

## ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С КРЕДИТОВАНИЕМ ПОД ЗАЛОГ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

### Оценка банков рискованности и стоимость залога интеллектуальной собственности

Согласно отчету, текущее состояние стандартов бухгалтерского учета не дает полной «видимости» нематериального капитала, а сама интеллектуальная собственность в основном состоит из тех прав, которые могут быть официально зарегистрированы (патенты, торговые марки и зарегистрированные образцы), авторских прав (в их различных формах) и автоматической защите дизайна (право на дизайн).

Существует ряд характеристик интеллектуальной собственности, в отношении которых банк может быть достаточно уверен, вне зависимости от других рисков:

- Существует достаточный опыт работ, проводимых с аналогичными активами, чтобы быть уверенным в том, что можно точно спрогнозировать реализуемую стоимость (и что все неопределенности, присущие этому процессу, либо являются коммерчески приемлемыми, либо уже учтены в первоначальном соглашении о финансировании).
- Там, где активы более специализированы, имеется доступ к экспертным знаниям для определения вероятной стоимости активов (либо во время страхования (underwriting time), либо в момент ликвидации (disposal time), либо в обоих случаях).
- Существуют торговые площадки, которые будут привлекать покупателей активов, вследствие чего активы могут быть ликвидированы без недопустимых задержек.
- Другими рисками можно управлять с помощью смягчающих стратегий (которые могут включать в себя некоторую форму страхования или гарантию минимальной стоимости).
- Что бы ни случилось, стоимость актива определенно не равна нулю.

### Стандарты оценки интеллектуальной собственности и нематериальных активов

Международные стандарты оценки и международные стандарты финансовой отчетности нематериальные активы включают в себя:

- Связанные с маркетингом. Активы, которые связаны с маркетингом, продвижением продуктов или услуг компании (товарные знаки, бренды, торговые наименования, фирменный стиль, доменные имена в интернете, заголовки газет, неконкурентные соглашения (non-compete agreements))
- Связанные с клиентами или поставщиками. Активы, которые возникают в результате отношений с клиентами и поставщиками или знаний о них и используются при разработке, закупке, управлении и обслуживании клиентов компании (списки клиентов,

задолженности заказов или производства, контракты с клиентами и связанные с ними отношения, недоговорные отношения с клиентами)

- Связанные с искусством. Активы, возникающие из художественных продуктов или услуг, которые защищены договорным или юридическим правом, например авторским правом и правом на дизайн, и дающие начало выгодам, включая роялти от художественных произведений, таких как пьесы, оперы, балет, книги, журналы, газеты, музыкальные произведения, картины, фотографии, видео, фильмы, телевизионные программы

- Связанные с технологией. Активы, представляющие ценность технологических инноваций или достижений, и могут возникать из недоговорных (non-contractual) прав на использование технологии или быть защищены с помощью юридических или договорных прав (запатентованная технология, компьютерное программное обеспечение, непатентованная технология, базы данных, коммерческая тайна, технологические НИОКР, производственные процессы и ноу-хау).

Одним из основных нематериальных активов является Гудвилл. Его часто рассчитывают, как сумму, остающаяся после вычета стоимости других идентифицируемых материальных и нематериальных активов из общей стоимости бизнеса.

### **Методы оценки интеллектуальной собственности и нематериальных активов**

В широком смысле теория оценки признает три различных метода или подхода к оценке любого актива, включая нематериальные активы: рыночный, доходный и затратный подходы.

Вопросы, которые необходимо рассмотреть при оценке:

- количество лет, в течение которых применяется денежный поток (cashflow is applied);
- ставка капитализации или ставка дисконтирования, применяемая в конце срока действия договора;
- принятая ставка дисконтирования;
- учтена ли инфляция в денежный поток;
- какие еще переменные необходимо учитывать в отношении денежного потока в будущем;
- торговый профиль актива (the trading profile of the asset);
- начальная и текущая доходность, IRR (внутренняя норма доходности) и конечное значение.

Если предметом оценки является конкретный нематериальный актив, то, прежде чем приступить к детальному моделированию движения денежных средств, необходимо

провести количественную оценку оставшегося срока полезного использования и коэффициента износа, связанного конкретно с использованием актива. Как правило, этот анализ будет количественно определять самый короткий из следующих вариантов: физическая, функциональная, технологическая, экономическая жизнь, юридическая жизнь (physical life, functional life, technological life, economic life, legal life).

Таким образом, оценка экономического использования включает в себя: финансовый прогноз, определение специфического интеллектуального капитала и прибыли от бизнеса, а также определение ставки дисконтирования и риска. Несистемный и систематический риск будет учитываться, а определение ставки дисконтирования в ее базовом применении потребует идентификации и применения стоимости капитала к известным и прогнозируемым денежным потокам.

Будет принято дисконтирование соответственно взвешенной стоимости активов капитала и более базовое построение учетной ставки. Двумя основными составляющими стоимости капитала являются стоимость долга и стоимость собственного капитала. Для оказания помощи в расчете соответствующей нормы прибыли и ставок дисконтирования оценщики используют ряд различных методологий, включая модель ценообразования капитальных активов, теорию Арбитражного ценообразования и гибриды в зависимости от конкретных обстоятельств, а также предпочтения и суждения оценщика. Оценщики могут быть обязаны рассматривать нематериальные активы в контексте лицензирования, например лицензирование в рамках технологии или патентование вне ее.

### **Коэффициенты, обычно используемые для оценки эффективности бизнеса**

С точки зрения ликвидности коэффициент текущей ликвидности (The Current Ratio) (текущие активы/текущие обязательства) указывает на то, в какой степени требования краткосрочных кредиторов покрываются активами, которые, как ожидается, будут превращены в денежные средства в течение 12 месяцев (также известный как коэффициент оборотного капитала).

Коэффициент быстрых активов (The Quick Asset Ratio) (оборотные активы за вычетом запасов или незавершенного производства/текущих обязательств) является разновидностью этого метода, иногда называемого коэффициентом «кислотного теста» ('acid-test' ratio). Денежный поток (Capital Gearing) часто оценивается с учетом амортизации плюс прибыль после налогообложения плюс увеличение отложенного налога минус дивиденды. Учитывается передача капитала (заемные средства/общая сумма средств за вычетом нематериальных активов) и передача дохода.

Коэффициенты активности (Activity Ratios) учитывают запасы / продажи, оборот торгового должника и торгового кредитора. Коэффициенты рентабельности (Profitability Ratios) с учетом маржи прибыли обычно выражаются в виде валовой прибыли / продаж, торговой прибыли/ продаж и/или чистой прибыли до налогообложения / продаж.

Операционные коэффициенты (Operating ratios) используются в качестве основы прогнозов будущей прибыльности по прогнозируемым показателям продаж, умноженным на будущую маржу прибыли. Рентабельность вложенного капитала (Return on Capital Employed) (прибыль до налогообложения плюс проценты/вложенный капитал за вычетом нематериальных активов) – это коэффициент для измерения прибыльности и эффективности компании.

### **Британские программы, влияющие на SME**

В Британии существует несколько государственных программ для стимулирования кредитования под интеллектуальную собственность малых и средних компаний (Small and medium-sized enterprises (SME)):

1. Финансовая гарантия предприятия – The Enterprise Finance Guarantee (EFG) – направлена на маленькие компании, которые не имеют материального обеспечения или достаточного для банков «послужного списка». Для таких компаний правительство через британский банк гарантирует возврат 75% средств кредитору, что существенно повышает шансы компании на одобрение кредита.

2. Со-инвестиционные фонды – Co-Investment Funds – например, Шотландский Фонд Со-инвестирования помогает предприятиям увеличивать объем капитала, который может быть инвестирован в перспективные стартапы, работая совместно с бизнес-ангелами и другими агентами рынка, чтобы снизить риски каждого участника. По сути, является инвестором для бизнес-ангелов.

3. Фонды корпоративного капитала (Enterprise Capital Funds) и инновационно-инвестиционный фонд (Innovation Investment Fund) – ECF – коммерческие фонды, призванные объединить частные и государственные деньги для поддержки бизнеса с высоким потенциалом роста. Эта программа, осуществляемая компанией Capital for Enterprise, направленная на создание 2-3 новых фондов в год. ИИФ – основан на Фонде экологических инноваций Hermes и Фонде будущих технологий Великобритании Европейского инвестиционного фонда (Hermes Environmental Innovation Fund and the European Investment Fund's UK Future Technologies Fund). ИИФ был создан в 2009 году, с целью поддержки инновационного бизнеса. Он сосредоточен на стратегически важных

секторах, с «большим портфелем ИС» (IP-rich), включая цифровые технологии, науки о жизни, «чистые» технологии (cleantech) и передовое производство.

### **Британская «патентная коробка» (the UK Patent box)**

Важно упомянуть еще об одной области, связанной с бухгалтерским учетом, которая оказывает влияние на стоимость ИС. Некоторые из инициатив, выдвинутых на международном уровне для поощрения инноваций среди компаний, были направлены на то, чтобы сделать это с помощью налоговой системы. Великобритания недавно приняла аналогичную стратегию, введя специальные налоговые реформы в свой бюджет на март 2012 года, которые, вероятно, привлекут внимание большего числа финансовых директоров к одной конкретной форме ИС – патенту.

Патентная коробка рассчитывается на основе анализа экономического вклада, вносимого как технологическими, так и маркетинговыми активами (патентами, торговыми марками и брендами – причем последние два должны быть оценены, чтобы не включать их). Это изменение будет стимулировать наблюдаемую и строгую оценку двух наиболее значимых классов нематериальных активов. Как правило, такие оценки должны быть согласованы с отделом оценки бизнеса и нематериальных активов налоговой.

В настоящее время разрабатываются дополнительные предписания для того, чтобы понимать, как будут применяться правила патентных коробок. Самые последние правки заключаются в том, что участие в разработке, ведущей к патенту или вытекающей из него, будет рассматриваться как значимые (important). Если компания владеет исключительной лицензией на квалифицируемое право ИС (a qualifying IP right) и / или получает доход от квалифицируемого права ИС, то это может быть отнесено к патентной коробке. Приобретенные патенты и патенты, разработанные в рамках партнерств, совместных предприятий и механизмов совместного несения расходов, также могут подпадать под действие патентной ячейки.

Квалификация права интеллектуальной собственности относятся патенты, выданные в Великобритании IPO или Европейское патентное ведомство, свидетельства дополнительной охраны (т. е. биологически активные вещества и т. п.), регулирующих защиту данных и сортов растений права, засекреченные патенты и патенты, выданные режимом с похожими правилами (например, Австрия, Болгария, Чехия, разграничивает, Эстонии, Финляндии, Германии, Венгрии, Польши, Румынии, Словакии и Швеции). Однако полезные или «мелкие» патенты исключаются (However, utility or ‘petty’ patents are excluded).

## Международные программы, влияющие на SME

Франция

OSEO (2005 год) – учредитель французское Агентство инноваций и банк развития SME. OSEO направленно на: инновационную поддержку и финансирование инновационных технологических проектов с реальными маркетинговыми перспективами; гарантирование финансирования, предоставляемого банками и инвесторами в акционерный капитал; а также финансирование инвестиций и операционных циклов наряду с банками. Она подчиняется как Министерству экономики, финансов и промышленности, так и Министерству высшего образования и научных исследований. Каждый год Министерство экономики, промышленности через Главное управление по вопросам конкурентоспособности, промышленности и услуг (DGCIS) выделяет средства для EUREKA France, в основном предоставляя возвратные кредиты без процентов. Гранты также могут предоставляться на этапах промышленных исследований, как правило, для SME с численностью работников свыше 50 человек.

В отчете было выявлено, что текущее состояние стандартов бухгалтерского учета не дает полной «видимости» нематериального капитала. Это привело к тому, что Верховный совет Института дипломированных бухгалтеров после года исследований выдвинул 12 предложений по трем основным направлениям, с целью побудить компании контролировать эффективность своих нематериальных активов, а затем правильно измерять и отчитываться перед рынком.

«Процесс измерения» нематериальных активов включает в себя:

1. Создание карт нематериальных активов, имеющих важное значение для дальнейшего развития конкурентоспособности и бизнес-стратегии.
2. Определение и структурирование качественных и количественных показателей для выявления и измерения нематериальных активов, которые были «нанесены на карту».
3. Обеспечение актуальности и надежности показателей оценки нематериальных активов.
4. Проанализировать связь между результатами деятельности нематериальных активов и финансовыми результатами и выбрать показатели.
5. Управление полезной стоимостью (utility value) нематериального портфеля для обеспечения лучшей долгосрочной оценки бизнеса.

«Управление и управление в целях контроля и руководства деятельностью» нематериальных активов:

6. Интеграция нематериальных активов в институциональное и оперативное управление.

7. Использование существующих процессов для достижения надежной оценки и управления эффективностью нематериальных активов.

8. Интеграция оценки нематериальных активов в процессы внутреннего и внешнего контроля.

9. Обеспечение безопасности нематериальных активов путем их интеграции в систему защиты интеллектуальной собственности и страхования.

«Эффективная коммуникация» для повышения стоимости нематериальных активов:

10. Интеграция нематериальных активов в подготовку аналитиков и в их диагностические и оценочные методологии.

11. Интеграция механизмов управления и управления нематериальными активами инвесторов.

12. Совершенствование коммуникационных стратегий предприятий для представления информации о нематериальных активах.

## Германия

Согласно немецкому ОПБУ (GAAP), в соответствии с Законом о модернизации бухгалтерского учета компаниям разрешается капитализировать внутренние нематериальные активы на своем балансе, если они соответствуют характеристикам актива. Основными критериями капитализации являются независимая товарность и измеримость (independent marketability and measurability).

Одной из задач проекта об интеллектуальном капитале Института менеджмента и экономики и Департамента финансового и управленческого учета за 2010 год состояла в том, чтобы интегрировать существенные нематериальные факторы, имеющие отношение к устойчивому успеху компаний, выявил, что текущая информация о нематериальных активах не является достаточной для оценки будущей финансовой и доходной способности компании, особенно SME.

Одним из главных достижений проекта стал контрольный список с нематериальными факторами и заданными показателями. На основе национального и международного исследования, дополненного опытом испытательных компаний, были определены ключевые факторы и показатели. Помимо факторов человеческого, структурного и реляционного капитала были включены финансовые факторы, влияющие на успех компании. Этот контрольный перечень содержит руководящие указания для SME, а также документирование продвинутого процесса внедрения аудита.



В дополнение к стандартному перечню был разработан электронный шаблон "Wissensbilanz-Toolbox", призванный повышать удобство использования и проведению различного анализа данных для выявления соответствующего содержания. Кроме того, были разработаны руководящие принципы и структуры отчетности, призванные помочь компаниям интегрировать полученные результаты в свои управленческие комментарии.

#### Дания

В 2007 году датское ведомство по патентам и торговым маркам создало биржу ИС (<https://ip-marketplace.org>), которая должна стать «местом встречи покупателей и продавцов прав ИС» и помочь предприятиям «лучше использовать знания о ИС в полной мере торговать правами на ИС». Портал торговли ИС содержит «информацию и руководящие принципы для торговли правами на ИС, стандартные контракты и сопутствующие руководящие принципы для торговли патентами и полезными моделями, инструменты оценки ИС и сопутствующие руководящие материалы по оценке и статистике торговли правами на ИС. Торговая платформа, является бесплатной для продавцов и покупателей, способна удовлетворить одно из ключевых требований финансирования ИС, а именно рынок для продажи проблемных активов ИС.

#### Индия

После создания ряда центров содействия ИС в Нью-Дели, Бангалоре и Хайдарабаде Федерация микро-, малых и средних предприятий (Federation of Micro, Small and Medium Enterprises) приступила к изучению двух ключевых тем: оценка ИС и создание механизма продажи ИС и реализации ее стоимости. Она получила дополнительную поддержку от Фонда процветания, предоставленного британской Верховной комиссией, с тем чтобы создать прототип рынка интеллектуальной собственности в Лондоне ([IPRexchange.in](http://IPRexchange.in)).

#### Корея

Корейское правительство экспериментировало с многочисленными видами поддержки SME как в спорных, так и в неконфликтных ситуациях. В первом случае – включала в себя инициативы по прямому распределению расходов между SME и правительством, в связи со спорами в области ИС и содействие созданию и продаже коммерческого страхования ИС для покрытия расходов, связанных с потенциальными судебными исками о нарушении прав. В соответствии с этой схемой государство выплачивает 70% или более премии за страхование ИС.

В неконфликтной области корейский банк развития (КБР) и корейское Управление интеллектуальной собственности (Кипо) совместно работают над инициативами по



оказанию помощи МСП и другим субъектам. КИРО предоставляет услуги по оценке ИС, А КДВ либо покупает их, либо предоставляет гарантии для других заемщиков. Обсуждения показывают, что за последние несколько месяцев акцент, по-видимому, перешел от фонда покупки ИС (что является дорогостоящей инициативой) к политике поддержки гарантий. Зона роста для Кипо и КДВ в работе до сих пор заключалась в понимании процесса оценки, который, как показывает их опыт, более эффективно используется гарантиями, чем покупкой.

В общей сложности, как сообщал корейский Вестник в феврале 2013 года, правительство в настоящее время предлагает не менее 160 стимулов для SME, включая налоговые льготы.

## США

По условиям многих займов банки имеют право наложить арест на патенты и товарные знаки заемщика в рамках процедуры обращения взыскания. Однако даже в США (где внутреннее кредитование не регулируется Базелем III) эти нематериальные активы обычно не могут учитываться в качестве обеспечения кредита для регулятивных капитальных активов, поскольку они считаются слишком трудными для оценки.

Сообщается, что банки заинтересованы в сделках, в которых страховщик соглашается купить интеллектуальную собственность заемщика – что угодно, от патента на мобильный телефон до логотипа или рецепта – за фиксированную цену в случае дефолта. Затем эта цена может быть подсчитана с учетом ожидаемых убытков, точно так же, как ожидаемая выручка от дефолтного свопа может быть использована сегодня.

Для того чтобы компания могла претендовать на пониженную налоговую ставку, она должна иметь патент США, и значительная часть патентов, охватывающих продукт, должна быть результатом исследований и разработок, выполненных в США. Законодательство устанавливает, что иностранный патент может также рассматриваться как «квалифицированный патент» в соответствии с законопроектом, в случае если иностранный патент «для того же или по существу аналогичного изобретения или заявки», что и патент США, который налогоплательщик имеет или исключительно лицензирует, и при условии, что налогоплательщик имеет или исключительно лицензирует иностранный патент.

## Бразилия

Бразилия использует свой банк развития (BNEDS) для рассмотрения возможностей кредитования ИС. В прошлом этот же банк использовался для поддержки капитальных и

инфраструктурных проектов. В настоящее время круг ведения банка был обновлен, чтобы отразить промышленное развитие и диверсификацию.

Банк Развития страхует ИС от имени правительства, «отражая портфель» (reflecting a portfolio) как существующих, так и новых ИС. Банк имеет скоринговую (scoring) систему управления и потенциала ИС, которая устанавливается в контексте рыночной оценки для кредитования с более высокими рисками, чем обычно принимаются коммерческими банками. Этот бизнес находится на ранних стадиях своего развития, и мы ожидаем показателей эффективности этого нового кредитного портфеля.

### **Использование страхования для снижения риска**

В США базирующийся в Северной Каролине МСАМ страхует стоимость патентов для кредиторов. Финансовый провайдер – обычно это банк – платит комиссию за то, чтобы гарантировать ценность портфеля патентов, а не отдельных прав в нем. В рамках своей услуги МСАМ предоставляет оценку стоимости портфеля, который она готова застраховать. Затем банк выплачивает страховую премию и дает кредит до страховой стоимости.

В случае дефолта МСАМ получает право собственности на IP, платит банку и (как правило) продает IP. Компания сообщает, что в целом существует профицит, поскольку оценки МСАМ для кредитования включают маржу (которая может достигать 50%).

МСАМ не использует брокеров. Она основывает свою методологию оценки на трех аспектах: ее собственные системы поиска патентованной информации в окружающей среде, ее оценка того, находятся ли патенты в опасности (от других новаторов или от нарушителей) и ее собственный послужной список предыдущих поисков и сделок.

Рынок страхования интеллектуальной собственности Великобритании в целом в настоящее время является незрелым, а сравнительно небольшое число специалистов-страховщиков и брокеров предоставляют услуги по тем очень высоким для бизнеса ценам. Фирмы, которые в настоящее время занимаются страхованием продуктов, связанных с ИС, включают Aon, JLT, Samian и Munich Re.

По мнению Aon:

«Все более распространенным явлением становится то, что некоторые предприятия практически не имеют материальной базы активов, а получают доход исключительно от эксплуатации интеллектуальной собственности. Это проблема для страховщиков, чьи традиционные решения по защите активов сосредоточены почти исключительно на материальных активах, которые могут быть сожжены, взорваны, разбиты, потеряны или украдены. Насколько актуально страхование активов для современного бизнеса? Ну,

значительно меньше, чем это было в 1975 году, и все время становится меньше. Таким образом, текущая цель Aop заключается в создании серии страховых продуктов, которые поддерживают инновационный процесс и защищают значительные инвестиции, которые предприниматели всех размеров делают в развитие новых идей, в то же время позволяя использовать нематериальные активы в долговых и аналогичных сделках, где "стоимость" ИС должна быть гарантирована в определенной степени.»

### **Практики ликвидности. Как избавляются от интеллектуальной собственности, если кредит не возвращается?**

#### **Методы реализации ценности**

Один специалист по неплатежеспособности из Top-10 accountancy practice, имеющий многолетний опыт оказания помощи заемщикам и фондовым инвесторам в развитии технологического бизнеса, объясняет свой подход:

«Имея патент или исходный (source) код, мы будем стремиться найти покупателя на основную технологию, но по возможности сохраняем за собой право использовать другие рыночные возможности, поскольку покупатели часто заинтересованы только в одном рынке.

Маркетинг ИС является приоритетной задачей, и мы используем экспертные знания группы управления для того, чтобы выявить не только ее нынешние сильные стороны, но потенциал и синергетические эффекты, которые могут возникнуть. Точно так же, если вы пытаетесь развивать или поддерживать свой бизнес, вы должны определить ключевых людей, которые понимают рынки и ИС. Мы считаем, что лучше управлять передачей и поддержкой ноу-хау при продаже, используя краткосрочные соглашения о консультациях, если это необходимо, а не терять ресурс на одном рынке. Обычно IP продаются другим компаниям в той же отрасли.

Там, где это возможно, цель состоит в том, чтобы продать бизнес как действующее предприятие. В данном случае для предотвращения «разбавления» ИС (pre-empt IP dilution), включая ущерб репутации, может использоваться механизм «предварительной упаковки» (pre-packs). Быстрая продажа или лицензия управляющего (licence by an administrator) может быть предпочтительнее в качестве средства предотвращения потенциального снижения стоимости при длительном управлении или банкротстве.

«Предварительные упаковки» могут быть очень эффективны, если покупатель уже выстроился в очередь и знает о кредиторах предприятия. Так, компания вводится в управление и почти сразу же продается. Технологические компании склоняются к такому подходу из-за ценности людей. Лучшая ценность может быть получена, если ключевые

люди будут переведены в новую компанию под руководством Положения о передаче предприятий (Transfer of Undertakings (Protection of Employment) Regulations). Часто покупатель хочет взять на себя как основной IP, так и людей, которые знают, как его использовать.

Банки не смотрят на то, что еще можно было бы сделать с ИС вне бизнеса. Может ли он быть лицензирован на других территориях? Потому что это действительно представляет дополнительную ценность. Очевидно, что вы не можете делать такие вещи вслепую, но возможность делать больше вне самого бизнеса важна и в настоящее время не учитывается в потенциальной общей стоимости бизнеса. И, по крайней мере, с IP вы никогда не потеряете все, потому что есть базовый актив, который кто-то может купить.

Также используется Получение ценности от лицензирования, добавленная стоимость за счет реструктуризации и реализация стоимости через секьюритизацию (securitization).

### Основные покупатели ИС

Дэниел Папст из Papst Licensing исследовал рыночные эффекты «агрессивных» и «оборонительные» агрегаторов. Он резюмировал стратегии следующим образом:

*«Агрессивные» патентные агрегаторы – ‘Offensive’ patent aggregators (OPAs)*

Стратегия ОРА заключается в приобретении патентов с целью их лицензирования. Владельцы патентов, которые следуют этой стратегии, обычно стремятся извлечь выгоду из своих активов ИС путем лицензирования или, при необходимости, принудительного исполнения в судебном порядке. ОРА можно определить как патентообладателя, который не проводит исследований и не подает заявки на патенты, а также не использует запатентованные инновации для производства соответствующих продуктов. Вместо этого он стремится получать доход главным образом или даже исключительно за счет лицензирования или продажи запатентованных изобретений «практикующим» предприятиям, таким как производители, которые на момент получения лицензионных отчислений уже используют патент.

*«Оборонительные» патентные агрегаторы – ‘Defensive’ patent aggregators (DPAs)*

ДРА создается для того, чтобы патенты, касающиеся важного изобретения или технологии, не попадали в руки конкурентов или агрессивных агрегаторов.

Эти патентные пулы обычно покупают ИС от имени инвесторов (производителей и изобретателей) для снижения риска за ежегодную плату, которая также покупает инвесторам лицензию на их использование. Существуют два различных метода работы, примером которых являются две наиболее известные организации: RPX

(<http://www.rpxcorp.com>) и Allied Security Trust (<https://ast.com>). RPX –это коммерческая фирма, в то время как AST – это некоммерческая организация, принадлежащая ее членам.

### *Торговые платформы ИС*

Международная биржа интеллектуальной собственности ([www.ipxi.com](http://www.ipxi.com)) в США недавно открылась публичная биржа, которая позволяет торговать правами ИС как товаром; это первая в мире финансовая биржа для лицензирования и торговли правами интеллектуальной собственности. Первое предложение контракта состоялось в июне 2013 года.

### *Аукцион ИС и брокерская деятельность*

Компании, желающие получить максимальную стоимость портфеля патентов, как правило, стремятся работать в рамках открытого или закрытого аукциона. Пользователи обнаружили, что работа над заданным событием для продажи, как правило, фокусирует умы потенциальных покупателей, хотя проведение аукциона "в открытую" может дать конкурентам больше информации о природе и масштабах рыночного спроса, чем хотелось бы продавцу.

---