшизы, соглашения о неучастии в конкуренции, дистрибьюторские права, экологические права и льготы, договора финансирования на благоприятных условиях, участие в правительственные программы, участие в государственных контрактах, разрешения регулятивных органов и освобождения от них, любые условия благоприятствования.
Человеческий капитал	Набранный и обученная рабочая сила, договора найма, соглашения с профсоюзами.
Земельные участки	Арендные права, права на разработку месторождений, сервитуты, права на воздушное пространство, водное пространство.
Гудвил	Гудвил, репутация профессиональной практики, личная репутация специалиста, репутация знаменитости.

Нематериальные активы, относящиеся к категориям маркетинга, технологий, творчества, обработки данных и инженерной деятельности, являются объектами интеллектуальной собственности (ОИС).

Нематериальный актив может относиться не только к одной категории. Указанное разделение приведено иллюстративно, чтобы показать широту проявлений нематериальных активов. Естественно, приведенные примеры не представляют собой всеобъемлющий перечень нематериальных активов.

2.1.3. Отделимость нематериального актива от гудвила

При проведении процедуры распределения цены сделки выделяются только определенная часть нематериальных активов. Отделение от гудвила происходит по следующим критериям:

1. возможность продажи актива (отдельно или со связанными материальными активами);
2. наличие контроля над активом;
3. ожидание от актива будущих экономических выгод.

Следующие дополнительные критерии также подлежат рассмотрению при признании нематериального актива в финансовом учете отдельно от гудвила:

4. существенность стоимости актива;
5. специфичность или уникальность актива (актив, свободно доступный на рынке часто представляет собой лишь расходы будущих периодов);
6. опциональность актива (возможность ведения бизнеса без рассматриваемого актива, при этом наличие актива обеспечивает дополнительные выгоды владельцу, рыночные преимущества).

Примеры активов, признаваемые отдельно от гудвила или напротив, не отделяемые от гудвила (растворенные в гудвиле), приведены в следующей таблице.

Таблица 3 Примеры активов с классификацией по признанию отдельно от гудвила.

Активы (пассивы), отделяемые от гудвила	Активы (пассивы), не отделяемые от гудвила
Лицензии, разрешения, патенты, копирайты, торговые марки, маркетинговые права, договоры франчайзинга, расходы по R&D и прочая интеллектуальная собственность, если они удовлетворяют требованиям IAS 38 (могли раньше не удовлетворять требованиям, еще состоя на балансе прежнего собственника или будучи уже списанными с	Сработанный коллектив (нет контроля над активом)

Активы (пассивы), отделяемые от гудвила	Активы (пассивы), не отделяемые от гудвила
него в качестве убытков)	
Трудовые договоры со специальными условиями (например ограничивающие возможность работников наниматься в дальнейшем к конкурентам, делиться важной конкурентной информацией)	Базы данных, отделяемые от бизнеса, но незащищенные законом или информацию из которых невозможно продать третьим лицам
Эксклюзивные договоры (например, со знаменитостями, монополистами отрасли и т.п.)	Намерения приобретателя в любом проявлении не учитываются в качестве нематериальных активов или пассивов
Любые прочие договоры, которые будут приносить выгоды в будущем и которые выгодно отличаются от обычных среднерыночных, на которые теоретически может рассчитывать средний участник рынка.	Намерения приобретателя не могут уменьшать гудвил, так как их учет не совместим с понятием справедливой стоимости, по которой учитываются активы.
Базы данных, по которым существует легальная возможность продавать информацию третьим лицам, и при этом информация защищена от использования другими лицами.	Любые несуществовавшие ранее обязательства, которые приобретатель хочет признать с намерением прекратить или урезать один из работающих видов деятельности приобретаемого.
Возможные потери от результатов продолжающейся судебной тяжбы (учитывая денежные потоки по возможным исходам, вероятности их наступления)	Лицензии и т.п., если они не могут быть переданы приобретателю (неотделимы, оборотоспособны)
Отложенные налоговые активы, возникающие в результате их поступления на новый баланс, с новыми условиями возможных налоговых выгод (раньше их могло не быть, а после перехода возникли – например льготы по налогу на прибыль, если у прежнего собственника не было прибыли).	Старый гудвил (на балансе приобретаемой компании) не является идентифицируемым активом
Отложенные налоговые обязательства, возникшие по причине перехода на учет активов по справедливой стоимости вместо исторических стоимостей.	Внутренние (internally-generated) базы данных клиентов, которая была собрана компанией за долгие годы работы и включает подробную информацию о клиентах. (несмотря на важность, этот актив не отделим от затрат на развитие бизнеса)
Непризнаваемые ранее пенсионные активы, разнесенные по среднему оставшемуся сроку службы работников (IAS 19)	Схемы лояльность клиентов (например, дисконтные карты, системы накопления очков, лотереи и призы), которые были введены ранее и имеют ценность. Являются internally-generated и не отделимы от затрат на создание бизнеса.
Выгодные договора аренды, с рентой ниже рынка (могли быть заключены ранее на долгий срок с выплатой единовременного платежа)	Эксклюзивные контракты (трудовые, клиентские), не обеспечивающие их исполнения из-за отсутствия оговоренных сумм возмещения в случае их досрочного прекращения (нет контроля над будущими выгодами от них)
Любые прочие активы, которые не признавались ранее, так как приобретаемый бизнес не вел отчетности по МСФО.	Затраты по приобретению бизнеса способом MBI (Management Buy-In), выкуп компании менеджментом другого предприятия. Эти затраты сами по себе не обеспечивают выгод в будущем, нет контроля.
Разница между пенсионными активами (обеспечением) и справедливой стоимостью пенсионных обязательств (IAS 19)	
Даже если приобретаемые НМ активы не нужны новому собственнику, и он совершенно точно не собирается их использовать, они должны быть учтены по справедливой стоимости.	
Доменные имена в интернете.	
Списки клиентов (если удовлетворяют IAS 38).	
Активы, приобретенные по договорам финансового лизинга и не оплаченные до конца (учитываемые на забалансовых счетах).	
Расходы на разработку месторождений нефти, газа, угля, минералов и прочих невозобновляемых ресурсов.	
Исследовательские разработки, не доведенные до конца и не защищенные законом, секреты компании.	

Активы (пассивы), отделяемые от гудвила	Активы (пассивы), не отделяемые от гудвила
Права аренды земельных участков.	
Любые эксклюзивные права, права требования,	
Приобретенные (acquired) базы данных клиентов, которые могут быть проданы третьим лицам. Сюда же относятся приобретенные и работающие схемы привлечения клиентов (скидки, персональные карточки, системы накопления очков и т.п.)	

Прочие возможные нематериальные активы, не указанные выше, приведены в следующем списке:

- Компьютерные
 - Сети связи, доменные имена, корпоративные сайты.
 - Программное обеспечение.
 - Компьютеризированные базы данных.
 - Файлы, содержащие данные о клиентах.
 - Мэйлинг-листы, спам-базы.
- Маркетинговые НМА.
 - Рекламные кампании и программы, материалы.
 - Преимущества территориального расположения.
 - Дистрибьюторские сети.
 - Дистрибьюторские права.
 - Маркетинговые исследования.
- Библиотеки, базы данных.
 - Библиотеки книг, фильмотеки, любые сборники, коллекции.
 - Сборники правил, корпоративного распорядка, должностные инструкции.
 - Методические руководства, собственные методики.
 - Учебные пособия и материалы, собственные учебные методики.
 - Списки клиентов.
 - Проекты и чертежи, сопутствующая документация.
 - Шаблоны, диаграммы, схемы, технические чертежи.
 - Лабораторные журналы.
 - Исторические документы.
 - Рукописи.
- Льготы, разрешения, лицензии, нерыночные преференции.
 - Экологические права и льготы.
 - Финансирование на благоприятных условиях.
 - Аренда на благоприятных условиях.
 - Постановления о предоставлении франшизы.
 - Участие в правительственных программах.
 - Участие в государственных контрактах.
 - Государственная регистрация и освобождение от нее.
 - Лицензии на ведение профессиональной, коммерческой и прочих деятельностей.
 - Разрешения регулятивных органов и освобождения от них.
 - Любые прочие условия благоприятствования.
- Описания сортов продукции и рецепты.
 - Ноу-хау и относящаяся методическая документация.
 - Фирменные процессы, рецепты и относящаяся техническая документация.
 - Фирменная продукция и относящаяся техническая документация.

- Фирменная технология и относящаяся техническая документация.
- Конструкции изделий.
- Секреты производства.
- Прочие.
 - Судебные решения и определения, судебные иски о возмещении убытков.
 - Патентные заявки.

2.1.4. Задачи оценки нематериальных активов

Как указывалось ранее, активом, в соответствии со стандартами оценки, ПБУ и МСФО, является ресурс, который контролируется организацией в результате прошлых событий и от которого ожидается поступление в организацию экономических выгод. То есть, для признания ресурса нематериальным активом должны выполняться три основных требования:

1. Идентифицируемость.
2. Контроль.
3. Будущие экономические выгоды.

Идентифицируемость нематериального актива позволяет четко отличать его от гудвила. Гудвил, приобретенный при объединении предприятий, представляет собой выплату, производимую организацией-покупателем в ожидании будущих экономических выгод от активов, которые не могут быть индивидуально идентифицированы и отдельно признаны. Будущие экономические выгоды могут проистекать из эффекта синергии между идентифицируемыми приобретенными активами, или из активов, которые в отдельности не отвечают требованиям признания в финансовой отчетности, но за которые покупатель готов заплатить при объединении предприятий.

Актив удовлетворяет критерию идентифицируемости, когда он может быть отделен от организации для последующей продажи, передачи, лицензирования, сдачи в аренду или обмена, либо в индивидуальном порядке, либо вместе с соответствующим договором, активом или обязательством.

Актив удовлетворяет критерию идентифицируемости также в том случае, если он возникает из договорных или других юридических прав, вне зависимости от того, являются ли эти права передаваемыми или отделяемыми от данной организации или других прав и обязанностей.

Контроль организации над нематериальным активом означает право этой организации на получение будущих экономических выгод, поступающих от лежащего в основе ресурса, а также возможность этой организации ограничить доступ других организаций и лиц к этим выгодам. Способность организации контролировать будущие экономические выгоды от нематериального актива, как правило, вытекает из юридических прав, которые могут быть принудительно осуществлены в судебном порядке или иным способом.

Будущие экономические выгоды, проистекающие от нематериального актива, могут включать выручку от продажи товаров или услуг, экономию затрат или другие выгоды, являющиеся результатом использования актива организацией.

Нематериальный актив должен признаваться, если и только если:

1. вероятно, что будущие экономические выгоды, относящиеся к этому активу, будут поступать в организацию;
2. стоимость актива поддается достоверной оценке.

Определение рыночной стоимости нематериальных активов при оценке предприятий

Вопрос определения рыночной стоимости нематериальных активов часто возникает при оценке предприятий в соответствии с требованиями стандартов оценки, ПБУ и МСФО (IFRS 3 «Объединение предприятий»). Все нематериальные активы должны быть идентифицированы и оценены по рыночной стоимости на дату оценки.

В соответствии со стандартами оценки, рыночная стоимость есть наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на дату оценки на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Рыночная стоимость нематериальных активов предприятий, как правило, может быть оценена с такой степенью достоверности, которая достаточна для признания ее отдельно от деловой репутации.

Рыночная стоимость нематериального актива не может быть достоверно оценена только в том случае, когда такой нематериальный актив возникает из юридических или договорных прав и, либо:

3. не является неотделимым;
4. является делимым, но в отсутствие предыдущего опыта или данных об операциях обмена с такими же или аналогичными активами, когда оценка справедливой стоимости зависит от неподдающихся измерению переменных величин.

Если для нематериального актива нет активного рынка, его рыночная стоимость равна сумме, которую организация уплатила бы за этот актив на дату приобретения при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами на основании наилучшей имеющейся информации.

Другие методы определения рыночной стоимости нематериальных активов заключаются в:

5. применении отражающих текущие рыночные сделки кратных чисел к определенным индикаторам, обеспечивающим прибыльность активов (выручка, доля рынка, операционная прибыль и т.д.);
6. применении отражающих текущие рыночные сделки кратных чисел к потоку роялти, который может быть получен от передачи нематериального актива по лицензии другой стороне в рамках сделки между независимыми друг от друга сторонами;
7. дисконтирования предполагаемых будущих чистых денежных потоков от данного актива.

3. АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Общий макроэкономический анализ

Настоящий раздел посвящен обзору экономической ситуации и анализу состояния российской экономики. В числе прочего, в настоящем разделе рассмотрены следующие темы:

- обзор текущей ситуации в российской экономике;
- прогноз макроэкономических показателей, необходимых для проведения оценки.

Обзор текущей ситуации в российской экономике

(источник:

https://www.economy.gov.ru/material/file/5ed989233f7d439ae833c64485a09131/201019_.pdf;

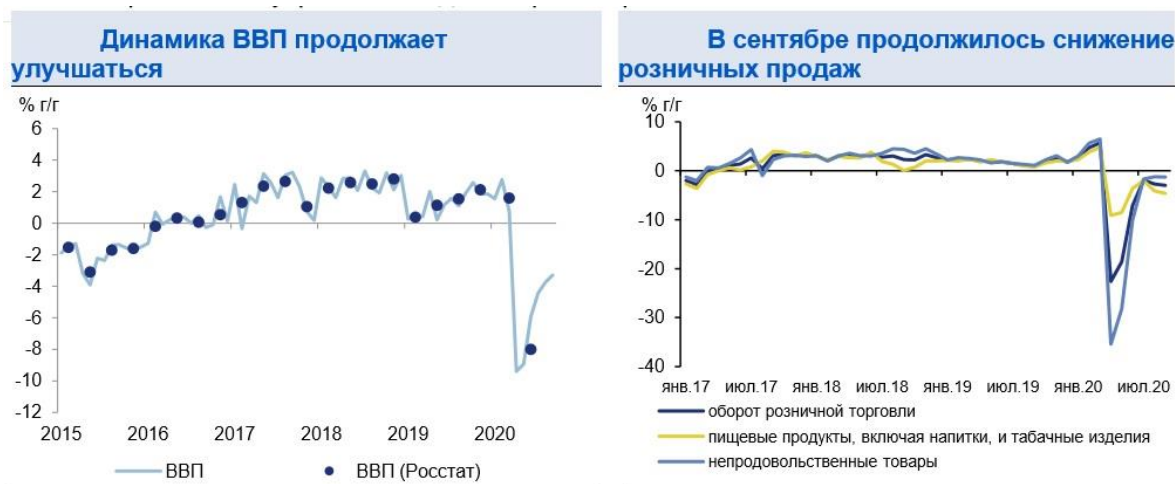
<https://www.economy.gov.ru/material/file/4235ab5c8d82bbdf49852d99a3c14317/201106.pdf>)

По оценке Минэкономразвития России, в 3кв20 снижение ВВП замедлилось до -3,8% г/г по сравнению с -8,0% г/г во 2кв20.

Из базовых отраслей основной вклад в сокращение спада внесло улучшение динамики торговли (1,5 п.п. из 4,2 п.п. разницы) и обрабатывающей промышленности (0,7 п.п.), а также рост выпуска в сельском хозяйстве (0,1 п.п.). Кроме того, снятие карантинных ограничений в течение 3кв20, по оценке, сопровождалось улучшением динамики в отраслях сферы услуг. Вместе с тем в условиях действия соглашения ОПЕК+, направленного на поддержку цен на нефть, и ограничений на международные перевозки добыча полезных ископаемых и транспортный комплекс продолжали вносить существенный отрицательный вклад в динамику ВВП (по оценке, в общей сложности -2,9 п.п. в 3кв20). Снижение ВВП по итогам 9 месяцев 2020 года оценивается на уровне -3,5 % г/г.

Помесячные темпы роста ВВП в течение 3кв20 демонстрировали восходящую динамику: по оценке, в сентябре 2020 г. падение сократилось до -3,3 % г/г по сравнению с -3,7 % г/г1 в августе и -4,4% г/г в июле.

Поддержку восстановлению в сентябре оказало постепенное улучшение показателей добывающего комплекса и транспортного комплекса. В секторе добычи полезных ископаемых в сентябре снижение незначительно замедлилось (до -10,0 % г/г с -10,6 % г/г2 в августе), в том числе, за счет улучшения показателей добычи естественного природного газа (-0,4% г/г после -3,5% г/г в августе и -11,3% г/г в июле). В этих условиях продолжается улучшение динамики грузооборота транспорта: -3,4% г/г (-4,9 % г/г в августе), преимущественно за счет трубопроводного, а также морского и внутреннего водного транспорта.



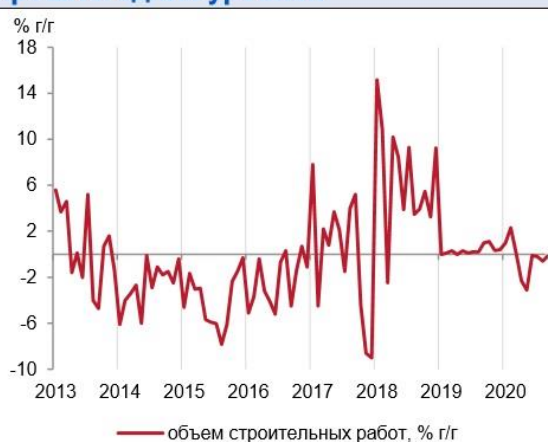
Источник: Росстат, расчеты Минэкономразвития России.

Источник: Росстат, расчеты Минэкономразвития России.

В то время как в несырьевом секторе экономики масштаб спада существенно сократился, восстановление ВВП сдерживается негативными показателями добывающего комплекса и смежных отраслей. Падение добычи полезных ископаемых в июле ускорилось до -15,1 % г/г по сравнению с июнем -14,2 % г/г, что связано, в первую очередь, с продлением максимального сокращения в рамках сделки ОПЕК+ на июль. В этих условиях грузооборот транспорта в июле сохранялся существенно ниже уровней прошлого года (-8,4 % г/г после с -9,6 % г/г в июне), в первую очередь за счет трубопроводного транспорта.

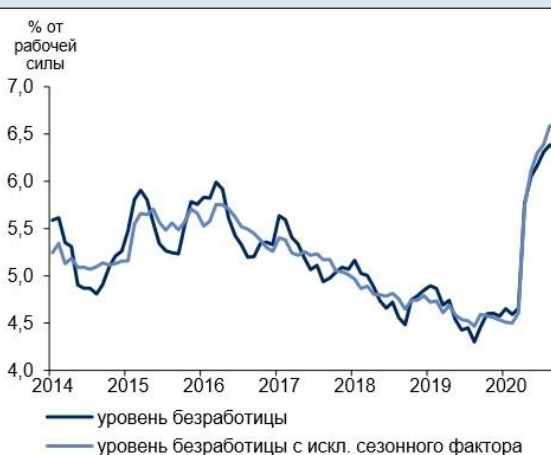
Выпуск продукции сельского хозяйства в сентябре оставался выше прошлогодних показателей. При этом наблюдаемое замедление роста (до 1,4% г/г после 4,1% г/г в августе) связано, главным образом, с ситуацией в секторе растениеводства, где урожай основных сельскохозяйственных культур (за исключением зерновых и зернобобовых) складывается ниже уровня прошлого года. Кроме того, в сентябре замедлился рост производства продукции животноводства (см. врезку). Динамика обрабатывающей промышленности в сентябре вернулась в область отрицательных значений после роста в августе (-1,6% г/г и +0,4% г/г соответственно). Вместе с тем поддержку росту по-прежнему оказывают химическая и пищевая отрасль (см. комментарий «О динамике промышленного производства. Сентябрь 2020 года»). В строительном секторе годовые темпы роста сохраняются вблизи нулевой отметки (-0,1 % г/г в сентябре после -0,6 % г/г в августе). На потребительском рынке наблюдается стабилизация после активного восстановления в летние месяцы. Оборот розничной торговли третий месяц подряд демонстрирует ухудшение динамики – до -3,0 % г/г в сентябре после -2,7 % г/г в августе и -1,9% г/г в июле. Сокращение товарооборота наблюдается как в продовольственном, так и в непродовольственном сегменте. Вместе с тем динамика продаж легковых автомобилей, по данным Ассоциации европейского бизнеса, в сентябре вышла в положительную область (+3,4 % г/г против снижения на 0,5 % г/г в августе). В сегменте потребительских услуг сохраняется восстановительная динамика: падение объема платных услуг населению в сентябре замедлилось до -12,2% г/г с -16,8% г/г, оборот общественного питания сократился на -14,0% г/г (-18,7% г/г месяцем ранее).

Объем строительных работ стабилизировался вблизи прошлогодних уровней



Источник: Росстат, расчеты Минэкономразвития России.

На рынке труда наметилась стабилизация



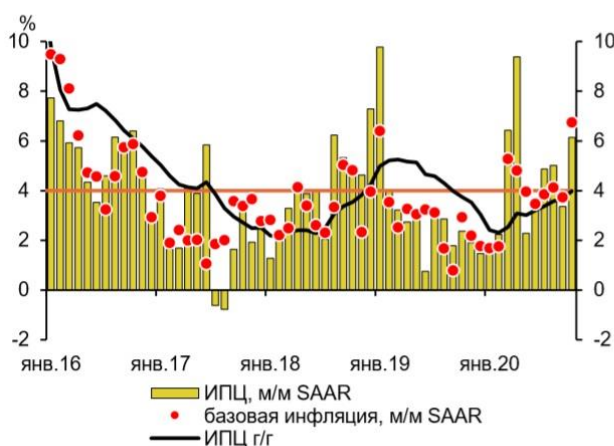
Источник: Росстат, расчеты Минэкономразвития России.

На рынке труда в сентябре наметилось улучшение, однако в целом ситуация остается напряженной. Уровень безработицы (по методологии Международной организации труда) снизился до 6,3% с 6,4% в августе (с исключением сезонного фактора – 6,6% SA в сентябре и августе), однако остается существенно выше уровней 1кв20 (4,6% от рабочей силы). Общая численность безработных с исключением сезонности снизилась впервые с марта: на 50,4 тыс.

человек (-1,0 % м/м SA). Увеличение численности занятого населения составило 74,7 тыс. человек (0,1% м/м SA) после снижения на -112,1 тыс. человек в августе. В результате численность рабочей силы с исключением сезонности увеличилась на 24,3 тыс. человек (0,0 % м/м SA) по сравнению с августом. Данные портала HeadHunter также свидетельствуют об увеличении спроса на рабочую силу: динамика вакансий в сентябре вышла в положительную область, составив +6 % г/г после нулевой динамики в августе и снижения на -2 % в июле. В сентябре также замедлились темпы регистрации населения в органах службы занятости. Среднедневной прирост численности граждан, зарегистрированных в органах службы занятости, замедлился до 2,2 тыс. чел. в среднем в день в сентябре с 12,0 тыс. чел. в среднем в день в августе. По состоянию на конец сентября численность официально зарегистрированных безработных составила 3,7 млн. чел. по сравнению с 3,6 млн. чел. на конец августа. Соотношение регистрируемой безработицы (в среднем за месяц) и безработицы по методологии МОТ в сентябре превысило 75% (в августе – около 70%). Вместе с тем в первой половине октября наметилась тенденция к снижению регистрируемой безработицы (до 3,6 млн. чел. на 19 октября). Статистика по заработным платам за август указывает на стабилизацию после высоких показателей июля. Рост заработных плат в номинальном выражении в августе замедлился до 3,7 % г/г с 6,4 % г/г в июле, в реальном выражении – до 0,1 % г/г (2,9 % г/г в июле). Рост реальных заработных плат в июле–августе, по оценке, внес вклад в улучшение динамики доходов. Спад реальных располагаемых доходов населения в 3кв20 сократился до -4,8% г/г после -8,4 % г/г во 2кв20. Падение в целом за январь–сентябрь оценивается на уровне -4,3% г/г.

В октябре 2020 г. годовая инфляция составила 4,0% г/г (3,7% г/г в сентябре), превысив ожидания Минэкономразвития России. По отношению к предыдущему месяцу инфляция ускорилась (0,43% м/м) после прохождения периода сезонного снижения цен в августе–сентябре. С исключением сезонного фактора в октябре рост цен увеличился до 0,50% м/м SA1 (0,28% м/м SA в сентябре).

Монетарная инфляция в ноябре ускорилась



Источник: Росстат, расчеты Минэкономразвития России.

Темпы роста потребительских цен увеличились почти во всех сегментах потребительского рынка



Источник: Росстат, расчеты Минэкономразвития России.

Индикаторы инфляции

	окт.20	сент.20	авг.20	июл.20	июн.20	2019	2018
Инфляция							
в % к соотв. периоду предыдущего года	4,0	3,7	3,6	3,4	3,2	3,0	4,3
в % к предыдущему месяцу	0,4	-0,1	0,0	0,4	0,2	-	-
в % к предыдущему месяцу, SA	0,5	0,3	0,4	0,4	0,3	-	-
Продовольственные товары							
в % к соотв. периоду предыдущего года	4,8	4,4	4,3	4,2	3,9	2,6	4,7
в % к предыдущему месяцу	0,6	-0,4	-0,8	-0,1	0,2	-	-
в % к предыдущему месяцу, SA	0,6	0,3	0,6	0,5	0,4	-	-
Непродовольственные товары							
в % к соотв. периоду предыдущего года	4,2	3,8	3,4	3,1	3,0	3,0	4,1
в % к предыдущему месяцу	0,7	0,6	0,4	0,3	0,3	-	-
в % к предыдущему месяцу, SA	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	-	-
Услуги							
в % к соотв. периоду предыдущего года	2,6	2,5	2,7	2,5	2,5	3,8	3,9
в % к предыдущему месяцу	-0,1	-0,4	0,4	1,0	0,1	-	-
в % к предыдущему месяцу, SA	0,4	0,0	0,2	0,2	0,1	-	-
Базовая инфляция (Росстат)							
в % к соотв. периоду предыдущего года	3,6	3,3	3,1	3,0	2,9	3,1	3,7
в % к предыдущему месяцу	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	-	-
в % к предыдущему месяцу, SA	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	-	-
Инфляция, за искл. продовольствия, регулируемых цен и тарифов и подакцизной продукции*							
в % к соотв. периоду предыдущего года	3,6	3,3	3,0	2,8	2,8	2,9	3,4
в % к предыдущему месяцу	0,5	0,4	0,3	0,2	0,2	-	-
в % к предыдущему месяцу, SA	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	-	-

*оценка Минэкономразвития России

В продовольственном сегменте вклад в инфляцию в октябре внесли рост мировых цен на ряд продовольственных товаров и ослабление рубля. По данным FAO, в октябре продолжилось удорожание ключевых сельскохозяйственных товаров в долларовом выражении. Так, долларовый индекс цен на зерновые увеличился на 7,2% м/м (после роста на 7,6% кв/кв в 3кв20), на масла – на 1,8% м/м (+20,7% кв/кв в 3кв20), на сахар – на 7,6% м/м (+5,4% кв/кв в 3кв20). С учетом произошедшего ослабления рубля (на 10,5% к бивалютной корзине за последние три месяца) и экспортного паритета, рост цен на продовольственные товары на внутреннем рынке ускорился до 0,6% м/м после -0,4% м/м в сентябре (с исключением сезонного фактора – 0,6% м/м SA по сравнению с 0,3% м/м SA месяцем ранее). Вместе с тем сдерживающее влияние на продовольственную инфляцию оказала динамика цен на плодоовощную продукцию, которая в октябре продемонстрировала нехарактерное для данного месяца удешевление на -0,4% м/м (сентябрь: -6,2% м/м, октябрь 2019 г.: рост на 0,4% м/м). В непродовольственном сегменте в условиях ослабления рубля рост цен в октябре также ускорился – до 0,7% м/м с 0,6% м/м в сентябре (с исключением сезонного фактора темпы инфляции остались на уровне прошлого месяца – 0,5% м/м SA). Сохранился повышенный рост цен на товары со значительной импортной составляющей (легковые автомобили, бытовая химия, электро- и бытовые товары, компьютеры).

В секторе услуг в октябре наблюдалась сезонная дефляция (-0,1% м/м после -0,4% м/м месяцем ранее). Вместе с тем с исключением сезонного фактора рост цен ускорился до 0,4% м/м SA после околонулевой динамики в сентябре. В отчетном месяце повысились цены на услуги страхования (в том числе в результате нормативных изменений в тарифообразовании по ОСАГО), а также замедлилось снижение цен на санаторно-курортные услуги и услуги пассажирского транспорта. В результате монетарная инфляция² – показатель, очищенный от волатильных компонентов, – в октябре ускорилась до 6,7% м/м SAAR³ (в сентябре 3,7% м/м SAAR). По оценке Минэкономразвития России, при стабилизации курсовой динамики в ноябре рост цен составит 0,4%, что соответствует годовому темпу 4,1–4,2% г/г.

Ключевые показатели долгосрочного прогноза (до 2026 года) экономического развития РФ (по данным Центра Развития)

(источник: <https://dcenter.hse.ru>)

С 6 по 12 мая 2020 года Институт «Центр развития» провел очередной кварталный Опрос профессиональных прогнозистов относительно их видения перспектив российской экономики в 2020 г. и далее до 2026 г.

Консенсус-прогноз на 2020–2026 гг. (опрос 6-12 мая 2020)

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Реальный ВВП, % прироста	-4,3	3,0	2,3	2,1	1,9	1,8	1,9
Индекс потребительских цен, % прироста	4,7	3,8	3,9	3,9	3,8	3,8	3,9
Ключевая ставка Банка России, % годовых	4,86	4,95	5,28	5,45	5,33	5,21	5,21
Курс доллара, руб./долл. (на конец года)	74,2	72,2	72,0	73,3	72,2	72,6	72,9
Цена на нефть Urals, долл./барр. (в среднем за год)	34,9	43,7	49,8	50,7	51,4	50,7	53,8

4. МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ

4.1. Принципиальная схема оценки

4.1.1. Обзор подходов и методов оценки нематериальных активов

Для оценки стоимости нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности, как и для оценки любого объекта, могут быть применены три базовых подхода (в порядке общей предпочтительности):

- доходный;
- затратный;
- сравнительный.

В рамках доходного подхода выделяют следующие методы:

- метод преимущества в цене;
- методы преимущества в расходах:
 - освобождения от роялти;
 - преимущества в себестоимости
- метод избыточных прибылей;
- метод дробления прибыли;
- метод преимущества в прибылях;
- расчет через коэффициент долевого участия.

Доходный подход основан на определении текущей оценки ожидаемого экономического результата. Чистый доход или чистый денежный поток прогнозируется на определенный период, а затем дисконтируется с использованием соответствующей ставки дисконтирования. Использование доходного подхода осуществляется при условии возможности получения доходов от использования рассматриваемой собственности.

Основными формами выгод от использования НМА являются:

- экономия затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и/или на инвестиции в основные и оборотные средства, в том числе фактическое снижение затрат,
- увеличение цены единицы выпускаемой продукции (работ, услуг);
- увеличение физического объема продаж выпускаемой продукции (работ, услуг);
- снижение выплат налогов и (или) иных обязательных платежей;
- сокращение платежей в счет обслуживания долга;
- снижение риска получения денежного потока от использования объекта оценки;
- улучшение временной структуры денежного потока от использования объекта оценки;
- различные комбинации указанных форм.

При использовании доходного подхода традиционно возникает вопрос реалистичности и вероятностного характера прогноза денежных потоков и адекватности оценки рисков и доходности при оценке ставки дисконтирования/капитализации, которая характерна не бизнесу в целом, а данному активу.

Одна из техник доходного подхода предполагает распределение доходов бизнеса по отдельным его активам. В этом случае, прежде всего, определяют, какую часть доходов компании генерируют материальные, а какую – нематериальные активы. Затем оценивается

та часть «нематериального дохода», которая приходится на конкретную группу НМА. Трудности практического применения этого метода заключаются в крайней сложности вычисления той доли дохода компании, которая обеспечивается всеми НМА, и последующей сегментацией доходов внутри НМА.

Определение рыночной стоимости нематериальных активов с использованием доходного подхода осуществляется путем дисконтирования или капитализации денежных потоков от использования объекта.

Для объектов оценки, приносящих за равные периоды времени денежные потоки от использования, не равные по величине между собой, величина стоимости определяется путем дисконтирования будущих денежных потоков от использования интеллектуальной собственности.

Определение рыночной стоимости нематериальных активов, основанное на дисконтировании, включает следующие основные процедуры:

- определение величины и временной структуры денежных потоков, создаваемых использованием нематериального актива;
- определение величины соответствующей ставки дисконтирования;
- расчет рыночной стоимости нематериального актива путем дисконтирования всех денежных потоков, связанных с использованием актива.

При этом под дисконтированием понимается процесс приведения всех будущих денежных потоков от использования нематериального актива к дате проведения оценки по определенной оценщиком ставке дисконтирования.

При расчете ставки дисконтирования для денежных потоков, создаваемых оцениваемым нематериальным активом, следует учитывать: безрисковую ставку отдачи на капитал; величину премии за риск, связанный с инвестированием капитала в приобретение оцениваемого объекта; ставки отдачи на капитал аналогичных по уровню риска инвестиций.

При этом безрисковая ставка отдачи на капитал определяется как ставка отдачи при наименее рискованном вложении капитала (например, ставка доходности по депозитам банков высшей категории надежности или ставка доходности к погашению по государственным ценным бумагам).

Для объектов оценки, приносящих за равные периоды времени денежные потоки от использования нематериального актива, равные по величине между собой или изменяющиеся одинаковыми темпами, величина стоимости определяется путем капитализации будущих денежных потоков от использования объекта.

Определение рыночной стоимости нематериального актива, основанное на капитализации, включает следующие основные процедуры:

- определение денежных потоков, создаваемых использованием нематериального актива;
- определение величины соответствующей ставки капитализации денежных потоков от использования нематериального актива;
- расчет рыночной стоимости нематериального актива путем капитализации денежных потоков от использования нематериального актива.

Под капитализацией понимается определение на дату проведения оценки стоимости всех будущих равных между собой или изменяющихся с одинаковым темпом величин денежных потоков от использования нематериального актива за равные периоды времени. Расчет производится путем деления величины денежного потока от использования нематериального актива за первый после даты проведения оценки период на определенную оценщиком соответствующую ставку капитализации.

При расчете ставки капитализации для денежных потоков, создаваемых оцениваемым нематериальным активом, следует учитывать: величину ставки дисконтирования (отдачи на капитал); наиболее вероятный темп изменения денежных потоков от использования нематериального актива и наиболее вероятное изменение его стоимости (например, при уменьшении стоимости нематериального актива в связи с сокращением оставшегося срока его полезного использования – учитывать возврат капитала, инвестированного в приобретение нематериального актива).

Ставка капитализации для денежных потоков, создаваемых оцениваемым нематериальным активом, может определяться путем деления величины денежного потока, создаваемого аналогичным активом, на ее цену.

В рамках **затратного** подхода выделяют следующие методы:

- метод исторических затрат;
- стоимость воспроизводства/замещения.

Затратный подход рассматривает стоимость восстановления или замещения активов и предполагает определение стоимости объекта на основе калькуляции затрат, необходимых для создания или приобретения, охраны, производства и реализации объекта.

Затратный подход к оценке нематериальных активов основан на определении затрат, необходимых для восстановления или замещения объекта оценки с учетом его износа.

Определение рыночной стоимости с использованием затратного подхода включает следующие основные процедуры:

- определение суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки;
- определение величины износа объекта оценки по отношению к новому аналогичному объекту оценки;
- расчет рыночной стоимости объекта оценки путем вычитания из суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки, величины износа объекта оценки.

Сумма затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки, включает в себя прямые и косвенные затраты, связанные с созданием нематериального актива и приведением его в состояние, пригодное к использованию, а также прибыль инвестора – величину наиболее вероятного вознаграждения за инвестирование капитала в создание актива.

Сумма затрат на создание нового объекта, аналогичного оцениваемому объекту, может быть определена путем индексации фактически понесенных в прошлом правообладателем затрат на создание оцениваемого объекта или путем калькулирования в ценах и тарифах, действующих на дату оценки, всех ресурсов (элементов затрат), необходимых для создания аналогичного объекта интеллектуальной собственности. При проведении индексации следует руководствоваться индексами изменения цен по элементам затрат. При отсутствии доступной достоверной информации об индексах изменения цен по элементам затрат возможно использование индексов изменения цен по соответствующим отраслям промышленности или других соответствующих индексов.

Прибыль инвестора может быть рассчитана исходя из ставок отдачи на капитал при его наиболее вероятном аналогичном по уровню риска инвестировании и периода времени, необходимого для создания оцениваемой интеллектуальной собственности.

Износ нематериальных активов может определяться в целом или на основе оценки его составных частей – устранимого и неустранимого износа.

Износ нематериального актива в целом может определяться на основе оценки срока полезного использования нового объекта, аналогичного объекту оценки, и оставшегося срока полезного использования существующего объекта оценки. При этом срок полезного

использования нематериального актива может определяться как срок, в течение которого право на использование объекта может быть передано по договору или как срок, в течение которого объект может быть использован в собственном производстве (бизнесе) правообладателя.

При этом износ является устранимым, если затраты на его устранение меньше, чем увеличение стоимости нематериального актива в результате его устранения.

Устранимый износ, как правило, равен затратам на его устранение (например, затратам на модернизацию нематериального актива).

Неустрашимый износ, как правило, равен дисконтированной или капитализированной величине будущих денежных потоков от использования нематериального актива, которые с наибольшей вероятностью будут недополучены в результате несоответствия функциональных, экономических, технических и других характеристик объекта оценки современным требованиям и условиям рынка. При этом определение возможной величины недополученных денежных потоков может быть основано на прямом сопоставлении величины денежных потоков от использования оцениваемого нематериального актива с величиной денежных потоков от использования его современного аналога или от использования его аналога, не подверженного отрицательному воздействию внешних факторов, влияющих на объект оценки.

В большинстве случаев результат оценки затратным подходом оказывается не адекватным действительной ценности объекта, т.к. в создание НМА инвестируются средства для получения экономического эффекта от их использования. Такая оценка указывает лишь на нижнюю границу диапазона стоимости.

В рамках **сравнительного** подхода обычно формулируется метод сравнения продаж.

Сравнительный подход основан на определении стоимости аналогичного объекта на рынке нематериальных активов. Существуют два направления использования рыночного подхода: определение рыночной стоимости на основе имеющихся аналогов и определение продажной цены продукции, выпускаемой с использованием объекта.

Определение рыночной стоимости НМА с использованием сравнительного подхода осуществляется путем корректировки цен аналогов, сглаживающей их отличие от оцениваемого НМА.

Определение рыночной стоимости с использованием сравнительного подхода включает следующие основные процедуры:

- определение элементов, по которым осуществляется сравнение объекта оценки с аналогами;
- определение по каждому из элементов сравнения характера и степени отличий каждого аналога от оцениваемого объекта;
- определение по каждому из элементов сравнения корректировок цен аналогов, соответствующих характеру и степени отличий каждого аналога от оцениваемого объекта;
- корректировка по каждому из элементов сравнения цен каждого аналога, сглаживающая их отличия от оцениваемого объекта;
- расчет рыночной стоимости оцениваемого объекта путем обоснованного обобщения скорректированных цен аналогов.

К элементам сравнения относятся факторы стоимости объекта оценки (факторы, изменение которых влияет на рыночную стоимость объекта оценки) и сложившиеся на рынке характеристики сделок с интеллектуальной собственностью.

Наиболее важными элементами сравнения, как правило, являются:

- объем оцениваемых имущественных прав на объекты сравнения;

- условия финансирования сделок с объектами сравнения (соотношение собственных и заемных средств, условия предоставления заемных средств);
- изменение цен на объекты сравнения за период с даты заключения сделки с аналогом до даты проведения оценки;
- отрасль, в которой были или будут использованы объекты сравнения;
- территория, на которую распространяется действие предоставляемых прав;
- физические, функциональные, технологические, экономические характеристики аналогичных с оцениваемым объектом;
- спрос на продукцию, которая может производиться или реализовываться с использованием объектов сравнения;
- наличие конкурирующих предложений;
- относительный объем реализации продукции (работ, услуг), произведенной с использованием объектов сравнения;
- срок полезного использования объектов сравнения;
- уровень затрат на освоение объектов сравнения;
- условия платежа при совершении сделок с объектами сравнения;
- обстоятельства совершения сделок с объектами сравнения.

Величины корректировок цен определяются, как правило, следующими способами:

- прямым попарным сопоставлением цен аналогов, отличающихся друг от друга только по одному элементу сравнения, и определением на базе полученной таким образом информации корректировки по данному элементу сравнения;
- прямым попарным сопоставлением дохода (выгоды) двух аналогов, отличающихся друг от друга только по одному элементу сравнения, и определения путем капитализации разницы в доходах корректировки по данному элементу сравнения;
- путем определения затрат, связанных с изменением характеристики элемента сравнения, по которому аналог отличается от объекта оценки;
- экспертным обоснованием корректировок цен аналогов.

Использование сравнительного подхода осуществляется при наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогов объекта оценки и действительных условиях сделок с ними. При этом может использоваться информация о ценах сделок, предложений и спроса. Однако в российской практике оценки еще не сформировалась информационная база по объектам интеллектуальной собственности, в связи с чем сравнительный подход практически не используется при оценке нематериальных активов.

В основе стоимости в рамках сравнительного подхода должны лежать цены сделок с сопоставимыми объектами. Теория выдвигает основополагающие критерии, которые должны быть учтены при выборе сравниваемых сделок: сопоставимость объектов по основным параметрам; совпадение сделок по географическому признаку.

Западные консалтинговые компании широко используют в практике оценки базы данных по ценам НМА, в основном американские. Для применения этих баз данных для объектов НМА в РФ существует одно основное ограничение - несопоставимость. Поэтому в России сравнительный подход не получил распространения в силу отсутствия необходимых объемов данных, обеспечивающих выполнение условий применимости метода сравнения продаж.

Для оценки нематериальных активов может также применяться комбинированный метод – сочетание доходного и рыночного подходов.

В силу объективных причин, инструментарий оценки значительно сокращается после решения вопроса о возможности и целесообразности применения того или иного метода оценки.

В практике оценки нематериальных активов сложилась рекомендуемая предпочтительность применения подходов к оценке, приведенная в таблице.

Таблица 4 Рекомендуемая предпочтительность применения подходов к оценке НМА.

Виды нематериальных активов	В первую очередь	Во вторую очередь	Слабо применим
Патенты и технологии	Доходный	Сравнительный	Затратный
Товарные знаки	Доходный	Сравнительный	Затратный
Объекты авторского права	Доходный	Сравнительный	Затратный
Квалифицированная рабочая сила	Затратный	Доходный	Сравнительный
Информационное программное обеспечение	Затратный	Сравнительный	Доходный
Программные продукты	Доходный	Сравнительный	Затратный
Дистрибьюторские сети	Затратный	Доходный	Сравнительный
Права по франчайзингу	Доходный	Сравнительный	Затратный
Корпоративная практика и процедуры	Затратный	Доходный	Сравнительный
Права на земельные участки	Сравнительный	Доходный	Затратный
Прочие нематериальные активы	Доходный	Сравнительный	Затратный

4.1.2. Понятие патента

Патент — охранный документ, удостоверяющий исключительное право, авторство и приоритет изобретения, полезной модели либо промышленного образца. Срок действия патента зависит от объекта патентования и составляет от 10 до 25 лет. Патент выдается государственным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности, в Российской Федерации таким органом является Роспатент. Под изобретением понимается техническое решение в любой области, относящееся к продукту (в частности, устройству, веществу), способу (процессу осуществления действий над материальным объектом с помощью материальных средств) или применению (в частности, применение уже известного продукта или процесса по новому назначению).

Сроки действия патентных прав

В соответствии с п.1 ст. 1363 ГК РФ, срок действия исключительного права на изобретение, полезную модель, промышленный образец и удостоверяющего это право патента исчисляется со дня подачи первоначальной заявки и при условии соблюдения требований, установленных ГК РФ, составляет: для изобретений — 20 лет; для полезных моделей — 10 лет; для промышленных образцов — 15 лет.

Права на изобретение возникают с момента публикации сведений о выдаче патента в официальном бюллетене (одновременно с регистрацией в Государственном реестре изобретений Российской Федерации).

Срок действия патента на изобретение составляет двадцать лет с даты подачи первоначальной заявки в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности.

Срок действия патента на изобретение, на применение которого требуется получение разрешения, может быть продлен на срок, потребовавшийся для получения первого такого разрешения за вычетом 5 лет, но не более чем на 5 лет.

По истечении срока действия патента изобретение переходит в общественное достояние, т.е. может быть использовано любым лицом без согласия патентообладателя и без выплаты авторского вознаграждения.

Действие патента прекращается досрочно в случае неуплаты пошлин за его поддержание в силе, либо на основании ходатайства патентообладателя.

Территория действия патентных прав

Патент Российской Федерации на изобретение имеет силу только на её территории. За пределами охраняемой территории любое лицо вправе на законных основаниях использовать изобретение без выплаты вознаграждения.

Зарубежные патенты не имеют силы на территории Российской Федерации, за исключением случаев установленных международным договором.

Патенты и авторские свидетельства СССР могут быть преобразованы в патент на изобретение Российской Федерации на оставшийся срок действия

Объем патентных прав

Предмет охраны и её границы определяются независимыми пунктами формулы изобретения, содержащейся в патенте. Описание изобретения и фигуры чертежей привлекаются лишь для толкования формулы изобретения. Название изобретения правового значения не имеет. Реферат служит только для информационных целей и для толкования формулы изобретения не применяется.

Охране подлежат не только те решения, которые полностью совпадают с охарактеризованным в независимом пункте, но и те решения, отличие которых состоит лишь в замене одних признаков их эквивалентами, независимо от того когда такая эквивалентность стала признаваться в технике (до или после подачи заявки).

Объект охраны

Объектом охраны является исключительное право использования изобретения — право по своему усмотрению разрешать или запрещать другим лицам использование изобретения. Запрет презюмируется. Суть исключительных прав состоит лишь в правомочии отстранения других лиц от использования изобретения, а не в разрешении на использование изобретения самим правообладателем.

Исключительное право использования изобретения принадлежит правообладателю (патентообладателю, либо обладателю полной исключительной лицензии).

Использование изобретения без согласия правообладателя влечет ответственность, установленную нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Субъекты патентных прав

Автор изобретения (изобретатель) — гражданин, творческим трудом которого создано изобретение.

Заявитель — лицо, испрашивающее патент на свое имя, соискатель патента.

Патентообладатель — лицо, обладающее исключительными правами на изобретение.

Заявителями и патентообладателями могут быть как физические так и юридические лица и индивидуальные предприниматели либо группа лиц.

Автору принадлежат следующие субъективные права:

- право на получение патента (то есть право быть заявителем) — это право первоначально принадлежит автору, но лишь в тех случаях, если законом или договором не установлено иное;
- право авторства (личное неимущественное) — право признаваться автором изобретения;
- право на получение вознаграждения (личное имущественное) — возникает в случае если изобретение является служебным или создано при выполнении договора и исключительные права не принадлежат автору.

В отличие от права на получение патента, право авторства неотчуждаемо и непередаваемо, в том числе при передаче другому лицу или переходе к нему исключительного права на изобретение и при предоставлении другому лицу права его использования.

Примечательно, что право на получение вознаграждения от работодателя согласно российскому законодательству сохраняется за автором даже в случае отчуждения патента другому лицу.

Большая часть изобретений в мире (до 95%) являются служебными, либо создаются в рамках выполнения изыскательных работ по заказу. Права на такие изобретения обычно закрепляются за работодателем или заказчиком.

Условия охраноспособности изобретения

Техническое решение способно к правовой охране (патентоспособно) в качестве изобретения, если оно соответствует следующим условиям патентоспособности:

- новизна — до даты подачи заявки (приоритета) заявленное техническое решение не было частью уровня техники;
- изобретательский уровень — сведения о влиянии особенностей технического решения на достигаемый с их помощью технический результат не были частью уровня техники;
- промышленная применимость — техническое решение осуществимо на практике и пригодно по заявленному назначению.

По общему правилу уровень техники включает любые сведения, ставшие общедоступными где-либо в мире до даты подачи (приоритета) заявки. Исключительно в целях оценки новизны уровень техники дополнительно включает сведения, которые могут стать общедоступными в результате публикации сведений о другой российской заявке с более ранним приоритетом.

Послабления в отношении новизны изобретения (исключения из общего правила определения уровня техники):

- так называемая льгота по новизне — патентованию не могут помешать сведения, исходящие от авторов изобретения и ставшие общедоступными за шесть месяцев и менее до даты подачи (приоритета) заявки; бремя доказывания происхождения этих сведений лежит на заявителе;
- селективные изобретения — известность широкого класса химических соединений не порочит новизну более узкой группы химических соединений, которые ранее не были специально получены и исследованы, если у последних обнаружены свойства, не характерные для известного класса.

В отличие от многих промышленно-развитых государств (прежде всего, европейских), в России способы лечения, диагностики и профилактики не изъяты из числа решений, считающихся промышленно применимыми.

Право приоритета

Согласно российскому законодательству патент получает не тот, кто первым изобрел, а тот, кто первым подал заявку на получение патента, или тот, чья заявка имеет более ранний приоритет.

Любые сведения, ставшие частью уровня техники после даты приоритета не могут порочить новизну и изобретательский уровень (но могут порочить "промышленную применимость", например, если станет известно, что изобретение неосуществимо или не может быть использовано по назначению).

Приоритет изобретения может устанавливаться:

- по дате подачи первой заявки в любом государстве Союза по охране промышленной собственности (конвенционный приоритет) — подача заявки в любом государстве Союза позволяет закрепить приоритет, и воспользоваться им в любом другом государстве Союза в течение 12 месяцев;
- по дате подачи более ранней заявки (т.н. внутренний приоритет) — приоритет заявки может быть установлен по дате подачи более ранней российской заявки, в этом случае последняя автоматически признается отозванной;
- по дате приоритета первоначальной заявки — приоритет выделенной заявки может быть установлен по дате приоритета первоначальной заявки;
- по дате поступления дополнительных материалов — после получения уведомления экспертизы о невозможности принятия дополнительных материалов к рассмотрению и соответствующего предложения, заявитель в течение трех месяцев может подать отдельную заявку с испрашиванием приоритета по дате поступления дополнительных материалов;
- по дате экспонирования (выставочный приоритет).

Использование изобретения.

Для признания изобретения использованным необходимо, чтобы в продукте (в способе) обнаруживались все без исключения технические признаки изобретения, которые обозначены в независимом пункте формулы изобретения, или эквивалентные им технические признаки, ставшие известными в качестве таковых до или после подачи заявки на получение патента (критерии использования изобретения). Отличие даже в одном признаке, не являющемся эквивалентным, не позволяет признать изобретение использованным.

Изобретение считается использованным при:

- введении в гражданский оборот или хранении с этой целью продукта, отвечающего критерию использования в нём охраняемого изобретения, или изготовленного запатентованным способом, либо представляющего собой устройство, при функционировании (эксплуатации) которого в соответствии с его назначением автоматически осуществляется запатентованный способ;
- осуществлении способа, отвечающего критерию использования в нём охраняемого изобретения, в частности, путем его (способа) применения.

Хотя изобретение и не считается использованным в случае предложения о применении способа, отвечающего критерию использования в нём охраняемого изобретения, однако такие действия могут квалифицироваться как угроза нарушения прав.

Любое использование продукта, изготовленного охраняемым способом за пределами Российской Федерации, не считается использованием изобретения.

Формами использования продукта могут быть, в частности:

- ввоз на территорию Российской Федерации;
- изготовление;
- применение;
- предложение о продаже;
- продажа и иное введение в гражданский оборот.

Пределы осуществления патентных прав

Патентообладатель или владелец лицензии может осуществлять свои патентные права в установленных законом пределах без ограничения прав и законных интересов третьих лиц, если иное прямо не предусмотрено законодательством.

Лицо, которое приобрело товар непосредственно у патентообладателя или с его согласия, вправе распоряжаться этим товаром по своему усмотрению без каких-либо ограничений и без выплаты вознаграждения (принцип исчерпания прав). В России установлен национальный принцип исчерпания прав — приобретение товара непосредственно у патентообладателя за рубежом или с его согласия не влечет исчерпание прав, удостоверенных российским патентом на изобретение.

Любое лицо, использовавшее изобретение или сделавшее необходимые приготовления к этому до даты подачи заявки, либо в тот период, когда патент не действовал, может свободно использовать изобретение, не расширяя объемов его использования, без выплаты вознаграждения (право преждепользования и послепользования).

Не считается нарушением патента использование охраняемого технического решения:

- в конструкции или при эксплуатации транспортного средства иностранного государства, временно или случайно находящегося в водах, воздушном пространстве или на территории России, при условии, что изобретение (полезная модель) используется исключительно для нужд указанного средства;
- с научной целью или в порядке эксперимента;
- для личных, семейных, домашних или иных не связанных с предпринимательской деятельностью нужд, если целью такого использования не является получение прибыли или дохода;
- при чрезвычайных обстоятельствах с уведомлением о таком использовании сразу, как это станет практически возможным, и с выплатой патентообладателю соответствующей компенсации;
- разовое изготовление лекарств в аптеках по рецептам.

Вышеуказанные ограничения патентных прав действуют только при условии, что они не наносят неоправданный ущерб обычному использованию изобретения и не ущемляют необоснованным образом законные интересы патентообладателя.

Обязанности патентообладателя

Патентообладатель обязан:

- использовать изобретение,
- уплачивать пошлины за поддержание патента в силе,
- уплачивать вознаграждение авторам за использование служебного изобретения.

Неиспользование изобретения является основанием для выдачи принудительной лицензии, а неуплата пошлины - основанием для досрочного прекращения действия патента.

Недействительность патента

В течение всего срока действия патент может быть признан недействительным (действие патента считается прекращенным с момента подачи заявки):

- в случае признания изобретения несоответствующим условиям патентоспособности;
- при наличии в формуле изобретения признаков, которые отсутствовали в материалах на дату подачи заявки;
- при наличии другого патента с той же датой приоритета, выданного на идентичное техническое решение;
- в случае выдачи патента лицу, которое в силу закона или договора не обладало правами на его получение;
- в случае неуказания в патенте действительных авторов изобретения.

Возражение против выдачи патента может быть подано любым лицом в любое время, в том числе после прекращения его действия. Рассмотрение таких возражений подведомственно Палате по патентным спорам.

Процедурные нормы патентного права

За совершение юридически значимых действий с заявкой и патентом на изобретение взимается патентная пошлина.

Процедурные сроки для совершения юридически значимых действий установлены в ГК РФ и других нормативных правовых актах. Срок экспертизы и срок регистрации патента в Государственном реестре изобретений Российской Федерации не установлены законодательством.

Подача заявки

Для получения прав на изобретение правильно оформленная заявка на изобретение подается в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности заявителем лично, через представителя, патентного поверенного Российской Федерации или иное лицо.

Экспертиза заявки

Экспертиза заявок состоит из двух этапов:

- формальная экспертиза — проверяется правильность оформления заявки, её комплектность и правильность уплаты пошлин;
- экспертиза по существу — проверяется соответствие заявленного изобретения условиям патентоспособности.

Экспертиза по существу осуществляется после завершения формальной экспертизы по ходатайству заявителя или третьего лица; ходатайство может быть подано в течение трех лет с даты подачи заявки.

Экспертиза может направить заявителю:

- отчет (об информационном поиске);
- запрос;
- уведомление (о результатах рассмотрения ходатайств, о результатах рассмотрения заявки и др.);
- решение (о выдаче патента, об отказе в выдаче патента и о признании заявки отозванной).

В процессе рассмотрения заявки заявитель может:

- внести изменения в материалы заявки;
- распорядиться правом на получение патента;
- подать выделенную заявку;
- преобразовать заявку на изобретение в заявку на полезную модель;
- представить ответ на запрос, уведомление, решение экспертизы;
- подать жалобу (требование о восстановлении прав);
- заявить ходатайство (о проведении поиска международного типа, о проведении экспертного совещания, о досрочной публикации заявки и др.);
- отозвать заявку.

Решения экспертизы могут быть оспорены в административном порядке в Палате по патентным спорам, а решения Палаты по патентным спорам — в суде.

Публикация сведений о заявке

По истечении 18 месяцев с даты подачи заявки сведения о ней публикуются патентным ведомством, после чего материалы заявки становятся общедоступными. С целью скорейшего получения временной правовой охраны заявитель может подать ходатайство о досрочной публикации заявки.

В отличие от патентного права США, российское патентное право не предусматривает возможности отказаться от публикации сведений о заявке. Однако, такая возможность на практике может быть обеспечена путем своевременной (до завершения технической подготовки к публикации) подачи выделенных заявок одновременно с отзывом первоначальной заявки. Такая операция может быть повторена неограниченное количество раз, что фактически позволяет долгое время скрывать от третьих лиц информацию о возможном получении патента. Однако, в отличие от США подобная практика в России не получила широкого распространения по причине отсутствия публикации заявки де факто (заявка публикуется в официальном бюллетене не полностью).

Выделенные заявки

Российское патентное право допускает подачу заявителем выделенных заявок по собственной инициативе в любой момент до регистрации изобретения по первоначальной заявке в Государственном реестре (или до исчерпания возможности оспаривания решения патентного ведомства).

Отсутствие жесткого правового регулирования выделенных заявок приближает российскую патентную систему к патентной системе США, где практика подачи выделенных, продолжающих и частично продолжающих заявок весьма распространена.

В отличие от германского патентного права, российская выделенная заявка может содержать новый предмет изобретения, отсутствовавший в первоначальной заявке (приоритет в части нового предмета изобретения устанавливается по дате подачи выделенной, а не первоначальной заявки), что позволяет использовать такие заявки в тех случаях, когда разработка объекта патентования продолжается дольше 12 месяцев, а первоначальная концепция изобретения дополняется новыми признаками и вариантами.

Подаявая выделенные заявки, заявитель может по своему усмотрению регулировать срок рассмотрения заявок, например, чтобы иметь возможность получения патента с формулой изобретения, специально адаптированной к пресечению конкретных случаев использования идей, раскрытых в описании изобретения.

Подача выделенных заявок позволяет объединить несколько первоначальных заявок в одну заявку и получить из одной первоначальной заявки несколько самостоятельных.

Подача выделенной заявки позволяет получить патент в отношении тех вариантов изобретения, которые не вызывают возражений экспертизы, а в отношении "забракованных" вариантов - продолжить делопроизводство в рамках самостоятельной заявки.

Заявки на идентичные изобретения (полезные модели)

Заявитель не может получить два российских патента на одно и то же техническое решение, даже если заявки поданы в один день (если заявки поданы в разные дни, то по заявке с более поздней датой приоритета патент не выдается). Если заявки на изобретение и/или полезную модель поданы одним заявителем одновременно, то выдача патента по каждой заявке становится возможной лишь после отзыва одной из заявок или отказа от патента (если к моменту принятия решения по одной заявке по другой заявке уже зарегистрирован патент).

Практика одновременной подачи заявки на изобретение и идентичной заявки на полезную модель получила распространение в России в связи с тем, что позволяет сравнительно быстро (примерно в течение шести месяцев) получить охрану технического решения патентом на полезную модель, не исключая возможности получения патента на изобретение.

Распоряжение патентными правами

Акты распоряжения правами на изобретение, относящиеся к предоставлению права пользования, отчуждению, и залогу прав на изобретение, подлежат обязательной государственной регистрации.

Распоряжение патентными правами становится возможным после возникновения самого предмета договорных отношений — в момент регистрации патента в Государственном реестре изобретений Российской Федерации. До этого момента заявитель может распорядиться лишь своим правом на получение патента, например, посредством изменения состава заявителей. Возможность заключения опционных договоров в отношении ещё не зарегистрированного изобретения оценивается специалистами неоднозначно, а практика заключения подобных договоров ещё не получила какой-либо судебной оценки.

Лицензионный договор о предоставлении права на использование изобретения

По лицензионному договору обладатель исключительного права на использование изобретения (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования изобретения в предусмотренных договором пределах. При этом лицензиат обязуется уплатить лицензиару обусловленное договором вознаграждение, если договором не предусмотрено иное. Лицензионный договор может предусматривать:

- предоставление лицензиату права использования изобретения с сохранением за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам (простая, неисключительная лицензия);
- предоставление лицензиату права использования изобретения без сохранения за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам (исключительная лицензия)
- предоставление лицензиату права использования изобретения без сохранения за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам и права использования изобретения (полная исключительная лицензия).

Защита патентных прав

Право на изобретение может быть защищено только после регистрации патента в Государственном реестре.

К патентным правам применяется частно-правовая модель защиты прав: бремя выявления, расследования, доказывания и пресечения нарушений, связанных с возникновением, действием и прекращением прав на изобретение, а также бремя негативных последствий, вытекающих из действий по защите своих прав, несет та сторона, которая обращается за защитой.

Средства защиты патентных прав предусмотрены гражданским, административным (п.2 ст.7.12 КоАП) и уголовным законодательством (ст.146 и 147 ГК РФ), а также законодательством о защите конкуренции.

Результатом защиты патентных прав может быть применение к нарушителю мер защиты и мер ответственности для восстановления положения, существовавшего до момента нарушения.

По общему правилу применение мер ответственности, в том числе истребование компенсации убытков и упущенной выгоды возможно при наличии вины[26] нарушителя. Возможность применения мер защиты (например, запрещения использования изобретения или предотвращение угрозы использования) не зависит от вины нарушителя.

Патентование в России

В норме патентование технического решения состоит из нескольких этапов:

- оценка правовой ситуации (кто является автором технического решения и кому принадлежат права на подачу заявки);
- проверка возможности отнесения результата интеллектуальной деятельности к техническим решениям, охраняемым в качестве изобретения;
- оценка целесообразности получения патентной охраны (или сохранения технического решения в режиме коммерческой тайны), выбор способа правовой охраны (изобретение, полезная модель);
- проведение патентного поиска для выявления препятствий к получению правовой охраны и/или к использованию технического решения в России;
- формирование совокупности признаков технического решения, не являющейся частью уровня техники и в то же самое время обеспечивающей достижение технического результата неочевидным для среднего специалиста образом;
- составление формулы изобретения, определяющей объём его правовой охраны;
- составление описания изобретения, дающего ясное и точное представление о том как его реализовать на практике без лишнего экспериментирования и домысливания;
- иллюстрирование изобретения наглядными материалами, если это необходимо, чтобы снять неоднозначности в толковании его описания или формулы третьими лицами;
- дополнение материалов примерами осуществления, если у специалистов могут возникнуть сомнения в возможности его осуществления на практике;
- подача заявки;
- ведение делопроизводства с российским патентным ведомством — преодоление возражений экспертизы, внесение исправлений и уточнений в материалы заявки;
- подача дополнительных материалов, выделенных заявок, дополнительных заявок, конвенционных заявок, международных заявок, преобразование заявок, управление сроками публикации заявок;
- получение патента и поддержание его в силе.

Затраты на патентование складываются в основном из следующих составляющих:

- оплата услуг квалифицированных профессионалов (патентных поверенных, патентоведов);
- оплата вспомогательных услуг (эскизирование, перевод);
- оплата патентных пошлин;
- непредвиденные расходы (оплата профессиональных услуг в связи с ведением делопроизводства по заявке).

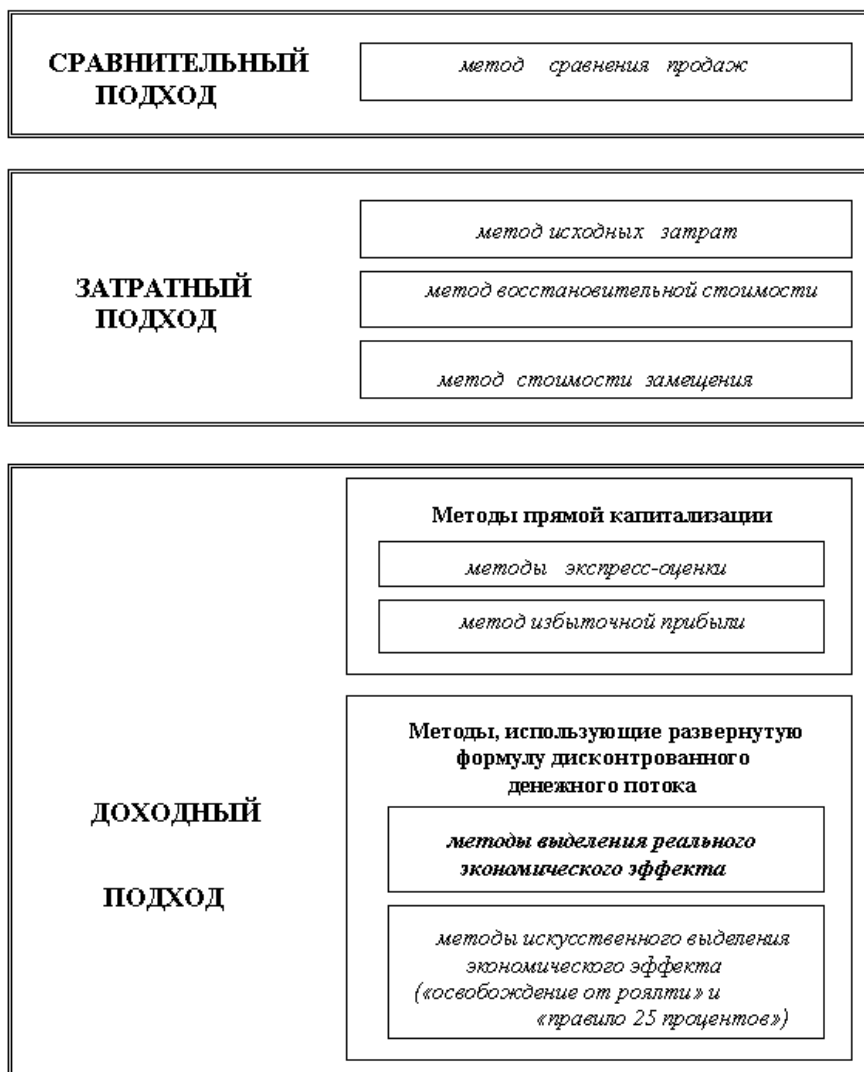
Общие принципы ценообразования на рынке патентных услуг не выработаны, однако признанным мировым стандартом является почасовая оплата. Предоставление профессиональными участниками рынка патентных услуг каких-либо гарантий получения охраны должны вызывать настороженность, ибо оптимизация рисков неполучения патента обычно достигается за счет снижения качества охраны (её объёма).

4.1.3. Подходы и методы определения стоимости товарных знаков и патентов

Сложность выбора методики оценки товарного знака и патентов в отечественных рыночных условиях связана с постоянно меняющейся общей экономической и правовой ситуацией, связанной со становлением новых рыночных отношений в стране.

Существует множество приемов по оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности, однако большинство из них может быть сгруппировано в три подхода: сравнительный, доходный и затратный.

Рис. 4.1.1. Подходы и методы при оценке товарных знаков (ТЗ) и патентов.



Указанная таблица является схематичной и призвана проиллюстрировать скорее общую классификацию методов в рамках подходов, чем дать их исчерпывающий перечень. Так, в составе доходного подхода существует значительное количество методов, в том числе как разработанными отдельными компаниями (Interbrand, Brand Finance и пр.), так и общепринятыми (методы выделения экономического эффекта, избыточной прибыли, метод освобождения от роялти и пр.)

Рекомендуемая предпочтительность применения подходов к оценке товарных знаков и патентов следующая: в первую очередь – доходный, во вторую – сравнительный, наименее применим – затратный подход к оценке стоимости товарного знака.

4.2. Затратный подход

Затратный подход заключается в расчете затрат на воспроизводство оцениваемых ОИС в текущих ценах с учетом прибыли участников и всех видов налогообложения за вычетом износа.

При использовании этого подхода для оценки ОИС проводятся следующие работы:

- выявляются все фактические затраты, связанные с созданием, приобретением и введением в действие ОИС;
- корректируются затраты на величину индекса цен на дату оценки;

- определяется начисленная величина амортизации ОИС;
- стоимость ОИС определяется как разница между скорректированной величиной затрат и начисленной амортизацией.
- прибавляется предпринимательская прибыль и величина налогов в соответствии с действующим законодательством.

Основными методами затратного подхода являются *метод учета затрат на восстановление* точной копии оцениваемого ОИС и *метод учета стоимости затрат на замещение* оцениваемого ОИС путем создания нового объекта-аналога.

Затратный метод используется для целей инвентаризации, балансового учета, а также для определения минимальной цены ОИС, ниже которой сделка для владельца ОИС становится невыгодной. Кроме того, затратный подход является приоритетным для оценки таких объектов ОИС как результаты научно-исследовательских, проектно-изыскательских, геологических и прочих работ.

4.3. Сравнительный подход

Подход на основе сравнительного анализ продаж или рыночный подход основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором инвесторы покупают и продают аналогичного типа активы, принимая при этом независимые индивидуальные решения. Данные по аналогичным сделкам сравниваются с оцениваемыми ОИС.

Экономические преимущества и недостатки оцениваемых активов по сравнению с выбранными аналогами учитываются посредством введения соответствующих поправок. При этом вводятся поправки, учитывающие качественные различия между оцениваемыми активами и их аналогами.

При использовании этого подхода проводятся следующие работы:

- собирается информация о состоявшихся сделках по аналогичным ОИС;
- определяется перечень показателей, по которым проводится сопоставление ОИС;
- корректируются фактические цены сделок по ОИС с учетом значений показателей сравнения с оцениваемым ОИС;
- определяется стоимость оцениваемого ОИС на основе скорректированных фактических данных по сопоставимым сделкам.

Подход на основе сравнительного анализ продаж имеет ограниченное применение для оценки интеллектуальной собственности в силу уникальности и специфики ОИС, разнообразия условий коммерческих сделок и конфиденциальности сведений по ним.

4.4. Доходный подход

Применение доходного подхода строится на оценке инвестиционной привлекательности изобретения, от которого в будущем ожидается получение вполне определенных (соответствующих вероятной цене продажи) выгод. При этом если стоимость изобретения возрастает, кривая доходности также пойдет вверх.

В качестве показателей, характеризующих доходность прав на изобретение как нематериальный актив, рекомендуется использовать в зависимости от целей оценки и типа определяемой стоимости, либо прибыль, либо денежный поток. Каждый из этих показателей обладает определенными преимуществами в конкретных ситуациях.

Денежный поток – это наиболее объективный экономический показатель, характеризующий доходность бизнеса, предприятия или конкретного актива. Обычно этот показатель рассчитывается как сумма чистого дохода и прочих периодических поступлений или выплат, увеличивающих или уменьшающих денежные средства предприятия. В качестве основной составляющей денежного потока обычно рассматривается прибыль после уплаты налогов.

Выгоды от использования оцениваемого товарного знака определяются на основе прямого сопоставления величины, риска и времени получения денежного потока от использования изобретения с величиной, риском и временем получения денежного потока, который получил бы правообладатель при неиспользовании изобретения. Определение рыночной стоимости изобретения с использованием доходного подхода осуществляется путем дисконтирования или капитализации денежных потоков от использования изобретения.

Если величина поступлений денежных потоков за пользование изобретения за равные промежутки времени неодинакова, то величина определяется путем дисконтирования будущих денежных потоков.

$PV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t}, \text{ где:}$		
PV	—	текущая стоимость объекта оценки;
CF_t	—	ежегодные будущие денежные потоки;
i	—	ставка дисконтирования;
t	—	год расчетного периода;
T	—	прогнозный период получения доходов от патента.

Ставка дисконтирования в этом случае используется та же, что и для оценки стоимости компании в целом, с учетом корректировок на дополнительные риски.

К основным дополнительным рискам относятся:

- рыночные риски, связанные с появлением на рынке более сильного товарного знака и иными обстоятельствами, способными оказать негативное влияние на денежные потоки и, следовательно, на его стоимость;
- риски системы управления, связанные с ошибками при построении и реализации системы управления в компании (в том числе при проведении маркетинговых исследований, рекламной кампании и др.);
- риски, связанные с появлением на рынке товаров-подделок. Они низкого качества и продаются по более низкой цене, что снижает доверие, как следствие, уменьшает его стоимость патента.

Если величина поступлений денежных потоков за пользование изобретения за равные промежутки времени одинакова, то величина определяется путем капитализации будущих денежных потоков.

$PV = \frac{CF}{K}, \text{ где:}$		
PV	—	текущая стоимость объекта оценки;
CF	—	денежный поток среднегодового дохода;
K	—	коэффициент капитализации.

Коэффициент капитализации может быть рассчитан по соотношению денежных потоков и стоимости аналогичных патентов в случае, если такая рыночная информация доступна.

В рамках доходного подхода можно использовать один или несколько методов оценки стоимости ОИС. Целью использования более одного приема является достижение наибольшей обоснованности и очевидности выводов оценочного заключения.

Основные методы оценки стоимости товарного знака в доходном подходе:

- метод дисконтирования (капитализации) преимущества в прибыли;
- метод дисконтирования (капитализации) экономии затрат;
- метод освобождения от роялти.

Метод преимущества в прибыли

Очевидно, что изобретение позволяет увеличить прибыль по сравнению со среднерыночными ценами на аналогичные товары. Именно эта разница и есть та стоимость, которая создается за счет использования изобретения.

Таким образом, ежегодное преимущество в прибыли (в денежной форме) приводится к текущей стоимости с учетом предполагаемого периода его получения.

$C = \sum_{t=1}^T V_t \times \Delta\Pi_t \times K_{dt}, \text{ где:}$		
C	—	стоимость патента;
V_t	—	объем производимой продукции с использованием патента в году t;
ΔΠ_t	—	преимущество в прибыли, которое ожидается получить от использования патента в году t;
K_{dt}	—	коэффициент дисконтирования в году t.

Таким образом, с помощью этого метода владелец может рассчитать дополнительную прибыль, которую он может получить при маркировке своей продукции данным товарным знаком.

Метод экономии затрат

Используя этот метод, можно подсчитать либо имевшиеся, либо возможные затраты, которых обладатель избежал благодаря обладанию оцениваемым патентом. Стоимость патента может рассчитываться на основании экономии затрат, в частности на рекламе. Основным моментом при оценке патента является выбор ставки капитализации. Если остаточный срок службы не поддается определению, то можно либо произвольным образом выбрать срок службы, опираясь на какие-либо предпосылки или факторы, либо воспользоваться бессрочной капитализацией. Расчетная формула аналогична формуле, применяемой при методе преимущества в прибыли.

Недостатком является выхватываемый узкий временной интервал, на котором действует оцениваемый и сравниваемый патент.

Метод освобождения от роялти

Следующая методика основана на том, что владелец товарного знака (патента) может заключить лицензионный договор на его уступку, согласно которому лицензиат будет перечислять ему определенные платежи, как правило, в виде роялти. Роялти представляет регулярные выплаты, рассчитываемых в виде процентов от выручки, получаемой в результате реализации лицензионной продукции. Стандартные ставки роялти по различным отраслям публикуются в специальной литературе.

Роялти принято представлять ставкой Р (в зарубежной литературе обычно используется буква R), выраженной в % от базы – эффекта (результата) у лицензиата (покупателя). В качестве базы может использоваться:

- валовой доход (эффективный валовой доход, сумма продаж, объем реализации);
- чистый доход;
- дополнительная прибыль (возникающая у предприятия, купившего и использующего НМА);
- цена единицы (партии) продукции;
- себестоимость;

- единичная мощность цеха (производства);
- стоимость основного переработанного сырья и др.

Чаще всего такой базой берется цена единицы продукции или сумма продаж (эффективный валовой доход). Опыт показывает, что при подобной базе между участниками лицензионной сделки наблюдается наименьшее число конфликтов по вопросам выплаты лицензионного вознаграждения. В таблице ниже указаны стандартные (примерные) ставки роялти, используемые специализированными крупными внешнеторговыми организациями применительно к такой базе на основе анализа мировой практики заключения лицензионных сделок в различных отраслях промышленности. Эта таблица позволяет предварительно определять примерную ставку роялти для каждого конкретного объекта.

Таблица 5 Расширенный перечень стандартных ставок роялти, в %.

№	Объекты применения ставок роялти	Роялти Р в %
	Отрасли промышленности:	
1	Авиационная	6-10
2	Автомобильная	1-3
3	Инструментальная	3-5
4	Металлургическая	5-8
5	Потребительских товаров длительного пользования	5
6	Потребительских товаров массового спроса с малым сроком использования	0,2-1,5
7	Сельскохозяйственного машиностроения	4,5
8	Станкостроительная	4,7-7,5
9	Строительного машиностроения	4,5
10	Текстильная	3-6
11	Фармацевтическая	2-5
12	Химическая	2-4
13	Химического машиностроения	4-7
14	Электронная	1-10
15	Электротехническая	1-5
	Оборудование для:	
1	железных дорог	3-5
2	канцелярских работ	3
3	котельных	5
4	литейного производства	1,5-2,0
5	медицины	4-8
6	металлообработки	4,5
7	металлургической промышленности	5-8
8	обработка поверхностей	6-7
9	общепромышленных целен	5,5
10	очистки воды	5
11	пищевой промышленности	4
12	подъемно-транспортное оборудование	5
13	полиграфии	4
14	радиосвязи	7
15	самолетостроения	6-10
16	сварочных работ	3,5-5
17	связи	7
18	сигнализации	1-1,5
19	специальных целей	6
20	судов (речных и морских)	3-5
21	текстильной промышленности	3-6

№	Объекты применения ставок роялти	Роялти Р в %
22	транспорта	5
23	химической промышленности	3-5
24	холодильных установок общего назначения	2-4
25	холодильных установок для промышленности	4-6
26	цементных заводов	3-5
27	электронных устройств	4-8
28	электротехники	4-7
	Отдельные виды продукции:	
1	Авиационная техника	6-10
2	Автодвигатели и запчасти к ним	2-4
3	Автозапчасти	2-3
4	Автомобили	5
5	Аккумуляторы	3-4
6	Ароматические вещества	3
7	Белье	2-4
8	Бритвы	1-2
9	Буксиры	1-2
10	Бумага	1-2
11	Велосипеды	3-4
12	Вентили	3-6
13	Воздушные кондиционеры	3-4
14	Вооружение	5-10
15	Игры (без авторских нрав)	3-6
16	Изделия из каучука	3-3,5
17	Изделия из пластмассы	3
18	Изделия из стекла	2-4
19	Измерительные приборы	5-8
20	Инструмент	5-7
21	Клапаны	2-3
22	Клей	2-3
23	Книги (без авторских прав)	3-6
24	Кожи	3
25	Компрессоры	5-7
26	Копировальная бумага	1-2
27	Корм для скота	2-3
28	Котельное оборудование	5
29	Котлы	3-5
30	Красители	3
31	Краски	2-3
32	Литье	1,5-2
33	Лифты	4-5
34	Мебель деревянная	2-3
35	Мебель металлическая	3
36	Медицинские приборы	4-7
37	Металлические конструкции	2-4
38	Минеральные масла	2-3
39	Моторы промышленного назначения	4-7
40	Нагревательные системы	4-6
41	Напитки	2-5
42	Насосы	5-7
43	Ножи	1-2

№	Объекты применения ставок роялти	Роялти Р в %
44	Обувь	1-1,25
45	Оптика	8
46	Оснастка	5-7
47	Парфюмерия	2-5
48	Печатные издания	3-6
49	Печи	4-6
50	Питье	3-5
51	Пластинки	2-5
52	Полупроводники	1-2
53	Полуфабрикаты	1,5-2
54	Приводы	5
55	Продовольственные товары	1-2
56	Продукты органической химии	2-4
57	Радиолампы	3-4
58	Реле-аппаратура	4-6
59	Ручной инструмент	3
60	Самолеты	5-10
61	Сельскохозяйственные машины	2-5
62	Скобяные изделия	2-3
63	Спорттовары	1-3
64	Станки металлообрабатывающие	4-6
65	Строительные машины	3-5
66	Стройматериалы	2-4
67	Суда	3-5
68	Текстильные волокна	2-3
69	Телеаппаратура	7
70	Ткани для пошива одежды	3
71	Ткани для промышленных целей	3-4
72	Товары для киноиндустрии	3-5
73	Трикотаж	2-4
74	Удобрения	1,5-2
75	Упаковка бумажная и картонная	2-3
76	Фармацевтические товары	2-4
77	Фототовары	1-3
78	Химикаты для сельского хозяйства	1
79	Химреактивы	1-3
80	Электрические контрольно-измерительные приборы	3-5
81	Электрокабели	2-4
82	Электронно-вычислительные машины	7,5

Источник: Сборник материалов «Интеллектуальная собственность» под редакцией А.Д. Корчагина, М..

Данный источник является наиболее доступным и часто используемым русскоязычными оценщиками и специалистами по интеллектуальной собственности.

В методе освобождения от роялти делается допущение, что товарным знаком владеет лицензиат, и, следовательно, истинный владелец должен платить роялти за право пользования товарным знаком. Но товарный знак (патент) на самом деле является собственностью владельца и ему не нужно платить роялти – отсюда экономия расходов.

Основные этапы расчета стоимости товарного знака (патента) методом роялти:

- составляется ежегодный прогноз объема продаж, по которым ожидаются выплаты роялти;
- определяется ставка роялти;

- определяется экономический срок службы товарного знака (патента);
- рассчитываются ожидаемые выплаты по роялти путем расчета процентных отчислений от прогнозируемого объема продаж;
- из ожидаемых выплат по роялти вычитают все расходы, связанные с обеспечением товарного знака(патента) (юридические, организационные, административные);
- рассчитываются дисконтированные потоки прибыли от выплат по роялти;
- определяется сумма текущих стоимостей потоков прибыли от выплат по роялти.

Таким образом, формула оценки товарного знака (патента) на базе роялти имеет вид:

$C = \sum_{t=1}^T V_t \times \Pi_t \times R_t \times K_{dt}, \text{ где:}$		
C	—	стоимость товарного знака;
V_t	—	объем продукции с использованием товарного знака(патента) в году t;
Π_t	—	продажная цена единицы продукции с использованием товарного знак (патента) а в году t;
R_t	—	размер роялти в году t;
T	—	предполагаемый срок заключения лицензионного договора;
K_{dt}	—	коэффициент дисконтирования.

Однако существуют дополнительные методы определения стоимости товарного знака (патента), помогающие подтвердить суммы, полученные в предыдущих методах.

Для определения рыночной стоимости объекта ИС в настоящей работе расчеты производились:

- *в рамках затратного подхода.*

Использование рыночного подхода (по сравнительному анализу продаж) не представляется возможным в связи со сложностью подбора аналогов и отсутствием надежной рыночной информации.

Использование доходного подхода не представляется возможным, в связи с не использованием патента и отсутствием информации по финансовым показателям при возможном применении патента.

5. ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЗАТРАТНЫМ ПОДХОДОМ

Сущность затратного подхода к оценке рыночной стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности заключается в определении минимума затрат, необходимых для создания аналогичного объекта с учетом предпринимательской прибыли. Основными методами затратного подхода являются метод учета затрат на восстановление точной копии оцениваемого объекта и метод учета стоимости затрат на замещение оцениваемого объекта путем создания нового объекта-аналога.

Использование затратного подхода осуществляется при наличии возможности восстановления или замещения объекта оценки.

Согласно Методическим рекомендациям Торгово-промышленной палаты РФ по оценке рыночной стоимости нематериальных активов предприятий затратный подход применяется в отношении тех нематериальных активов, которые создаются самими правообладателями и для которых не существует эффективного рынка.

В зависимости от того, какая документация (информация), подтверждающая затраты на создание объекта оценки, может быть предоставлена правообладателем, оценщик выбирает процедуру, наиболее уместную в конкретной ситуации:

если у заказчика имеется документально зафиксированная смета расходов, оценщик может применить метод исходных затрат или метод восстановительной стоимости;

если смета отсутствует, она может быть построена самим оценщиком в рамках использования метода стоимости замещения.

Метод исходных затрат строится на использовании реальных ретроспективных данных о расходах, произведенных с целью создания оцениваемых результатов интеллектуальной деятельности. Его особенностью является обязательность индексации выявленных затрат с целью их приведения к уровню цен на товары и услуги, соответствующему дате оценки. Такая индексация должна проводиться с применением индекса потребительских цен.

Определение рыночной стоимости с использованием метода исходных затрат включает следующие основные процедуры:

определение суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки;

приведение выявленных фактических затрат к дате оценки с помощью индексов, учитывающих изменение цен за время, прошедшее с момента совершения затрат до времени выполнения оценки;

определение величины функционального и/или экономического устаревания объекта оценки по отношению к новому аналогичному объекту оценки;

расчет рыночной стоимости объекта оценки путем вычитания из суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки, величины функционального и/или экономического устаревания объекта оценки.

Определение суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки

В соответствии с информацией, предоставленной Заказчиком, величина затрат на создание оцениваемых объектов составила 1 789 821,42 рубль, в том числе:

Счет	Первоначальная стоимость	
	Дебет	Ввод по БУ
Нематериальные активы		
04.01		
Патент №2605328 Solix Algreredients	64 338,60	17.08.2017
Патент №2644260 Mallomonas	1 434 846,53	08.02.2018
Патент №2661116 Eustigmatos	290 636,29	11.07.2018
Итого	1 789 821,42	

Приведение выявленных фактических затрат к дате оценки с помощью индексов, учитывающих изменение цен за время, прошедшее с момента совершения затрат до времени выполнения оценки.

В данном отчете Оценщиком приведение выявленных фактических затрат к дате оценки осуществлялось с помощью индекса потребительских цен на непродовольственные товары.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) характеризует изменение во времени общего уровня цен на приобретаемые товары. Он измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров в ценах текущего периода к его стоимости в ценах предыдущего (базисного) периода.

Данные об ИПЦ на непродовольственные товары в 2017-2021 гг. взяты с сайта Росстата России и представлены в таблице ниже.

	2017	2018	2019	2020	2021
к концу предыдущего месяца					
Январь	100,470	100,30	100,640	100,23	100,53
Февраль	100,200	100,13	100,260	100,04	
Март	100,200	100,16	100,250	100,48	
Апрель	100,200	100,37	100,190	100,44	
Май	100,200	100,88	100,210	100,25	
Июнь	100,100	100,41	100,170	100,2	
Июль	100,100	100,12	100,170	100,3	
Август	100,100	100,22	100,170	100,4	
Сентябрь	100,300	100,360	100,190	100,56	
Октябрь	100,300	100,450	100,310	100,68	
Ноябрь	100,300	100,390	100,230	100,58	
Декабрь	100,300	100,240	100,230	100,6	

Таким образом, коэффициент пересчета равен:

Дата возникновения расходов	Коэффициент приведения к дате оценки
17.08.2017	1,145
08.02.2018	1,126
11.07.2018	1,105

В таблице ниже произведен расчет стоимости воспроизводства оцениваемого объекта:

Наименование	Дата постановки на баланс	Первоначальная стоимость, руб.	Индекс пересчета	Скорректированная величина расходов на дату оценки, руб.
Патент №2605328 Solix Algreredients	17.08.2017	64 338,60	1,145	73 667,70
Патент №2644260 Mallomonas	08.02.2018	1 434 846,53	1,126	1 615 637,19
Патент №2661116 Eustigmatos	11.07.2018	290 636,29	1,105	321 153,10

Определение величины морального устаревания объекта оценки по отношению к новому аналогичному объекту оценки.

Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования нематериальных активов.

Моральный износ бывает двух видов. И тот и другой являются следствием технического прогресса. Но экономические последствия того и другого совершенно различны, и необходимость их учета для целей возмещения неодинакова.

Моральный износ первого вида заключается в уменьшении стоимости активов вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях.

Моральный износ второго вида обусловлен созданием и внедрением в производство более совершенных и экономичных активов.

При рассмотрении морального износа второго вида выделяют частичный и полный износ, а также его скрытую форму.

Частичный моральный износ - это частичная потеря потребительной стоимости актива. Постепенно увеличивающиеся его размеры на отдельных операциях могут достичь таких значений, когда окажется целесообразным использовать актив на других операциях, в иных условиях производства, где он будет еще достаточно эффективен.

Полный моральный износ - это полное обесценивание актива, когда его дальнейшая эксплуатация в любых условиях убыточна. Вероятна ситуация, когда неубыточные операции еще возможны, но они реализуются на более производительных активах.

Скрытая форма морального износа подразумевает угрозу обесценивания актива вследствие того, что утверждено задание на разработку нового, более производительного и экономичного актива.

Величины моральных износов объекта оценки приведены в таблице ниже.

№ п/п	Наименование	Моральный износ первого вида (уменьшение стоимости актива вследствие удешевления его воспроизводства в современных условиях),%	Моральный износ второго вида (уменьшение стоимости активов вследствие создания и внедрения в производство более совершенных и экономичных активов),%
1	Патент №2605328 Solix Algridients	0	0
2	Патент №2644260 Mallomonas	0	0
3	Патент №2661116 Eustigmatos	0	0

Расчет рыночной стоимости объекта оценки.

В таблице ниже приведен расчет стоимости оцениваемого объекта.

Наименование	Дата постановки на баланс	Первоначальная стоимость, руб.	Скорректированная величина расходов на дату оценки, руб.	Износ, %	Стоимость на дату оценки, руб.
Патент №2605328 Solix Algredients	17.08.2017	64 338,60	73 667,70	0	73 667,70
Патент №2644260 Mallomonas	08.02.2018	1 434 846,53	1 615 637,19	0	1 615 637,19
Патент №2661116 Eustigmatos	11.07.2018	290 636,29	321 153,10	0	321 153,10
ИТОГО					2 010 457,99

Итоговая величина рыночной стоимости объекта оценки, на дату 09 марта 2021 г., составляет (округленно):

2 010 457,99 (Два миллиона десять тысяч четыреста пятьдесят семь) рублей 99 копеек

6. СОГЛАСОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ И ВЫВОД ИТОГОВОЙ ВЕЛИЧИНЫ СТОИМОСТИ

Определение итоговой стоимости патента проводилось исходя из ограничений, накладываемых качеством полученной информации и особенностями каждого из применяемых подходов.

Для определения рыночной стоимости объекта оценки: Имущественные права на объект интеллектуальной собственности, защищенный патентами РФ на изобретение №№2605328, №2644260, №2661116 оценщиком рассматривалась возможность применения доходного подхода.

Результаты, полученные с применением различных подходов, приведены в Таблице ниже.

Таблица 6. Расчет итоговой стоимости товарного знака

Наименование подхода	Значение руб.	Весовой коэффициент	Итоговая стоимость, руб.
Затратный	2 010 457,99	1	2 010 457,99
Сравнительный	Не применялся		
Доходный	Не применялся		
Рыночная стоимость объекта оценки (округленно), руб.			2 010 457,99

Следовательно, итоговая величина рыночной стоимости объекта оценки, на дату 09 марта 2021 г., составляет (округленно):

2 010 457,99 (Два миллиона десять тысяч четыреста пятьдесят семь) рублей 99 копеек

Оценщик

Бондин А.М.

ПЕРЕЧЕНЬ ДАННЫХ, ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОЦЕНКИ

Перечень документов, использованных оценщиком и устанавливающих количественные и качественные характеристики объекта

1. Копия Патента на изобретение №2204135,
2. Описание изобретения.

Правовая информация

3. Федеральный закон Российской Федерации «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 года № 135-ФЗ.
4. Федеральные стандарты оценки ФСО-1, ФСО-2, ФСО-3, утвержденные Приказами Министерства экономического развития Российской Федерации №№297-299 от 20 мая 2015 года.

Методическая информация

- Волков Д.Л. 2006. Финансовый учет: теория, практика, отчетность организации. СПб.: Издат.дом С.-Петербургского университета)
- Козырев А.Н. 2006. Экономика интеллектуального капитала. Научные доклады №7 2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ.
- Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. 1999. Стоимость компаний: оценка и управление. 2-е изд. – М.: Олимп-Бизнес.
- Лев Б. 2003. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность. – М.: Квинто-консалтинг, 2003. (В оригинале: Lev B., 2001, Intangibles: management, measurement, and reporting, Brookings Institution Press, Washington, D.C., 2001)
- Berry H., Sakakibara M. 2006. Resource Accumulation and Overseas Expansion by Japanese Multinationals // Journal of Economic Behavior and Organization.
- Bontis N., Dragonetti N.C., Jacobsen K., Roos G. 1999. The Knowledge toolbox: a Review of the Tools Available to Measure and Manage Intangible Resources. European Management Journal, 17.
- Eckstein C. 2004. The Measurement and Recognition of Intangible Assets: Then and Now // Accounting Forum. 288.
- Edvinsson L., Malone M.S. 1997. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower. New York: HarperBusiness.
- Kaplan R.S., Norton D.P. 2004. Measuring the strategic readiness of intangible assets // Harvard Business Review. 82 (2): 52–63. (Русский перевод: Каплан Р.С., Нортон Д.П. 2004. Измерение стратегической готовности нематериальных активов// Российский журнал менеджмента. 2.
- Leitner K.-H., Warden C. 2004. Managing and Reporting Knowledge-Based Resources and Processes in Research Organizations: Specifics, Lessons Learned and Perspectives // Management Accounting Research. 15.

- Lev B., 2001, Intangibles: management, measurement, and reporting, Brookings Institution Press, Washington, D.C., 2001. (Русский перевод: Лев Б., Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность. – М.: Квинто-консалтинг, 2003.).
- Mayo A. 2001. The Value of the Enterprise: Valuing People as Assets – Monitoring, Measuring, Managing, London: Nicholas Brealey Publishing.
- Stewart Thomas. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. 1997. Doubleday.
- Tollington, T. 2006. UK goodwill and intangible asset structuration: The FRS10 Rule Creation Cycle.// Critical Perspectives on Accounting 17 (2006)
- Volkov D., Garanina T. 2007. Intellectual Capital Valuation: Case of Russian Companies. Discussion Paper #9(E) – 2007. Institute of Management, Graduate School of Management, Saint Petersburg State University, St.Petersburg.
- Wallace J. 2003. Value Maximization and Stakeholder Theory: Compatible or Not?// Journal of Applied Corporate Finance. 15.
- Whitwell G. J., Lukas B. A., Hill P.2007. Stock analysts' assessments of the shareholder value of intangible assets\\ Journal of Business Research, 60

**КОПИИ ДОКУМЕНТОВ,
ПОДТВЕРЖДАЮЩИХ ПРАВОМОЧНОСТЬ ОЦЕНКИ**