

არამატერიალური აქტივების შეფასების მეთოდოლოგია

ინტელექტუალური საკუთრების შეფასება ეკონომიკური, ორგანიზაციულ-ტექნიკური, იურიდიული ხასიათის ღონისძიებათა კომპლექსია. იგი გამოიყენება ინტელექტუალური საკუთრების, – როგორც შეფასების ობიექტის, საქონლის, – ფასის დადგენის მიზნით.

გაცვლის დროს, ინტელექტუალური საკუთრების ღირებულებაში (Exchange Value) უნდა ვიგულისხმოთ ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის გაყიდვის დროს სავარაუდო ფასი იმ დაშვებით, რომ ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის გაცვლის პირობები ცნობილია მხარეებისათვის და გარიგება ურთიერთსასარგებლოა.

დასაბუთებული (სამართლიანი) საბაზრო ღირებულების (fair Exchange Value) ქვეშ უნდა ვიგულისხმოთ ინტელექტუალურ საკუთრებაზე ფულად ეკვივალენტში გამოსატული ყველაზე სააღბათო ფასი, რომლის მიხედვითაც, ინტელექტუალური საკუთრების შეფასებისას ნებაყოფლობითი გამყიდველიდან ნებაყოფლობითი მყიდველის ხელში შეიძლება გადავიდეს საქონელი კომერციული გარიგების საფუძველზე – ინტელექტუალური საკუთრების ღია, კონკურენტულ ბაზარზე იმ პირობით, რომ ორივე მხარე იმოქმედებს კომპეტენტურად, ანგარიშიანობის საფუძველზე და მესამე პირთა მხრიდან განხორციელებული რაიმე ძალის გარეშე.

ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის ბონიფიკაციის – მზარდი ღირებულების საფუძველს, მისი შეფასების მომენტში დამცავი დოკუმენტის (პატენტი, მოწმობა და სხვ.) მოქმედების ვადისგან დამოუკიდებლად, შეიძლება წარმოადგენდეს როგორც ინტელექტუალური საკუთრების

ობიექტის კონკურენტუნარიანობა, ისე აღნიშნული ობიექტის გამოყენების ეკონომიკური ეფექტურობა. აქ, აგრეთვე, გასათვალისწინებელია ისეთი ასპექტი, როგორიცაა: **ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის სამართლებრივი დაცვის მოცულობა და საიმედოობა.** ცხადია, რომ ინტელექტუალური საკუთრების ბაზარზე სათანადო მნიშვნელობა უნდა მიენიჭოს ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის სიახლის ხარისხს, პერსპექტივაში დამატებითი პატენტებით მისი დაცვის შესაძლებლობას და სხვა ფაქტორებს. ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტთა შეფასებისას კონკრეტული მიდგომის არჩევისას უპირატესობა უნდა მიენიჭოს როგორც აუცილებელი ინფორმაციის არსებობას, ისე, ინტელექტუალური საკუთრების მესაკუთრეთა, ან მყიდველთა მოთხოვნებს, შეფასების დროს არსებულ ეკონომიკურ სიტუაციას და სხვ.

ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის შეფასების საბაზრო მიდგომისას გამოიყენება **ინტელექტუალური საკუთრების ბაზარზე გაყიდვების შედარების ხერხი, როდესაც განსახილველი აქტივი უნდა შეუდარდეს ინტელექტუალური საკუთრების ანალოგიურ ობიექტებს, ან, ამ ობიექტების მიმართ კონკრეტულ, ფიქსირებულ ინტერესებს.** ასე მაგალითად, „hp“ კომპანიის კომპაქტური დისკების წარმოებაზე გაცემული მარტივი ლიცენზიის



გიორგი ჭილაძე,

სამართლის დოქტორი, ბიზნესის ადმინისტრირების დოქტორი, პროფესორი, სსიპ ახალციხის სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტი, სსიპ ილია ჭავჭავაძის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

შეფასებისას, იგი შეიძლება შევადაროთ „Verbatim“ კომპანიის მიერ გაცემული მარტივი ლიცენზიის საბაზრო ფასს, ვინაიდან, ამ ორი კომპანიის მიერ გამოშვებული კომპაქტური დისკების ხარისხი და ფასი დაახლოებით ერთნაირია. თუ ვიცით „Verbatim“ დისკების საწარმოებლად გაცემული მარტივი ლიცენზიის ფასი, მაშინ შეიძლება განვსაზღვროთ ფასი მის ანალოგიურ პროდუქტზე ინტელექტუალური საკუთრების ბაზარზე.

ჩემის აზრით, შედარების ძირითად ელემენტებს უნდა წარმოადგენდეს: ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის სტრუქტურა და გარიგების საფუძველზე გადასაცემ ქონებაზე, როგორც საკუთრებაზე, იურიდიულ უფლებათა მოცულობა (მაგალითად, სოლო, ექსკლუზიური, განსაკუთრებული, ნახევრად განსაკუთრებული, ან მარტივი ლიცენზიის გაყიდვა), აგრეთვე ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის დაფინანსებასთან დაკავშირებით სპეციალურ პირობათა და შეთანხმებათა არსებობა. ამ დროს გასათვალისწინებელია ის ეკონომიკური პი-



რობები, რაც არსებობს ინტელექტუალური საკუთრების შესაბამის მეორად ბაზარზე ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების გაფორმებისას (მაგალითად, პატენტმფლობელის მიერ ნახევრად განსაკუთრებული ლიცენზიის დამატებით კიდევ სხვა სუბიექტებზე გაყიდვისას უნდა გავითვალისწინოთ ასეთი სახის ლიცენზიის მფლობელი არსებული სუბიექტის მიერ მეორად ბაზარზე გაყიდული მარტივი ლიცენზიების რაოდენობა და გაყიდვების ფასი). **შეფასებისას მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული კონკრეტული დარგი, ან სამეწარმეო საქმიანობის სფერო, სადაც გამოიყენებოდა, ან იქნება გამოყენებული ინტელექტუალური საკუთრების შესაბამისი ობიექტი, არამატერიალური აქტივის სახით.** ეს, უპირველეს ყოვლისა, ეხება ორმაგი დანიშნულების პროდუქციის წარმოების მიზნით ლიცენზიების გაყიდვის საკითხებს, ვინაიდან, პატენტმფლობელმა უნდა გაითვალისწინოს სამხედრო მრეწველობის სფეროში ლიცენზიატის შეღწევის ალბათობა და ამის შედეგად მიღებული სამხედრო შეკვეთების რაოდენობა. გაყიდვების შედარების ხერხის გამოყენებისას აუცილებლად უნდა გავითვალისწინოთ ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის როგორც ფიზიკური, ისე ფუნქციონა-

ლური და ტექნოლოგიური მახასიათებლები, აგრეთვე, ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტების გადაცემასთან, ან მათზე უფლებათა დათმობასთან დაკავშირებით გაფორმებულ გარიგებაში სხვა არამატერიალური აქტივების ჩართვა (არც თუ ხშირად, გარიგების პირობებში, ლიცენზიის შეძენისას ლიცენზიატი დამატებით ითხოვს აგრეთვე არამატერიალური აქტივის — **ნოუ-ჰაუს** გადაცემასაც, რომლის გარეშეც, როგორც წესი, შეუძლებელი ხდება მაღალხარისხოვანი პროდუქციის წარმოება).

ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტზე ფასის განსაზღვრის პროცესში იკვეთება ორი, ერთმანეთისაგან განსხვავებული შეფასება, კერძოდ: 1) **პატენტმფლობელისთვის მისაღებ შეფასებათა შორის მინიმალური, რომელთაგან ერთი მათგანი გაიანგარიშება პატენტმფლობელის, ხოლო მეორე — კონკურენტის მიერ.** 2) **კონკურენტისთვის მისაღებ შეფასებათა შორის მაქსიმალური, რომელთაგან ერთი მათგანი გაიანგარიშება პატენტმფლობელის, ხოლო, მეორე — კონკურენტის მიერ.** როგორც პატენტმფლობელი, ისე, მისი კონკურენტი მოლაპარაკებების დროს უნდა იყენებდნენ შესაბამის სავარაუდო შეფასებათა შორის არსებულ ისეთ სეგმენტს, არეალს, რომელიც ნა-

წილობრივ მაინც იქნება თანხვედრილი.

ინტელექტუალური საკუთრების ქართულ ბაზარზე გახშირდა შემთხვევები, როდესაც ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის შეფასებისას გართულებულია ისეთი ობიექტის — ანალოგის მოძებნა, რომელსაც შევეუდარებდით ინტელექტუალური შემოქმედების შესაბამის პროდუქტს. ეს შეიძლება აიხსნას ქართული ბაზრის შეზღუდული საბაზრო ასორტიმენტით. როდესაც არ არსებობს მსგავსი ობიექტების რეალიზაციის რაიმე გამოცდილება, ან მაღალი ალბათობით არაპროგნოზირებადია მომავალი შემოსავლების რაოდენობა, უმჯობესია, თუკი ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის ღირებულებას შევაფასებთ იმ დანახარჯთა კალკულაციის საფუძველზე, რაც აუცილებელი არის შეფასების მომენტისათვის ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის შესაქმნელად (დასაცავად, სანარმოებლად) ან/და სარეალიზაციოდ. ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის შესაქმნელად საჭირო ხარჯები შეიძლება შევაჯამოთ შეფასების ობიექტის ანალოგიურად, საბაზრო ფასებში, რაც არსებობს შეფასების თარიღისთვის, შეფასების ობიექტის ცვეთისა და ამორტიზაციის გათვალისწინებით.

ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის შესაფასებლად, შეიძლება შევაჯამოთ მოცემული თარიღისთვის საბაზრო ფასებით განეული დანახარჯები, რაც საჭიროა შესაფასებელი ობიექტის იდენტური ობიექტის შესაქმნელად, იგივე მასალებისა და ტექნოლოგიის გამოყენებით. ცხადია, ამ დროს უნდა გავითვალისწინოთ შესაფასებელი ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის ცვეთა და ამორტიზაცია.

ინტელექტუალური საკუთრების შეფასება შეიძლება განვახორციელოთ ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტზე წარსულში არსებული, სანყისი დანახარჯების დაჯამებით, რომელთა გადაანგა-

რიშება, დროის მიმდინარე მომენტისთვის, უნდა მოვხდინოთ არსებული პირობებისა და მოცემულ დარგში ფასის ცვლილების ინდექსის გათვალისწინებით. **შეფასებისას გასათვალისწინებელია ყველა არსებული დანახარჯი. თუმცა, ჩემის აზრით, სრულყოფილი შეფასებისთვის მხოლოდ ზემოაღნიშნული ფაქტორების გათვალისწინება არ იქნება საკმარისი და უნდა იქნეს გათვალისწინებული როგორც ფიზიკური ცვეთა, ისე, – რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, – ფუნქციონალური, ტექნოლოგიური, მორალური და ეკონომიკური დაძველების ფაქტორებიც.**

ინტელექტუალური შემოქმედების ახალი, პერსპექტიული პროდუქტის შემუშავებისას – რომელსაც დიდი ალბათობით შეუძლია მოგვცეს მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ეფექტი, – მისი, როგორც არამატერიალური აქტივის ღირებულება უნდა განისაზღვროს მოცემული მომენტისთვის ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის ღირებულების თანაფარდობით მომავალში მისი რეალიზაციის, ან გამოყენების შედეგად მიღებულ პროგნოზირებად სარგებელთან. (ასე მაგალითად, პროგრამულად მართვად ჩარხებში გამოიყენება პლასტიკური მასები. შესაბამისი მოდიფიკაციორებს მნიშვნელოვნად შეუძლიათ აამაღლონ კომპოზიტის ტრიბოქიმიური მახასიათებლები და ამით გაზარდონ ძვირადღირებული ჩარხის ექსპლუატაციის პერიოდი. ახალ ნივთიერებაზე საპატენტო განაცხადის შეტანისას უნდა იქნეს გაანგარიშებული ის სავარაუდო ეკონომიკური ეფექტი, რაც შეიძლება განხორციელდეს გამოგონების შესაბამისი მასშტაბით გამოყენების შემთხვევაში). შესაბამისი დაშვებებით, აქ შეიძლება გამოყენებული იქნეს როგორც დისკონტირებული ფულადი მასის მეთოდი (Discounted Cash Flow – DCF), ისე, პირდაპირი კაპიტალიზაციის მეთოდი (შეიძლება წარმოიშვას ფასზე დანამატის ხარჯზე, ხარჯების შემცირებით ან მასშტაბის

ეფექტის გამო). DCF მეთოდის გამოყენების შემთხვევაში, მომავლის ყველა ფიქსირებული პერიოდისთვის უნდა განისაზღვროს ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის ექსპლუატაციის შედეგად მიღებული სავარაუდო ფულადი შემოსავლები. ამ შემოსავალთა ღირებულებაში კონვერტირება კი უნდა განვახორციელოთ დისკონტირების განაკვეთისა და ღირებულების გაანგარიშების ტექნიკის გამოყენებით, მოცემულ მომენტთან მიმართებაში. ცხადია, რომ დისკონტირების მეთოდის გამოყენება გამართლებული იქნება ინტელექტუალური საკუთრების იმ ობიექტებისათვის, რომლებსაც აქვთ გამოყენების კონკრეტული ვადა, რაც შეიძლება ემთხვეოდეს პატენტის, ან ლიცენზიის მოქმედების ვადას. **რაც შეეხება დისკონტირების განაკვეთს, მისი განსაზღვრა შეფასების მომენტისათვის უნდა განხორციელდეს ინტელექტუალური საკუთრების ბაზრის მონაცემების მიხედვით. იგი წარმოადგენს ფასთა მულტიპლიკატორს და განისაზღვრება გარიგებების მონაცემების, ან ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის ღირებულების განხორციელებული ბიზნეს-გაყიდვების მიხედვით. იგი შეიძლება განვსაზღვროთ, როგორც საპროცენტო განაკვეთი, რომელიც შესაძლებელია, დაუჯავშნოთ ინტელექტუალური საკუთრების კონკრეტულ ობიექტში განხორციელებულ ალტერნატიულ ინვესტიციებს. ინტელექტუალური შემოქმედების პროდუქტის შექმნის, წარმოებისა და რეალიზაციის დროს დისკონტირების ნორმად შეიძლება მივიჩნიოთ სავარაუდო მოგების დონე, რეფინანსირების საპროცენტო განაკვეთი. სტატიკურ მონაცემებზე დაყრდნობით, ინტელექტუალური შემოქმედების პროდუქტებზე დისკონტის განაკვეთის ქვედა ზღვარი არ აღემატება 15%-ს შეიძლება ვამტკიცოთ, რომ არამატერიალური აქტივების სპეციფიკიდან გამომდინარე, მათთვის თეორიულად გაანგარიშებული შემოსავლის დონის**

დროს მისი მიუღწევლობის რისკი უფრო მაღალია, ვიდრე, რისკი, გაანგარიშებული განსხვავებული აქტივებისა და სუფთა საბრუნავი კაპიტალის შემთხვევაში.

პატენტის ეკონომიკური შეფასების მიზნით, შეიძლება გავიანგარიშოთ ეფექტურობის განმაზოგადებელი მაჩვენებელი. კერძოდ, ძვირადღირებული ინვესტიციური პროექტის რეალიზაციის მთელი პერიოდის განმავლობაში შეიძლება განვახორციელოთ ჯამური ფულადი ნაკადის დინამიკის ცვლილების ანალიზი.

მნიშვნელოვანია როიალტის განაკვეთის განსაზღვრა. იგი შეიძლება წარმოიდგინოთ, როგორც ლიცენზიარის სასარგებლოდ განხორციელებული ანარიცხების შეფარდება ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის ღირებულების საერთო სიდიდესთან (ლიცენზიების მიერ წარმოები და რეალიზებული პროდუქციის ხელშეკრულებით დადგენილ ფასთან). როიალტის ეკონომიკური არსი უკავშირდება უფლებამფლობელის (ლიცენზიატი, ფრენშიზერი) მიერ ლიცენზიის გამოყენების შედეგად მიღებული მოგების განაწილებას. ეს ხორციელდება სალიცენზიო ხელშეკრულების საფუძველზე დადგენილი პროპორციის შესაბამისად. პროცენტის განსაზღვრა კი ხდება წარმოებული და რეალიზებული პროდუქტიდან, უფლებამფლობელის სასარგებლოდ გარკვეული ნილის დადგენის გზით.

ინტელექტუალური შემოქმედების პროდუქტის წარმოებისა და რეალიზაციის ფასი შეიძლება გამოისახოს, როგორც სალიცენზიო ხელშეკრულების მიხედვით პროდუქტის წარმოებისა და რეალიზაციის თვითღირებულებისა და ახალი პროდუქციის წარმოებისა და რეალიზაციის შედეგად მიღებული საერთო მოგების ჯამი.

როიალტის განაკვეთის სიდიდე, ანუ, უფლებამფლობელის სასარგებლოდ განხორციელებული პერიოდული გადარიცხვების პროცენტი გაიზრდება, რაც

მეტი იქნება დამატებითი მოგება, და შესაბამისად, რაც მეტი იქნება დამატებითი რენტაბელობა, ანუ, რაც მეტი იქნება სხვაობა საერთო რენტაბელობასა და საბაზისო რენტაბელობას შორის.

საპატენტო ლიცენზიის ფასი შეიძლება განისაზღვროს როიალტის მეშვეობით, რომელიც ფიქსირებული არის ადრე დადებულ სალიცენზიო ხელშეკრულებებში (საპატენტო ლიცენზიის კონკრეტული საგნისგან დამოუკიდებლად).

როიალტი შეიძლება განისაზღვროს ინტელექტუალური საკუთრების ბაზარზე არსებულ საერთოდარგობრივ მონაცემთა ბაზაზე დაყრდნობით, რომელიც მოცემულ დარგში ჩამოყალიბდა ანალოგიურ, ან ურთიერთშემცველ პროდუქტიაზე. ასე მაგალითად, კომპაქტ-დისკებზე როიალტის განაკვეთი, როგორც წესი, მერყეობს 1-12%-ის ფარგლებში. ყველაზე უფრო ხშირად იგი იმყოფება 2-8%-ის ფარგლებში. **როიალტის** განაკვეთები შეიძლება იცვლებოდეს საპატენტო სალიცენზიო ხელშეკრულების მოქმედების წლების მიხედვით. (ეს ბუნებრივიცაა). აქედან გამომდინარე, უმჯობესია **როიალტის** მცოცავი განაკვეთის გამოყენება. ეს უკანასკნელი დამოკიდებულია ლიცენზიატის მიერ ინტელექტუალური შე-

მოქმედების პროდუქტის წარმოების, ან გაყიდვების მოცულობაზე. ინტელექტუალური შემოქმედების კონკრეტული პროდუქტის, მაგალითად, კომპაქტური დისკების, წარმოების მოცულობის გაზრდის შემთხვევაში როიალტი მცირდება, ხოლო, წარმოების მოცულობის შემცირების დროს — იზრდება. ცხადია, რომ როიალტის მცოცავი განაკვეთი ლიცენზიატს აძლევს სტიმულს, რათა მან გაზარდოს პროდუქციის წარმოებისა და გასაღების მოცულობა. ამ დროს არ უარესდება არც ლიცენზიარის მდგომარეობა, ვინაიდან, იზრდება მისი მოგება. საპატენტო სალიცენზიო ხელშეკრულებაში, გარიგების მოცემული ტიპისთვის დამახასიათებელი სტანდარტის შესაბამისად, შეიძლება იქნეს გათვალისწინებული ანაზღაურების მინიმალური თანხა, რომელიც ნებისმიერ შემთხვევაში უნდა იქნეს გადახდილი ლიცენზიატის მიერ.

ინტელექტუალური საკუთრების განსახილველ ობიექტს პირი შეიძლება ფლობდეს და იყენებდეს მხოლოდ სალიცენზიო ხელშეკრულების საფუძველზე, როიალტის გადახდის პირობით, თუმცა, არ იყოს ობიექტის მესაკუთრე. ამ შემთხვევაში, როიალტის გადახდის მიხედვით, მიზანშეწონილია გამოვიანგარიშოთ გასაღების ფსევდო ეკონომია.

მათი კაპიტალიზირებული სიდიდე შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ინტელექტუალური საკუთრების საბაზრო ღირებულება.

პატენტები და ლიცენზიები, სავაჭრო მარკები, ფრანშიზა, სხვა ქონებრივი უფლებები შეიძლება იძლეოდნენ წინასწარ გაანგარიშებულზე უფრო მაღალ ეკონომიკურ სარგებელს. ეს შეიძლება უკავშირდებოდეს იმ არამატერიალური აქტივების გამოყენების ხარჯზე მიღებულ ეფექტს, რომელიც არ არის ასახული საწარმოს ბალანსზე. **ხშირად, საპატენტო ლიცენზიის ყიდვით დაინტერესებული პირი მზად არის გადაუხადოს პატენტმფლობელს იმ მოსალოდნელი ჯამური მოგების 25%, რასაც იღებს კონკურენტი ლიცენზიის გამოყენების საფუძველზე. ცხადია, რომ ასეთი შეფასების გაკეთებისას ლიცენზიანტი დაინტერესებული არ არის, გაამჟღავნოს ის პოტენციური პერსპექტივები, რაც უკავშირდება ლიცენზიის გამოყენებას. ამიტომ, მოსალოდნელი მოგების დიაპაზონის წინასწარი შეფასება შეიძლება განხორციელდეს მაქსიმუმ ორი-სამი წლის განმავლობაში.**

საქართველოში ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტთა შეფასებით სულ უფრო ხშირად იყენებენ ექსპერტთა დასკვნებს. ექსპერტთა მუშაობის პროცესში შეიძლება გამოგყოს შემდეგი ეტაპები: 1) ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტის შეფასების მიზნის დასახვა; 2) ექსპერტთა წინასწარი შერჩევა; 3) ტექნიკური დავალების შემუშავება და დამტკიცება; 4) ექსპერტთა დასკვნების შეგროვებისა და ანალიზის ძირითადი მიდგომების შემუშავება; 5) საექსპერტო კომისიის საბოლოო სახით ფორმირება; 6) საექსპერტო ინფორმაციის შეგროვება; 7) საექსპერტო ინფორმაციის ანალიზი; 8) მიღებული შედეგების ინტერპრეტაცია; 9) საქმიანობის დასრულება და ოფიციალური დასკვნის გამოქვეყნება.

