

Глава 3.

ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

3.1. Определение и структура нематериальных активов

В системе бухгалтерского учета деятельности организации объекты интеллектуальной собственности причисляются к такой большой и очень разнородной группе активов, как «нематериальные активы».¹ Учет и оценка нематериальных (неосязаемых) активов всегда вызывали много споров и связано это в основном с трактовкой самого понятия «нематериальный актив».

Нематериальные активы. Интеллектуальная собственность в организации может быть использована в двух основных формах:

- в качестве вклада в уставной капитал (УК) организации;
- в хозяйственной деятельности организации в качестве «нематериальных активов».

При внесении объектов интеллектуальной собственности в УК права собственности и права на использование объектов интеллектуальной собственности переходят к создаваемой организации, т.е. она становится собственником объекта интеллектуальной собственности (отвечает этой собственностью по своим обязательствам).

*Нематериальными активами признаются*² приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев). К нематериальным активам, относятся:

- 1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- 2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование компьютерных программ, базы данных;
- 3) исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;
- 4) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;
- 5) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;

¹ Термин «материальный» (англ. — tangible) происходит от латинского «tangere» и означает «касаться, осязать», иными словами все то, что имеет материальную, осязаемую сущность. В свою очередь, «нематериальный» (англ. — intangible) означает неосязаемую, нематериальную собственность, которую нельзя ощущать, потому что ее субстанция невещественна.

² *Шукин, А.* Нематериальные активы как объект взыскания налоговой недоимки. См. п. 3 ст. 257 Налогового кодекса Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.lawmix.ru>.

б) владение «ноу-хау», секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.¹

Первоначальная стоимость амортизируемых нематериальных активов определяется как сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение их до состояния, в котором они пригодны для использования, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов в соответствии с Налоговым Кодексом.

Нематериальные активы весьма неоднородны по своему составу, по характеру использования или эксплуатации, по степени влияния на финансовое состояние организации и результаты хозяйственной деятельности, поэтому необходим дифференцированный подход к их анализу и включению в экономический оборот, (см. таблица 3.1).

Таблица 3.1

Неоднородность нематериальных активов

Объекты, учитываемые как нематериальные активы	Объекты, учитываемые как расходы будущих периодов
Фирменные марки и наименования	Реклама и пропаганда
Авторские права	Авторские авансы
Обязательства не вступать в конкуренцию	Затраты на разработку программных продуктов
Лицензии и франшизы	Эмиссионные расходы
Гудвилл	Маркетинговые исследования
Права на эксплуатацию	Организационные расходы
Патенты	Расходы по подготовке кадров
Документированные консультации	Затраты на ремонт
Торговые марки	Судебные расходы
Технологии, рецепты, формулы, чертежи и прототипы	Стоимость научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ
Компьютерное программное обеспечение (при условии обособленности от аппаратных средств).	

Для формирования нематериальных активов необходимо руководствоваться общеизвестными принципами классификации.

1. По степени участия в производстве:

- функционирующие (работающие) нематериальные активы, использование которых приносит организации доход в настоящий период;
- нефункционирующие (неработающие) нематериальные активы, которые не используются по каким-либо причинам, но могут использоваться в будущем.

¹ Введением в действие Части II Налогового кодекса РФ, «ноу-хау» были включены в состав НМА.

2. По степени отчуждения:

- отчуждаемые — полностью передаваемые при их продаже, передаче, аренде;
- неотчуждаемые — остающиеся в собственности организации-владельца при частичной передаче прав на их использование.

3. По степени влияния на финансовые результаты организации:

- объекты нематериальных активов, способные приносить доход прямо, за счет внедрения их в эксплуатацию;
- объекты нематериальных активов, опосредованно влияющие на финансовые результаты.

4. По степени правовой защищенности:

- нематериальные активы, защищаемые охранными документами (авторскими правами, патентами, лицензиями);
- нематериальные активы, не защищенные охранными документами (авторскими правами, патентами, лицензиями).

5. По степени вложения индивидуального труда работников данной организации:

- единоличные — то есть объекты нематериальных активов, которые разработаны лично работниками или учредителями организации;
- паевые — то есть объекты нематериальных активов, разработанные совместно с другими физическими или юридическими лицами на долевых условиях;
- приобретенные со стороны — то есть объекты нематериальных активов, которые получены от других физических или юридических лиц, за плату или безвозмездно.

К нематериальным активам не относятся:

научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы не давшие положительного результата;

интеллектуальные и деловые качества персонала компании, их квалификация и способность к труду.

Тот факт, что объекту учета можно вменить некоторое учетное наименование, указывает на то, что он идентифицируем и распознаваем. Момент идентификации, по оценке многих специалистов, весьма спорен. Тем не менее, *к нематериальным активам могут быть отнесены объекты, отвечающие следующим условиям:*

- отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества;
- использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- организацией не предполагается последующая перепродажа данного имущества;

- способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;

Наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т.п.).

Инвентарным объектом нематериальных активов считается совокупность прав, возникающих из одного патента, свидетельства, договора уступки прав и т.п. Основным признаком, по которому один инвентарный объект идентифицируется от другого, служит выполнение им самостоятельной функции в производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо использовании для управленческих нужд организации.

Нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету в случаях:

- приобретения;
- внесения учредителями в счет вкладов в уставной капитал;
- получения по договору дарения и иных случаях безвозмездного получения и других поступлений.

Нематериальные активы учитываются по первоначальной и остаточной стоимости. Первоначальная стоимость нематериальных активов зависит от источника их приобретения.

При приобретении нематериальных активов за плату первоначальной стоимостью является величина фактических затрат организации на приобретение, в которую включаются:

- суммы, уплачиваемые организацией по заключенному договору купли-продажи;
- суммы, уплачиваемые сторонним организациям за информационные и консультативные услуги, связанные с приобретением нематериальных активов;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организацией, через которую приобретаются нематериальные активы;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, и затраты по доведению нематериальных активов до состояния, в котором они пригодны к использованию.

Первоначальной стоимостью нематериальных активов признается:

- для объектов, приобретенных в счет вклада в уставной капитал, — денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством РФ;
- для объектов, полученных организацией по договору дарения и в иных случаях безвозмездного получения, — рыночная стоимость на дату оприходования;
- для объектов, приобретенных по договорам, предусматривающим выполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, — стоимость товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливаемая исходя из цены, по которой в сравниваемых обстоятельствах органи-

зация обычно определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).¹

Проблема признания и отнесения объекта учета к нематериальным активам достаточно сложна и противоречива. Грань, отделяющая нематериальные активы от расходов будущих периодов, достаточно неопределенна. Их можно сгруппировать следующим образом - (см. таблицу 3.1)

Анализ структуры нематериальных активов и организационных расходов позволяет сделать вывод, что до того момента, пока потенциальный объект нематериальных активов не имеет *право-определяемых характеристик*, все расходы, связанные с его разработкой, поиском, содержанием и т.п., относятся на «расходы будущих периодов». Как только объект (проект, товарный знак, разработка и т.п.) приобретает правоопределяемые характеристики и приобретается организацией на срок более 12 месяцев, он относится к нематериальным активам.

В соответствии с определением, виды интеллектуальной собственности можно классифицировать (рис. 3.1.)



Рисунок 3.1. Классификация интеллектуальной собственности (ИС)

¹ Использование концепции жизненного цикла товара при оценке стоимости долей объектов интеллектуальной деятельности. // Маркетинг в России и за рубежом . — 2000. — № 1.

По уровню правовой защиты объекты интеллектуальной собственности подразделяются на группы:

Объекты интеллектуальной собственности, защищенные свидетельствами установленного образца и выдаваемыми Роспатентом и Госкомиссией:

- изобретения;
- промышленные образцы;
- полезные модели;
- товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров.
- селекционные достижения.

Объекты интеллектуальной собственности, охраняемые по желанию правообладателя свидетельствами, выдаваемыми органом, уполномоченным государством:

- программы для ЭВМ и базы данных;
- топология интегральных микросхем.

Объекты авторского права или смежных прав:

- произведения науки, литературы и искусства.

Ноу-хау, подтвержденные документами организации:

- конструкторская, технологическая, проектная, экономическая, юридическая и другая документация, предназначенная к использованию в производстве и реализации товаров и услуг;
- незапатентованные изобретения, формулы, рецепты, составы, расчеты, опытные образцы, результаты испытаний и опытов;
- планы организации производства, маркетинга, управления качеством продукции и услуг, планы управления кадрами, финансами, политикой капиталовложений¹;
- производственный опыт и обучение персонала;
- другие результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных и производственных работ.

Любые объекты интеллектуальной собственности, охраняемые лицензионными, авторскими или иными договорами на приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности, заключенные в порядке, установленном законодательством.

Отношения в сфере интеллектуальной собственности регулируются двумя правовыми институтами: либо патентным правом, либо авторским правом. При этом главным является то, что интеллектуальная собственность – это монополия (исключительные права на использование). В этом смысле, в отношении коммерческой тайны никакой монополии не предоставляется (каждый, кто добросовестно получает такие знания, имеет право их использовать).

При этом очевидно принципиальное различие в содержании права интеллектуальной собственности и прав на коммерческую тайну («ноу-хау»), по-

¹ Использование концепции жизненного цикла товара при оценке стоимости долей объектов интеллектуальной деятельности. // Маркетинг в России и за рубежом. — 2000. — № 1.

сколькo они имеют принципиально разные условия и механизмы охраны, хотя в обоих случаях, как правило, объектом являются результаты творческой деятельности.

Если для объектов интеллектуальной собственности требуется раскрытие информации, то для коммерческой тайны необходимо ее сохранение в тайне.

Интеллектуальной собственностью оба документа — Конвенция от 14.07.67 и ГК РФ — называют *исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, а также другие приравненные к ним объекты, в частности, средства индивидуализации товаров (работ, услуг)*, однако среди перечисленных объектов интеллектуальной собственности нет такого понятия, как «ноу-хау».

В ГК РФ используется близкое по смыслу к «ноу-хау» понятие служебной и коммерческой тайны. Причем ГК РФ отделяет понятие коммерческой тайны от понятия интеллектуальной собственности, хотя и относит их вместе к объектам гражданских прав и определяет как информацию, имеющую действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу ее неизвестности третьим лицам, к которой нет свободного доступа на законном основании и по отношению к которой обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности¹.

При сравнении понятия служебной и коммерческой тайны с понятием «ноу-хау» обнаруживается, что это, по сути, одно и то же, хотя имеются и некоторые отличия: первое, в частности, шире второго. В российской хозяйственной практике к «ноу-хау» чаще относят знания и опыт научно-исследовательского, опытно-конструкторского или производственного характера.

Законодательство о коммерческой тайне призвано стимулировать развитие в тех областях производства, где относительно слаба патентная защита. А коммерческая тайна может обеспечивать охрану секретов производства и, следовательно, стимулировать новаторские предложения. Многие виды таких предложений в принципе не патентоспособны, поскольку не несут в себе новизны изобретения. В качестве примера можно взять списки клиентов. Коммерческая тайна в этом случае может быть единственным способом охраны содержащейся в них информации.

В настоящее время российское законодательство об охране служебной и коммерческой тайны представляет собой совокупность статей, которые содержатся в различных правовых актах, посвященных в целом регулированию иных общественных отношений. Центральной из них является ст. 139 ГК РФ, содержащая определение служебной и коммерческой тайны, раскрывающая условия признания ее самостоятельным объектом правовой охраны и указывающая на основные юридические средства защиты прав ее обладателя. В соответствии с этой статьей информация составляет служебную или коммерческую тайну в случае, когда:

¹ Гражданский кодекс РФ п.1. ст. 139 . «Служебная и коммерческая тайна». Режим доступа: <http://www.gk-rf.ru/statia139>.

- имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам;
- к ней нет свободного доступа на законном основании;
- обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности.

Лица, незаконными методами получившие информацию, которая составляет служебную или коммерческую тайну, обязаны возместить причиненные убытки. Такая же обязанность возлагается на работников, разгласивших служебную или коммерческую тайну вопреки трудовому договору (контракту), и на контрагентов, сделавших это вопреки гражданско-правовому договору.

Субъектами права на коммерческую тайну, исходя из того, что коммерческой тайной признаются лишь сведения, касающиеся предпринимательской деятельности, являются лица, которые занимаются такой деятельностью, т.е. юридические лица (главным образом – коммерческие организации) и граждане — предприниматели.

Таким образом, с предметной и правовой стороны коммерческую тайну (ноу-хау), характеризуют следующие признаки:

а) коммерческая тайна не относится к государственным секретам (Закон РФ «О государственной тайне»);

б) к коммерческой тайне не относятся устав и другие учредительные документы предприятия, сведения, представляемые по формам отчетности о финансово-хозяйственной деятельности, и иные сведения, определенные постановлением Правительства РСФСР от 5.12.1991г. N 35 «О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну»;

в) под коммерческой тайной, помимо научно-технических решений, понимают также знания нетехнического характера, которые в рамках существующих правовых возможностей не охраняются (например, методы рациональной организации работы, в частности, графики профилактического ремонта оборудования, результаты изучения конъюнктуры рынка, обзоры литературы, из которых можно получить информацию о технических и потребительских характеристиках конкурирующих товаров, и т.п.);

г) для коммерческой тайны, имеющей научно-технический характер, не имеет значения его уровень. Это могут быть как простейшие технические решения, так и решения, на которые их владелец мог бы получить патент на изобретение, но предпочел сохранить это решение в тайне;

д) коммерческая тайна не защищается патентными документами на национальном или международном уровнях. В противном случае, в силу обязательного опубликования заявочных материалов, патентных описаний, эта информация становится общедоступной и перестает быть коммерческой тайной по определению;

е) коммерческая тайна является секретом производства, что предполагает конфиденциальный режим ее использования. Охрана коммерческой тайны со стороны владельца заключается в принятии целого ряда мер, помогающих сохранить ее в тайне, а со стороны государства — в предоставлении владельцу коммерческой тайны права на защиту своих интересов, т.е. на возмещение

убытков, причиненных несанкционированным использованием коммерческой тайны;

ж) признаком коммерческой тайны является «отсутствие свободного доступа на законном основании» к информации, составляющей коммерческую тайну.

Владелец коммерческой тайны может предоставлять другим лицам разрешение на использование конфиденциальной информации в собственной сфере. Иными словами, допускается выдача третьим лицам лицензий, которые, в свою очередь, могут носить исключительный или неисключительный характер.

Обладатель конфиденциальной информации может также продать (уступить полностью) эту информацию заинтересованному лицу. В частности, предметом такого договора могут быть результаты проведенных маркетинговых исследований, технология или иное техническое новшество (секрет производства, ноу-хау) и т.д.¹

Информация, составляющая служебную или коммерческую тайну, защищается способами, предусмотренными ГК и другими законами.

Многочисленность нематериальных активов и сложность их классификации требует большого внимания при отнесении к тому или иному виду нематериальных активов.

Авторское право обозначает право на произведение, на изготовление и распространение его копий либо самим автором, либо с разрешения автора, а также право автора пресекать любые искажения своего произведения и получать в течение всей жизни и 50 (пятидесяти) лет после смерти доход, который приносит его произведение². Авторское право распространяется на оригинальные обнародованные и не обнародованные произведения науки, литературы, искусства, которые являются результатом творческой деятельности, независимо от назначения и достоинства произведения, а также способа его выражения. Авторское право не распространяется на идеи, принципы, методы, процессы, системы, способы, концепции, сообщения о событиях и фактах, лежащих в основе охраняемых авторским правом произведений. Авторское право на произведение *не связано* с правом собственности на материальный объект, в котором произведение выражено.

*Патент*³ является юридически закрепленным исключительным правом пользования, производства и продажи продукции на основе патента на период, предусмотренный законодательством (действует в течение 20 лет с даты поступления заявки в Патентное ведомство). Распространяется на новые и обладающие существенными отличиями технические решения задачи, дающие положительный экономический эффект. Объектом патента на изобретения является:

- устройство;

¹ Мэггс, П.Б. Интеллектуальная собственность.: учебник / П.Б. Мэггс, А.П. Сергеев; перевод с англ. Л.А. Нежинской. — М.: Юристъ, 2000. — С. 400. Режим доступа: <http://ihtik.lib.ru>.

² Статья 27, Закон РФ от 9 июля 1993 г. N 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах» (с изменениями от 19 июля 1995 г.)

³ «Патентный закон» Российской Федерации от 23.09.92 №3517-1.

- способ;
- вещество;
- штамм микроорганизма;
- культуры клеток растений и животных;
- применение ранее известных устройств, способа, вещества, штамма по новому назначению.

*К полезным моделям*¹ относится конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, а также их составных частей. Полезной модели предоставляется правовая охрана, если она является новой и промышленно применимой. Полезная модель является новой, если совокупность ее существенных признаков не известна из уровня техники. Уровень техники включает ставшие общедоступными до даты приоритета полезной модели, опубликованные в мире сведения о средствах того же назначения, что и заявленная полезная модель, а также сведения об их применении в Российской Федерации. В уровень техники включаются, при условии их более раннего приоритета, все поданные в Российской Федерации другими лицами заявки на изобретения и полезные модели (кроме отозванных), а также запатентованные в Российской Федерации изобретения и полезные модели. Полезная модель является промышленно применимой, если она может быть использована в промышленности, сельском хозяйстве, здравоохранении и других отраслях деятельности. Права на полезную модель подтверждаются свидетельством на полезную модель. Главные отличия от патента состоят в том, что: во-первых, требуемый уровень технологического прогресса («уровень изобретения») ниже, чем при изобретении; во-вторых, максимальный срок охраны короче, чем предусмотренный по закону об изобретениях.

*Промышленный образец*² — художественное или художественно-конструкторское решение, определяющее внешний вид продукции или услуги. При наличии перечисленных условий имеет правовую защиту. Относится к сфере дизайна (страйлинга) и характеризуется новизной, оригинальностью. Декоративная сторона изделия может быть выражена в форме, структуре или цвете, причем изделие должно быть обязательно воспроизведено промышленными средствами. В этом случае оно охраняется законом о промышленной собственности. Если же изделие существует в единичном экземпляре и не воспроизводится промышленным способом, то охраняется законом об авторском праве («копирайтом»). Промышленные образцы подтверждаются патентом на промышленный образец. Срок защиты патента — 5 лет.

*Лицензия*³ — разрешение (право) на осуществление лицензируемого вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю.

¹ «Патентный закон» Российской Федерации от 23.09.92 №3517-1.

² «Патентный закон» Российской Федерации от 23.09.92 №3517-1.

³ Федеральный закон от 25 сентября 1998 г. N 158-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с изменениями от 26 ноября 1998 г., 22 декабря 1999 г., 12 мая 2000 г.)

Лицензируемый вид деятельности — вид деятельности, на осуществление которого на территории Российской Федерации требуется получение лицензии в соответствии с настоящим Федеральным законом и вступившими в силу до момента вступления в силу настоящего Федерального закона иными федеральными законами. В соответствии с настоящим Федеральным законом к лицензируемым видам деятельности относятся виды деятельности, осуществление которых может повлечь за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, нравственности и здоровью граждан, обороне страны и безопасности государства и регулирование которых не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием.

Лицензия может предусматривать:

- разрешение на использование другими физическими или юридическими лицами изобретений, технологий, технических знаний, производственного опыта и т.д.;

- разрешение, выдаваемое государственными органами на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности.

Лицензия выдается отдельно на каждый лицензируемый вид деятельности.

Опираясь на специфику правовой защиты различных видов лицензий можно сгруппировать их следующим образом (см.табл. 3.2.)

Таблица 3.2.

Классификация лицензий

Классификационный признак	Вид лицензии
Объем передаваемых прав	Исключительная Неисключительная (простая) Полная Сублицензия Опцион
Наличие правовой охраны объектов промышленной собственности	Патентные Беспатентные
Особенности государственных правовых норм	Добровольная Принудительная Открытая
Объекты промышленной собственности, являющиеся предметом торговли	Изобретения Промышленные образцы Товарные знаки Фирменные наименования Знаки обслуживания Ноу-хау

Виды лицензий:

Лицензия исключительная — правовой документ по использованию объектов нематериальных активов в оговоренных пределах. Чаще всего эти пределы устанавливаются по срокам и территории действия данной лицензии. Основное отличие исключительной лицензии состоит в том, что лицензиар (про-

давец лицензии) не может пользоваться правами сам или переуступать их третьему лицу в оговоренных пределах.

*Лицензия неисключительная (простая)*¹ — лицензионный договор, по которому лицензиар, предоставляя лицензиату право на использование объекта промышленной собственности, сохраняет за собой все права, подтверждаемые патентом, в том числе и на предоставление лицензий третьим лицам. Применительно к товарным знакам и знакам обслуживания как таковое понятие «неисключительная лицензия» в российском законодательстве отсутствует (легально закреплено лишь наличие различных видов лицензии без их уточнения), однако на практике оно имеет место. Такую лицензию выдают, как правило, фирмы стран с относительно емким внутренним рынком также на товары массового производства.

Лицензия перекрестная — правовой документ по взаимному предоставлению патентных прав различными патентодателями.

Лицензия полная — правовой документ, по которому лицензиар предоставляет лицензиату все права по использованию объектов нематериальных активов (на срок действия лицензионного договора). Если срок действия лицензионного договора превышает срок действия патента или равен ему, то такие лицензионные договоры на изобретения, промышленные образцы и товарные знаки по своему технико-экономическому смыслу равноценны продаже патента. Между тем при продаже патента право собственности на предмет договора переходит к покупателю, а при продаже полной и других видов лицензий это право к лицензиату не переходит. Собственником предмета договора остается лицензиар, хотя он и передает право использования лицензии в полном объеме лицензиату (но только на новый срок действия лицензии).

Лицензия принудительная — правовой документ, который выдается по решению компетентной инстанции в обязательном порядке при наличии определенном законом обстоятельств (не использование объекта промышленной собственности, недостаточное использование, общественная потребность в более широком использовании изобретения) в случае невозможности достигнуть согласия с обладателем собственности на патент.

Добровольная лицензия — разрешение (договор) на полное или частичное использование изобретения, выдаваемое патентообладателем по прямому двустороннему соглашению между ним и другим лицом.

Сублицензия — правовой документ, в соответствии с которым собственник изобретений, технологических знаний, опыта, секретов производства и т.д. передает своему контрагенту право на использование (в оговоренных пределах) этих объектов интеллектуальной деятельности. В лицензионном соглашении определяется вид лицензии, характер и объем прав на использование объекта лицензии, производственная сфера, территориальные границы, способ передачи технологии.

Открытая лицензия — лицензия, выданная на основе заявления патентообладателя, направленного в Патентное ведомство, о предоставлении любому

¹ Большая экономическая энциклопедия. — М.: Эксмо, 2007. — С.816.

лицу права на использование объекта промышленной собственности, при подаче заявления о предоставлении открытой лицензии пошлина за поддержание патента в силе снижается на 50 % с года, следующего за годом опубликования сведений о таком заявлении Патентным ведомством.

Патентное лицензионное соглашение — правовой документ, объектом которого являются научно-технические достижения, защищенные патентами или другими охраняемыми документами. Разновидностью патентных лицензионных соглашений являются *принудительные* лицензионные соглашения, т.е. разрешение на право использования запатентованного объекта с выплатой вознаграждения патентовладельцу. Принудительные лицензионные соглашения выдаются без согласия патентовладельца по специальному решению соответствующих органов, определенных законодательством.

*Лицензия патентная*¹ (*patent license*) — разрешение, выдаваемое владельцем патента (лицензиаром) другому лицу или фирме (лицензиату), которые позволяют использовать изобретение в промышленных и коммерческих целях, это разрешение находится под патентной защитой в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение. Простая, исключительная, полная и принудительная лицензии — основные виды патентной лицензии.

Предоставление разрешения (права) на использование документации или изобретения оформляется договором о патентной лицензии в обязательном порядке, установленном уполномоченными на то органами.

Может включать также ноу-хау, которое имеет отношение к данному патенту.

Лицензия беспатентная (*unpatented license*) — договор на передачу технического опыта или научно-технических достижений, не являющихся патентоспособными, а также таких технических решений, которые не запатентованы за границей (например, передача ноу-хау).

Лицензия на производство (*production licence (license)*) — лицензия, выдаваемая владельцем патента, которая позволяет использовать патентованное изобретение в производстве.

Срок действия лицензии устанавливается положением о лицензировании конкретного вида деятельности, но не может быть менее чем три года. Федеральными законами и положениями о лицензировании конкретных видов деятельности может быть предусмотрено бессрочное действие лицензии. На срок менее чем три года лицензия выдается только по заявлению соискателя лицензии. Срок действия лицензии может быть продлен по заявлению лицензиата, если иное не предусмотрено положением о лицензировании конкретного вида деятельности.

*Право пользования имуществом*² включает право пользования: материальным имуществом, движимым и недвижимым; нематериальным имуществом которое включает: лицензии на право использования нематериальных активов и

¹ Большая экономическая энциклопедия. — М.: Эксмо, 2007. — С.816.

² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая) (с изм. и доп. от 20 февраля, 12 августа 1996 г., 24 октября 1997 г., 8 июля, 17 декабря 1999 г.)

лицензии на право осуществления какой-либо деятельности. Права пользования природными ресурсами и имуществом можно передавать на основе лицензионных и иных предусмотренных законодательством договоров и соглашений.

Гудвилл (от англ. *goodwill* — дословно «добрая воля, доброе стремление») — понятие используется в области хозяйственной рекламы. Гудвилл может относиться к предприятию, фирме, услугам, изделиям. В экономической сфере гудвилл способствует повышению качества изделий, сервиса, улучшению отношений между партнерами.

Гудвиллы — неосязаемые активы компании (рис. 3.2.) — отражают:

- накопленный опыт деловых связей;
- наличие устойчивой клиентуры и торговых контрактов;
- престиж фирмы и её торговых знаков;
- деловую репутацию компании (под которой принято понимать стоимостную категорию, представляющую разницу между стоимостью организации как единого целостного имущественно-финансового комплекса и стоимостью всех ее активов).



Рисунок. 3. 2. Классификация гудвилл

В российской практике определение стоимости гудвилла законодательно установлено только для процесса приватизации с аукциона или по конкурсу. В этом случае указанный вид нематериальных активов рассматривается как «разница между покупной и оценочной стоимостью имущества». В настоящее время

мя общепринятой методики оценки гудвилл пока нет. Однако под стоимостью гудвилла принято подразумевать величину, на которую стоимость бизнеса превосходит рыночную стоимость его материальных активов, учтенных в балансе компании.

Факторами, определяющими гудвилл, являются: эффективность деятельности, высокая кредитоспособность, первоклассные кадры, культура обслуживания, порядочность руководства. Фактическая величина «гудвилл» есть сравнение рыночной стоимости материальных и нематериальных активов с контрактной ценой на приобретаемую организацию. Если контрактная цена превышает рыночную стоимость всех активов, возникает «гудвилл положительный». И наоборот, если контрактная цена ниже рыночной стоимости всех активов, возникает «гудвилл отрицательный».

Положительные и отрицательные характеристики гудвилла¹.

Когда одна фирма имеет намерение купить другую фирму, то положительный гудвилл представляет собой премию, которую покупатель должен заплатить сверх стоимости ее активов.

В случае, когда фирма работала неудачно, ее рыночная стоимость потенциальным покупателем может быть оценена ниже балансовой стоимости ее активов. В данном случае гудвилл отрицателен.

3.2. Основы оценки нематериальных активов, методы определения стоимости нематериальных активов

Оценка — комплекс мероприятий юридического, экономического, организационно-технического и иного характера, направленных на установление ценности объекта оценки как товара².

Институт профессиональной оценки *объектов интеллектуальной собственности* в нашей стране начал формироваться в 1992-1993 гг. и продолжает развиваться в настоящее время.

Основным документом нормативно-правовой базы оценочной деятельности в настоящее время является Федеральный закон Российской Федерации «Об оценочной деятельности» № 135-ФЗ от 29.07.1998 г.³

Закон состоит из четырех глав, которые содержат 26 статей.

В первую главу «Общие положения» включено 8 статей:

- Ст. 1. Законодательство, регулирующее оценочную деятельность в Российской Федерации.
- Ст. 2. Отношения, регулируемые настоящим федеральным законом.

¹ Большая экономическая энциклопедия. -М.: Эксмо. -2007. -С.816.

² Соловьева Г.М. Учет нематериальных активов. М.: Финансы и статистика. -2001. -С.109.

³ В ред. федеральных законов от 21.12.2001 г. № 178-ФЗ, от 21.03.2002 г. № 31-ФЗ, от 14.11.2002 г. № 143-ФЗ, от 10.01.2003 г. № 15-ФЗ, от 27.02.2003 г. № 29-ФЗ, от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 05.01.2006 г. № 7-ФЗ.

- Ст. 3. Понятие оценочной деятельности.
- Ст. 4. Субъекты оценочной деятельности.
- Ст. 5. Объекты оценки.
- Ст. 6. Право Российской Федерации, субъектов Российской Федерации или муниципальных образований, физических лиц и юридических лиц на образование и проведение оценки принадлежащих им объектов оценки.
- Ст. 7. Предположение об установлении рыночной стоимости объектов оценки.

- Ст. 8. Обязательность проведения оценки объектов оценки.

Во второй главе «Основания для осуществления оценочной деятельности и условия ее осуществления» представлены следующие статьи:

- Ст. 9. Основания для проведения оценки объекта оценки.
- Ст. 10. Обязательные требования к договорам.
- Ст. 11. Общие требования к содержанию отчета об оценке объекта оценки.
- Ст. 12. Достоверность отчета как документа, содержащего сведения доказательственного значения.

- Ст. 13. Оспоримость сведений, содержащихся в отчете.
- Ст. 14. Права оценщика.
- Ст. 15. Обязанности оценщика.
- Ст. 16. Независимость оценщика.
- Ст. 16.1. Ответственность оценщика.
- Ст. 17. Страхование гражданской ответственности оценщиков.¹

В составе третьей главы «Регулирование оценочной деятельности» представлены следующие статьи:

- Ст. 18. Контроль за осуществлением оценочной деятельности в Российской Федерации.
- Ст. 19. Функции уполномоченных органов.
- Ст. 20. Стандарты оценки.
- Ст. 21. Профессиональное обучение оценщиков.
- Ст. 22. Саморегулируемые организации.
- Ст. 23. Лицензирование оценочной деятельности.²
- Ст. 24. Требования к осуществлению оценочной деятельности.

В составе четвертой главы «Заключительные положения» представлены следующие статьи:

- Ст. 25. Вступление в силу настоящего федерального закона.
- Ст. 26. Приведение нормативных правовых актов в соответствие с настоящим федеральным законом.

¹ Статья 17 утрачивает силу со дня вступления в силу федерального закона, регулирующего условия и порядок осуществления обязательного страхования гражданской ответственности оценщика (Федеральный закон от 05.01.2006 г. № 7-ФЗ).

² Лицензирование оценочной деятельности прекращается с 1 июля 2006 г. (п. 5.1 ст. 18 Федерального закона от 08.08.2001 г. № 128-ФЗ).

Под *оценочной деятельностью*¹ понимается деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление рыночной или иной стоимости в отношении объектов оценки.

Субъектами оценочной деятельности являются только физические лица, т. е. специалисты-оценщики, которые входят в одну из саморегулируемых организаций (зарегистрированных в госреестре) и застраховавшие свою профессиональную ответственность на сумму не менее 30 млн. руб.

Саморегулируемой организацией оценщиков (СРОО) признается некоммерческая организация, созданная в целях регулирования и контроля оценочной деятельности, включенная в единый государственный реестр саморегулируемых организаций оценщиков и объединяющая на условиях членства оценщиков (не менее 300 физических лиц). СРОО призваны защищать интересы оценщиков; содействовать повышению уровня профессиональной подготовки оценщиков; содействовать разработке образовательных программ по профессиональному обучению оценщиков; разрабатывать собственные стандарты оценки и системы контроля качества осуществления оценочной деятельности. При этом СРОО несут за оценщиков солидарную ответственность.

В настоящее время в России насчитывается несколько тысяч профессиональных оценщиков.

Объекты оценки, перечисленные в законе, принято классифицировать следующим образом: движимые и недвижимые объекты, *объекты интеллектуальной собственности*, предприятие (бизнес) как объект оценки.² Объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки. Каждая из перечисленных групп имеет как общие принципы, подходы и методы оценки, так и свои особенности, зависящие от экономических характеристик объектов оценки.

Оценка интеллектуальной собственности. Важным направлением не только оценки, но и экономического развития Российской Федерации является включение в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности. Эта задача требует нахождения комплексного решения, включая обеспечение юридического закрепления прав, определение порядка их бухгалтерского учета, амортизации и оценки. Оценка интеллектуальной собственности и юридическое оформление прав на объекты интеллектуальной собственности являются взаимодополняющими. Для полноценной оценки интеллектуальной собственности необходимо в ближайшее время разработать стандарты, иные нормативные и методические документы по оценке этого вида активов. Оценка и формирование рынка прав на объекты интеллектуальной собственности является мощным резервом для сохранения научно-технического потенциала страны.

В настоящее время на практике действуют следующие ограничения на осуществление оценочной деятельности:

¹ Подробнее смотри Асаул, А.Н. Экономика недвижимости. 2-е изд. / А.Н. Асаул. — СПб.: Питер, 2008. — С. 624.

² Классификатор услуг по оценке имущества. Основные положения. – Стандарт Российского общества оценщиков СТО РОО 20–06–96.

1. Оценка объекта не может проводиться оценщиком, если он является учредителем, собственником, акционером, кредитором, страховщиком или должностным лицом юридического лица, либо лицом, имеющим имущественный интерес в объекте оценки, или состоит с указанными лицами в близком родстве или свойстве.

2. Не допускается вмешательство заказчика либо иных заинтересованных лиц в деятельность оценщика, если это может негативно повлиять на достоверность результатов оценки.

Закон требует независимости вознаграждения оценщика от получаемой им величины оценки. Размер оплаты (вознаграждения) оценщика не может зависеть от величины стоимости объекта оценки, т. е. не может задаваться как процент от стоимости объекта оценки.

Основные этапы осуществления процедуры оценки представлены на рис. 3.3.

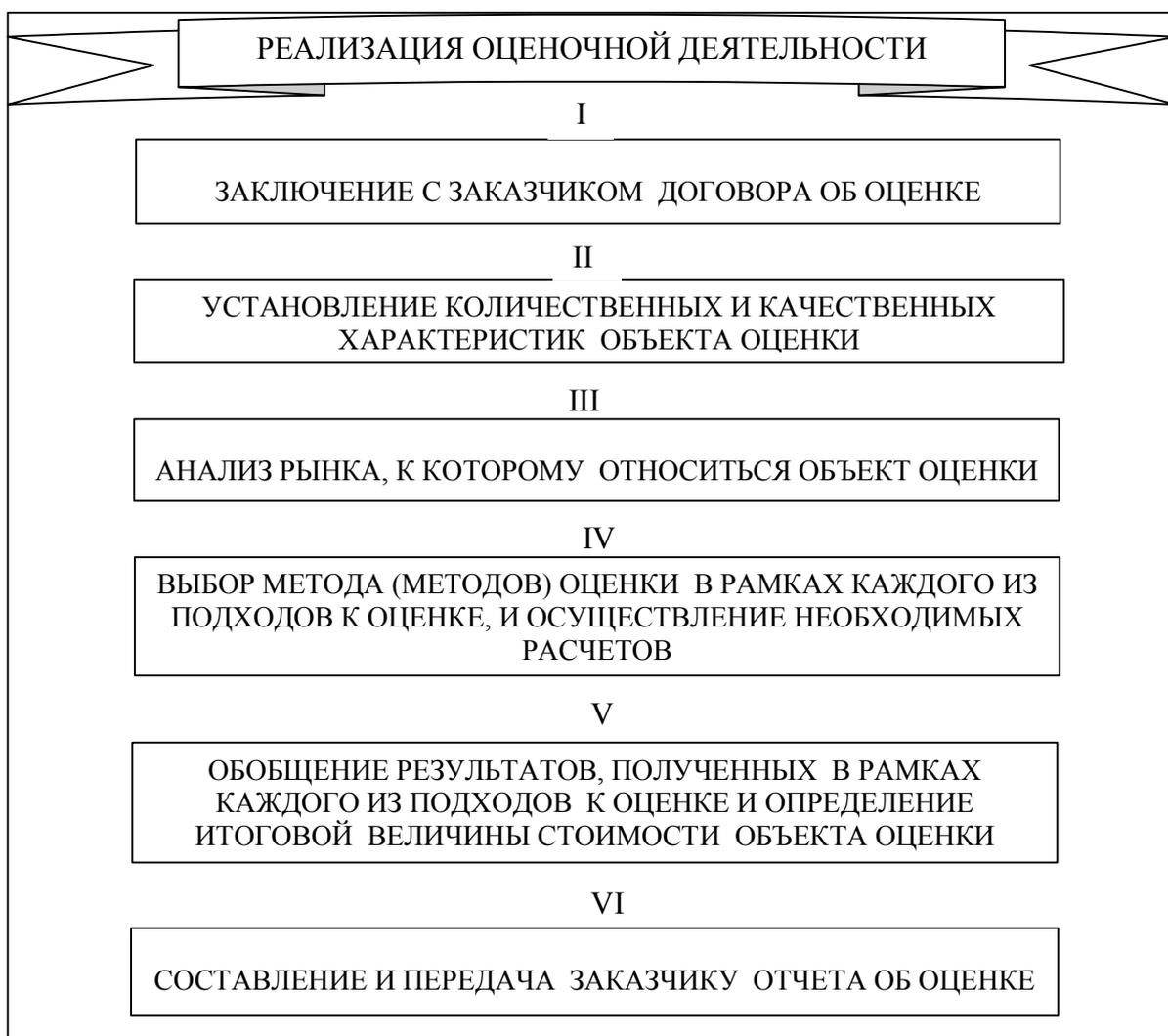


Рисунок 3.3. Основные этапы отношений субъектов оценки

Основанием для проведения оценки является договор между оценщиком и заказчиком, на который распространяются общие нормы ГК РФ.

Как правило, договор содержит:

точное описание объекта с указанием его вида;
вид определяемой стоимости;
сведения о наличии у оценщика соответствующей лицензии;
сведения о том, что оценщик является надлежащим профессиональным оценщиком (если договор заключает профессиональный оценщик);
сумму вознаграждения оценщика в денежном выражении.

При осуществлении своей деятельности оценщик *имеет право*:

- выбирать методы проведения оценки объекта НМА и ИС в соответствии со стандартами и правилами проведения оценки;
- требовать от заказчика обеспечить доступ к объекту оценки и предоставить необходимую документацию;
- запрашивать в письменной форме у третьих лиц, включая органы власти, информацию, необходимую для проведения оценки, за исключением сведений, относящихся к государственной или коммерческой тайне;
- привлекать на договорной основе к участию в оценке объекта других специалистов и оценщиков, за действия (бездействие) которых он несет ответственность;
- отказаться от проведения оценки объекта, если заказчик нарушил условия договора.

Оценщик обязан:

- соблюдать требования законодательства РФ и принципы этики оценки объектов недвижимости;
- обеспечивать сохранность документов, получаемых от заказчика и третьих лиц в ходе проведения оценки, и вернуть заказчику полученные от него документы одновременно с передачей ему отчета об оценке;
- сообщить заказчику о невозможности своего участия в проведении оценки объекта в случаях, предусмотренных законодательством РФ, а также при возникновении обстоятельств, препятствующих проведению объективной оценки;
- предоставлять по требованию заказчика документ об образовании, подтверждающий получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности;
- предоставлять заказчику информацию о положении, правилах, уставе, кодексе этики уполномоченного органа саморегулируемой организации, на действительность аккредитации или членство в которой он ссылается в своем отчете, а также предоставлять по просьбе заказчика иную информацию о требованиях законодательства по оценочной деятельности;
- ознакомить заказчика с лицензией на осуществление оценочной деятельности;
- в течение срока, определенного договором, не разглашать конфиденциальную информацию, полученную от заказчика в ходе проведения оценки объекта НМА и ИС, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами;

- хранить копии составленных отчетов об оценке объекта НМА и ИС в течение 3 лет;

- в случаях, предусмотренных законодательными актами РФ, предоставлять информацию, содержащуюся в хранящемся у него отчете об оценке, правоохранительным, судебным, иным специально уполномоченным государственным органам по их официальному законному требованию.

Требованиями к осуществлению оценочной деятельности являются:

- соблюдение законодательства Российской Федерации об оценочной деятельности;

- государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица;

- для физического лица необходимо наличие документа об образовании, подтверждающего получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности в соответствии с согласованными с уполномоченным Правительством Российской Федерации органом по контролю за осуществлением оценочной деятельности профессиональными образовательными программами высшего профессионального образования, дополнительного профессионального образования или программами профессиональной переподготовки работников;

- наличие в штате юридического лица не менее одного работника, для которого данное юридическое лицо является основным местом работы и который имеет документ об образовании, подтверждающий получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности в соответствии с согласованными с уполномоченным Правительством Российской Федерации органом по контролю за осуществлением оценочной деятельности профессиональными образовательными программами высшего профессионального образования, дополнительного профессионального образования или программами профессиональной переподготовки работников.¹

Развитие института оценки в России происходит по направлению создания единой централизованной системы. Основой такой системы может стать единое методологическое пространство, принцип которого закладывается в концепции развития оценочной деятельности в РФ. Указанное пространство предполагает:

а) создание системы федеральных стандартов в области оценки. В настоящее время на территории РФ действует «Единая система оценки имущества. Термины и определения. Государственный стандарт РФ» ГОСТ Р 5П95.0.02-98,² целью которой является формирование организационно-методической основы обеспечения качества услуг по оценке объектов недвижимости для наиболее полного удовлетворения интересов государства и потребителей. Кроме это-

¹ Федеральный закон Об оценочной деятельности в Российской Федерации 135-ФЗ от 29.07.98 г. Комментарий и рекомендации Узалов И. А. 2006 г. Режим доступа: www.appraiser.ru

² Введен 01.01.1999 г.

го, Постановлением Правительства от 6 июля 2001 г. утверждены обязательные для субъектов оценочной деятельности стандарты;

б) унификацию требований к содержанию учебных программ и других направлений подготовки оценщиков. В настоящее время существуют 3 уровня квалификации оценщиков:

- 1-я категория: высшее профессиональное образование и дополнительная подготовка в области оценочной деятельности, стаж работы по специальности не менее 5 лет;

- 2-я категория: высшее профессиональное образование и дополнительная подготовка в области оценочной деятельности, стаж работы по специальности не менее 2-3 лет;

- 3-я категория: высшее профессиональное образование и дополнительная подготовка в области оценочной деятельности без предъявления требований к стажу работы по специальности;

в) создание условий по унификации требований лицензирования услуг в области оценки;

г) разработку унифицированных требований к информационному обеспечению деятельности оценщиков.

При выборе оценщика рекомендуется руководствоваться следующими критериями: членство оценщика в саморегулируемых организациях оценщиков, наличие документа об образовании, подтверждающего получение профессиональных знаний, профессиональный опыт, наличие полиса о страховании профессиональной (гражданской) ответственности.

При выборе оценочной фирмы следует собрать информацию об опыте ее работы на рынке оценки (количество выполненных отчетов, сложность оцениваемых объектов), выяснить, являются ли сотрудники фирмы или сама фирма членами профессиональной организации, есть ли у фирмы полис о страховании профессиональной (гражданской) ответственности.

Оценочная деятельность обеспечивает информационную основу для принятия хозяйственных и управленческих решений, способствует структурной перестройке экономики, формированию конкурентной рыночной среды, активизации инвестиционных процессов.

Оценочная деятельность является неотъемлемой частью рынка финансовых услуг и тесно взаимосвязана с бухгалтерским учетом, налогообложением, статистическим учетом, и поэтому важным вопросом развития оценочной деятельности является как унификация понятийного аппарата и технологии оценочной деятельности с понятийным аппаратом и терминологией бухгалтерского первичного учета налогообложения, так и взаимодействие оценщиков, аудиторов, финансовых консультантов.

Цель оценки и дальнейшее ее использование должны быть четко сформулированы, так как от этого зависит стандарт оценки, объем и структура необходимой для оценки информации, возможные рекомендации оценщика.

Как любая система, так и система контроля и регулирования оценочной деятельности имеет многоуровневый характер:

- *1-й уровень.* Гражданское и уголовное законодательство, т. е. законодательство общего действия, распространяющееся на всех граждан РФ;
- *2-й уровень.* Законодательство, регулирующие вопросы оценки объектов недвижимости, состоит из Федерального закона «Об оценочной деятельности в РФ», применяемых в соответствии с ними федеральных законов и иных нормативно-правовых актов РФ, законов и иных нормативно-правовых актов субъектов РФ, а также международных договоров РФ;
- *3-й уровень.* Подзаконные акты федерального и местного значения, требования которых имеют обязательный характер при реализации оценочной деятельности;
- *4-й уровень.* Документы профессиональных общественных организаций оценщиков, применяемые как обязательные только для членов этих организаций;
- *5-й уровень.* Личные нравственные и профессиональные стандарты поведения для конкретного оценщика, но не обязательные для других.

Чем выше уровень, тем шире круг лиц, которых охватывает приведенная регламентация.

В соответствии с Законом «Об оценочной деятельности в РФ»¹ контроль за осуществлением оценочной деятельности в Российской Федерации осуществляют органы, уполномоченные Правительством Российской Федерации и субъектами Российской Федерации (далее – уполномоченные органы), в рамках своей компетенции, установленной в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Функциями уполномоченных федеральных органов, осуществляющих функции по надзору за деятельностью СРОО являются:

выработка государственной политики в области оценочной деятельности;
нормативно-правовое регулирование в области оценочной деятельности,
утверждение федеральных стандартов оценки;

утверждение в порядке, установленном Правительством РФ, образовательных программ высшего профессионального образования, дополнительного профессионального образования или программ профессиональной переподготовки специалистов в области оценочной деятельности;

ведение единого государственного реестра СРОО;

осуществление надзора за выполнением СРОО требований ФЗ № 157 от 27.06.2006 г;

обращение в суд с заявлением об исключении СРОО из единого государственного реестра саморегулируемых организаций оценщиков.

Надзор за деятельностью СРОО осуществляется путем проведения плановых и внеплановых проверок уполномоченным федеральным органом.²

¹ Ст. 18–22 Закона «Об оценочной деятельности».

² Федеральный закон Об оценочной деятельности в Российской Федерации 135-ФЗ от 29.07.98 г. Комментарий и рекомендации Узалов И. А. 2006 г. Режим доступа: www.appraiser.ru

Плановая проверка деятельности СРОО проводится один раз в два года в соответствии с планом, утверждаемым уполномоченным федеральным органом. Решение о проведении внеплановой проверки деятельности СРОО принимается уполномоченным федеральным органом на основании заявлений юридических или физических лиц, федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, правоохранительных органов о нарушении СРОО либо ее членами федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации.

В ходе проведения проверки деятельности СРОО уполномоченный федеральный орган вправе запрашивать у специализированного депозитария, заключившего депозитарный договор с СРОО, информацию о денежной оценке ее компенсационного фонда.

О своем решении, принятом на основании материалов проведения проверки, уполномоченный федеральный орган сообщает в письменной форме в срок не позднее трех дней со дня принятия такого решения. В случае выявления нарушения требований уполномоченный федеральный орган, осуществляющий функции по надзору за деятельностью СРОО, обращается в арбитражный суд с заявлением об исключении СРОО из Единого государственного реестра СРОО.¹ В случае выявления иных нарушений, уполномоченный федеральный орган направляет в СРОО предписание об устранении в разумные сроки выявленных нарушений.

Предписание уполномоченного федерального органа об устранении выявленных нарушений может быть обжаловано СРОО в арбитражный суд.

В случае невыполнения в установленный срок предписания об устранении выявленных нарушений, уполномоченный федеральный орган обращается в арбитражный суд с заявлением об исключении СРОО из единого государственного реестра СРОО.

Саморегулируемая организация оценщиков, выявившая свое несоответствие требованиям части третьей ст. 22 ФЗ от 27.07.2006 г. № 157, вправе направить в уполномоченный федеральный орган оценщиков в письменной форме заявление о выявленном несоответствии с его описанием, указанием сведений о дате его возникновения и о принимаемых и/или планируемых СРОО мерах по его устранению.

В течение двух месяцев после получения уполномоченным федеральным органом заявления о выявленном несоответствии СРОО не может быть исключена из Единого государственного реестра саморегулируемых организаций оценщиков по указанному в заявлении основанию. В случае если по истечении указанного срока СРОО не представит в уполномоченный федеральный орган доказательство устранения выявленного несоответствия, уполномоченный федеральный орган обращается в арбитражный суд с заявлением об исключении

¹ Статья 22 Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» № 157 от 27.06.07.2006 г.

СРОО из Единого государственного реестра саморегулируемых организаций оценщиков.

СРОО считается исключенной из Единого государственного реестра саморегулируемых организаций оценщиков с даты вступления в силу решения арбитражного суда об ее исключении из указанного реестра.

Оценщики, состоявшие членами СРОО, исключенной из Единого государственного реестра саморегулируемых организаций оценщиков, вправе вступить в иные саморегулируемые организации оценщиков.

В течение трех месяцев с даты исключения СРОО из единого государственного реестра саморегулируемых организаций оценщиков оценщики, состоявшие ее членами и не вступившие в другие СРОО, вправе осуществлять оценочную деятельность только по договорам, заключенным до даты исключения СРОО из единого государственного реестра саморегулируемых организаций оценщиков.

В целях обеспечения общественных интересов, формирования единых подходов к осуществлению оценочной деятельности, выработки единой позиции оценщиков по вопросам регулирования их деятельности, координации деятельности СРОО, а также в целях взаимодействия СРОО с федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления и потребителями услуг в области оценочной деятельности саморегулируемые организации оценщиков образуют Национальный совет.

Национальным советом признается некоммерческая организация, созданная саморегулируемыми организациями оценщиков, зарегистрированная уполномоченным федеральным органом, осуществляющим функции по надзору за деятельностью СРОО, членами которой являются более чем пятьдесят процентов саморегулируемых организаций оценщиков, объединяющих более чем пятьдесят процентов всех оценщиков.¹

В настоящее время в каждой из стран, входящих в IVSC (Международный комитет по стандартам оценки) и TEGoVa (Европейскую группу ассоциации оценщиков), существуют национальные режимы регулирования оценочной деятельности. При этом регулирование оценочной деятельности в США отличается, например, от регулирования оценки в Великобритании или Германии.

Опубликовано новое издание Международных стандартов оценки – МСО 2007. Международный комитет по стандартам разрабатывал эту версию в течение двух с половиной лет. Текст МСО отредактирован и обновлен. Переписаны разделы «Базы оценки, отличные от рыночной стоимости» и «Оценка стоимости для целей кредитования». По-новому будет применяться «Оценка стоимости активов государственно-общественного сектора для финансовой отчетности», в стандарты включено руководство по оценке стоимости исторического

¹ Федеральный закон Об оценочной деятельности в Российской Федерации 135-ФЗ от 29.07.98 г. Комментарий и рекомендации Узалов И. А. 2006 г. Режим доступа: www.appraiser.ru

имущества. Много внимания уделено совместимости МСО с Международными стандартами финансовой отчетности.

Разработчики стандартов уверены, что спрос на стоимостные оценки, подготовленные в соответствии с МСО, обусловлен глобализацией рынков и потребностью заказчиков «иметь последовательное и сопоставимое измерение [measurement] активов везде, где они могут быть».

Основным признаком, позволяющим сделать вывод о соответствии национальной системы оценки международным требованиям, являются соответствие национальной системы стандартов оценки международным стандартам оценки.

Основными направлениями обеспечения соответствия оценочных работ РФ международным требованиям являются: максимально возможное использование международных стандартов оценки при разработке отечественных стандартов, участие российских отделений международных аудиторских и оценочных компаний в работе российских саморегулируемых организаций оценщиков, реализация совместных оценочных работ (в том числе консорциумами оценщиков).

Условием развития оценочной деятельности является соответствующая инфраструктура. В первую очередь это подготовка кадров и организация научных исследований в области оценочной деятельности.

*Принципы аттестации специалистов в области оценочной деятельности.*¹ Профессиональное обучение оценщиков осуществляют высшие государственные или частные специальные учебные заведения либо факультеты (отделения, кафедры) высших государственных или частных учебных заведений, имеющих право осуществлять такое обучение в соответствии с законодательством РФ.

Аттестация специалистов по оценке стоимости призвана обеспечить контроль знаний, ответственность специалиста за результаты его работы, контроль качества подготовки специалистов учебными заведениями.

Дипломы выдаются на оценку предприятий (бизнеса), и их владелец может выполнять все виды оценочной деятельности.

Диплом предоставляет владельцу право подписи отчета об оценке.

Сертификация услуг оценщиков является механизмом контроля соблюдения стандартов, положений и правил оценочной деятельности, механизмом защиты прав потребителей.

Наличие сертификата соответствия при прочих равных условиях может быть решающим условием при конкурсных отборах оценщиков, проводимых органами государственного управления.

¹ Федеральный закон Об оценочной деятельности в Российской Федерации 135-ФЗ от 29.07.98 г. Комментарий и рекомендации Узалов И. А. 2006 г. Режим доступа: www.appraiser.ru.

Оценочная деятельность должна осуществляться в строгом соответствии с утверждаемой Правительством РФ *Единой системой стандартов оценки*;¹ ЕССО создается в соответствии с экономическими условиями развивающихся рыночных отношений и структурой государственного управления в РФ на базе законодательства РФ и стандартов, принятых в международной практике.

Являясь неотъемлемой частью нормативно-правового регулирования оценочной деятельности, ЕССО должна обеспечивать:

- нормативное закрепление единства методических подходов при выполнении работ по оценке объекта;
- четкие требования к важнейшим составляющим процесса оценки, а также ее результатам;
- унификацию требований к составу и формам представления документов, отражающих результаты оценки²;
- воспроизводимость результатов оценки, стабильность качественных показателей оценочных услуг;
- определение объема технико-экономической информации, используемой при оценке;
- создание условий для действенного контроля за качеством оценочных услуг.

ЕССО включает следующие основные стандарты: Организационно-методические положения; Оценка недвижимого имущества; Оценка машин, оборудования и транспортных средств; Оценка интеллектуальной собственности; Оценка стоимости предприятия (бизнеса); Требования к документации.

Стандарты оценки - нормативно закрепленные требования к выполнению работ экспертом по оценке. Целями, для которых требуется оценка, могут быть:

- 1) предстоящая сделка по продаже или покупке оцениваемой собственности.
- 2) раздел имущества между владельцами организаций;
выделение из крупной компании небольшой жизнеспособной организации;
планируемое поглощение одной организации другой;
реорганизация организации;
ликвидация организации;
налогообложение;
неденежные вклады в другие компании.

¹ Стандарты оценки обязательны к применению субъектами оценочной деятельности. Утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 июля 2001 г. № 519.

² Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 51195.0.01-98 «Единая система оценки имущества. Основные положения» (принят и введен в действие Постановлением Госстандарта РФ от 18 августа 1998 г. N 327). Режим доступа: <http://www.yondi.ru>.

Система стандартов защищает интересы и права потребителей при взаимодействии с оценщиками, с одной стороны, и обеспечивает защиту оценщиков от необоснованных претензий — с другой.

С этой целью проводится экспертиза отчета об оценке.

*Экспертиза отчета об оценке*¹ — совокупность мероприятий по проверке соблюдения оценщиком при проведении оценки объекта требований законодательства Российской Федерации об оценочной деятельности и договора об оценке, а также достаточности и достоверности используемой информации, обоснованности сделанных оценщиком допущений, использования или отказа от использования подходов к оценке.

Виды экспертиз. В рамках *нормативно-методической экспертизы* осуществляется проверка соответствия требованиям, установленным нормативными документами:

- Федеральным законом № 135-ФЗ от 29.07.1998 г. «Об оценочной деятельности в РФ»;
- стандартами оценки, обязательными к применению субъектами оценочной деятельности, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 июля 2001 г. № 519;
- стандартами оценки, соблюдение которых заявлено в Отчете об оценке;
- другими нормативными документами, заявленными в Отчете об оценке с учетом установленных целей и задачи оценки, а также специфики объекта оценки.

Оценка обоснованности, достаточности и полноты:

- выбора подходов и методов оценки;
- анализа объекта оценки;
- анализа рыночного окружения объекта оценки;
- заключений, согласований (обобщений) результатов и выводов.

Нормативно-методической базой для проведения экспертизы является установление наличия всех общих обязательных данных, указанных в нормативных документах, а также наличие обязательных элементов отчета об оценке в соответствии с обязательными и заявленными Стандартами оценки.

- соответствие требованиям договора;
- достаточность и достоверность информации: достаточность — объем приведенных в отчете данных достаточен для полной идентификации объекта оценки и для расчета стоимости; достоверность — наличие ссылки на источник информации или собственного расчета;
- анализ приемлемости сделанных допущений на соответствие цели оценки, типу и специфике объекта оценки, проведенным расчетам;
- проверка обоснованности отказа от использования подходов и насколько этот отказ типичен для данного случая (типа объект оценки, цель оценки и пр.).

¹ Постановление Правительства РФ «Об утверждении стандартов оценки» от 6 июля 2001г. № 519. Режим доступа: www.eup.ru.

Вычислительная экспертиза включает: проверку соответствия требованиям, установленным законодательными документами; оценку уместности, обоснованности, полноты, приемлемости проведенного анализа и методических основ расчета стоимости; проверку проведенных расчетов, основанных на корректности, точности, достаточности и обоснованности исходных данных, наличия ошибок и альтернативных расчетов.

Вычислительная экспертиза ограничена данными, приведенными в Отчете и определяет достоверность полученных результатов только в рамках приведенных в Отчете данных.

Комплексная экспертиза — это проверка соответствия требованиям, установленным законодательными документами; оценка уместности, обоснованности, полноты, приемлемости проведенного анализа и методических основ расчета стоимости; проверка корректности и точности расчетов; проверка достоверности результата на основе использования альтернативных источников информации и дополнительных данных, необходимых для получения корректных и обоснованных результатов, а также выезд и сбор документов по объекту оценки.

При отрицательном результате нормативно-методической экспертизы отпадает необходимость проведения вычислительной экспертизы.

При выявлении недостатков, недочетов и ошибок в Отчете необходимо проанализировать степень их влияния на итоговый результат оценки.

Критерии экспертизы:

- корректность;
- непротиворечивость;
- обоснованность;
- полнота.

По результатам проведенной экспертизы составляется экспертное заключение на предмет соответствия представленного на экспертизу Отчета требованиям договора об оценке.

Проведение экспертизы отчетов об оценке осуществляется профессиональными объединениями оценщиков, удовлетворяющими требованиям¹:

- наличие в качестве ее членов не менее 250 специалистов-оценщиков или не менее 50 оценщиков;
- наличие в организации специального органа по проведению экспертизы отчетов об оценке, действующего на постоянной основе;
- наличие в составе организации экспертов, удовлетворяющих требованиям настоящего Положения;

¹ Приказ Минэкономразвития РФ от 29.09.2006г. № 303 «Об утверждении положения о порядке проведения экспертизы отчета об оценке ценных бумаг. Требованиях и порядке выбора саморегулируемой организации оценщиков, осуществляющей проведение экспертизы». Режим доступа - www.valuer.ru ; Таблица поправок 1 к проекту федерального закона 213079-4 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Режим доступа - www.valuer.ru.

- наличие внутренних документов, устанавливающих порядок проведения экспертизы отчетов об оценке, обеспечивающих прозрачность и независимость экспертизы;

- наличие рекомендаций Экспертно-консультативного совета по оценочной деятельности при Минэкономразвития России по установленной форме.

На основе Кодекса поведения, издаваемых Комитетом по Международным стандартам оценки, с учетом Кодекса этичной практики Европейской Группы Ассоциаций Оценщиков, Кодекса этики Единых стандартов профессиональной практики оценки США и Кодекса профессиональной этики оценочных компаний Российской Федерации разработан *Национальный кодекс этики оценщиков Российской Федерации*¹ (далее по тексту – Кодекс).

Цель Кодекса – обеспечение общественного доверия к честности, открытости и профессионализму оценщиков, консолидации усилий всех добросовестных оценщиков и специалистов-оценщиков по обеспечению высокого качества организации и осуществления оценочной деятельности в РФ.

Кодекс устанавливает этические нормы деятельности оценщиков (юридических лиц и предпринимателей без образования юридического лица).

Кодексы этики саморегулируемых организаций могут дополнять и развивать положения Кодекса, не вступая с ним в противоречие.

В становлении и развитии оценочной деятельности в Российской Федерации активное участие принимают *саморегулируемые организации оценщиков*. Законом предусмотрено помимо государственного регулирования саморегулирование деятельности оценщиков. За рубежом саморегулируемые организации оценщиков играют важную роль в регулировании оценочной деятельности.

В качестве примера можно привести саморегулируемую некоммерческую организацию.

Некоммерческое «Партнерство содействия деятельности фирм, аккредитованных при Российском обществе оценщиков» учреждено профессиональными участниками оценочной деятельности, аккредитованными при общественной организации «РОО»². «Партнерство» действует на основе принципов равноправия ее членов, самоуправления, законности и гласности.

Цели «Партнерства»:

- обеспечение благоприятных условий профессиональной деятельности участников оценочной деятельности;

- контроль за соблюдением норм профессиональной этики;

- установление правил и стандартов проведения оценки различных видов объектов гражданских прав, обеспечивающих эффективную оценочную деятельность в РФ;

- защита профессиональных интересов его членов;

¹ Утвержден Национальным советом по оценочной деятельности в РФ. Протокол № 16 от 25 мая 2005 г. Вступил в действие с 01.01.2006 г.

² Устав некоммерческого партнерства «Партнерство содействия деятельности фирм, аккредитованных Российским обществом оценщиков» г. Москва, 2000 г. Режим доступа: www.valuer.ru.

- сотрудничество с общественной организацией «РОО»;
- содействие органам государственной власти РФ в выработке сбалансированной государственной политики в области оценочной деятельности в РФ с учетом интересов профессиональных участников.

По мере развития саморегулируемых организаций государство будет:

- делегировать им процедуру аттестации и отзыва аттестата у специалистов в области оценочной деятельности;
- придавать отдельным правилам (стандартам) оценки саморегулируемых организаций обязательный характер после их одобрения Межведомственным советом по вопросам регулирования оценочной деятельности в РФ;
- всемерно содействовать развитию добровольной сертификации услуг оценщиков. Важное значение для совершенствования процедур оценочной деятельности, повышения качества услуг имеет принятие саморегулируемыми организациями и выполнение их членами правил деловой и профессиональной этики.

Для обеспечения взаимного доверия членов саморегулируемых организаций, а также доверия заказчиков (юридических и физических лиц), государственных органов и подведомственных им структур эти организации разрабатывают и вводят в действие Кодекс профессиональной этики оценщиков. Например, Кодекс национальной лиги субъектов оценочной деятельности (НЛСОД) содержит критерии, которые позволяют принять решение о признании профессиональных действий оценщиков – членов НЛСОД в области оценок этичными либо неэтичными.

Признание действий оценщика неэтичными осуществляется в порядке, предусмотренном уставом НЛСОД и Положением о Комиссии по членству и этическим нормам, и не является основанием для возникновения гражданско-правовых последствий, но является основанием для применения дисциплинарных взысканий к членам НЛСОД в соответствии с Положением о дисциплинарных взысканиях.¹

Аналогичные кодексы профессиональной этики принимаются и в других саморегулируемых организациях оценщиков. Так, например, в Санкт-Петербургском обществе оценщиков основные положения состоят из следующих пунктов: независимость, профессионализм, соблюдение конфиденциальности и принципов честной конкуренции. Кодекс применяется для признания действий оценщика неэтичными или для защиты деловой репутации оценщика. Если в результате проведенного расследования будет установлено, что действия оценщика не противоречат установленным нормам, он имеет право на солидарную поддержку коллег и СПБОО. Если же оценщик допустил нарушения, его могут обязать принести извинения пострадавшим, публично осудить или ходатайствовать об исключении из СПБОО.

¹ Профессиональная этика оценщика. Режим доступа:- <http://lib.mabico.ru/1519.html>.

Обязательная оценка. Ст. 8 ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»¹ устанавливает следующие условия проведения обязательной оценки:

а) определение стоимости объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам РФ или муниципальным образованиям, в целях их приватизации, передачи в доверительное управление либо передачи в аренду;

б) использование объектов оценки, принадлежащих РФ, субъектам Российской Федерации либо муниципальным образованиям, в качестве предмета залога;

в) при продаже или ином отчуждении объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам РФ или муниципальным образованиям.

г) при переуступке долговых обязательств, связанных с объектами оценки, принадлежащими Российской Федерации, субъектам РФ или муниципальным образованиям;

д) при передаче объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам РФ или муниципальным образованиям, в качестве вклада в уставные капиталы, фонды юридических лиц;

е) при возникновении спора о стоимости объекта оценки, в том числе:

1) при национализации имущества,

2) при ипотечном кредитовании физических и юридических лиц в случаях возникновения споров о величине стоимости предмета ипотеки,

3) при составлении брачных контрактов и разделе имущества разводящихся супругов по требованию одной из сторон или обеих сторон в случае возникновения спора о стоимости этого имущества,

4) при выкупе или ином предусмотренном законодательством Российской Федерации изъятии имущества у собственников для государственных или муниципальных нужд,

5) при проведении оценки объектов оценки в целях контроля за правильностью уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы.

Действие ст. 8 Закона не распространяется на отношения, возникающие при распоряжении государственными и муниципальными унитарными предприятиями и учреждениями имуществом, закрепленным за ними на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, за исключением случаев, когда распоряжение имуществом в соответствии с законодательством России допускается с согласия собственника этого имущества. Законодательство требует проведение денежной оценки также в случаях:

- когда номинальная стоимость прав или имущества как вклада учредителя в уставной фонд организации, учрежденной как общество с ограниченной ответственностью, составляет более двухсот минимальных размеров оплаты труда, установленных федеральным законом на дату представления документов

¹ Федеральный закон Об оценочной деятельности в Российской Федерации 135-ФЗ от 29.07.98 г. Комментарий и рекомендации Узалов И. А. 2006 г. Режим доступа: www.appraiser.ru.

для государственной регистрации, согласно п.2 ст. 15 Федерального закона от 8 февраля 1998г. № 14 - ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Если номинальная стоимость прав или имущества, вносимых в оплату акций и иных ценных бумаг организации. Составляет более двухсот минимальных размеров оплаты труда, согласно п.3 ст. 34 Федерального закона от 26 декабря 1995г. № 208 - ФЗ «Об акционерных обществах»;

- безвозмездного получения объектов, которые приходятся на бухгалтерских счетах организации в оценке по рыночной стоимости на дату оприходования, согласно абз. 1,2,4 п.23 положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в российской Федерации, утвержденного приказом Минфина России от 29 июля 1998г. №34. В соответствии с п. 10.3 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденного приказом Минфина России от 6 мая 1999г. № 32н, активы, полученные безвозмездно, принимаются к бухгалтерскому учету по рыночной стоимости, рыночная стоимость полученных безвозмездно активов определяется организацией на основе действующих на дату их принятия к бухгалтерскому учету цен на данный или аналогичный вид активов, данные о ценах, действовавших на дату принятия к бухгалтерскому учету, должны быть подтверждены документально или путем проведения экспертизы.

- обмена при совершении бартерных сделок, что следует из п.б. указа Президента РФ от 18 августа 1996г. № 1209 «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок».

Базы оценки. Стоимость в обмене (exchange value) предполагает вероятную цену продажи при условии, что условия обмена объекта собственности известны обеим сторонам и сделка является взаимовыгодной. Наиболее часто встречающейся формой этой стоимости является *обоснованная (справедливая) рыночная стоимость (fair market value)*. Под ней понимается наиболее вероятная цена, выраженная в денежном эквиваленте, по которой в день оценки собственность могла бы перейти из рук добровольного продавца в руки добровольного покупателя в результате коммерческой сделки на открытом конкурентном рынке при условии, что обе стороны действуют компетентно, расчетливо и без принуждения.

При формировании рыночной стоимости необходимо учитывать следующее:

а) между сторонами нет никаких особых взаимоотношений (например, материнская и дочерняя компании) и они действуют независимо каждая в своих интересах без сговора и мошенничества;

б) длительность экспозиции (маркетинговый период) в любом случае должна быть достаточной, чтобы собственность привлекла к себе внимание адекватного количества покупателей;

в) рыночная стоимость понимается как стоимость имущества, рассчитанная без учета торговых издержек и каких-либо сопутствующих налогов. Стандарт рыночной стоимости рассчитывается всегда, когда заказчиком оценки является продавец.

Эта стоимость рассчитывается, как правило, исходя из данных, предоставляемых заказчиком оценки, без проверки их соответствия уровню спроса и предложения на рынке.

Ликвидационная стоимость — стоимость объекта интеллектуальной собственности при вынужденной продаже, банкротстве. Определяется ликвидационная стоимость конкурсным управляющим в ходе инвентаризации и оценки всего имущества организации-должника. Для осуществления оценки конкурсный управляющий вправе привлекать оценщиков и иных специалистов с оплатой их услуг за счет имущества должника, если иное не установлено собранием кредиторов или комитетом кредиторов¹.

Стоимость замещения определяется как наименьшая стоимость эквивалентного объекта интеллектуальной собственности. Эта стоимость рассчитывается исходя из предполагаемых затрат на создание или приобретение аналогичного объекта интеллектуальной собственности, с учетом износа объекта оценки.

Инвестиционная стоимость объекта оценки — стоимость объекта оценки, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях.²

Инвестиционная стоимость объекта оценки определяется в соответствии:

- с планами и прогнозами патентообладателя, а не в текущем использовании (не в контексте определения стоимости «действующей организации» и не в составе «предприятия как имущественного комплекса»);
- с инвестиционными ожиданиями патентообладателя и потенциальных участников (инвесторов) об использовании объекта оценки.

Прогнозы доходов и расходов (денежных потоков от использования объекта оценки) основаны на планах патентообладателя, потенциальных участников (инвесторов) и прогнозов рынка, т.е. исходя из планируемой доходности при заданных инвестиционных целях. А это, в свою очередь, согласно Стандартам оценки, утвержденным Правительством РФ, соответствует термину «инвестиционная стоимость объекта оценки».

Основными показателями, определяющими стоимость объектов интеллектуальной собственности, являются:

- надежность правовой охраны соответствующего объекта;
- возможность свободного применения оцениваемого объекта на рынке без нарушения прав третьих лиц (показатель патентной чистоты объекта);
- технико-экономическая значимость объекта правовой охраны;
- издержки владельца исключительных прав на создание (разработку) объекта правовой охраны;
- издержки владельца исключительных прав на патентование (регистрацию) объекта промышленной собственности, включая пошлины, сборы и дру-

¹ Ст. 102, Федеральный закон от 8 января 1998 г. N 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» Принят Государственной Думой 10 декабря 1997 года Одобрен Советом Федерации 24 декабря 1997 года.

² Правительство РФ Постановление от 6 июля 2001 г. N 519 « Об утверждении стандартов оценки». Режим доступа: www.eup.ru.

гие расходы на поддержание охранных документов в силе, а также оплату услуг патентного поверенного или представителя;

- издержки на организацию использования объекта промышленной собственности, включая затраты на его маркетинг;

- затраты на страхование рисков, связанных с объектом промышленной собственности;

- срок действия охранного документа (патента, свидетельства) на момент оценки его стоимости или срок действия лицензионного договора;

- издержки владельца исключительных прав на разрешение правовых конфликтов по оцениваемому объекту промышленной собственности, в том числе в судебном или добровольном порядке (на приобретение прав третьих лиц);

- ожидаемые поступления лицензионных платежей по данному объекту промышленной собственности (при условии фиксации объемов лицензионных платежей);

- ожидаемые поступления в форме компенсационных (штрафных) выплат (платежей) при условии подтверждения факта(ов) нарушения исключительных прав владельца объекта промышленной собственности;

- срок полезного использования оцениваемого объекта;

- фактор морального старения оцениваемого объекта;

- среднестатистические ставки роялти для данного вида объектов правовой охраны;

- промышленную (производственную) готовность оцениваемого объекта;

- расходы, связанные с необходимостью уплаты налогов и сборов.

*Основаниями для бонификации*¹ (независимо от срока действия охранного документа на момент его оценки) могут служить критерии:

- конкурентоспособности объекта;

- экономической эффективности использования объекта;

- объема и надежности правовой охраны объекта;

- степени новизны объекта и др. факторы.

Основаниями для скидки могут служить факторы риска, сопряженные с невысокой достоверностью исходных технико-экономических показателей, обусловленные инструментальными ошибками при прогнозировании показателей эффективности использования оцениваемого объекта, низкой надежностью правовой охраны данного объекта и др. субъективными и конъюнктурными факторами.

Все вышеперечисленные нематериальные активы представляют собой пучки прав на использование тех или иных объектов собственности. Отличие одного нематериального актива от другого определяется структурой прав собственности на нематериальный актив и сущностными характеристиками объекта собственности. Структура прав на интеллектуальную собственность определяется правовыми актами. Иными словами, часть нематериальных активов яв-

¹ Бонификация — повышение стоимости.

ляется правами на использование объектов овеществленной (осязаемой) собственности (объекты интеллектуальной собственности, природные ресурсы...), а часть не овеществленной (неосязаемой), или интеллектуальной собственности (авторские права, патенты...).

Обладание правами собственности на НМА и ИС влечет за собой необходимость учета и оценки этой собственности, обеспечения ее сохранности и эффективного использования. Учет интеллектуальной собственности в нематериальных активах основывается на:

- документах, подтверждающих права правообладателя и отражающих сущность сделок и хозяйственных операций;
- документах, отражающих факт поступления в активы или выбытия из активов соответствующих прав (объектов учета);
- соответствующих платежных документах и документах, подтверждающих осуществление платежей и иных расходов.

Документами, подтверждающими права организации-правообладателя и отражающими сущность сделок и хозяйственных операций с интеллектуальной собственностью, являются:

- охранные документы;
- прилагаемые к договорам оригиналы или копии выданных общественными организациями документов о регистрации авторских и смежных прав;
- договоры об уступке прав;
- лицензионные договоры;
- договоры о ноу-хау;
- договоры о создании объекта интеллектуальной собственности;
- учредительные документы (в комплексе с договорами об уступке прав, лицензионными договорами или договорами о ноу-хау).

К документам, отражающим факт поступления в активы или выбытия соответствующих прав из активов организации, относятся:

- акт приемки (приходования);
- акт оценки стоимости;
- акт выбытия;
- акт списания.

Что касается расчетно-платежных документов, к которым относятся счета, счета-фактуры, платежные поручения и иные документы, то раскрывать их содержание в данной работе представляется нецелесообразным, поскольку они едины с документами, предназначенными для сделок с материальными активами (продукцией, основными средствами, материалами и оборудованием).

При оформлении интеллектуальной собственности следует учитывать ряд особенностей:

а) интеллектуальная собственность не передается по договору дарения, договору купли-продажи и договору мены, поэтому эти виды договоров не являются основаниями для учета интеллектуальной собственности в нематериальных активах организации;

б) договоры, связанные с передачей интеллектуальной собственности (договор об уступке прав, лицензионный договор, договор о ноу-хау, договор о

создании объекта интеллектуальной собственности), могут содержать условие безвозмездности передачи прав или условие неденежной формы оплаты (ценными бумагами, товарами и т. п.);

в) договоры о передаче прав на некоторые виды объектов интеллектуальной собственности подлежат обязательной регистрации уполномоченным государственным органом, без которой такие договоры недействительны;

г) на авторские и смежные права, по желанию авторов и иных правообладателей, может быть выдано свидетельство в качестве документа о регистрации прав или объекта авторских прав. Однако такой документ для организации-правообладателя не может служить самостоятельным основанием для внесения прав в активы организации. *Основными документами для таких целей является соответствующий договор об уступке прав, лицензионный договор, договор о создании объекта интеллектуальной собственности.* Только на основании этих договоров организация принимает на себя соответствующие права, передаваемые ей автором или его правопреемником. Для автора произведения, выданное общественной организацией свидетельство о регистрации прав может служить дополнительным подтверждением действительности его правомочий, передаваемых организации в том или ином объеме. Оригинал или заверенная копия такого документа могут быть приложены к соответствующему договору.

Очень важно обращать внимание на территорию действия охранного документа, договора. Если охранный документ и договор об уступке действуют на всей территории страны, то границы лицензионного договора и договора о ноу-хау могут быть ограничены не только границами страны, но и границами республики, области, края и других территориальных образований. Охранный документ может быть выдан не только патентным ведомством России, но и ведомствами других стран. Отличие таких документов заключается в том, на территории какого государства при уплате пошлин будет действовать охранный документ и, соответственно, каким национальным государством будет регулироваться охрана исключительных прав.

Сторонами договоров могут быть как российские резиденты, так и резиденты других стран.

Правила учета нематериальных активов подробнейшим образом освещаются в бухгалтерской литературе и периодической печати, посвященной бухгалтерскому учету. Оценка же интеллектуальной собственности является неразработанной сферой финансово-экономической деятельности организаций.

Специфика структуры прав на интеллектуальную собственность позволяет широко использовать объекты интеллектуальной собственности в финансово-экономической деятельности организации:

уменьшить налог на прибыль. При исчислении налога на прибыль облагаемая прибыль при фактически произведенных затратах и расходах за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации, уменьшается на суммы,

направленные на финансирование капитальных вложений производственного назначения.¹

регулировать объем амортизационных отчислений и создавать фонды на приобретение новых объектов интеллектуальной собственности. В соответствии с п.56 Положения амортизационные отчисления исчисляются ежемесячно по нормам установленным самой организацией исходя из первоначальной стоимости объектов интеллектуальной собственности и срока их полезного использования (но не превышающего срок деятельности организации). Если данный срок определить невозможно, с 01.01.2000г. этот срок составляет 20 лет. По окончании срока полезного использования нематериальных активов начисление амортизации по ним прекращается. Амортизации нематериальных активов производится независимо от результатов хозяйственной деятельности организации в отчетном периоде в соответствии с абз.3 п. 1 ст. 11 ФЗ «О бухгалтерском учете». До 01.01 2000г. не начислялась амортизация по нематериальным активам, полученным по договорам дарения и иного безвозмездного получения. С 01.01.2000г. амортизация по данным объектам начисляется во всех организациях кроме некоммерческих организаций. Стоимость некоторых видов нематериальных активов погашают без начисления амортизации. Стоимость некоторых нематериальных активов может не погашаться. Это активы, стоимость которых со временем не уменьшается, либо активы, стоимость которых приносит постоянную прибыль — товарные знаки, «ноу-хау» и некоторые другие.

Увеличить рыночную стоимость организации. В соответствии с приказом Минфина от 24.03. 2000 г. № 31н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету» разницу между покупкой и оценочной стоимостью имущества организации списывают ежемесячно в течение 20 лет (но не более срока деятельности организации), а по положительной деловой репутации (гудвилл) организации отражают путем уменьшения ее первоначальной стоимости. Отрицательную деловую репутацию организации равномерно списывают на финансовые результаты как операционные доходы.

Определить размер доли при вкладе в уставный капитал в форме объектов интеллектуальной собственности. При взносе в уставной капитал вместо денежных средств имущества, в учредительных документах определяются его виды и стоимость. Если стоимость каждого вида имущества превышает 200 МРОТ, установленных государством, участник обязан оценить его с привлечением независимого оценщика.

Оптимизировать соотношение активов.

Определить размер ущерба или размер компенсации по поводу незаконного использования объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих

¹ В соответствии с пп. «а» ст.6 Закона РФ от 27 декабря 1991 г. N 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» (с изменениями от 16 июля, 22 декабря 1992 г., 27 августа 1993 г., 27 октября, 11 ноября, 3 декабря 1994 г., 25 апреля, 23, 26 июня, 30 ноября, 27, 31 декабря 1995 г., 14 декабря 1996 г., 10 января, 28 июня 1997 г., 31 июля, 29 декабря 1998 г., 6 января, 10 февраля, 3 марта, 31 марта, 4 мая 1999 г.).

предприятию. Экономический ущерб от нарушения прав на объектах интеллектуальной собственности может складываться из двух частей:

1) непосредственного ущерба в виде выручки, полученной нарушителем при коммерческой реализации изделий, продукции, услуг, содержащих объекты интеллектуальной собственности;

2) косвенного ущерба, связанного с нанесением вреда «научно-техническому реноме» пострадавшей организации-патентообладателя, выразившегося в том, что нарушитель перехватывает у нее инициативу, выходя на рынок с новой продукцией.

Учесть стоимость объектов интеллектуальной собственности при реорганизации, ликвидации или банкротстве компании.

Определить стоимость объектов интеллектуальной собственности при их купле–продаже.

Для оценки нематериальных активов и интеллектуальной собственности применяются следующие методы (рис. 3.4.).¹

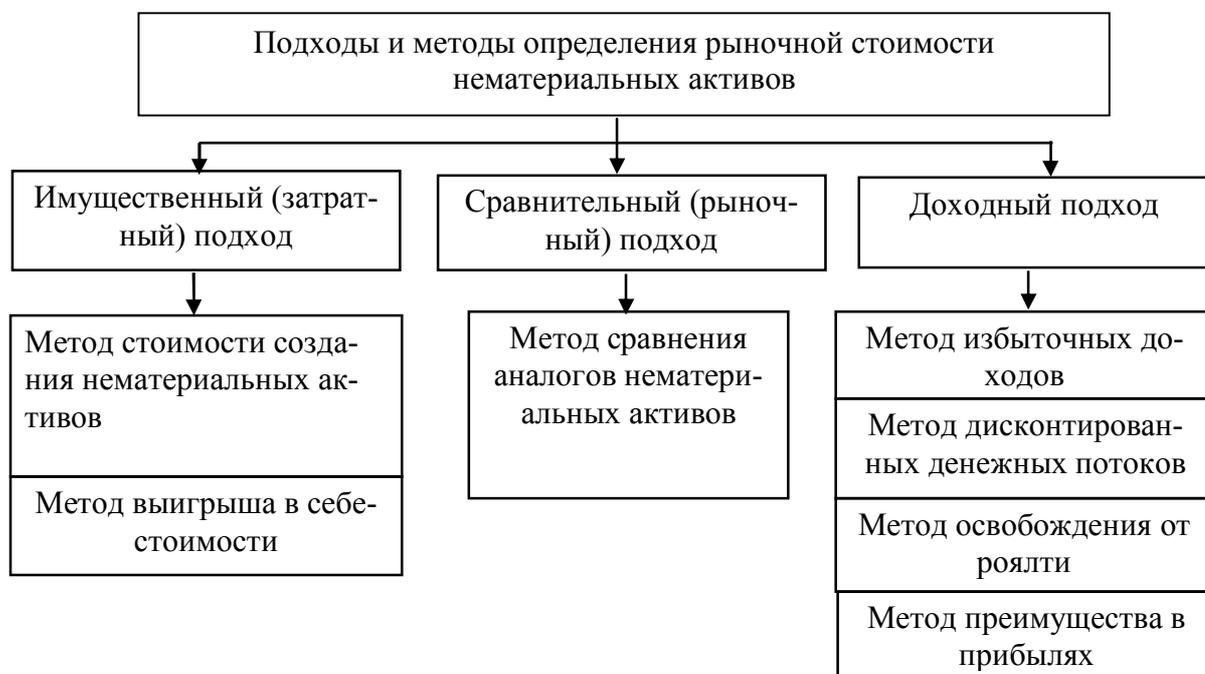


Рисунок 3.4. Методы определения рыночной стоимости нематериальных активов

1. Метод определения стоимости нематериальных активов через стоимостную оценку затрат на их создание.

Технология использования.

Во-первых, определяется полная стоимость замещения (или восстановления) нематериального актива.

¹ Асаул, А.Н. Оценка стоимости предприятия как имущественного комплекса / А.Н. Асаул, В.Н. Старинский, М.А. Асаул. —СПб.: СПбГАСУ, 2008.

Учитываются следующие виды затрат:

- на приобретение имущественных прав
- на поисковые работы
- на создание опытных образцов
- на услуги сторонних организаций
- на уплату патентных пошлин
- на создание конструкторской и проектной документации
- на правовую охрану проекта и т.д.

Итого: сумма всех затрат – ΣZ .

Во-вторых, определяется коэф - т (К мор. нма), учитывающий моральное старение нематериального актива.

$$K_{\text{мор. нма}} = 1 - T_d / T_n, \quad (3.1)$$

где:

T_d – срок действия охранного документа

T_n – номинальный срок действия охранного документа.

В-третьих, рассчитывается остаточная стоимость ($V_{\text{ост.нма}}$) нематериального актива с учетом коэф - та технико-экономической значимости (K_t).

$$V_{\text{ост.нма}} = \Sigma Z \times K_{\text{мор. нма}} \times K_t \times K_{\text{эк}} \quad (3.2)$$

где:

$K_{\text{эк}}$ – коэф-т, отражающий общеэкономические процессы в i -м году (учитывается на основе анализа динамики цен);

K_t - коэф-т технико-экономической значимости.

Для конкретных видов изобретений специалисты Инженерной Академии РФ предложили значение коэффициента K_t считать в пределах от 1,0 до 5,0 в зависимости от сложности конструкции и значимости изобретения.

Пример использования метода определения стоимости нематериальных активов через оценку затрат на их создание.

Оценить стоимость ноу-хау при следующих исходных данных:

- компания владеет ноу-хау производства изделий
- затраты на производство без ноу-хау — 6,5 руб. за единицу
- затраты труда составляют — 45 % от себестоимости
- ежегодно продается — 300000 изделий
- ноу-хау экономит на каждом изделии:
 - 1,25 руб. за счет используемых материалов и
 - 40 % за счет трудовых затрат
- преимущество сохранится — 6 лет
- ставка дисконта — 15 %

Решение.

Экономия материала

$$300000 \times 1,25 = 375000 \text{руб.}$$

Экономия производственных затрат:

- себестоимость без ноу-хау

$$300000 \times 6,5 = 1950000 \text{руб.}$$

- трудовые затраты

$$1950000 \times 0,45 = 877500 \text{руб.}$$

- экономия трудовых затрат

$$877500 \times 0,4 = 351000 \text{руб.}$$

Выигрыш в себестоимости

$$375000 + 351000 = 726000 \text{руб.}$$

Стоимость ноу-хау

$$726000 \times 3,784 = 2747184 \text{руб.}$$

3,784 — 6 лет по ставке 15 % из таблицы 6-ти функций, гр. 5 «текущая стоимость аннуитета».

2. Метод определения стоимости нематериальных активов через оценку выигрыша в себестоимости.

Создавая выигрыш в себестоимости изготовления продукции, нематериальные активы вносят вклад в прибыль компании. Это преимущество в себестоимости может быть обусловлено:

- льготными условиями на поставку сырья, топлива и т.д.;
- экономией рабочей силы за счет внедрения прогрессивной технологии;
- экономией времени при создании продукции;
- контрактом с ценным работником, который благодаря своей квалификации создает продукцию с меньшими затратами и т.д.

Обычно применение этого метода подразумевает:

- нахождение величины выигрыша в себестоимости за определенный период времени;
- капитализацию этого выигрыша с использованием фактора текущей стоимости.

Пример определения стоимости нематериальных активов через оценку выигрыша в себестоимости

Определить стоимость разработанной в компании оригинальной технологии сборки прибора при следующих исходных данных:

В год продается приборов — 250000 шт.

Технология сборки дает возможность по сравнению с конкурентами экономить на каждом приборе:

- 0,25 руб. за счет используемых материалов;
- 35 % трудовых затрат.

Это преимущество сохранится — 6 лет

Конкуренты затрачивают:

- 4,5 руб. за штуку
- 50 % себестоимости составляют затраты труда.

Ставка дисконта — 15 %

Решение

Экономия металла

$$250000 \times 0,25 = 62500 \text{руб.}$$

Экономия трудовых затрат

а) у конкурентов:

- себестоимость

$$250000 \times 4,5 = 1125000 \text{руб.}$$

- трудовые затраты

$$1125000 \times 0,5 = 562500 \text{руб.}$$

б) в компании:

- экономия трудовых затрат

$$0,35 \times 562500 = 196875 \text{руб.}$$

Выигрыш в себестоимости

$$62500 + 196875 = 259375 \text{руб.}$$

Стоимость оригинальной технологии

$$259375 \times 3,785 = 981734 \text{руб.}$$

3,784 — 6 лет по ставке 15 % из таблицы шести функций, графа 5 «текущая стоимость аннуитета».

3. Метод определения стоимости нематериальных активов путём сравнения аналогов.

В оценочной практике этот метод применяется очень редко. Однако в условиях эффективно работающего рынка его можно было бы применять, при этом преимущества и недостатки оцениваемых активов и аналогов следует учитывать посредством введения соответствующих поправок.

4. Метод определения стоимости нематериальных активов через оценку полученного избыточного дохода (прибыли).

Технология использования.

1. Определяют среднегодовой доход компании за определенный период (обычно 5 лет).

2. Определяют рыночную стоимость всех активов компании за этот же период и их среднегодовую величину.

3. Определяют среднеотраслевую доходность (норма прибыли на инвестиции).

4. Рассчитывают ожидаемую прибыль (п.3 x п.2).

5. Определяют избыточный доход (прибыль) (п.1 – п.4).

6. Определяют стоимость нематериального актива (чаще всего гудвилла) путем деления избыточного дохода п.5 на коэффициент капитализации.

Пример использования метода избыточного дохода (руб.)

1. <i>Вычисление прибыли</i>				
Финансовый год	Доход после налогообложения	Реальная корректировка дохода	Приведенный доход	
31.12.03	142949	-	142949	
31.12.04	115232	+ 11385	126617	
31.12.05	133079	+ 1485	134564	
31.12.06	145840	+21582	167422	
31.12.07	117439	+18810	136249	
Итого за 5 лет			707801	
Средний за 5 лет			141560	
<i>Средний доход</i>				<i>141560</i>
2. <i>Вычисление объема материальных активов</i>				
Финансовый год	Сумма активов	Нематериальные активы (-)	Все пассивы (-)	Итого активов
31.12.03	955738	75025	149894	730819
31.12.04	994517	90331	173441	730745
31.12.05	1026941	105423	172786	748732
31.12.06	1281188	122723	381193	777272
31.12.07	1330304	159211	415120	755973
Итого за 5 лет				3743541
Среднее за 5 лет				748708
Прибыль на материальные активы с нормой 10 %				748708x0,1 = 74871
1. <i>Избыточный доход</i>				141560-74871=66689
2. <i>Стоимость нематериальных активов</i>				66689:0,2= 333455
В знаменателе 0,2 или 20 % — это ставка, по которой капитализируется избыточный доход				

5. Метод определения стоимости нематериальных активов путем дисконтирования денежных потоков.

Технология использования.

1. Определяется период, в течение которого прогнозируемые доходы нужно дисконтировать.

2. Прогнозируются денежные потоки (прибыль) от использования оцениваемых нематериальных активов.

3. Определяется ставка дисконтирования.

4. Рассчитывается суммарная текущая стоимость будущих доходов.

5. Рассчитывается текущая стоимость дохода от использования материальных активов.

6. Рассчитывается текущая стоимость дохода от использования нематериальных активов (п.4 – п.5).

7. Определяется стоимость нематериальных активов путем дисконтирования (п.6) по приемлемой ставке доходности (п.3).

3.3. Выбор методов оценки объектов интеллектуальной собственности

Одной из важных особенностей патента как нематериального актива является тот факт, что его стоимость меняется со временем, неодинакова для различных участников рынка и зависит от целей, с которой проводится оценка.

В Российской Федерации для оценки объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов, используется американская классификация методов оценки в соответствии с которой различают три основных, классических подхода: затратный, рыночный (сравнительный) и доходный, внутри которых могут быть различные методы расчетов.(см. рисунок 3.5).



Рисунок 3.5. Методы оценки интеллектуальной собственности

Затратный подход — совокупность методов оценки объектов НМА и интеллектуальной собственности, основанных на определении затрат, необходимых для полного воспроизводства или полного замещения объекта НМА за вычетом стоимости его износа;

Сравнительный подход — совокупность методов оценки объектов НМА и интеллектуальной собственности, основанный на анализе рыночных продаж заключающегося в сравнении объектов оценки с аналогичными. Он базируется на легкодоступной для оценщика рыночной информации и позволяет получить простое, логически обоснованное суждение о цене объекта НМА и интеллектуальной собственности.

Доходный подход — совокупность методов оценки объектов НМА и интеллектуальной собственности, основанных на определении ожидаемых дохо-

дов. С точки зрения инвестора интеллектуальная собственность и объекты НМА в этом случае рассматриваются только как источники дохода. К недостаткам данного подхода относится построение всех расчетов на основе прогнозных данных и предварительных заключений экспертов.

Системный подход к определению стоимости различных объектов интеллектуальной собственности и МНА включает три основных подхода (затратный, доходный и рыночный), в каждом из которых используется унифицированный набор оценочных принципов.

Все подходы базируются на информации, собранной на одном и том же рынке объектов интеллектуальной собственности и МНА, но в каждом из них отражены различные стороны этого рынка и результаты могут значительно различаться. Окончательный вывод оценщик делает по совокупности их результатов, которые, как правило, должны быть близкими. Существенные расхождения указывают либо на ошибки в оценках, либо на несбалансированность рынка интеллектуальной собственности и МНА.

В классической работе¹ Гордона Смита и Расселла Парра приведена следующая рекомендуемая предпочтительность применения подходов к оценке стоимости НМА и объектов интеллектуальной собственности² (см. таблица 3.3.).

В соответствии с Методическими рекомендациями по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности,³ при определении стоимости интеллектуальной собственности следует руководствоваться следующими методическими основами:

- стоимость имеют объекты оценки, способные удовлетворять конкретные потребности при их использовании в течение определенного периода времени (принцип полезности);
- стоимость объекта оценки зависит от спроса и предложения на рынке и характера конкуренции продавцов и покупателей (принцип спроса и предложения);
- стоимость объекта оценки не может превышать наиболее вероятные затраты на приобретение объекта эквивалентной полезности (принцип замещения);
- стоимость объекта оценки зависит от ожидаемой величины, продолжительности и вероятности получения доходов (выгод), которые могут быть получены за определенный период времени при наиболее эффективном его использовании (принцип ожидания);

¹ Smith G.V., Parr R.L., Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, 3rd Edition, John Willey & Sons, Inc. 2000 -638pp.

² Особенности стоимости товарных знаков в России.- Режим доступа - www.femida-audit.com//

³ Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности, утвержденные распоряжением Минимущества России от 26.11.02 г. (№ СК-4/21297) и согласованные Минпромнауки России 08.10.2002 № АФ-225/38-361, Минэкономразвития России 27.10.2002 № АД-1028/10 и Роспатентом 25.09.2002 № 14/30-7974/23. (см. <http://www.mgi.ru/BASE/RAS/RM/2002/11/r21297>)

Таблица 3.3.

Предпочтительность подходов к оценке объектов интеллектуальной собственности и НМА¹

Виды НМА и объектов интеллектуальной собственности	В первую очередь	Во вторую очередь	Слабо применим
Патенты и технологии	Доходный	Рыночный	Затратный
Товарные знаки	Доходный	Рыночный	Затратный
Объекты авторского права	Доходный	Рыночный	Затратный
Квалифицированная рабочая сила	Затратный	Доходный	Рыночный
Информационное программное обеспечение менеджмента	Затратный	Рыночный	Доходный
Программные продукты	Доходный	Рыночный	Затратный
Дистрибьютерские сети	Затратный	Доходный	Рыночный
Базовые депозиты (Core deposits)	Доходный	Рыночный	Затратный
Права по франчайзингу	Доходный	Рыночный	Затратный
Корпоративная практика и процедуры	Затратный	Доходный	Рыночный

- стоимость объекта оценки изменяется во времени и определяется на конкретную дату (принцип изменения);

- стоимость объекта оценки зависит от внешних факторов, определяющих условия их использования, например, обусловленных действием рыночной инфраструктуры, международного и национального законодательства, политикой государства в области интеллектуальной собственности, возможностью и степенью правовой защиты и других (принцип внешнего влияния);

- стоимость интеллектуальной собственности определяется исходя из наиболее вероятного использования интеллектуальной собственности, являющегося реализуемым, экономически оправданным, соответствующим требованиям законодательства, финансово осуществимым и в результате которого расчетная величина стоимости интеллектуальной собственности будет максимальной (принцип наиболее эффективного использования).

При определении стоимости интеллектуальной собственности следует учитывать:

- нематериальный, уникальный характер объекта оценки;
- текущее использование объекта интеллектуальной собственности;
- возможное использование экономической деятельности, наиболее вероятные емкость и долю рынка, затраты на производство и реализацию продукции, выпускаемую с использованием объекта интеллектуальной собственности, объем и временную структуру инвестиций, требуемых для освоения и использования объекта интеллектуальной собственности в тех или иных видах эконо-

¹ Проект (рабочий материал). Методики стоимостной оценки объектов интеллектуальной собственности по затратному, рыночному и доходному подходам. И.Б. Николаев. Москва.: -2001. - Режим доступа - www.triz-quide.com.

мической деятельности;

- риски освоения и использования объекта интеллектуальной собственности в различных видах экономической деятельности, в том числе риски недостижения технических, экономических, эксплуатационных и экологических характеристик, риски недобросовестной конкуренции и другие;

- стадии разработки и промышленного освоения объекта интеллектуальной собственности;

- возможность и степень правовой защиты;

- объем передаваемых прав и других условий договоров о создании и использовании объекта интеллектуальной собственности;

- способ выплаты вознаграждения за использование объекта интеллектуальной собственности.

Сравнительный подход (аналоговый) к оценке объектов НМА и ИС (рыночный). Основной процедурой которого является метод сравнения продаж объектов интеллектуальной собственности. Сущность которого состоит в определении рыночной стоимости собственности на основе цен фактических продаж объектов аналогичного назначения и адекватной полезности. Основным смыслом осуществляемых в рамках сравнительного подхода операций состоит в том, что покупатель объекта НМА и ИС не заплатит за него цену больше той, по которой может быть приобретен аналогичный по всем показателям объект НМА и ИС.

Этот подход основан на принципе замещения, который гласит: при наличии нескольких товаров или услуг схожей пригодности, тот из них, который имеет самую низкую цену, пользуется наибольшим спросом и имеет самое широкое распространение. Отсутствие необходимых объемов данных приводит к тому, что становящаяся доступной информация о сделках используется в оценке чаще всего как сигнальная (ориентировочная), не влияющая на итоговое значение искомой рыночной стоимости. Цены индивидуальных продаж часто отличаются от рыночной нормы цен из-за мотивации участников сделки, условия их осведомленности и/или условий сделки. Однако в подавляющем большинстве случаев цены индивидуальных сделок имеют тенденцию отражать направление развития рынка. Когда имеется информация по достаточному количеству сопоставимых продаж и предложений на продажу для данного рынка, то легко определить ценовые тенденции, служащие лучшим индикатором рыночной стоимости НМА и ИС. Подход с точки зрения сопоставимых продаж в целом наиболее предпочтительный метод оценки рыночной стоимости объектов НМА и ИС. Оценки, базирующиеся на применении подходов по затратам и доходу, имеют большую вероятность ошибки.

Существуют три необходимых условия применимости метода сравнения продаж¹:

- фиксация на рынке фактов продаж объектов-аналогов;

- получение информации о цене продажи объекта-аналога;

¹ см. п. 5.3. Методических рекомендаций ТПП РФ по оценке стоимости (стр. 16)

- наличие легкодоступной для оценщика рыночной информации, позволяющей получить обоснование суждения о цене таких объектов.

Эти три условия объясняют проблематичность и редкость использования метода сравнения продаж для практической оценки объектов НМА и ИС.

Оценка объектов НМА и ИС сравнительным подходом эффективна при наличии базы данных количественных и качественных характеристик о сделках с объектами-аналогами. Метод сравнения продаж всегда используется при оценке объектов НМА и ИС, когда возникает необходимость определения вероятной цены продажи товара, выпускаемого с применением объектов НМА и ИС.

Основными элементами сравнения, которые должны рассматриваться при отборе и анализе сделок по продаже являются¹:

1) структура и объем юридических прав собственности на неосязаемое имущество, передаваемых в сделке;

2) существование каких-либо специальных условий и соглашений о финансировании.

а) экономические условия, которые существовали на соответствующем вторичном рынке во время сделки по продаже;

б) вид экономической деятельности, где использовался (или будет использоваться) неосязаемый актив;

в) физические характеристики объектов интеллектуальной собственности;

г) функциональные характеристики объектов интеллектуальной собственности;

д) технологические характеристики объектов интеллектуальной собственности;

е) включение других нематериальных активов в сделку.

Для определения диапазона рыночной цены объектов интеллектуальной собственности выявляются, во-первых, все технологические и технические преимущества, которые получает собственник благодаря приобретению прав, и, во-вторых, диапазон возможных рыночных оценок, соответствующий выделенной области техники.

Нижняя граница диапазона рассчитывается обеими сторонами как минимальная приемлемая для собственника оценка платежа за раздел с конкурентом области технической исключительности, обеспечиваемой патентом. Эта оценка служит базой, на которой строится стратегия поведения собственника при переговорах.

Верхняя граница цены патента рассчитывается как максимальная приемлемая для конкурента - потенциального лицензиата оценка платежа за доступ к запатентованному новшеству.

Таким образом, в процессе определения цены существуют: две оценки, минимальные среди приемлемых для патентообладателя, одна из которых вы-

¹ Козырев, А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров - М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.- 368 с. (стр.124).

числена патентообладателем, другая конкурентом; две оценки, максимальные среди приемлемых для конкурента, одна из которых вычислена патентообладателем, другая конкурентом. Предполагается, что патентообладатель и конкурент для переговоров находят частично совпадающее пространство между соответствующими оценками.

Затратный подход к оценке объектов интеллектуальной собственности - используется при оценке объектов интеллектуальной собственности, если невозможно найти объект - аналог, отсутствует какой-либо опыт реализации подобных объектов или прогноз будущих доходов не стабилен. Среда реализации объектов интеллектуальной собственности очень неопределенна и успех зависит от колоссального количества факторов. Затратный подход предполагает определение стоимости объектов интеллектуальной собственности на основе калькуляции затрат, необходимых для создания или приобретения, охраны, производства и реализации объекта интеллектуальной собственности на момент оценки. К примеру, такие объекты интеллектуальной собственности, как информационные базы данных, подпадающие под определение нематериального актива, создаются на протяжении довольно длительного периода, и расходы на их формирование чаще всего списываются по расходным статьям. Собранная научная библиотека, к примеру, может представлять собой огромную ценность - в некоторых случаях она может быть самым дорогостоящим активом организации, особенно, если это - научный институт или высшее учебное заведение. Но оценить степень участия этого актива в создании других, а соответственно и долю в будущих доходах практически невозможно. Активы подобного рода оцениваются, как правило, *методом стоимости создания*, то есть с точки зрения *затратного* подхода, без учета возможных прибылей.

На создание объектов интеллектуальной собственности могут применяться несколько методов оценки затрат:

- метод *замещения* заключается в суммировании затрат на создание объектов интеллектуальной собственности, аналогичного объекту оценки, в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, с учетом износа объекта оценки;

- метод *восстановительной стоимости* заключается в суммировании затрат в рыночных ценах, существующих на дату оценки, на создание объекта, идентичного объекту оценки, с применением идентичных материалов и технологий, с учетом износа объекта оценки;

- метод *исходных затрат* заключается в суммировании исторических¹ (первоначальных) затрат, пересчитанных с учетом настоящих условий с учетом индекса изменения цен в данной отрасли.

При оценке следует учитывать все существенные расходы, среди которых такие как оплата труда, маркетинговые и рекламные расходы, расходы на стра-

¹ Исторические затраты (historical cost) - затраты на приобретение или создание актива в отличие от его текущей стоимости. Необязательно совпадают с "первоначальными затратами" (или "первоначальной стоимостью"), так как после приобретения актива с ним могут быть связаны некоторые дополнительные затраты, например на его совершенствование, которые уже нельзя отнести к первоначальным.

хование рисков, связанных с объектами интеллектуальной собственности, расходы и издержки на решение правовых конфликтов, на израсходованные материалы, себестоимость научно-методического обеспечения, индивидуализации собственной продукции - логотипа, лицензий, сертификатов и т. д. Оценщику необходимо выявить и отдавать себе отчет в наличии различных форм устаревания - физическом износе, функциональном устаревании, устаревании, учитываемом регулирующими органами, технологическом устаревании и экономическом устаревании, которые должны применяться к стоимости объекта интеллектуальной собственности.¹

Доходному подходу к оценке объектов НМА и интеллектуальной собственности принадлежит особое место как подходу, который наиболее достоверно отражает действительную ценность объектов интеллектуальной собственности. Методической основой доходного подхода является принцип ожидания, который устанавливает, что стоимость объекта определяется суммой текущих (приведенных к дате оценки) стоимостей всех будущих выгод, получение которых он обеспечивает своему владельцу (правообладателю). Согласно этому принципу стоимость объектов интеллектуальной собственности определяется количеством, качеством и продолжительностью поступления будущих выгод от использования объектов интеллектуальной собственности (качество связано с вероятностью поступления выгод, т.е. должен учитываться риск).

Под будущими выгодами от применения интеллектуальной собственности следует понимать будущие поступления чистой прибыли (часть денежных потоков компании или проекта), от использования объектов интеллектуальной собственности. Эту прибыль следует рассматривать в качестве денежного потока, образующегося от использования объектов интеллектуальной собственности.

Метод дисконтирования денежного потока. (Discounted Cash Flow - DCF) подразумевает расчет денежных поступлений для всех будущих периодов. Эти поступления конвертируются в стоимость путем применения ставки дисконтирования и использования техники расчета стоимости, приведенной к текущему моменту. Метод дисконтирования используется для объектов интеллектуальной собственности, имеющих конкретные сроки службы. Принятый период времени обычно представляет собой более короткий из двух сроков службы объектов интеллектуальной собственности - экономического или юридического. Срок полезной службы - это период, в течение которого неосязаемые активы, как ожидается, принесут собственнику экономическую отдачу от активов и могут оцениваться оценщиком с учетом следующих факторов:

- остающийся юридический срок службы.
- остающийся срок по контракту.
- остающийся физический срок службы.
- остающийся технологический срок службы.
- остающийся функциональный срок службы.

¹ *Козырев, А.Н.* Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности./ А.Н. Козырев, В.Л. Макаров - М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.- 368 с. (стр.124).

- остающийся экономический срок службы.¹

В формализованном виде расчет стоимости объектов интеллектуальной собственности на базе доходного подхода выглядит следующим образом:

$$V_p = \sum_{i=1}^{i=n} (P_i - E_i) \times (1 + d)^{-i}, \quad (3.3)$$

где:

V_p - стоимость объектов интеллектуальной собственности, рассчитанная методом DCF

P_i - величина «чистой» прибыли (свободного или операционного денежного потока), «генерируемой» объектов интеллектуальной собственности, в i -ом периоде (году);

E_i - расходы, связанные с поддержанием объектов интеллектуальной собственности (реклама, маркетинг и пр.),

i - порядковый номер периода (года) получения дохода от объектов интеллектуальной собственности;

d - ставка дисконтирования;

n - количество прогнозных периодов (лет).

Метод прямой капитализации. Если исходить из того, что объект оценки приобретает не с целью его скорой перепродажи, а на многие годы, то при достаточно большом значении n формула расчета дисконтированного денежного потока преобразуется в формулу.

$$M_n = \frac{CF_0}{r_k}, \quad (3.4)$$

где:

CF_0 - средний доход по истечении каждого года;

r_k - коэффициент капитализации, который складывается из реальной ставки дисконта и коэффициента амортизации (возврата капитала).

Метод прямой капитализации достаточно прост, однако он статичен, и поэтому требуется особое внимание к правильному выбору показателей чистого дохода и коэффициентов капитализации.

Метод остаточного дохода используется для конвертации дохода в стоимость. В этом случае репрезентативная² величина дохода делится на ставку капитализации или умножается на мультипликатор дохода.

$$M_n = \frac{M_r}{r_k}, \quad (3.5)$$

где:

M_n - текущая стоимость объекта оценки,

M_r - репрезентативная величина дохода,

¹ Козырев, А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров - М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.- 368 с. (стр.124).

² Репрезентативность (от фр. Representatif- показательный). В статистике - соответствие характеристик, полученных в результате выборочного наблюдения, показателям, характеризующим всю совокупность.

r_k - коэффициент капитализации, который складывается из реальной ставки дисконта и коэффициента амортизации (возврата капитала).

Оценщик обычно распределяет доход по различным неосязаемым активам. Необходимо тщательно следить за тем, чтобы доход, распределенный по всем неосязаемым активам, не превысил наличного дохода для распределения по всем активам.¹ Приведем основные аспекты доходного подхода, которые необходимо учитывать при оценке стоимости объектов НМА и интеллектуальной собственности:

Определение прогнозного периода. Прогнозный период определяется общим сроком экономической службы объектов интеллектуальной собственности, датой его создания и датой проведения оценки стоимости. Осуществляя прогноз денежных потоков, следует определиться с моментом получения доходов (равномерно в течение периода, в начале периода или в конце) и учесть это допущение при дисконтировании денежных потоков (например, при допущении о равномерном получении доходов в течение периода необходимо осуществить дисконтирование на середину периода). Прогнозирование денежных потоков «генерируемых» объектов интеллектуальной собственности. Стоимость актива определяется на основе чистой приведенной стоимости генерируемых им будущих денежных потоков. Соответственно, необходимы прогнозы объема продаж с использованием оцениваемого объекта интеллектуальной собственности, операционной прибыли, фактических сумм выплачиваемых налогов и чистых вложений в оборотный капитал и основные средства. Важно, чтобы в прогнозе учитывались только продажи с использованием оцениваемого объекта интеллектуальной собственности. Прогноз денежных потоков строится на основе учета реального экономического эффекта, создаваемого за счет применения объекта оценки или методом искусственного выделения экономического эффекта.

Определение ставки дисконтирования. Будущие денежные потоки в общем случае дисконтируются к их текущей стоимости. За основу берется либо безрисковая² ставка дисконтирования, либо ставка дисконтирования, используемая для расчета стоимости компании в целом. Некоторые методы при расчете ставки дисконтирования могут учитывать корректировки на дополнительные риски, связанные с появлением на рынке более эффективной технологии, ошибками при построении и реализации системы управления объектов интеллектуальной собственности в компании, а также риски, связанные с появлением на рынке технологий подделок.

Согласно Методических рекомендаций ГПП РФ можно использовать механизм расчета ставки дисконтирования, предлагаемый Постановлением Правительства РФ №1470 от 22.11 1997 г. (в редакции Постановлений Правитель-

¹ Козырев, А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров - М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.- 368 с. (стр.124).

² В некоторых методиках может быть использована (с соответствующим обоснованием) безрисковая ставка - процентная ставка по инвестициям с наименьшим риском (минимальный доход, который инвестор может получить на свой капитал, вкладывая его в наиболее ликвидные активы).

ства от 20.05.98 N 467, от 03.09.98 N 1024), согласно которому коэффициент дисконтирования (d_i) без учета риска проекта определяется с учетом ставки рефинансирования (r), установленной ЦБ РФ, и объявленного Правительством РФ на текущий год темпа инфляции (i):

$$1 + d_i = \frac{1 + \frac{r}{100}}{1 + \frac{i}{100}}, \quad (3.6)$$

или

$$d_i = \frac{r - i}{100 + i}, \quad (3.7)$$

Поправка на риск проекта определяется по данным таблицы 3.4. (см. Постановление Правительства РФ №1470 от 22.11.1997).

Таблица 3.4.

Величина поправок на риск к ставке дисконтирования

Величина риска	Пример цели проекта	P, процент
Низкий	вложения при интенсификации производства на базе освоенной техники	3-5
Средний	увеличение объема продаж существующей продукции	8-10
Высокий	производство и продвижение на рынок нового продукта	13-15
Очень высокий	вложения в исследования и инновации	18-20

Определить коэффициент дисконтирования, учитывающий риски при реализации проектов, можно по формуле:

$$d = d_i + \frac{P}{100}, \quad (3.8)$$

где:

$\frac{P}{100}$ - поправка на риск.

Объектом оценки в нашей работе являются Патенты Российской Федерации на изобретения №2148211, №2168113 «Система централизованного теплоснабжения» и Патент РФ на изобретение №2200906 «Система централизованного теплоснабжения здания», а также техническая, технологическая документация и информация, связанная с ними («ноу-хау»).

Выбор подхода к методу оценки патентов на изобретение ООО «Компания 7+11». Проанализировав все подходы к оценке мы видим что наиболее приемлемый в данном случае доходный подход к оценке объектов собственно-

сти с учетом инвестиционных критериев, установленных патентообладателем в отношении дальнейшего использования объекта оценки.

Затратный подход применять не целесообразно поскольку патенты и технология изначально создавались с целью извлечения дохода, и затраты авторов по защите и регистрации их творческих наработок не будут отражать действительной ценности объекта оценки. К тому же, усредненная информация о трудозатратах по созданию объекта-аналога без соответствия технических решений условиям патентоспособности, новизне и промышленной применимости - не представляют практического интереса.

Сравнительный подход также применять не корректно из-за того, что не выполняются три необходимых условия применимости метода сравнения продаж при оценке объектов интеллектуальной собственности, отраженных в методических рекомендациях:

- фиксация на рынке фактов продажи объектов-аналогов;
- доступность информации о ценах продаж объектов-аналогов;
- наличие рыночной информации, позволяющей получить простое логическое обоснованное суждение о цене объекта собственности.

3.4. Описание объекта оценки и целевого рынка объектов ИС

(на примере оценки патентов на изобретение ООО «Компания 7+11»)¹.

Патентообладателем исключительных прав на территории Российской Федерации на оцениваемые изобретения (патенты №2200906, №2148211 и №2168113) является частное лицо которому принадлежат связанные с этими патентами документация, информация и «ноу-хау». Автор и все соавторы патента являются сотрудниками и учредителями ООО «Компания 7+11». В качестве документов, подтверждающих право собственности на оцениваемые патенты, были представлены:

Патент на изобретение №2200906 «Система централизованного теплоснабжения здания», зарегистрированного в Государственном реестре изобретений Российской Федерации 20 марта 2003 года (приоритет от 09.04.2002).

Патент на изобретение №2168113 «Система централизованного теплоснабжения», зарегистрированного в Государственном реестре изобретений Российской Федерации 27 мая 2001 года (приоритет от 30.06.2000).

Патент на изобретение №2148211 «Система централизованного теплоснабжения», зарегистрированного в Государственном реестре изобретений Российской Федерации 27 апреля 2000 года (приоритет от 17.05.1999).

¹ При подготовке параграфов 3.4 и 3.5 использованы материалы, дипломной работы студентки Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета Н.С. Ленды, выполненной под руководством доцента кафедры финансов, анализа и учёта, заслуженного строителя РФ Г.И. Шишлова.

Исследуемые патенты на изобретения относятся к теплоэнергетике, а именно к области централизованного теплоснабжения жилых, общественных и промышленных зданий и сооружений, имеющих тепловые пункты, соединенные с прямым и обратным магистральными трубопроводами централизованной системы циркуляции теплоносителя от центральной котельной или теплоцентрали.

Три основных сферы применения оцениваемых патентов на изобретения:

- новое строительство, в том числе уплотнительная застройка и/или реконструкция жилых, общественных и промышленных зданий и сооружений;
- теплоснабжение объектов ЖКХ - (ТЭЦ) Районные и квартальные котельные;
- теплопотребление объектами ЖКХ Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ).

Полезность объекта оценки определяется теми реальными выгодами, которые получают в настоящий момент Лицензиар и Лицензиаты, а также которые могут быть получены в результате введения в хозяйственный оборот продукции и/или услуг с использованием водяной низкотемпературной системы отопления «теплый пол», защищенной патентами на изобретения №2148211, №2168113 и №2200906.

Теплоснабжение в Российской Федерации: задачи и перспективы. За 100 лет развития теплоснабжения в РФ сложилась система, которая характеризуется следующими аспектами:

- во-первых, в настоящее время около 72 % всей тепловой энергии производится централизованными источниками (мощностью более 20 Гкал/ч), остальные 28 % производятся децентрализованными источниками, в том числе 18 % - автономными и индивидуальными источниками. Кроме того, незначительная часть спроса на тепловую энергию (4,5 %) удовлетворяется за счет утилизации сбросного тепла от технологических установок, а доля тепла, получаемого от возобновляемых источников энергии, очень мала;

- во-вторых, в России электроэнергетика теснейшим образом связана с теплоснабжением: *на тепловых электростанциях производится более 60 % электрической и почти 32 % тепловой энергии, используемой в стране, при этом практически третья часть электроэнергии, производимой всеми тепловыми электростанциями, вырабатывается в теплофикационном (комбинированном) цикле.* Эффективность работы ТЭЦ общего пользования и ряда ГРЭС с большими объемами отпуска тепла во многом зависит от эффективности функционирования систем централизованного теплоснабжения, в составе которых работают эти станции;

- в-третьих, кроме указанных ТЭЦ и ГРЭС, а также АТЭЦ, в городах работает много так называемых промышленных ТЭЦ и котельных, которые входят в состав промышленных компаний и снабжают их, а также прилегающие жилые районы тепловой (прежде всего) и электрической энергией. Большое количество котельных находится в муниципальной собственности. Индивидуальные котельные, встроенные в отапливаемые здания или пристроенные к ним,

обычно являются собственностью тех хозяйствующих субъектов, которым принадлежат указанные здания.

В целом системами централизованного теплоснабжения, являющимися локальными монополиями, вырабатывается около 1,4 млрд Гкал тепла в год. Около 600 млн Гкал тепловой энергии ежегодно производят 68 тыс. коммунальных котельных. В большинстве крупных городов (более 100 тыс. чел.) централизованным теплоснабжением обеспечено 70-95 %¹ жилого фонда.(см. Таблица 3.5.).

К сожалению, состояние теплоснабжения нельзя признать удовлетворительным, т.к. около 50 % объектов коммунального теплоснабжения и инженерных сетей требуют замены, не менее 15 % находятся в аварийном состоянии. На каждые 100 км тепловых сетей ежегодно регистрируется в среднем 70 повреждений. Потери в тепловых сетях достигают 30 %, а с утечками теплоносителя ежегодно теряется более 0,25 км³ воды, 82 % общей протяженности тепловых сетей требуют капитального ремонта или полной замены.²

Таблица 3.5.

Внутреннее потребление топлива и энергии с 1990 по 2020³

Потребление топлива и энергии <	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Электроэнергия, млрд. кВт.ч	1073	841	864	995	1135	1315	1545
Электроемкость ВВП, кВт.ч/дол.	1,08	1,37	1,37	1,25	1,06	0,94	0,86
Теплоэнергия централизованная, млн. Гкал	2076	1634	1460	1555	1640	1730	1820
Теплоемкость ВВП, Гкал/дол.	2,10	2,70	2,31	1,95	1,54	1,24	1,01
Первичные энергоресурсы (млн. т у.т.)	1257	930	929	1000	1065	1155	1265
Энергоемкость ВВП, т у.т./тыс. дол.	1,27	1,51	1,47	1,26	0,99	0,82	0,70

К основным причинам такого состояния систем коммунального теплоснабжения относятся:

- дефицит финансовых средств,
- износ оборудования и тепловых сетей,
- слабое управление и нерешенные вопросы разграничения полномочий и ответственности в коммунальной энергетике,
- отсутствие перспективных схем развития систем теплоснабжения.

Суровые климатические условия в России определяют теплоснабжение как наиболее социально значимый и в то же время наиболее топливоёмкий сектор экономики: в нем потребляется более 400 млн. т у.т. в год или 44% от общего их потребления в стране, а более половины этих ресурсов приходится

¹ Распоряжение Правительства РФ от 28.08.2003г. № 1234-р. Энергетическая стратегия России на период до 2020г. - Режим доступа - www.rosteplo.ru.

² Там же.

³ Основные положения Энергетической стратегии России на период до 2020 года, ноябрь, 2000.

на коммунально-бытовой сектор. Необходимо отметить, что теплоснабжение в отличие от основных видов экономической деятельности топливно-энергетического комплекса не имеет единой технической, структурно-инвестиционной, организационной и экономической политики. Относительно «прозрачны» лишь системы централизованного теплоснабжения, и в их числе - теплофикационные системы в составе акционерных обществ энергетики и электрификации. Не ведется разработка сводного теплового баланса страны. В результате ряд направлений производства и использования тепловой энергии не учитывается.¹

На развитие теплоснабжения в перспективе будут оказывать влияние следующие факторы:

- проводимые в настоящее время реформы жилищно-коммунального хозяйства, электроэнергетики и межбюджетных отношений, начинаемые преобразования в газовой отрасли (причем указанные реформы должны быть организационно и экономически связаны);
- темпы роста жилого фонда и промышленного производства в стране, прежде всего теплоемких отраслей;
- решение вопросов о формах собственности на объекты коммунальной энергии;
- прогнозируемый рост цен на природный газ;
- резкий рост КПД теплоисточников за счет внедрения высокоэффективных блочно-модульных котельных.

Указанные факторы были учтены при разработке энергетической стратегии России на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 28.08.2003 № 1234-р.

Современная экономика России энергорасточительна. Энергоемкость ВВП России (при расчете его по паритету покупательной способности валют) превышает среднемировой показатель в 2,3 раза, а по странам ЕС - в 3,1 раза. Расчеты показывают, что энергоемкость ВВП должна снизиться к 2020 году по сравнению с 2000 годом примерно в 2 раза. Так, перестройка структуры экономики и технологические меры экономии энергии уменьшат энергоемкость ВВП на 26-27 % к 2010 году и от 45 до 55 % к концу рассматриваемого периода. При этом до половины прогнозируемого роста экономики может быть получено за счет ее структурной перестройки без увеличения затрат энергии. Еще 20 % даст технологическое энергосбережение и около трети прироста ВВП потребует увеличения расхода энергии. Большое значение имеет развитие возобновляемых источников энергии.²

¹ Распоряжение Правительства РФ от 28.08.2003г. № 1234-р. Энергетическая стратегия России на период до 2020г. - Режим доступа - www.rosteplo.ru.

² Подробно см. Асаул, А.Н. Инновационные направления развития возобновляемых источников энергии / А.Н. Асаул // По пути к возрождению : переход России на инновационный путь развития: Науч. тр. Российской научно-практической конференции – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2007.-С.78-84.; Асаул, А.Н. Возобновление истории энергии: состояние и перспективы / Выступление на заседании XVII Собрания членов Международного Союза Экономистов. 6.01.2008. (г. Акаба, Иордания) // Науч. тр. МСЭ и ВЭО России. -2008.

Поскольку теплоснабжение в России имеет большое социальное значение, повышение его надежности, качества и экономичности является безальтернативной задачей. Любые сбои в обеспечении населения и других потребителей теплом негативным образом воздействуют на экономику страны и усиливают социальную напряженность. Поэтому в рассматриваемой перспективе государство должно оставаться важнейшим субъектом экономических отношений в отрасли.

Одной из важнейших задач государственной энергетической политики является гарантированное обеспечение энергетическими ресурсами населения, социально значимых и стратегических объектов по доступным ценам. Сравнительно высокий уровень расходов на энергообеспечение в доходах малообеспеченных слоев населения, недостаточный уровень социальной поддержки реформ обуславливают необходимость проведения активной социальной политики, целью которой является минимизация негативных последствий повышения цен на энергоресурсы, в том числе и на тепло и горячее водоснабжение, для социально незащищенных групп населения. Намечаемые уровни развития теплоснабжения, коренная модернизация и техническое перевооружение отрасли требуют значительного роста инвестиций. Основным источником капитальных вложений будут являться собственные средства организаций ТЭК, государственное (муниципальное) финансирование, заемные средства, в том числе привлеченные на условиях проектного финансирования.¹

Энергосбережение в России: состояние и перспективы. По оценкам независимых экспертов², в предстоящие 20 лет объем ВВП России должен вырасти, по сравнению с 1998 годом не менее чем в три раза, т.е. на 5,5% в год. Для того чтобы ТЭК страны смог обеспечить энергией прогнозируемый рост, необходимо решить две важнейшие задачи:

- обеспечить рост добычи энергоресурсов (уголь, газ, электроэнергия),
- повысить эффективность использования энергоресурсов.

На сегодняшний день энергоемкость ВВП России в 3,5 раза превышает уровень стран Западной Европы и США, что, в свою очередь, оказывает отрицательное воздействие на конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке.

Россия обладает уникальным потенциалом энергосбережения, который оценивается в 39-47 % существующего годового потребления энергии.

Ежегодно РФ теряет 400 млн тонн условного топлива - треть ее фактического годового потребления. Это означает, что отечественная экономика обладает огромным потенциалом экономии энергоресурсов. При их рациональном использовании экономия условного топлива в ТЭКе РФ составит 30%, в коммунально-бытовом секторе - более 25%, в промышленном секторе - 30%, около 7 % - в транспортном хозяйстве и 3 % - в сельском хозяйстве. Таким образом,

¹ Распоряжение Правительства РФ от 28.08.2003г. № 1234-р. Энергетическая стратегия России на период до 2020г. - Режим доступа - www.rosteplo.ru.

² «Актуальные темы и комментарии. Энергосбережение». Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы», №7(19), июль 2003. Режим доступа - mosenergo.msk.ru.

задача эффективного использования энергии является одной из важнейших для экономики РФ. Для решения этой задачи Правительством РФ принята "Энергетическая стратегия России на период до 2020 года". В ней, в частности, предусмотрены мероприятия по энергосбережению.

Стратегия¹ предусматривает интенсивную реализацию организационных и технологических мер экономии топлива и энергии, т. е. проведение целенаправленной энергосберегающей политики. Реализация освоенных в отечественной и мировой практике организационных и технологических мер по экономии энергоресурсов способна к концу рассматриваемого периода уменьшить их расход в стране на 360-430 млн т. у. т. в год. Решение проблемы энергосбережения в электроэнергетике РФ лежит в двух плоскостях. С одной стороны, производителям энергии необходимо повысить эффективность производства. С другой стороны, потребители энергии должны максимально использовать энергию, применяя современные энергосберегающие технологии и оборудование.

Сдерживание развития энергоемких отраслей и интенсификация технологического энергосбережения позволят при росте ВВП за 20 лет в 2,3-3,3 раза ограничиться ростом потребления энергии в 1,25-1,4 раза и электроэнергии - в 1,35-1,5 раза. Примерно 20 % потенциала энергосбережения можно реализовать при затратах до 20 долл. США за 1 т. у. т., т. е. уже при действующих в стране ценах на топливо. Наиболее дорогие мероприятия (стоимостью свыше 50 долл. США за 1 т. у. т.) составляют около 15 % потенциала энергосбережения. Реализация всего потенциала энергосбережения займет до 15 лет.²

Создание условий для развития бизнеса в энергоэффективности и теплоснабжении является главной задачей. Для ее решения необходима разработка и принятие ряда законодательных актов.

Энергосбережение в жилищно-коммунальном хозяйстве. Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) сегодня является крупнейшим потребителем энергии в стране, одним из самых затратных видов экономической деятельности в российской экономике, т.к. энергоресурсы используются крайне нерационально. Ежегодная потребность в расходах на жилищно-коммунальный сектор (ЖКС) составляет от 35 % до 50 % муниципальных бюджетов. По данным экспертов объем недофинансирования ЖКХ ориентировочно составляет 300 млрд.рублей (по жилью), 200 млрд.рублей (объекты социального назначения).

Удельный расход воды на одного жителя РФ превышает среднеевропейские показатели в 2-3 раза, на отопление 1 м² площади тратится в 5 раз больше условного топлива, чем в Европе. Огромное количество энергоресурсов теряется по причине износа основных фондов, несовершенства строительных конструкций и материалов, отсутствия приборов коммерческого учёта воды, тепла, газа. По оценке специалистов Минэнерго РФ, если в ЖКХ эффективно прово-

¹ Основные положения энергетической стратегии России на период до 2020г. // Прил. к обществ. - дел. журн. «Энергетическая политика» М.: ГУИЭС. - 2001. -С.120.- Режим доступа - www.nasledie.ru.

² Распоряжение Правительства РФ от 28.08.2003г. № 1234-р. Энергетическая стратегия России на период до 2020г. - Режим доступа - www.rosteplo.ru.

дить программу энергосбережения, то можно получить снижение затрат на услуги от 15 % до 40 %.

По прогнозу Института энергетических исследований РАН цены на энергоносители в ближайшие десятилетия будут неуклонно расти (см. рисунок 3.6). *Динамика роста цен на энергоносители).*

Динамика роста цен на энергоносители, руб.

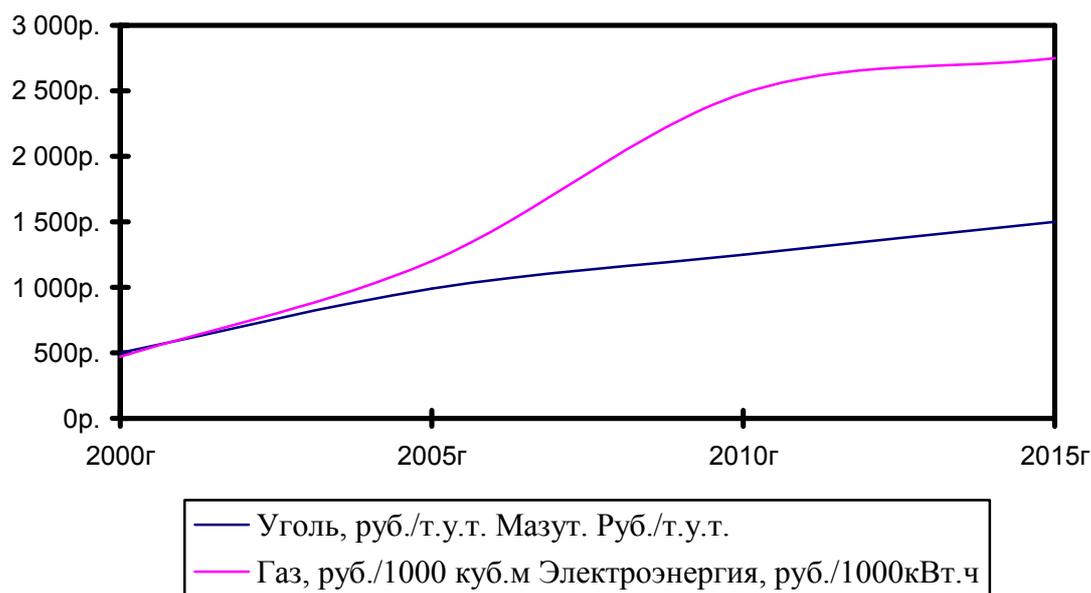


Рисунок 3.6. Динамика роста цен на энергоносители, руб.

Это неизбежно отразится на динамике роста тарифов на тепло, воду и электроэнергию в сторону возрастания. В промышленных и других компаниях энергетическая составляющая в себестоимости конечного продукта доходит до 70 % и в конечном итоге становится «тормозом» для развития производства. Особенно остро эта проблема встанет более чем перед 90 % населения России, так как предполагается и практически уже вводится 100 % оплата за коммунальные услуги, поэтому внедрение энергосберегающих технологий в ЖКХ, является важнейшей государственной задачей.

Показатели эффективности объекта оценки. Анализ фактических данных эксплуатации оцениваемой технологии подтверждает целесообразность использования водяной низкотемпературной системы отопления «теплый пол» для теплоснабжения жилых, общественных и промышленных зданий и сооружений в нескольких аспектах:

а) *градостроительный (социальный) аспект.* Возможность подключения к тепловой сети строящихся и реконструируемых зданий и сооружений при отсутствии резерва мощности на источнике теплоснабжения или недостаточной пропускной способности тепловой сети. Особенно актуально при реконструкции зданий в исторических центрах городов.

б) *экономический аспект*. Экономически выгодно, т.к. позволяет расширить абонентскую сеть потребителей тепла без дополнительных капитальных вложений в действующие источники теплоснабжения и тепловые сети и снизить себестоимость теплоснабжения. Для инвестиционно-строительного комплекса региона использование этой технологии экономически эффективно, т.к. позволяет не останавливать региональные инвестиционно-строительные комплексы до введения новых энергетических мощностей на территориях. Большая энергетика страны исчерпала свои мощностные и жизненные ресурсы (изношенность основного оборудования в РФ - превышает 60%; отсутствие у Минтопэнерго средств на собственное развитие, пропорциональное развитию инвестиционно-строительной сферы страны). Ввод нового жилья с использованием оцениваемой технологии освобождает от затрат (дотаций) бюджета на оплату тепла.

Технический аспект - позволяет повысить эффективность работы источника теплоснабжения, снизить удельные затраты топлива на выработку единицы тепла (также и электричества для ТЭЦ) и увеличить коэффициент полезного использования тепловой энергии циркулирующего теплоносителя¹. Для муниципальных теплоснабжающих организаций использование этой технологии также технически рационально, т.к. все районные и квартальные котельные в абсолютном большинстве случаев во всех городах РФ работают по сниженному температурному графику из-за изношенности состояния тепловых сетей.

Для организаций инвестиционно-строительной сферы РФ использование этой технологии технически возможно при использовании низкотемпературной системы отопления «Теплый пол» и технически целесообразно только при новом строительстве и реконструкции зданий и сооружений.

Практические примеры внедрений технологии «теплый пол» в г. Санкт-Петербурге где водяная низкотемпературная система отопления «теплый пол» все шире применяется для отопления жилых многоэтажных домов как единая инженерная система отопления здания, а не как система, создающая дополнительный комфорт и уют в комплексе с традиционной радиаторной системой отопления путем подогрева отдельных участков пола. Применение этой системы по отношению к радиаторной позволяет снизить отопительную нагрузку на здание в среднем на 20% (СНиП 2-04-05-91) и при этом система отопления через «напольные отопительные панели» работоспособна при температуре теплоносителя 35-45°C. На сегодняшний день это является неоспоримым и основным преимуществом, при котором для обеспечения требуемого теплового режима системы отопления достаточно использовать возвратный теплоноситель обратных трубопроводов тепловых сетей, по которым транспортируются тысячи Гкал/час.

Опыт внедрения оцениваемой технологии «теплый пол» ООО «Компания 7+11» имеет с 1995 года. С использованием оцениваемой технологии было введено объектов недвижимости общей площадью более 100 тыс.кв.м. С момента

¹ Монолитный каркас и «каминный эффект» оценка перспективных технологий в жилищном домостроении Петербурга. - Режим доступа - www.d-c.spb.ru.

регистрации патентов на изобретение было заключено 7 лицензионных соглашений (общая площадь введенных по лицензии объектов составила более 40000 кв.м). Одним из самых показательных строительных объектов г. Санкт-Петербурга, на котором были реализованы технические решения, защищенные оцениваемыми патентами, можно считать Конституционный суд РФ размещенный в бывших зданиях Сената и Синода, доме Лавалея и здания по улице Галерной, подключенные к трубопроводу с возвратным теплоносителем в 2008 году.

Расчёты совместной НИОКР ОАО «Алтайэнерго» и ООО «Компания 7+11» для Барнаульской ТЭЦ-3 показали, что при понижении температуры возвратного теплоносителя на 5 °С «КПД нетто» станции увеличивается с 47% до 54,9%. Годовой экономический эффект ОАО «Алтайэнерго» при использовании объекта оценки в течение отопительного периода составил около 169 млн. рублей, а экономия условного топлива - около 243 тыс. тонн. Удельные затраты топлива на выработку единицы электрической энергии снижаются на 6,8%, на выработку единицы тепла - на 4,4%.¹

Емкость рынка запатентованной технологии. По данным Госкомстата РФ объем нового строительства в 2007 году составил 36,26 млн. кв.м жилья (из которых 20% составляет сельское жилищное строительство). Прогноз строительства жилья до 2022 года сделан на основании прогнозов макроэкономических показателей. На основе данных об объемах строительства нового жилья в Санкт-Петербурге, реальных объемов построенного жилья в Санкт-Петербурге с использованием технологии «теплый пол» и данных о доле рынка ООО «Компания 7+11» (см. таблицу 3.6).

Таблица 3.6

Доля нового строительства вводимого по технологии «теплый пол»

Номер прогнозного периода	1	2	3	4	5
Пессимистический сценарий, %	0,6%	1,0%	1,5%	2,2%	3,0%
Оптимистический сценарий, %	0,60%	1,4%	2,2%	3,5%	4,5%

Номер прогнозного периода	6	7	8	9	10
Пессимистический сценарий, %	4,0%	4,5%	5,0%	5,0%	5,0%
Оптимистический сценарий, %	5,5%	6,0%	6,5%	7,0%	7,0%

Номер прогнозного периода	11	12	13	14	15
Пессимистический сценарий, %	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
Оптимистический сценарий, %	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%

¹ Монолитный каркас и «каминный эффект» оценка перспективных технологий в жилищном домостроении Петербурга. - Режим доступа - [www. d-c.spb.ru](http://www.d-c.spb.ru).

В соответствии с определенными основными сферами применения оцениваемых патентов на изобретения построим прогноз внедрений оцениваемой энергосберегающей технологии на рынке городского жилищного строительства на период действия патентов.

Прогноз нового строительства жилья введенного с использованием запатентованной технологии построен на 15 прогнозных периодов - с даты оценки до конца действия одного из патентов (см. таблица 3.7).

Таблица 3.7

Прогноз строительства жилья с использованием оцениваемой технологии

Номер прогнозного периода	1	2	3	4	5
Пессимистический сценарий, млн.кв.м	0,11	0,32	0,54	0,85	1,24
Оптимистический сценарий, млн.кв.м	0,11	0,46	0,82	1,47	2,14

Номер прогнозного периода	6	7	8	9	10
Пессимистический сценарий, млн.кв.м	1,76	2,08	2,42	2,51	2,58
Оптимистический сценарий, млн.кв.м	2,93	3,52	4,15	4,80	5,08

Номер прогнозного периода	11	12	13	14	15
Пессимистический сценарий, млн.кв.м	2,66	2,74	2,82	2,91	2,99
Оптимистический сценарий, млн.кв.м	5,36	5,61	5,84	6,09	6,34

Проведенные расчеты, а также результаты маркетинговых исследований строительного рынка V-RATIO BUSINESS CONSULTING COMPANY показали высокую чувствительность стоимостной модели к параметру «доля нового строительства».

Экономические эффекты оцениваемой технологии. В расчетах использованы четыре основных группы реальных экономических эффектов, которые проявляются у разных участников рыночных отношений при строительстве нового жилья с использованием оцениваемой водяной низкотемпературной системы отопления «теплый пол» (подтверждаются реальными фактами и данными):

1) разовый эффект для инвесторов (застройщиков) при строительстве жилья (или объектов социальной инфраструктуры: школы, больницы, магазины и т.п.) происходит от снижения затрат на создание инженерной инфраструктуры за счет снижения потребности в тепловой мощности (на 1 млн. кв. м отапливаемой площади достаточно 80 Гкал вместо 120 Гкал при обогреве от батарей).

2) ежегодный эффект для потребителей тепла с использованием технологии «теплый пол» проявляется в снижении расходов на теплоснабжение, т. к. расчетная норма потребления тепла уменьшается с 0,18 до 0,14 Гкал/кв. м в год. (например: на кирпичном 18 этажном доме в г. Санкт-Петербург за отопительный период 2006/2007 г. зафиксирован расход тепла 0,108 Гкал/кв. м в год).

3) ежегодный эффект для муниципальных властей заключается в том, что в домах с «теплыми полами», построенными по инициативе властей, имеется

возможность взимать плату за тепло с квартиросъемщиков по единой для всего города ставке оплаты в руб./кв. метр. Данный платеж, с учетом сниженного на 30-40% фактического потребления тепла, позволяет полностью компенсировать все расходы на теплоснабжение данного дома и освободить бюджет от дотаций (10 % и более).

4) ежегодный эффект для энергосистем, обеспечивающих населенный пункт теплом с использованием технологии «теплый пол» с подачей теплоносителя от обратного коллектора заключается в том, что передача дополнительной тепловой нагрузки обеспечивается без увеличения объемов перекачки теплоносителя и без изменения диаметров трубопроводов. При снижении температуры обратной воды уменьшается градиент температур между обратной водой и окружающей средой обратного коллектора с уменьшением потерь. Таким образом, ТЭЦ реализует часть тепла за счет снижения потерь. Со снижением температуры обратного теплоносителя имеется возможность уменьшить подачу пара на концевой конденсатор турбины за счет большего его использования на нагрев теплофикационной воды, что приводит к увеличению общего КПД станции.

Масштаб экономических эффектов в теплоэнергетике РФ определяется скоростью и объемом внедрений запатентованной технологии. В настоящей книге проведены консервативные оценки и прогнозы, основанные на данных, полученных из открытых источников.

Потенциальная емкость рынка оцениваемой технологии определяется объемом нового строительства с использованием технологии «теплый пол», а также с учетом времени строительства и вводом объектов в эксплуатацию. При расчете денежных потоков выявленные экономические эффекты распределены между лицензиаром и лицензиатом по «Правилу¹ 25 процентов»: 25 процентов относится к лицензиару и 75 процентов - лицензиату.

Согласно положениям Стандартов оценки инвестиционная стоимость объекта оценки т.е. стоимость объекта оценки, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях.² Для расчета стоимости объекта собственности используем исходные данные предоставленные ООО «Компания 7+11»:

1) расходы на поддержание в силе патентов и правовую охрану объектов оценки составляют 26 000 рублей (на 2007 год);

2) расходы на продвижение объекта оценки на рынок (командировочные расходы, реклама) составляют 212 000 рублей (на 2007 год);

3) расходы на обеспечение сохранения конфиденциальности сведений («ноу-хау») объекта оценки составляют 71 000 рублей (на 2007 год);

¹ Козырев, А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров - М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.- 368 с. (стр.117).

² Подробнее смотри Асаул, А.Н. Экономика недвижимости. 2-е изд. / А.Н. Асаул. - СПб.: Питер. -2008. -С.624.

4) реальная ставка налогообложения доходов Правообладателя составляет 13%. Базой налогообложения являются лицензионные и приравненные к ним платежи, за вычетом расходов;

5) доля нового жилищного строительства, вводимого с применением оцениваемой технологии;

6) средний тариф в 2007 году оплаты услуг ЖКХ за тепловую энергию составляет для населения 500 рублей за 1 Гкал тепловой энергии;

7) средняя себестоимость производства тепловой энергии в 2007 году в компаниях РАО ЕЭС России составляет 300 рублей за 1 Гкал без учета НДС, а себестоимость получения 1 Гкал в организациях РАО ЕЭС России с использованием водяной низкотемпературной системы отопления «теплый пол», защищенной патентами на изобретения №2148211, №2168113 и №2200906, составляет 60 рублей за 1 Гкал;

8) средняя стоимость в 2007 году получения технических условий (подготовка инженерной инфраструктуры) составляет 2,5 млн. рублей за подключение к источнику тепла потребителя мощностью в 1 Гкал/час.

Полученные оценки стоимости характеризуются большой величиной разброса. Максимальная оценка стоимости проекта отличается от минимальной более чем в три раза, что является следствием высокой неопределённости (см. рисунок 3.7) относительно основных входных переменных модели оценки стоимости. Информационные риски и риски основной деятельности снижают наиболее вероятную стоимость проекта и приводят к большому разбросу оценок. Рассмотрим основные источники рисков и способы их минимизации.

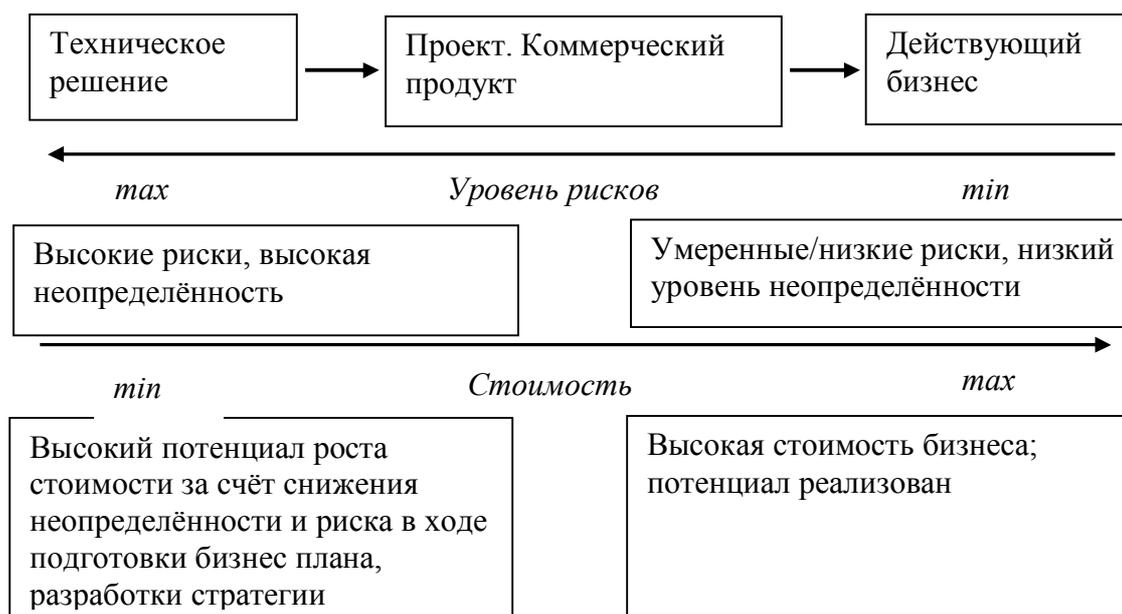


Рисунок 3.7. Этапы развития проекта по внедрению запатентованной технологии ООО «Компания 7+11»

Риски основной деятельности.

1. Риск неудачного продвижения продукта на рынок.
2. Риск низкой влияния при распределении совокупных выгод от технологии.

3. Риск высоких расходов, неэффективных инвестиций.

4. Общеэкономические риски.

Риск неудачного продвижения продукта на рынок. Насколько реально достижение рыночной доли, заложенной в прогнозе? Технология создаёт значительные экономические эффекты, однако удастся ли превратить её в коммерческий продукт? На данный момент нет сколько-нибудь определённых ответов на эти вопросы. Между запатентованной технологией и денежными потоками лежит рынок, и для достижения поставленных целей по продажам требуется концентрация усилий руководства проекта на наиболее перспективных сегментах рынка. Существует риск ненаправленных, неэффективных действий, которые не позволят обеспечить требуемые объёмы продаж. Ниже приведены несколько вопросов, ответы на которые позволят снизить вероятность ошибок при продвижении продукта и наиболее эффективным образом реализовать экономический потенциал технологии теплосбережения.

Региональные рынки сильно различаются по объёмам, темпам роста, предрасположенности к применению технологии. Невозможно начинать работу сразу на всех рынках. Необходимо сконцентрировать усилия на наиболее перспективных. Для успешного продвижения технология должна эффективно вписываться в бизнес процессы заказчиков.

Решения о строительстве принимаются с участием широкого круга заинтересованных сторон и являются достаточно долгосрочными. Для продвижения технологии компания должна научиться организовывать диалог с теми, кто принимает решения. Ответ на эти вопросы позволит сконцентрировать усилия по продвижению технологии. С точки зрения оценки собственности, это позволит более точно определить коридор возможных значений доли строительства с применением теплосберегающей технологии.

Риск низкой влияния при распределении совокупных выгод от технологии. В модели оценки собственности предполагается, что собственник патента сможет получить от около 25% от совокупных экономических эффектов применения технологии теплосбережения. Удастся ли обеспечить такой уровень извлечения доходов? Учитывая специфическую структуру строительного рынка и рынка тепловой энергии, их непрозрачность и высокую монополизированность, весьма велика вероятность низкой влияния поставщика технологии в процессе распределения стоимости, создаваемой оцениваемой технологией. Более подробные знания о рынке позволят определить наилучший способ извлечение доходов с рынка и максимизировать объём продаж компании.

Стратегия ценообразования должна быть основана на хорошем знании рынка. Эффективная стратегия ценообразования позволяет избежать ситуации, когда высокая или низкая цена является фактором, сдерживающим объём продаж. Если существует принципиальная возможность достичь аналогичных эффектов в теплосбережении без применения оцениваемой технологии, то влияние обладателя патента в процессе распределении стоимости будет ниже и доходы могут быть ниже, чем это определено в модели. В случае, если технология создаёт значительные преимущества для приобретателя на рынке конечного продукта, то обладатель патента обладает высокой влиятельностью. На-

оборот, если цепочка создания стоимости потенциальных приобретателей патента устроена таким образом, что технология не приводит к увеличению их доходов, то обладателю патента будет сложно извлечь доход.

Применение технологии порождает эффекты для широкого круга заинтересованных лиц. Возможна ситуация, когда эти эффекты не будут оплачены. Кроме того, существует вероятность несанкционированного копирования технологии.

Ответ на эти вопросы позволит максимизировать доходы собственника патента. С точки зрения модели, ответы на эти вопросы помогут перейти от "коэффициента извлечения" к более точным прогнозам доходов.

Риск высоких расходов, неэффективных инвестиций. Существует риск, что для продвижения технологии потребуются значительные расходы и инвестиции. То есть показатели по доходам будут достигнуты, однако денежные потоки окажутся меньше в связи с расходами и инвестициями на продвижение технологии на рынок.

Общэкономические риски. Оба макроэкономических сценария предполагают достаточно интенсивный и продолжительный экономический рост. В случае, если темпы экономического роста будут ниже, то сократятся и объёмы жилищного строительства. В течение длительного периода, на который сделан прогноз, неизбежны циклические спады, которые приведут к снижению темпов экономического роста и, возможно, к рецессии. Однако, предполагается, что средние темпы роста экономики в течение 2010-2018 гг. будут соответствовать прогнозным.

В обоих сценариях предполагается большая доля ипотечного кредитования, что приведёт к темпам роста строительства, опережающим темпы инвестиций в основной капитал. Ошибки в государственном регулировании и институциональные проблемы российской экономики могут препятствовать развитию механизмов финансирования строительства. Структурные изменения в российской экономике и рост мировой экономики, прогнозируемое сохранение высоких цен на российские ресурсы позволяют оптимистически оценивать будущее России. Вероятность выхода реальных темпов роста экономики за пределы сценарного коридора не велика. Интенсивная законодательная работа в области ипотечного кредитования, повышенное внимание к этому вопросу высшего руководства страны благоприятствуют развитию ипотечного кредитования. Пионерский опыт отдельных регионов и выход на этот рынок крупнейших российских и международных финансовых институтов также способствует становлению механизмов финансирования жилищного строительства.

Возможности управления общэкономическими рисками со стороны компании ограничены. Экономическое развитие страны задаёт рамочные условия для функционирования бизнеса, которые должны быть учтены руководством компании.

Информационные риски:

- а) риск неверного определения объёма рынков.
- б) риск недостоверности прогнозов.

Риск неверного определения объёма рынка. Для определения информационных рисков следует напомнить основные ограничения на объём рынка.

- 1) оценивается только рынок жилищного строительства;
- 2) оценивается только рынок Санкт-Петербурга;
- 3) оценивается *весь* рынок жилищного строительства: во всех регионах, по всем технологиям строительства, по всем заказчикам, ценовым сегментам.
- 4) эффект для теплостанций рассчитывался только для компаний РАО ЕЭС, которые производят только около 34% тепловой энергии РФ.

Для повышения качества оценки необходимо уточнить определение рынка.

Риск недостоверности прогнозов. Используется только один метод - макроанализ. Для повышения точности прогнозов объёма рынка и доли необходимо провести микроанализ факторов спроса и предложения на рынке, осуществить сегментацию рынка и на основании этого сделать прогноз для отдельных однородных сегментов рынка. Таким образом, в проекте существуют высокие риски коммерциализации технологии. Несмотря на значительные потенциальные экономические эффекты, доходы от патента могут быть поставлены под вопрос в связи с неясностью продвижения технологии на рынок и механизма извлечения доходов из обладания патентом. Проработанная стратегия выхода на рынок (бизнес план) позволит существенно снизить риски основной деятельности компании за счёт концентрации усилий по продвижению на наиболее перспективных сегментах российского рынка, эффективной стратегии ценообразования. Одновременно, наличие более полной и достоверной информации о рынке и востребованности технологии на рынке позволит более точно оценить стоимость проекта для собственника.

Выводы.

С целью недопущения завышения оценки стоимости сделаны допущения и приняты во внимание только те факты и данные, которые не вызывают сомнений. С этой точки зрения проведена консервативная оценка возникающих экономических эффектов (*экономические эффекты рассмотрены для ограниченного применения запатентованной технологии*: не учтено применение патентов при реконструкции зданий, особенно в исторических центрах крупных городов; не учтено применение при строительстве общественных и промышленных зданий и сооружений, также не полностью исследованы экономические эффекты в ЖКХ, тепло- и электроэнергетике).

Для достижения максимального эффекта от использования патентов (повышения стоимости объекта оценки) и снижения рисков для сторонних инвесторов необходимо более глубокое изучение рынка и детальная проработка стратегии выхода запатентованного продукта на рынок.

3.5. Расчет стоимости объектов интеллектуальной собственности.

Расчет стоимости объекта оценки проведен доходным подходом двумя методами на основе предоставленной заказчиком и собранной информации, в

том числе: ретроспективном анализе внедрений оцениваемой технологии на российском рынке (лицензионных соглашений), макроэкономических прогнозах и прогнозах емкости рынка внедрений оцениваемой технологии, данных о тарифах на тепловую энергию и о себестоимости производства 1 Гкал тепловой энергии.

Макроэкономический прогноз на период 2007-2022. В качестве метода оценки стоимости определяется метод дисконтированных денежных потоков. Базой для оценки стоимости являются будущие денежные потоки. Соответственно, возникает проблема прогнозирования доходов и расходов компании. В общем случае, прогноз притоков и оттоков должен делаться на основании анализа основных факторов спроса и предложения на рынке, выявления тенденций развития внешней среды. Во многом будущие денежные потоки являются функцией от стратегии компании, то есть определяются множеством решений менеджмента компании в ответ на изменения внешней среды. Неопределённость будущего и многовариантность ответных действий компании учитываются с помощью построения нескольких сценариев развития внешней среды и действий компании.

Отсутствие формализованной стратегии в данном проекте ведёт к высокой неопределённости будущих денежных потоков. Кроме того, спонтанность стратегического поведения компании увеличивает риски основного бизнеса и существенно ограничивает возможности его развития. Непонятно, насколько руководство компании будет способно предотвращать угрозы деятельности бизнеса и реализовывать новые возможности роста.

Подробный анализ детерминант спроса и предложения и конкурентной структуры рынка также выходит за пределы настоящих расчётов. В итоге, для прогнозирования денежных потоков используем целевые ориентиры развития проекта, предложенные руководством компании, и рамочные условия развития внешней среды, проистекающие из базовых показателей долгосрочного развития экономики страны. (см. таблица 3.8)

Таблица 3.8

Основные переменные модели денежных потоков

Переменная модели	Комментарии
Объём строительства в городах России	Динамика роста объёмов строительства определяется объёмом инвестиций и мультипликатором строительного комплекса. В течение прогнозного периода темпы роста объёмов строительства превышают темпы роста инвестиций. Различается в зависимости от макроэкономических сценариев.
Доля строительства нового жилья с использованием оцениваемой технологии	Растёт в соответствии с планами руководства компании до 5-7% в 2012 г. в зависимости от сценариев прогноза. В связи с отсутствием бизнес-плана и стратегии компании сложно оценить вероятность осуществления планов выхода на рынок.
Темп роста тарифов на тепловую энергию	До 2010 г. опережает темпы роста потребительских цен. После окончания периода реформирования ЖКХ, совпадает с темпом роста потребительских цен.

Коэффициент извлечения доходов (доля Лицензиара в прибыли Лицензиата)	Показывает, на какую долю от общих экономических эффектов может рассчитывать обладатель патента. Используется в связи с отсутствием бизнес-плана проекта и стратегии компании.
Индекс потребительских цен	В среднесрочном периоде соответствует программным установкам Правительства РФ, в оптимистическом макроэкономическом прогнозе предполагается более низкий темп роста цен.
Среднероссийский тариф на тепловую энергию	Рассчитан как средневзвешенное региональных тарифов по величине жилищных фондов в регионах. Индексируется в соответствие с темпом роста тарифов на тепловую энергию.

Объём доходов от патента определяется объёмами строительства с использованием технологии. Для целей данного проекта прогнозируются общие объёмы строительства в городах России, а затем определяется возможная доля строительства с использованием энергосберегающих технологий. Объёмы строительства являются проциклической величиной, которая сильно взаимосвязана с общей экономической ситуацией в стране, с темпом роста ВВП и интенсивностью инвестиционных процессов. Именно эти величины использовались в качестве ориентиров для прогнозирования объёмов строительства в городах России.¹

Макроэкономический прогноз был построен на основе аналитических и программных документов Правительства Российской Федерации с использованием аналитических материалов независимых центров экономического анализа (прежде всего, Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, Бюро экономического анализа, Института экономики переходного периода). Макроэкономический прогноз для целей данного проекта был разработан в соответствии с двумя сценариями развития экономики страны: оптимистическим и пессимистическим. Сценарии различаются по гипотезам относительно динамики основных факторов неопределённости.

Основные факторы неопределённости в сценариях:

- 1) внешнеэкономическая конъюнктура, спрос на российские сырьевые продукты;
- 2) интенсивность инвестиционных процессов;
- 3) поток иностранных инвестиций;
- 4) интенсивность притока сбережений населения в инвестиции;
- 5) формирование финансовых институтов, развитие ипотеки.

Динамика этих факторов будет определять развитие РФ в течение обозримой перспективы. Благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура и интенсивные инвестиционные процессы обеспечат развитие экономики страны по оптимистическому сценарию, ухудшение конъюнктуры на мировых сырьевых

¹ Возможен и другой подход. Поскольку инвестиционно-строительная деятельность является видом экономической деятельности с длительным инвестиционным циклом, то планы о строительстве известны участникам рынка на несколько лет вперёд. Исследование инвестиционно-строительной сферы компанией V-RATIO BUSINESS CONSULTING показало, что существует возможность достоверно прогнозировать объёмы строительства в регионах на период 2-5 лет, используя информацию о планах участников рынка и региональной администрации.

рынках и замедление инвестиционных процессов заложены в пессимистическом макроэкономическом сценарии.

Прогнозные величины:

- 1) темп роста ВВП;
- 2) темп роста инвестиций;
- 3) мультипликатор жилищного строительства (насколько темпы роста строительства будут опережать темпы роста инвестиций);
4. темп роста городского жилищного строительства в РФ;
5. ежегодный объём городского жилищного строительства в РФ;
6. базовая инфляция;
7. ставка дисконтирования;
8. динамика тарифов на теплоэнергию.

Оптимистический сценарий. Предполагается сохранение благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и усиление роста видов экономической деятельности, ориентированных на внутренний спрос. Ежегодный прирост ВВП в коротком периоде сохранится на уровне 6-7% и будет постепенно замедляться по мере истощения сырьевого фактора роста. В долгосрочном периоде средний ежегодный прирост ВВП не опустится ниже 3,5%.

Правительству РФ удастся обеспечить макроэкономическую стабилизацию к 2008-2010 гг. и уровень инфляции снизится до оптимальных значений. До 2010 г. будет наблюдаться ускоренный рост тарифов ЖКХ, связанный с комплексом мероприятий по реформе отрасли. Будет происходить интенсификация инвестиционных процессов, в коротком периоде темп роста инвестиций будет находиться на уровне 10%. Инвестиции будут обеспечены как внутренними ресурсами (сближение нормы накопления и нормы сбережения), развитием финансового сектора, так и притоком иностранных инвестиций. Темпы роста жилищного строительства будут опережать темпы роста инвестиций в основной капитал в связи с формированием финансовых институтов, расширением возможностей кредитования, а также в связи с развитием региональных инвестиционно-строительных комплексов. В долгосрочном периоде темпы роста строительства будут сближаться с темпами инвестиций в основной капитал. В итоге в 2008-2010 гг. объёмы строительства выйдут на уровень 1990г.(см таблица 3.9.).

Пессимистический сценарий. Предполагается ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры, снижение цен на основные виды российского сырья. Недостаточная конкурентоспособность несырьевых отраслей российской экономики не позволит им обеспечить значительные темпы роста. В этих условиях ежегодный прирост ВВП в долгосрочном периоде составит не более 2-3%. Макроэкономическая стабилизация будет обеспечена, однако уровень инфляции до 2010 г. будет выше, чем это предполагается в оптимистическом сценарии. До 2010г. будет наблюдаться ускоренный рост тарифов ЖКХ, связанный с комплексом мероприятий по реформе отрасли.

Темп роста инвестиций значительно замедлится и будет лишь немного превышать темпы роста ВВП, то есть инвестиции не смогут обеспечить расширенное воспроизводство. Аналогичная ситуация будет наблюдаться в жилищном строительстве: произойдёт замедление темпов роста объёмов жилищного

строительства, они будут лишь немного опережать темпы роста инвестиций в основной капитал, (см. таблица 3.10).

Таблица 3.9

Основные показатели оптимистического макроэкономического прогноза¹

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018-2021
Рост ВВП, % к предыдущему году	6,80	6,50	6,00	6,00	5,50	5,00	4,50	4,00	3,50	3,50	3,50	3,50
Инвестиции в основной капитал, % к предыдущему году	10,88	10,40	9,60	9,60	8,25	7,00	6,08	5,20	4,38	4,38	4,20	4,20
Инфляция (ИПЦ), %	10,40	8,60	6,00	5,00	4,50	4,00	3,50	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Рост тарифов ЖКХ, %	12,57	11,83	9,00	6,50	6,00	5,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Темпы строительства, %	13,7%	13,2%	12,9%	12,9%	12,0%	10,2%	8,7%	7,3%	5,9%	5,4%	4,7%	4,2%

Таблица 3.10

Основные показатели пессимистического макроэкономического прогноза²

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Рост ВВП, % к предыдущему году	6,10	4,50	4,00	3,50	3,50	3,00	3,00	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Инвестиции в основной капитал, % к предыдущему году	9,76	6,75	5,60	4,55	4,20	3,60	3,60	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Инфляция (ИПЦ), %	10,40	8,60	7,30	7,00	6,00	5,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Рост тарифов ЖКХ, %	12,57	11,83	10,31	8,24	7,04	6,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Темпы строительства, %	12,0%	10,0%	8,8%	6,6%	6,3%	5,2%	4,6%	3,5%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%

¹ Российская газета. распоряжение Правительства Российской Федерации от 15.08.2003г. № 1163-р.г. Москва.- Режим доступа - www.r9.ru.

² Там же.

Данные по первой половине 2007 года позволяют предположить, что развитие экономики страны находится в русле оптимистического макроэкономического сценария. Сохраняется благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, одновременно резко увеличился вклад в прирост ВВП видов экономической деятельности, ориентированных на внутренний рынок. Инвестиционные процессы также характеризуются высокой интенсивностью. Вместе с тем, имеющиеся данные о балансе спроса и предложения на энергоресурсы не позволяют сделать однозначный вывод о будущей динамике цен на нефть. Точно также на данный момент нельзя сделать окончательный вывод и о процессах инвестиций за счёт внешних и внутренних источников. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о вероятности оптимистического экономического сценария. Правда надо отметить что и вероятность оптимистического сценария.(см. таблица 3.11) лишь немного превышает пессимистический сценарий развития.

Таблица 3.11

Вероятности макроэкономических сценариев

Оптимистический сценарий	Вероятность 60%
Пессимистический сценарий	Вероятность 40%

Учет расходов при построении денежных потоков. При прогнозировании денежных потоков учтены следующие расходы патентообладателя:

- налог на доходы физических лиц по ставке 13%;
- комиссионные расходы в размере 3% от валового дохода патентообладателя;
- расходы по поддержанию в силе патентов и правовой охраной объектов оценки;
- расходы по продвижению (командировочные расходы, реклама);
- расходы по обеспечению режима конфиденциальности оцениваемой технологии.

Учет доходов при построении денежных потоков. При построении прогноза денежных потоков под доходами в модели №1 понимаются денежные поступления по лицензионным соглашениям, получаемые на основании экономических эффектов, проявляющихся:

- в снижении затрат на подготовку инженерной инфраструктуры при новом жилищном строительстве и снижении затрат на отопление введенных объектов;
- в снижении себестоимости производства тепловой энергии в энергетических компаниях;
- в снижении затрат бюджета на дотации населения по оплате тепла в построенных по запатентованной технологии домах.

Расчет стоимости по модели №1 - доходный подход. Модель №1 представляет собой расчет стоимости объекта оценки методом¹ дисконтирования экономии затрат и методом выигрыша в себестоимости. Суть метода заключается в том, что оцениваемая технология централизованного теплоснабжения, защищенная патентами РФ №2148211, №2168113 и №2200906 сравнивается со стандартной технологией теплоснабжения нового жилищного строительства, не обладающей запатентованными техническими решениями, но при которой оплата за тепло происходит по тем же ценам, что и при использовании объекта оценки.

Сравнение производится в стоимостном и натуральном показателях для различных групп потребителей (инвестор-девелопер, АО-энерго, бюджет). В качестве натуральных показателей анализируются расходы тепловой энергии на жилищное строительство; расход условного топлива на производство тепло- и электроэнергии; затраты инвесторов на получение технических условий (подготовку инженерной инфраструктуры); дотации бюджета на оплату части тарифов населения за тепловую энергию; себестоимость производства единицы тепловой энергии на предприятиях РАО ЕЭС России.

Последовательность действий при использовании данного метода:

1) рассчитываются «доходы» как экономия затрат (выигрыш в себестоимости) на период действия патента по видам потребителей и производителей тепловой энергии. Расчет делается на период действия патентов, в течение которого предполагается монопольное владение технологией и «ноу-хау»;

2) рассчитывается прибыль как разница между доходами и расходами. К расходам относятся издержки, связанные с обеспечением режима конфиденциальности, расходы на правовую охрану объекта оценки и поддержание патентов в силе, а также расходы на продвижение запатентованной технологии;

3) из полученной «прибыли» вычитаются налоги по ставке 13%;

4) «чистая» прибыль, очищенная от налогов, распределяется между Лицензиаром и Лицензиатом в соотношении, определяемом «по правилу 25%»;

5) для каждого расчетного периода определяется коэффициент дисконтирования и фактор текущей стоимости. Расчетный денежный поток умножается на фактор текущей стоимости. В результате получается набор дисконтированных денежных поступлений;

6) стоимость прав на объект оценки определяется как сумма дисконтированных поступлений от экономии затрат и выигрыша в себестоимости.

Моделирование денежных потоков проводится на основе полученных от компании данных, а также данных собранных в ходе исследования рынка и проведения оценки. Для дисконтирования денежных потоков используем номинальную ставку дисконтирования, которая в связи с предполагаемым изменением макроэкономической ситуации в России изменялась в течение прогнозного периода. При этом реальная ставка дисконтирования была фиксирована на

¹ Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. - М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.- 368 с. (стр.124).

уровне, определённом для 2007 года, а номинальная ставка изменяется в связи с прогнозируемым изменением темпов инфляции.

Прогнозный период определяется сроком действия патентов и датой проведения оценки стоимости объекта оценки.

Осуществляя расчет методом DCF принято допущение о дисконтировании денежных потоков на середину периода (учитывая тот факт, что организация получает доходы и осуществляет расходы равномерно в течение года).

Расчет фактора текущей стоимости осуществляется по формуле:

$$F_t = \frac{1}{(1 + R)^t}, \quad (3.9)$$

где:

F - фактор текущей стоимости n-го года;

R - ставка дисконтирования;

t - продолжительность периода от даты оценки до середины t-го периода.

Далее, определенный таким образом, фактор текущей стоимости умножается на величину денежного потока в прогнозном периоде за соответствующий период. Текущие величины стоимости дисконтированных денежных потоков складываются, в результате чего получается чистая текущая величина денежного потока за весь прогнозный период, что соответствует стоимости объекта оценки.

Поскольку дата оценки не является началом года, периоды дисконтирования несколько видоизменяются. Началом первого прогнозного периода является дата проведения оценки - 10 июня 2007 года, концом - 31 декабря 2007 года. Начало и конец периодов, начиная со второго по четырнадцатый, соответствуют началу и концу календарного года, а последний 14-й период начинается 1 января 2018 года и заканчивается датой окончания действия патента №2148211 - 17 мая 2021 года.

Поэтому при расчёте чистой текущей стоимости за первый период денежный поток (прогноз объемов строительства) взят не за весь 2007 год, а за период с 10 июня по 31 декабря 2007 года (продолжительностью 205 дней или 0,56 года).

С учетом принятых допущений, дисконтирование проводится на середину каждого прогнозного периода, поэтому продолжительность времени от даты оценки до середины первого периода будет составлять:

$$T_{2007} = 205/365/2 = 0,28$$

Продолжительности периодов от даты оценки до середины 2008-2021 оставят:

$$T_{2008} = 0,28 * 2 + 0,5 = 1,06$$

$$T_{2009} = 1,06 + 1 = 2,06$$

$$T_{2010} = 2,06 + 1 = 3,06$$

$$T_{2011} = 3,06 + 1 = 4,06$$

$$T_{2012} = 4,06 + 1 = 5,06$$

$$T_{2013} = 5,06 + 1 = 6,06$$

$$T_{2014} = 6,06 + 1 = 7,06$$

$$T_{2015} = 7,06 + 1 = 8,06$$

$$T_{2016} = 8,06 + 1 = 9,06$$

$$T_{2017} = 9,06 + 1 = 10,06$$

$$T_{2018} = 10,06 + 1 = 11,06$$

$$T_{2019} = 11,06 + 1 = 12,06$$

$$T_{2020} = 12,06 + 1 = 13,06$$

$$T_{2021} = 13,06 + 501/365/2 = 13,75$$

Последний расчетный период составляет 501 день (с 01.01.2020 по 17.05.2021).

$$T_{2021} = 13,06 + 501/365/2 = 13,75$$

Реальная ставка дисконтирования определена в размере 10%. Прогноз инфляции сделан в соответствие со сценарными условиями. Прогноз основан на программных документах МЭРиТ, с учётом аналитики независимых макроэкономических центров.(см. таблица 3.12).

Таблица 3.12

Инфляция на период с 2007 по 2021 года

Номер прогнозного периода	Пессимистический сценарий, %	Оптимистический сценарий, %
1	10,40	10,40
2	8,60	8,60
3	7,30	6,00
4	7,00	5,00
5	6,00	4,50
6	5,00	4,00
7	4,00	3,50
8	3,00	3,00
9	3,00	3,00
10	3,00	3,00
11	3,00	3,00
12	3,00	3,00
13	3,00	3,00
14	3,00	3,00
15	3,00	3,00

Данные об объемах нового жилищного строительства (см. таблица 3.6) с использованием оцениваемой технологии рассчитаны на основе прогноза новейшего городского жилищного строительства на всей территории РФ (см. таблица 3.13), а также на основе данных о доле рынка, представленных компанией

(см.таблица 3.12). В первом периоде прогноз ввода жилья принят не на весь год, а только на 0,56 часть года. В пятнадцатом периоде - 1,37 года. Доля нового городского жилищного строительства представлена ООО «Компания 7+11».

Таблица 3.13

Прогноз городского жилищного строительства в РФ с 2007 до 2021года

Номер прогнозного периода	Пессимистический сценарий, млн.кв.м	Оптимистический сценарий, млн.кв.м
1	18,2	18,5
2	32,5	33,0
3	35,7	37,3
4	38,8	42,1
5	41,4	47,6
6	44,0	53,3
7	46,3	58,7
8	48,4	63,8
9	50,1	68,5
10	51,7	72,6
11	53,2	76,5
12	54,8	80,1
13	56,4	83,5
14	58,1	87,0
15	59,9	90,6

Расчет экономических эффектов инвестора (застройщика). Оцениваемая технология позволяет инвестору снизить затраты на подготовку инженерной инфраструктуры (получение технических условий, далее - ТУ) и затраты на отопление построенных площадей (с момента ввода жилья до окончания прогнозного периода).

По стандартной технологии для строительства 1 млн.кв.м нового жилья требуется подключение источника тепла в 120 Гкал, а с использованием оцениваемой технологии - 80 Гкал. Средняя стоимость подключения за 1 Гкал - 2,5¹ млн.рублей. Таким образом, при вводе 1 млн. кв.м. жилья экономия затрат составляет - $(120-80) \times 2,5 = 100$ млн.рублей. Эта экономия происходит одновременно - в момент начала строительства и рассчитывается на базе средней цены получение ТУ и прогнозного объема жилищного строительства с использованием оцениваемой технологии.

На отопление жилья по стандартной технологии (согласно СНИП) требуется в среднем 0,18 Гкал/кв.м в год, а с использованием оцениваемой технологии - 0,14 Гкал/кв.м. Этот эффект проявляется на протяжении действия патента

¹ По данным специалистов ОАО «Российские коммунальные системы» среднее значение по РФ составляет 2-3 млн.руб, в Москве - 4-5 млн.руб

для всего введенного жилья. При расчете этого эффекта сделано предположение, что построенное жилье начинает эксплуатироваться в следующем прогнозном периоде (т.е. фактически - через год после начала строительства).

При прогнозировании денежного потока экономические эффекты «поделены» между лицензиаром и лицензиатом по «правилу¹ 25%».

Расчетное значение суммарного экономического эффекта от экономии затрат на подготовку инженерной инфраструктуры и экономии затрат на отопление построенного жилья за время действия патента находится в диапазоне от 10,17 до 19,03 млрд.рублей .

Расчет дополнительных доходов для организаций АО-энерго. Оцениваемая технология позволяет организациям АО-энерго снизить себестоимость получения 1 Гкал тепловой энергии и тем самым увеличить объем отпуска тепла (при одновременном повышении КПД станции).

Структура себестоимости производства единицы тепловой энергии (1 Гкал):

о	топливо - 30%	- 90,0 руб
о	эл.энергия - 4%	- 12,0 руб
о	заработная плата - 15%	- 45,0 руб
о	налоги - 6%	- 18,0 руб
о	амортизация - 8%	- 24,0 руб
о	ремонты- 15%	- 45,0 руб
о	прочее - 22%	- 66,0 руб.

За базу для расчетов принята средняя себестоимость производства тепловой энергии в размере 300 рублей за 1 Гкал Топливная составляющая при стандартной технологии составляет 90 руб, а при оцениваемой - 60 руб² . При использовании оцениваемой технологии себестоимость получения 1 Гкал составляет 60 рублей. Таким образом, при использовании оцениваемой технологии повышаются доходы за счет снижения себестоимости из расчета 240 рублей за 1 Гкал (300 руб - 60 руб).

Согласно данным бывших Росстроя и РАО ЕЭС России компании РАО ЕЭС России обеспечивают теплом строительство строящегося жилья на 40%, а 60% строящегося жилья возводится за счет «малой» энергетики. При оценке эффектов только для АО-энерго этот факт учтен в расчетах (при определении объема строительства). В прогнозе денежных потоков и получаемых эффектов

¹ Козырев, А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров - М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.- 368 с. (стр.117)

² По данным ООО «Компания 7+11»

учтены ограничения РЭЖ (эффекты от энергосберегающих технологий могут учитываться не более двух лет).

Расчетное значение суммарного экономического эффекта для АО-энерго от дополнительных доходов от построенного жилья за время действия патента находится в диапазоне от 1,218 до 2,218 млрд.рублей.

Расчет экономических эффектов бюджета. В настоящее время жильцы в зависимости от региона оплачивают¹ от 25% до 40% платы за тепловую энергию, а остальная часть оплачивается из регионального бюджета. При расчете экономических эффектов для бюджета (оцениваемая технология позволяет снизить дотации бюджета на оплату услуг ЖКХ за тепловую энергию) объем дотаций прогнозируется неизменным в течении 4 лет (периодов) в размере 10% от тарифов.

Применение при строительстве жилья оцениваемой технологии позволяет для жильцов снизить тариф на отопление и горячее водоснабжение (ГВС) с 11,15 до 9,48 рублей за 1 кв.м. в месяц. И одновременно с этим происходит существенная экономия бюджетных средств, т.к. 90% оплата населением тарифов на тепло (при использовании оцениваемой технологии) позволяет полностью оплачивать услуги по теплоснабжению и ГВС. Расчет эффектов проведен только для 4 прогнозных периодов. Сделано допущение, что через 4 года население будет оплачивать услуги ЖКХ за тепло в полном объеме.

Расчетное значение суммарного экономического эффекта от экономии затрат бюджета на дотации за отопление построенного жилья за время действия патента находится в диапазоне от 45 до 72 млн.рублей

На основании рассмотренных эффектов (строительство, АО-энерго, бюджет) построен прогноз денежных потоков и рассчитано значение стоимости объекта оценки методом дисконтирования экономии затрат и методом выигрыша в себестоимости, которое с учетом принятых допущений округленно составило на дату проведения оценки:

- для пессимистического сценария (вес 40%) - 0,71 млрд.рублей.
- для оптимистического сценария (вес 60%) - 1,29 млрд.рублей.

С учетом принятого допущения о реализации сценариев расчетное значение стоимости по модели №1 будет округленно составлять:

$$0,712 \times 0,4 + 1,294 \times 0,6 = 1,061 \text{ млрд.рублей}$$

Расчет приведен в таблицах 3.14, 3.15.

¹ Магросов, Ю. Нормы и стандарты энергоэффективности зданий: региональный подход./ Ю.Магросов, Д.Гольдштейн. - <http://www.cenef.ru/hoine-pg/hp-4 lr.htm>

Таблица 3.14.

Расчет денежных потоков и стоимости объекта оценки (пессимистический сценарий) *Расчетная Модель № 1*

Период прогнозирования	с 10.06.07 до 01.01.08	до 01.01. 2009	до 01.01. 2010	до 01.01. 2011	до 01.01. 2012	до 01.01. 2013	до 01.01. 2014	до 01.01. 2015	до 01.01. 2016	до 01.01. 2017	до 01.01. 2018	до 01.01. 2019	до 01.01. 2020	до 01.01. 2021	до 17.05. 2022
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Доходы всего, млн.руб (в т.ч.):	16,1	52,6	104,7	189,4	273,1	426,4	573,1	733,5	859,3	986,8	1 124,1	1 272,0	14313	1602,8	1 787,2
экономия затрат инвестора	10,9	39,0	78,1	143,5	235,4	368,8	495,6	638,7	752,1	872,9	1 003,2	1 143,7	1 295,2	1 458,4	1 634,1
экономия затрат бюджета	2,2	7,3	13,1	22,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
выигрыш в себестоимости АО-энерго	2,9	6,3	13,5	23,4	37,8	57,5	77,4	94,8	107,2	114,0	120,9	128,3	136,1	144,4	153,2
Расходы всего, млн.руб (в т.ч.):	0,79	1,96	3,62	6,27	8,91	13,65	18,22	23,23	27,23	31,32	35,75	40,57	45,79	51,46	57,61
Правовая охрана и продвижение	0,31	0,39	0,48	0,59	0,71	0,86	1,03	1,22	1,45	1,71	2,03	2,41	2,85	3,37	4,00
Комиссионные	0,48	1,58	3,14	5,68	8,19	12,79	17,19	22,00	25,78	29,60	33,72	38,16	42,94	48,08	53,62
Налоги Лицензиара, млн.руб	1,99	6,58	13,14	23,81	34,35	53,65	72,13	92,33	108,17	124,22	141,48	160,09	180,12	201,67	224,85
Прибыль, млн.руб	13,3	44,0	87,9	159,3	229,9	359,0	482,7	617,9	723,9	831,3	946,8	1 071,4	1 205,4	1 349,7	1 504,8
Доля прибыли Лицензиата, млн.руб	10,0	33,0	65,9	119,5	172,4	269,3	362,0	463,4	542,9	623,5	710,1	803,5	904,1	1 012,2	1 128,6
Денежный поток, млн.руб	3,32	11,01	21,98	39,84	57,47	89,76	120,68	154,48	180,98	207,82	236,71	267,84	301^5	337,42	376,19
Фактор текущей стоимости	0,947	0,828	0,711	0,607	0,536	0,482	0,442	0,414	0,365	0,323	0,285	0,251	0,222	0,196	0,180
DCF, млн.руб	3,15	9,11	15,62	24,19	30,80	43,28	53,39	63,96	66,14	67,03	67,39	67,30	66,83	66,04	67,59
Сумма дисконтированных денежных потоков, млн.руб	712 млн.рублей														

Таблица 3.15

Расчет денежных потоков и стоимости объекта оценки (оптимистический сценарий) *Расчетная Модель № 1*

Период про-гнозирования	с 10.06.07 до 01.01.08	до 01.01.2009	до 01.01.2010	до 01.01.2011	до 01.01.2012	до 01.01.2013	до 01.01.2014	до 01.01.2015	до 01.01.2016	до 01.01.2017	до 01.01.2018	до 01.01.2019	до 01.01.2020	до 01.01.2021	до 17.05.2022
Доходы всего, млн.руб (в т.ч.):	16,3	73,1	157,6	317,4	461,2	704,1	954,7	1 234,5	1548,6	1 828,2	2 123,3	2 439,1	2 776,9	3 143,6	3 542,1
экономия затрат инвестора	11,1	54,5	117,4	240,2	397,6	610,8	831,1	1 082,1	1 365,3	1 619,8	1 896,5	2 193,7	2 513,0	2 860,3	3 238,0
экономия затрат бюджета	2,2	10,3	20,1	38,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
выигрыш в себестоимости АО-энерго	3,0	8,3	20,1	38,4	63,6	93,3	123,6	152,4	183,3	208,4	226,8	245,4	264,0	283,3	304,1
Расходы всего, млн.руб (в т.ч.):	0,80	2,58	5,20	10,11	14,55	21,99	29,67	38,26	47,91	56,56	65,73	75,58	86,16	97,68	110,26
Правовая охрана и продвижение	0,31	0,39	0,48	0,59	0,71	0,86	1,03	1,22	1,45	1,71	2,03	2,41	2,85	3,37	4,00
Комиссионные	0,49	2,19	4,73	9,52	13,83	21,12	28,64	37,03	46,46	54,85	63,70	73,17	83,31	94,31	106,26
Налоги Лицензиара, млн.руб	2,02	9,17	19,81	39,95	58,06	88,68	120,25	155,51	195,09	230,31	267,48	307,26	349,80	395,97	446,14
Прибыль, млн.руб	13,50	61,37	132,58	267,38	388,55	593,44	804,75	1 040,73	1 305,61	1 541,31	1 790,06	2 056,29	2 340,99	2 649,97	2 985,68
Доля прибыли Лицензиата, млн.руб	10,13	46,03	99,44	200,54	291,41	445,08	603,56	780,54	979,20	1 155,98	1 342,54	1 542,22	1 755,74	1 987,48	2 239,26
Денежный поток, млн.руб	3,38	15,34	33,15	66,85	97,14	148,36	201,19	260,18	326,40	385,33	447,51	514,07	585,25	662,49	746,42
Фактор текущей стоимости	0,947	0,828	0,711	0,607	0,536	0,482	0,442	0,414	0,365	0,323	0,285	0,251	0,222	0,196	0,180
DCF, млн.руб	3,20	12,70	23,55	40,59	52,06	71,54	89,01	107,73	119,28	124,28	127,40	129,17	129,79	129,67	134,10
Сумма дисконтированных денежных потоков,	1 294 млн.рублей														

Расчет стоимости по модели №2 - доходный подход. Расчет стоимости по модели №2 совмещает в себе доходный и сравнительный подходы. Также как и в модели №1 используется техника дисконтирования денежных потоков. Прогнозные периоды, ставка дисконтирования и фактор текущей стоимости такие же как и в модели №1. Основное различие в построении денежного потока и способе определения исходных данных для расчета.(см. таблица 3.17).

В настоящей модели сделано предположение о том, что лицензионные договора о передаче неисключительных прав на оцениваемые патенты и «ноу-хау» будут осуществляться на тех же условиях, что и предыдущие. Далее рассчитан (сравнительным подходом) размер «чистого» паушального¹ платежа (доля лицензиара с учетом скидок и отчислений) из расчета за 1 кв.м. построенного по технологии здания.

Исходные данные для расчета паушального платежа из расчета за 1 кв.м. построенного здания получены от ООО «Компания 7+11» (см. таблица 3.16).

Таблица 3.16

Сведения о платежах по заключенным лицензионным соглашениям

Лицензионное вознаграждение, руб	Построенный объект	Площадь теплого пола, кв.м	Доля лицензиара, РУб	Доля лицензиара, руб/кв.м
420 000	Жилой дом 8800 кв.м	7 123	420 000	48
662 550	Гостиница 6200 кв.м.	7 100	609 546	98
900 000	Адм. здание 12000 кв.м.	4 200	900 000	75
1 196 736	Бизнес центр с апарт отелем	6 500	1 136 899	175
1 200 000	Жилой дом 9000 кв.м	2 000	1 140 000	127
4 000 000	Алтайский край	-	4 000 000	

Средневзвешанное значение паушального платежа по заключенным договорам составило 99 рублей за 1 кв.м, а наименьшее значение паушального платежа составило - 48 рублей за 1 кв.м здания, построенного с использованием оцениваемой технологии.

¹ Паушальный платеж - лицензионное вознаграждение в виде определенной твердо зафиксированной в лицензионном соглашении суммы, которая устанавливается исходя из оценок возможного экономического эффекта и ожидаемых прибылей лицензиата на основе использования лицензии. Паушальный платеж может производиться одновременно, в разовом порядке и в рассрочку.

Таблица 3.17.

Расчет денежных потоков и стоимости объекта оценки (пессимистический сценарий) Расчетная Модель № 2

Период прогнозирования	с	до													
	10.06. 07	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	01.01. 2018	01.01. 2019	01.01. 2020	01.01. 2021	17.05. 2022
	до 01.01. 08														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Доходы всего, млн.руб	5,25	17,21	30,83	52,77	82,11	123,34	153,21	185,25	197,52	209,54	222,31	235,84	250,21	265,44	281,61
Расходы всего, млн.руб (в т.ч.):	0,47	0,90	1,40	2,17	3,18	4,56	5,63	6,78	7,37	8,00	8,70	9,48	10,36	11,34	12,45
Правовая охрана и продвижение	0,31	0,39	0,48	0,59	0,71	0,86	1,03	1,22	1,45	1,71	2,03	2,41	2,85	3,37	4,00
Комиссионные	0,16	0,52	0,92	1,58	2,46	3,70	4,60	5,56	5,93	6,29	6,67	7,08	7,51	7,96	8,45
Налоги Лицензиара, млн.руб	0,62	2,12	3,83	6,58	10,26	15,44	19,19	23,20	24,72	26,20	27,77	29,43	31,18	33,03	34,99
Денежный поток, млн.руб	4,16	14,19	25,60	44,02	68,67	103,34	128,40	155,27	165,42	175,34	185,84	196,94	208,67	221,07	234,17
Фактор текущей стоимости	0,947	0,828	0,711	0,607	0,536	0,482	0,442	0,414	0,365	0,323	0,285	0,251	0,222	0,196	0,180
DCF, млн.руб	3,94	11,75	18,19	26,73	36,80	49,83	56,81	64,29	60,45	56,56	52,90	49,48	46,28	43,27	42,07
Сумма дисконти- рованных денеж- ных потоков, млн. руб	619 млн.рублей														

На основании прогноза жилищного строительства с использованием оцениваемой технологии (см. таблица 3.6) и рассчитанных паушальных платежей построен прогноз денежных потоков (притоков и оттоков) и рассчитана стоимость объекта оценки.

Для пессимистического сценария паушальный платеж в первом прогнозном периоде принят в размере 48 рублей за 1 кв.м., а в оптимистическом - 99 рублей за 1 кв.м. В последующие прогнозные периоды размер паушального платежа проиндексирован в соответствии с темпом роста инфляции.

Также как и в модели №1 в модели №2 при расчете денежного потока учтены расходы на правовую охрану, поддержку и продвижение (а также комиссионные в размере 3%).

Расчетное значение стоимости объекта оценки с использованием комбинированного метода с учетом принятых допущений округленно составило:

- для пессимистического сценария (вероятность сценария 40%) - 0,62 млрд.рублей.

- для оптимистического сценария (вероятность сценария 60%) - 2,28 млрд.рублей.

С учетом принятого допущения о реализации сценариев расчетное значение стоимости по модели №2 будет округленно составлять:

$$0,619 \times 0,4 + 2,283 \times 0,6 = 1,617 \text{ млрд.рублей}$$