



Серия
“Практические
советы по
вопросам
финансирования
ИС”

Обеспечение кредитов за счет ваших активов ИС



Серия “Практические советы по
вопросам финансирования ИС”

Обеспечение кредитов за счет ваших активов ИС

Материал распространяется на условиях лицензии Creative Commons «Атрибуция 4.0 Международная».

Пользователь вправе воспроизводить, распространять, адаптировать, переводить и публично исполнять контент настоящей публикации, в том числе в коммерческих целях, без получения явно выраженного согласия, при условии ссылки на ВОИС в качестве источника информации и четкого указания, если в оригинальный контент были внесены изменения.

Предлагаемый текст ссылки: Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) (2024 год). *Обеспечение кредитов за счет ваших активов ИС*. Серия “Практические советы по вопросам финансирования ИС” Женева: ВОИС. DOI: 10.34667/tind.57722

На адаптированной версии / переводе / производных материалах не разрешается приставлять официальную эмблему или логотип ВОИС, если такие документы не были утверждены и проверены на достоверность Организацией. За разрешением просьба обращаться в ВОИС через веб-сайт Организации.

Любой производный материал должен содержать следующую правовую оговорку: «Секретариат ВОИС не несет никакой ответственности за преобразование или перевод оригинального контента».

Если опубликованный ВОИС контент, например изображения, диаграммы, товарные знаки или логотипы, принадлежит третьей стороне, то ответственность за получение разрешения у правообладателя(-ей) лежит исключительно на пользователе.

Ознакомиться с лицензией можно по адресу:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Любые споры, возникающие в рамках настоящей лицензии, которые не могут быть урегулированы путем взаимного согласия, передаются на арбитражное рассмотрение в соответствии с действующим на момент спора Арбитражным регламентом Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Стороны обязуются выполнять любое решение, вынесенное по итогам такого арбитражного разбирательства, в качестве окончательного решения по возникшему спору.

Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящей публикации не означают выражения со стороны ВОИС какого бы то ни было мнения относительно правового статуса любой страны, территории, города или района, или их властей, или относительно делимитации их границ.

Настоящая публикация не призвана отражать точку зрения государств-членов или Секретариата ВОИС.

Упоминание определенных компаний или продукции определенных производителей не означает, что они одобрены или рекомендованы ВОИС в отличие от аналогичных компаний или продукции, не названных в тексте.

© WIPO, 2024

Первая публикация: 2024 год

Всемирная организация интеллектуальной собственности
34, chemin des Colombettes, P.O. Box 18
CH-1211 Geneva 20, Switzerland

wipo.int

ISBN: 978-92-805-3701-4 (печатная версия)
ISBN: 978-92-805-3703-1 (онлайн)



Атрибуция 4.0 Международная (CC BY 4.0)

Обложка:
Getty Images / Tempura, R. M. Nunes

Публикация ВОИС № 2011RU

Содержание

Благодарность	6
Введение	7
Для кого предназначено настоящее руководство?	8
1 Подготовка. Приведение в порядок вашего портфеля ИС	9
Какие именно активы ИС могут предлагаться банкам в качестве обеспечения?	9
Какие активы в вашем портфеле ИС могут предлагаться банкам?	9
Как могут ваши активы ИС способствовать поддержке вашего бизнеса?	13
Каким образом ваши активы ИС обеспечивают создание стоимости?	14
Презентация ваших активов ИС кредитору	16
2 Заявка. Обзор процесса кредитования	19
Поиск кредиторов, которых могут заинтересовать ваши активы ИС	19
На какие цели ваша компания может потратить полученный кредит	20
Понимание пределов склонности кредитора к риску	21
Что такое залоговые права и обеспечение?	22
Готовность отвечать на вопросы, связанные с комплексной проверкой	23
Решение вопросов, связанных с конфиденциальностью	25
3 Решение. Определение структуры и условий сделки	26
Доступные варианты финансирования	26
Какой вариант лучше всего подойдет для вашей компании?	27
Виды залогового обеспечения, принимаемого кредиторами	28
Оценка ваших активов ИС	29
Какова доля стоимости ваших активов ИС, под которую может быть предоставлено финансирование?	31
Является ли финансирование под залог активов ИС дорогостоящим?	31
4 Осуществление. Что происходит после заключения сделки?	33
Понимание условий кредита	33
Чего будет ожидать от вас кредитор	34
Ограничения в отношении ваших активов ИС в течение срока кредитования	35
Что происходит, если у вас появляется новая ИС?	35
Заключение	36
Глоссарий	37

Благодарность

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) хотела бы выразить признательность г-ну Мартину Брасселу, генеральному директору компании Inngot, эксперту, который использовал свой богатый опыт и глубокие знания в процессе подготовки издания *«Практическое руководство по финансированию ИС: обеспечение кредитов за счет ваших активов ИС»*.

Мы также хотели бы поблагодарить рецензентов данного руководства за их готовность поделиться с нами своими знаниями и оценками. Мы хотели бы выразить особую признательность: г-же Габриэле Контрерас Агилере, генеральному директору компании Luminova Pharma Group; г-ну Чулу Чою, профессору юридического факультета Ханкукского университета зарубежных исследований (HUFS) и директору Центра международной ИС и финансов HUFS; г-ну Роланду Эмансу, руководителю Сектора технологий и кредитования перспективных проектов банка HSBC UK; и г-ну Нилу Беллами, руководителю Отдела технологий, медиа, телекоммуникаций и услуг компании NatWest UK.

Введение

Известно ли вам о том, что ваши активы интеллектуальной собственности (ИС) могут быть использованы в качестве залога при получении кредита для финансирования роста вашего бизнеса?

Традиционно кредиторы требовали в качестве залога материальные ценности, такие как оборудование, недвижимость или долю в акционерном капитале. Однако все больше кредиторов признают, что активы ИС могут иметь значительную ценность, и готовы принимать их во внимание в процессе принятия решений. Хотя кредиторы относятся к этому по-разному, это означает, что теперь ваш бизнес может рассматривать возможность использования активов ИС при привлечении капитала.

Ваше программное обеспечение, технологии, бренды и творческие работы – все это может помочь вам получить финансирование. Активы ИС, обеспечивающие их охрану, все еще остаются для многих кредиторов незнакомым классом активов. Возможно, вам придется убеждать их в том, что эти активы могут быть приняты банком в качестве обеспечения.

Настоящее руководство поможет вам вести более эффективный диалог с потенциальными кредиторами относительно ваших активов ИС и того, как они повышают ценность вашего бизнеса.

Руководство состоит из четырех разделов. Каждый раздел содержит пояснения и шаблоны, которые помогут вам организовать процесс использования ваших активов ИС в качестве залога для получения кредита, как показано на рисунке 1. Вы можете скачать эти шаблоны и ввести в них свою собственную информацию.

Рисунок 1 Как организовано настоящее руководство



Чтобы помочь вам применить принципы, описанные в данном руководстве, к вашей собственной ситуации, в таблице 1 приведены три примера компаний разных типов.

Таблица 1 Компании, использованные в настоящем руководстве в качестве примеров

Компания	Описание	Цель получения кредита
TechCo	Высокотехнологичная производственная компания, разработавшая патентованную систему генерации и хранения энергии и быстро развивающаяся благодаря росту продаж и наличию сети дистрибуторов и специалистов по установке	Подготовка производственных мощностей к выходу на новые международные рынки

Компания	Описание	Цель получения кредита
 FoodCo	Компания по производству продуктов питания и напитков, продвигающая свой бренд в супермаркетах	Расширение ассортимента продукции с целью извлечь выгоду из популярности первоначальной товарной линейки
 GameCo	Компания-разработчик быстрорастущего и привлекающего новых подписчиков мобильного приложения	Сбыт существующего игрового контента и создание бренда, позволяющего продавать лицензии на его использование

Для кого предназначено настоящее руководство?

Данное руководство станет особенно полезным для компаний, которые:

- владеют собственными активами ИС и используют их;
- показывают доходность;
- демонстрируют высокие темпы роста.

1 Подготовка. Приведение в порядок вашего портфеля ИС

Настоящий раздел охватывает следующие вопросы:

- Какие именно активы ИС могут предлагаться банкам в качестве обеспечения?
 - Какие активы в вашем портфеле ИС могут предлагаться банкам?
 - Как могут ваши активы ИС способствовать поддержке вашего бизнеса?
 - Каким образом ваши активы ИС обеспечивают создание стоимости?
 - Презентация ваших активов ИС кредитору
-

Какие именно активы ИС могут предлагаться банкам в качестве обеспечения?

Чтобы быть привлекательными для банков, ваши активы ИС должны обеспечивать приток денежных средств, которые можно использовать для погашения кредита. Они должны быть идентифицируемы и отделимы от вашего бизнеса, и вы должны быть их собственником.

Кредитор принимает эти активы в залог; это дает ему права на вашу ИС, если вы не производите платежи в установленные сроки. Для некоторых кредиторов ИС может быть достаточным обеспечением сама по себе; другие могут принять ИС в залог как часть более широкого пакета.

Хотя сумма, которую вы можете занять под стоимость ваших активов ИС, может быть разной, имеет смысл рассказать о том, что представляют собой ваши активы ИС и какую функцию они выполняют, с тем чтобы кредитор мог лучше понять роль вашего портфеля ИС в вашем бизнесе.

Какие активы в вашем портфеле ИС могут предлагаться банкам?

На первом этапе убедитесь в том, что вы владеете активами ИС, которые могут представлять интерес для банка в качестве залогового обеспечения.

Хотя у вас может быть множество активов ИС, которые важны для вашего бизнеса, не все они подойдут для процесса кредитования. Как показано в таблице 2, некоторые активы ИС лучше подходят для использования в качестве обеспечения при получении кредита, нежели другие.

Таблица 2 Простота использования тех или иных активов ИС в качестве залога при получении кредитов

Проще использовать	Сложнее использовать
Патент	Коммерческая тайна (которую, возможно, потребуется раскрыть для ее использования в залоговых целях)

Проще использовать	Сложнее использовать
Зарегистрированные товарные знаки	Незарегистрированные товарные знаки
Приносящие доход авторско-правовые активы, связанные с творческими/литературными/художественными произведениями	Творческие активы, не являющиеся основой для получения доходов
Приносящий доход программный код	Первичные данные (по причине трудностей при определении собственника, а также сложных проблем, связанных с получением согласия)
Зарегистрированные/промышленные образцы	Незарегистрированные образцы

Зарегистрированные активы ИС

Хотя большинство активов ИС имеют свою стоимость, некоторые из них легче идентифицируются. Зарегистрированные активы ИС, такие, как патенты, товарные знаки, образцы и объекты авторско-правовой охраны (в некоторых странах), заносятся в официальные базы данных. Доказать существование и право собственности на незарегистрированные активы ИС, такие как некоторые авторские материалы и коммерческие тайны, может быть сложнее, поскольку кредиторы обычно привыкли получать обеспечение в виде материальных, поддающихся проверке активов.

Для создания перечня ваших зарегистрированных активов ИС вы можете использовать приводимый ниже шаблон 1.

Шаблон 1 Шаблон для зарегистрированных активов ИС



TechCo Example

Порядковый номер	Название/обозначение	Зарегистрированный собственник	Страна/территория	Дата подачи заявки	Официальный статус	Является действующим?
Патенты	USXXXXXX	Система хранения и преобразования энергии	TechCo	США	ГГГГ-ММ-ДД Предоставлен	Да
	CAXXXXXX	Система хранения и преобразования энергии	TechCo	Канада	ГГГГ-ММ-ДД На рассмотрении	Да
Товарные знаки	USXXXXXX	CoName	TechCo	США	ГГГГ-ММ-ДД Зарегистрирован	Да
	CAXXXXXX	Название компании	TechCo	Канада	ГГГГ-ММ-ДД Заявка подана	Да
Зарегистрированные - образцы	-	-	-	-	-	-
Зарегистрированные объекты авторско-правовой охраны	XXXXXX	Программный код для энергетической системы	TechCo	США	ГГГГ-ММ-ДД Зарегистрирован	Да

Отличия, которые могут быть характерны для других компаний, используемых в качестве примера:



Наиболее многочисленными и важными активами ИС компании FoodCo являются ее товарные знаки. У компании нет каких-либо патентоспособных изобретений, но она разработала весьма своеобразную упаковку, которая охраняется в качестве зарегистрированных промышленных образцов.



Само собой разумеется, что перечень GameCo в значительной мере будет основан на материалах, охраняемых авторским правом, но она также запатентовала название своей игры и использовала охрану образца для регистрации стилевого оформления своего главного персонажа. Она может внести эти права в данный шаблон



Вы можете скачать шаблон 1 и примеры по всем трем компаниям [\[здесь\]](#).

«Используемые» активы

Помимо информации о том, находятся ли ваши активы ИС «в использовании», важно указать, как и где они используются, а также их связь с денежными потоками. Возможно, в перечне будет недостаточно места для этого, но в бизнес-плане вы должны четко указать эту связь.

Программное обеспечение, аудиовизуальные активы и другие материалы, охраняемые авторским правом

В некоторых странах имеются официальные реестры объектов авторско-правовой охраны.

Если бы компания GameCo располагала такими регистрациями, она бы включила их в вышеупомянутый перечень. Однако даже при наличии реестра у большинства компаний есть авторско-правовые активы, создающие стоимость, которые не зарегистрированы. Кредитор узнает о них лишь в том случае, если вы ему о них сообщите.

В контрольном перечне не обязательно указывать все принадлежащие вам активы, охраняемые авторским правом, но вы должны убедиться в том, что он охватывает все материалы, которые активно приносят доход вашему бизнесу. Типичными примерами являются программный код и приложения, музыка, произведения искусства и рукописи. Если вы зарабатываете на этих активах ИС (например, предоставляя лицензии на свое программное обеспечение клиентам), будет очень важно информировать о них кредитора.

Для идентификации и описания активов, охраняемых авторским правом, вы можете использовать контрольный перечень, который приводится в шаблоне 2.

Шаблон 2 Контрольный перечень основных авторско-правовых активов



Пример компании GameCo

Тип	Пример	Используется для	Дата создания/ последнего обновления	Лицо, работавшее над созданием/ обновлением актива	Приносит ли актив прямой доход?
Программное обеспечение или приложение	Мобильное игровое приложение (версии для OS и Android)	Сценарий игры	ГГГГ-ММ-ДД	Собственное подразделение НИОКР	Да
Конфигурация базы данных	Параметры игры	Калибровка/ последовательность действий в игре	ГГГГ-ММ-ДД	Собственное подразделение НИОКР	Да
	Пользовательские подписки и системные взаимодействия	Калибровка/ последовательность действий в игре	ГГГГ-ММ-ДД	Собственное подразделение НИОКР	Да
Веб-сайт	Рекламный веб-сайт, расположенный по адресу www.GameCo.com	Marketing and downloading	YYYY-ММ-ДД	In-house marketing team	Y
Технологические документы	Документация на код	Обновление и сопровождение кода	ГГГГ-ММ-ДД	Собственное подразделение НИОКР	Нет
	Совокупность правил	Сценарий игры	ГГГГ-ММ-ДД	Собственное подразделение НИОКР	Нет
Оригинальное литературное, художественное или музыкальное произведение	Оригинальная музыка для игры	Сценарий игры	ГГГГ-ММ-ДД	Профессиональный музыкальный продюсер	Нет
	Оригинальные элементы стилистического оформления персонажей (изображения главных персонажей также охраняются при помощи регистрации образцов)	Сценарий игры	ГГГГ-ММ-ДД	Дизайнерское бюро	Да, после продажи лицензий
Права на трансляцию или звукозапись	Оригинальные записи внутриигровых саундтреков	Сценарий игры	ГГГГ-ММ-ДД	Профессиональный музыкальный продюсер	Да
Права на исполнение или адаптацию	-	-	ГГГГ-ММ-ДД	-	-
Другое (пожалуйста, укажите, что именно)	-	-	ГГГГ-ММ-ДД	-	-

Отличия, которые могут быть характерны для других компаний, используемых в качестве примера:



Компания TechCo обладает авторско-правовой охраной на программные компоненты своей системы контроля энергии и на конфигурацию базы данных, обеспечивающей работу системы. У компании есть два веб-сайта (корпоративный и товарный) и комплект технологической документации, включающей руководства по сборке/перечни спецификаций материалов, руководство по программному обеспечению, руководство по установке и набор рекомендаций по бренду.



У компании FoodCo есть веб-сайт с описанием предлагаемой продукции. Компания обладает авторско-правовой охраной на творческое воплощение своих рецептов и хорошо документированными процессами, которые позволяют ей поддерживать неизменно высокое качество продукции, в том числе в тех аспектах производства, которые переданы на аутсорсинг. Она также распространяет через социальные сети контент, который помогает ей расширять круг своих клиентов.



Вы можете скачать шаблон 2 и примеры по всем трем компаниям [\[здесь\]](#).

Прочие нематериальные активы

Как и активы ИС, другие виды нематериальных активов могут создавать стоимость вашего бизнеса, и их необходимо идентифицировать. Особено важно обратить внимание на любые из перечисленных ниже активов, которые способствуют росту продаж и прибыли.

- Внутренние ресурсы, которыми обладает только ваш бизнес – например, уникальные данные о клиентах, потенциальных клиентах и деятельности, специальные алгоритмы и модели искусственного интеллекта или процессы, которые могут охраняться при помощи коммерческой тайны.
- Внешние аккредитации, которые необходимы вашему бизнесу для ведения деятельности, но которые предлагаются в ограниченном количестве или труднодоступны. Они могут быть нормативными, например, права на эксплуатацию, или отраслевыми, например, сертификаты качества.

Соответствующий пример приводится в шаблоне 3.

Шаблон 3 Контрольный перечень прочих нематериальных активов



Пример компании FoodCo

Внутренние ресурсы	Пример	Используется для	Приносит доход?
Данные (генерируемые вашей компанией)	Данные о продажах продукции в разбивке по наименованиям, местам продаж, дням, временем года	Акции, предложения, таргетирование розничных продаж	Нет
Данные (полученные из внешних источников)	-	-	-
Собственные алгоритмы или модели ИИ	-	-	-
Процессы или образцы, охраняемые коммерческой тайной	Рецепты и методы производства продуктов питания (охраняемые коммерческой тайной)	Конструktion и производство изделий	Да
Уникальные форматы/стилистическое оформление	Упаковка продукции – стилистическое оформление, цвет и объемные параметры	Заметность продукции на полках магазинов	Нет
Разрешения контрольно-надзорных органов	-	-	-
Аkkредитация компании	ISO22000	Система управления безопасностью продуктов питания	Нет
Разрешения или права на эксплуатацию	-	-	-
Отраслевые награды	Лучший новый деликатес (премия Good Food)	Маркетинг и реклама	-

Отличия, которые могут быть характерны для других компаний, используемых в качестве примера:



В результате своей деятельности компания TechCo получает большое количество ценных данных и интерпретирует их с помощью алгоритмов. Ей необходимо соблюдать многочисленные стандарты, связанные с энергопотреблением. Она является лауреатом премий за высокую энергoeffективность.



Игра компании GameCo генерирует большие объемы данных о взаимодействии пользователей с игрой, из которых она собирает полезные сведения о поведении. Она располагает внутрифирменными алгоритмами и сохраняет некоторые правила игры в секрете как коммерческую тайну. Компания является лауреатом премий, которые помогли ей расширить круг пользователей игры.



Вы можете скачать шаблон 3 и примеры по всем трем компаниям [\[здесь\]](#).

Подтверждение прав собственности

Для того чтобы активы ИС могли использоваться для получения финансирования, они должны находиться в собственности и под контролем вашей компании. Это очень важно для кредитора, который должен быть уверен в том, что он может приобрести право собственности на вашу ИС и нематериальные активы, если возникнет такая необходимость.

В большинстве случаев это означает, что официальным собственником активов ИС должна являться компания, стремящаяся получить финансирование. Если ваши активы ИС распределены между несколькими компаниями вашей группы или размещены в холдинговой компании, могут потребоваться дополнительные соглашения для использования их стоимости в целях обеспечения финансирования.

Если права зарегистрированы на имя директоров или учредителей, вам необходимо сначала передать их, так как учесть их стоимость может быть невозможно, если компания не сможет их реализовать или передать их в залог. Кроме того, любой актив ИС, который является основополагающим для вашего бизнеса, но при этом используется по лицензии, едва ли будет пригоден для использования в качестве обеспечения.

Консолидация активов ИС в рамках одной компании

В рамках некоторых разновидностей структуры финансирования от вас может потребоваться консолидация всех ваших активов ИС в рамках одной компании, что может быть связано со значительными расходами. Если это условие будет касаться вас, кредитор предоставит вам разъяснения в отношении соответствующих требований.

Как могут ваши активы ИС способствовать поддержке вашего бизнеса?

Для того чтобы кредитор посчитал ваши активы ИС пригодными для использования в качестве залога, они должны быть связаны с денежными потоками, которые вы генерируете сейчас и будете генерировать в будущем. Например, активы ИС могут использоваться в качестве дополнения в рамках кредитования на основании доходов компании, когда эти активы обеспечивают кредитору более высокую степень уверенности в платежеспособности заемщика. Этому есть три причины:

- Кредиторы берут залог, чтобы получить контроль над активами, которые вы считаете ценностями на сегодняшний день, с тем чтобы стимулировать вас к погашению кредита.
 - Если активы приносят доход, кредиторы могут предположить, что у вас будет мотивация охранять и улучшать их в будущем.
 - Активы, не приносящие дохода, может быть очень трудно перепродать в том случае, если вы не будете вовремя погашать кредит.
-

Находится ли ваша фирма на ранних стадиях своего развития?

Если ваша компания находится на ранних стадиях своего развития и еще не начала приносить доход, получить доступ к кредитному финансированию может быть особенно сложно. Если вам как предпринимателю сложно объяснить, чем занимается ваша компания и как именно ваши активы ИС генерируют стоимость, вряд ли какой-либо кредитор будет развивать с вами отношения дальше.

Кроме того, тщательно оцените, подходит ли тот или иной кредит для вашего бизнеса, поскольку существует вероятность того, что вы возьмете на себя долг, который не сможете погасить.

Каким образом ваши активы ИС обеспечивают создание стоимости?

Существует два основных способа, посредством которых ваши активы ИС могут приносить доходы. Они могут использоваться в вашей компании или же работать в интересах других людей. Возможен либо один из этих двух вариантов, либо оба сразу.

Во-первых, как показано в таблице 3, ваша ИС может находить применение в ваших товарах или услугах, выгодно отличая их от других предложений на рынке.

Таблица 3 Примеры того, как ИС приносит доход вашему бизнесу

Бизнес-модель	Пример
Продажи и прибыли, генерируемые вашими товарами и услугами, служат подтверждением ценности ваших активов ИС	Фирменные потребительские товары ведущих производителей
Вы генерируете доходы от продаж косвенным образом, используя свои товары или услуги для привлечения рекламных/спонсорских доходов	Популярные приложения, работающие по бесплатной модели или модели «фриимиум»

Как показано в таблице 4, в качестве альтернативы или дополнения ваши активы ИС могут сами являться товарами или услугами, которые сами по себе приносят доход и прибыль.

Таблица 4 ИС как товар

Бизнес-модель	Пример
Технические активы ИС, например, патентованные изобретения, приносящие доход посредством лицензирования	Лицензионный доход в виде постоянных роялти, авансовых или минимальных платежей или их сочетания
Творческие активы ИС, монетизируемые за счет авансов, платежей за заказ, роялти за трансляцию или публикацию, прав на исполнение или запись и/или побочных продуктов, таких как авторизованная продукция	Книжные и кинематографические франшизы Корпоративные информационные системы
Права доступа к инструментам и системам, предоставляемые пользователям в зависимости от размера и функциональности	Корпоративные информационные системы

Актуальность для компаний, используемых в качестве примеров:



TechCo

Компания TechCo получает доходы от продаж своим торговым дистрибуторам. В основе ее предложений лежит ее собственная запатентованная технология. Поступления становятся все более стабильными и предсказуемыми, что дает компании уверенность в выходе на новые рынки и ускорении роста.



FoodCo

Компания FoodCo получает доходы от продаж продукции розничным магазинам. Бренд и упаковка имеют ключевое значение для узнаваемости продукции потребителями.



GameCo

Компания GameCo действует на основе модели «фриимиум»: игра доступна для бесплатного скачивания. Доходы поступают от рекламы и покупок в приложениях, которые зависят от охраняемого авторским правом программного обеспечения, разработанного компанией. Охрана товарного знака позволяет избежать путаницы на рынке с другими, менее функциональными приложениями.

При подготовке заявки на получение кредита вам нужно будет количественно оценить влияние этих активов на выручку и прибыль в недавнем прошлом и спрогнозировать будущие денежные потоки. Как правило, эти расчеты необходимы как минимум для текущего операционного года и двух полных последующих лет после окончания текущего отчетного года.

Использование контрактов для подтверждения ценности активов ИС

Вы захотите продемонстрировать ценность своих активов ИС и тот вклад, который они вносят в ваш бизнес. Один из способов сделать это – показать, что у вас есть контракты, приносящие доходы.

Начните с наиболее убедительных или наглядных примеров по каждой категории активов. Например, в случае с доменными именами убедитесь, что вы ссылаетесь на те из них, которые уже используются и способствуют продажам. В зависимости от особенностей вашего бизнеса и типа финансирования кредитор может запросить дополнительные сведения.

Вы можете использовать таблицу 4 для определения наиболее важных категорий контрактов.

Шаблон 4 Контрольный перечень основных контрактных активов ИС



Пример компании TechCo

Тип	Наиболее убедительный пример	Взаимосвязь с ИС и доходами	Сколько существует примеров подобного рода?
Лицензирование ИС третьим сторонам или предоставление на условиях франшизы	--	--	--
Использование на условиях лицензии или франшизы ИС, принадлежащей третьим сторонам	--	--	--
Контракты с организациями государственного или частного секторов	Контракт с Управлением автомобильных дорог штата Калифорния	Относится к патентованным системам, приносит регулярные доходы	12
Соглашения о финансировании НИОКР	Премия за проект развития на основе сотрудничества с фирмой-производителем контрольных систем	Доступ к вспомогательным активам ИС для содействия разработке новой продукции	1
Агентские/торговые соглашения	Соглашение с дистрибутором в Канаде	Относится к патентованным системам, приносит регулярные доходы	8
Механизмы, связанные с исключительными правами	--	--	--
Журнал учета заказов покупателей	Журнал учета заказов клиентов в США	Касается продаж патентованных систем	3 страны
Доменные имена	www.techco.com	Способствует продвижению товаров	2
Контракты с сотрудниками (предоставление прав на ИС)	Стандартный трудовой контракт	Обеспечивает сохранность прав собственности на изобретения	39

Отличия, которые могут быть характерны для других компаний, используемых в качестве примера:



FoodCo В распоряжении компании FoodCo имеются контракты с супермаркетами и международными дистрибуторами, журнал учета заказов, размещаемых специализированными магазинами, и ценное доменное имя. Трудовые договоры компании содержат важные пункты, которые помогают более эффективно обеспечить охрану формулировок коммерческой тайны.



GameCo Компания GameCo разрабатывает модель франшизы для концепции своей игры и отличительных особенностей ее персонажей. Она заключила соглашения о распространении своих игр через фирменные магазины приложений и веб-сайты. Компания включила положения о конфиденциальности в трудовые договоры со своими сотрудниками



Вы можете скачать шаблон 4 и примеры по всем трем компаниям [\[здесь\]](#).

Контракты в качестве залогового обеспечения

Иногда в контексте финансирования могут использоваться контракты, выступающие в качестве самостоятельного актива. Если риски неисполнения контрактов находятся на низком уровне, вам, возможно, удастся обсудить данный вариант с кредитором. Однако для того чтобы выдать кредит под залог поступлений от такого контракта, кредитор может потребовать, чтобы соответствующие средства зачислялись на счет, находящийся под его контролем.

Презентация ваших активов ИС кредитору

При подаче заявки на предоставление займа кредиторы часто требуют, чтобы вы предоставили им бизнес-план.

Бизнес-план – это документ, в котором содержится информация об объеме требуемого финансирования, а также о том, на какие цели вы намереваетесь потратить полученный кредит. Вам необходимо четко сформулировать свои потребности. Кроме того, ваш план должен содержать информацию о предлагаемых сроках погашения кредита.

Кредиторы должны быть уверены в том, что вы будете в состоянии погасить сумму взятого кредита. Ваш бизнес-план – это тот документ, в котором вы можете объяснить, на чем основаны ваши финансовые прогнозы и почему вы уверены в их осуществимости.

Учет активов ИС в рамках вашего бизнес-плана

Если вы хотите, чтобы кредитор принял во внимание имеющиеся у вас активы ИС, в вашем бизнес-плане необходимо подробно описать наиболее значимые активы ИС и четко объяснить, почему они важны для вашего бизнеса. Вы можете использовать шаблон 5 и контрольный перечень, приведенный в шаблоне 4, для того чтобы продумать, как лучше всего встроить активы ИС в изложение вашего плана.

После того, как вы сформируете исчерпывающий список всех ваших активов ИС с использованием таблиц, приводимых в настоящем разделе, вы можете включить их в ваш план в качестве приложения.

В шаблоне 5 ниже приводятся примеры того, как компания FoodCo могла бы увязать свой портфель ИС со своим бизнес-планом.

Шаблон 5 Как соотнести активы ИС с бизнес-планом



Пример компании FoodCo

Пример подзаголовка	Предложения по содержанию	Дополнительные сведения
Бизнес-модель	<ul style="list-style-type: none"> Компания FoodCo получает прибыль за счет продаж своей продукции через супермаркеты и другие розничные магазины Активы ИС компании FoodCo's обеспечивают охрану отметки о происхождении и создают основу для повышения узнаваемости бренда и лояльности потребителей Эти имеющиеся у компании активы ИС будут способствовать расширению/диверсификации ассортимента и повторным покупкам 	
Активы компании	<ul style="list-style-type: none"> Компания располагает зарегистрированными товарными знаками и объектами коммерческой тайны, которые обеспечивают охрану ее рецептур В прошлом подобные активы не отражались в качестве таковых в балансовых отчетах компании 	<p>Подробный перечень всех прав ИС и их текущего статуса приводится в приложении</p>
Стратегия компании	<p>Для раздела, посвященного ИС:</p> <ul style="list-style-type: none"> Товарные знаки зарегистрированы на отечественном рынке. Был проведен поиск и подтверждена возможность регистрации на экспортных рынках. Мероприятия по регистрации будут проведены на основных рынках до выхода компании на эти рынки Рецептуры охраняются в качестве коммерческой тайны; все субподрядчики обязаны соблюдать конфиденциальность; все условия работы сотрудников содержат особые положения о конфиденциальности Авторское право будет зарегистрировано там, где национальные системы предусматривают ведение соответствующего реестра, на этапе, когда компания начнет там торговать 	<p>Результаты поиска по базам товарных знаков и сертификаты авторско-правовой охраны (там, где это уместно) приводятся в приложении</p>
Конкурентные преимущества	<ul style="list-style-type: none"> Компания FoodCo создает прибыльную нишу; имеются убедительные подтверждения склонности клиентов к повторным покупкам и интереса со стороны розничных торговцев к производству товаров с их последующей реализацией под брендом продавца. Компания FoodCo определила несколько новых сегментов рынка, которые в настояще время не обслуживаются ее ближайшими конкурентами, что открывает возможности для увеличения объемов продаж и перекрестных продаж 	<p>Матрица, показывающая ближайшие сопоставимые бренды и наличие целевого ассортимента продукции</p>

Пример подзаголовка	Предложения по содержанию	Дополнительные сведения
Резюме финансовых прогнозов	В том числе следующая информация: - Продажи продукции существующего ассортимента по имеющимся каналам дистрибуции - Продажи новой продукции по имеющимся каналам дистрибуции - Продажи продукции существующего ассортимента по новым каналам дистрибуции - Продажи новой продукции по новым каналам дистрибуции - Бюджет на цели охраны ИС (включая продление регистрации)	Подробные прогнозы
Финансовые результаты за прошедшие годы	Включая комментарии по следующим вопросам: - Кумулятивные прошлые инвестиции во все виды НИОКР - Доля этих инвестиций, отражаемая в балансовом отчете компании	Аудированная и неаудированная финансовая отчетность
Виды использования средств	В течение двух следующих лет компания FoodCo инвестирует еще 500 000 долл. США в создание новой продукции	Описание продукции и любых видов охраны ИС, которая на данный момент уже получена или запрошена

Отличия, которые могут быть характерны для других компаний, используемых в качестве примера:



TechCo

Компания TechCo планирует расширить свои продажи еще в трех соседних странах, где она нашла подходящих торговых дистрибуторов. Она получает доходы, продавая свои товары и системы через дистрибуторов и установщиков. Компания придерживается стратегии подачи заявок на охрану ИС на внутреннем и основных экспортных рынках; при этом патентные заявки также подаются в страны, где другие компании могут попытаться производить конкурирующую продукцию. Она в состоянии продемонстрировать прямую связь между охраняемыми объектами ИС и ростом продаж в разбивке по продуктам и территориям.



GameCo

В планах компании GameCo – обеспечить расширение абонентской базы и рост популярности игры, с тем чтобы получать больше доходов за счет имеющихся средств, а также изучить возможность лицензирования персонажей и стилистики игры третьим сторонам. Компания владеет авторским правом на свой программный код (полностью созданный внутри компании), стилистическое оформление главных персонажей и товарные знаки, охраняющие ее название. Компания может продемонстрировать, что ее показатели перехода клиентов на платные подписки превосходят рыночные нормы, а также рассказать о том, какие исследования она провела, чтобы подтвердить возможность лицензирования. План включает детальную разбивку продаж ее виртуальных продуктов с указанием того, как это связано с ее правами ИС.



Вы можете скачать шаблон 5 и примеры по всем трем компаниям [\[здесь\]](#).

Количественная оценка стоимости вашей ИС и нематериальных активов

Если вы обращаетесь за кредитом, используя активы ИС, вам понадобится провести оценку их стоимости. Профессиональная поддержка с помощью соответствующих инструментов и услуг поможет вам заранее сформировать представление об этой стоимости. Однако, прежде чем вкладывать время и средства в эти мероприятия, спросите у вашего кредитора, какой метод оценки является для него приемлемым. В контексте подготовки отчета об оценке кредитор может настаивать на применении своего собственного метода и/или данных из надежного источника (см. главу 3, «Количественная оценка ваших активов ИС»).

На этом этапе ваша первоочередная задача – собрать и представить информацию об инвестициях, вложенных в создание и поддержание портфеля ИС. Как показано в таблице 5, есть ряд областей, по которым вы могли бы предоставить нужную информацию.

Таблица 5 Расходы, связанные с развитием ваших активов ИС

Категория расходов	Пример	Категории расходов, по которым предоставляется информация
Изобретение	Расходы, связанные с исследованием и созданием прототипа вашей инновационной концепции	<ul style="list-style-type: none"> - Время/усилия штатных сотрудников - Изучение рынка - Анализ контрактов - Необходимые специализированные ресурсы/оборудование
Осуществление	Расходы, связанные с созданием механизмов реализации изобретения или инновации	<ul style="list-style-type: none"> - Время/усилия штатных сотрудников - Услуги специалистов по разработке и созданию прототипа изделия - Оснастка - Лицензии на программное обеспечение - Подписки
Развитие бренда	Работа над созданием информационных или рекламных материалов	<ul style="list-style-type: none"> - Время/усилия штатных сотрудников - Услуги агентства по брендингу
Разработка конструкторских решений	Работа над стилистическим оформлением и внешним видом, в том числе товаров и упаковки	<ul style="list-style-type: none"> - Время/усилия штатных сотрудников - Услуги дизайн-бюро

Категория расходов	Пример	Категории расходов, по которым предоставляется информация
Расходы, связанные с ИС	Расходы на подачу заявок, судебные разбирательства, продление и обеспечение соблюдения патентных прав, прав на товарные знаки и промышленные образцы	<ul style="list-style-type: none"> - Мероприятия, связанные с поиском на предмет патентоспособности/патентной чистоты - Поиски по базам товарных знаков - Оплата услуг юристов - Официальные пошлины - Пошлины за продление
Прочие расходы		<ul style="list-style-type: none"> - Приобретение доменного имени - Создание веб-сайта - Оплата услуг юристов, в том числе связанных с разработкой стандартных регламентов - Расходы, связанные с маркетингом

Указание этих расходов поможет убедить кредиторов в том, что ваша ИС и нематериальные активы имеют ценность, и продемонстрирует вашу приверженность им, особенно если на их создание и поддержание были потрачены значительные средства.

Трудовой вклад

Указать все ваши расходы в количественном выражении, возможно, не удастся. Может быть сложно учесть трудовой вклад: неоплачиваемое время, потраченное на работу по развитию компании. Можно попытаться учесть данный фактор как подтверждение вашей приверженности делу развития компании, хотя и маловероятно, что вам удастся получить кредит под его номинальную стоимость.

2 Заявка. Обзор процесса кредитования

19

Настоящий раздел охватывает следующие вопросы:

- Поиск кредиторов, которых могут заинтересовать ваши активы ИС
 - На какие цели ваша компания может потратить полученный кредит
 - Понимание пределов склонности кредитора к риску
 - Что такое залоговые права и обеспечение?
 - Готовность отвечать на вопросы, связанные с комплексной проверкой
 - Решение вопросов, связанных с конфиденциальностью
-

Поиск кредиторов, которых могут заинтересовать ваши активы ИС

Предоставить кредит под залог ваших активов ИС могут три основных типа финансовых учреждений:

- коммерческие кредиторы, банки развития и/или компании по финансированию активов могут быть готовы принять во внимание ваш портфель ИС при определении того, стоит ли предоставлять кредит на развитие бизнеса, в каком объеме и на каких условиях;
- специализированные финансовые организации могут управлять фондами, занимающимися поддержкой компаний, которые обладают обширной ИС, включая, например, технологические компании; и
- правительства могут субсидировать или поддерживать программы кредитования под залог активов ИС, которые могут быть ориентированы на определенные отрасли.

Не все они работают с активами ИС во всех странах, поэтому выяснить, какие из них работают на местах, будет вашей первоочередной задачей. Бухгалтеры, бизнес-консультанты, торговые палаты и государственные информационные агентства могут помочь вам понять ваши возможности и представить вас контрагентам.

Кредиторы, ориентированные на ту или иную сферу специализации

Некоторые кредиторы специализируются на определенных секторах или технологиях. Стоит провести подготовительную работу, с тем чтобы выяснить, насколько те или иные кредиторы подходят именно для вашей коммерческой деятельности.

Для того чтобы кредитор мог должным образом использовать ваши активы ИС в качестве залога, ему может потребоваться выполнить условия, установленные регулирующими органами, государственными гарантийными схемами или

19

страховщиками. Это повлияет на вопросы, которые они зададут вам в процессе подачи заявки, с тем чтобы определить, соответствуете ли вы предъявляемым требованиям.

Общее резюме процедуры, которой придерживается большинство кредиторов, приводится на рисунке 2.

Рисунок 2 Процедура кредитования

-  **Обсуждение** вашего бизнеса, доходов и потребностей в финансировании, с тем чтобы определить, может ли финансирование под залог активов ИС подойти для вашего бизнеса.
-  **Проведение** подробного анализа ваших активов ИС и финансовых показателей, чтобы определить, соответствуют ли ваши активы ИС требованиям кредитора.
-  Представление **предварительного предложения**, которое вы должны рассмотреть, чтобы определить, соответствует ли финансирование вашим потребностям и приемлемы ли условия кредитования.
-  Составление **документа** с указанием условий предоставления кредита, который вы должны подписать.
-  Прием ваших активов ИС в качестве **обеспечения** согласованной суммы кредита.

На какие цели ваша компания может потратить полученный кредит

Прежде чем начинать работать над заявкой, вам необходимо будет внести ясность в два следующих вопроса:

- *На какую сумму вы намерены получить кредит?* Некоторые кредиторы и фонды могут устанавливать минимальные или максимальные суммы, которые они готовы предоставить. Однако самыми важными факторами являются финансовые обстоятельства и планы на будущее вашего бизнеса, которые определяют сумму, которую вы можете взять в кредит.
- *Как вы планируете использовать полученные средства?* Некоторые финансовые учреждения ограничивают возможности расходования кредитных средств (например, вы не сможете выплачивать дивиденды или использовать их для покупки другой компании). Кредиторы обычно предпочитают цели, связанные с использованием и/или укреплением существующих активов ИС или созданием новых для реализации известных рыночных возможностей, в том числе перечисленных в таблице 6.

Таблица 6 Типовые примеры использования средств и их вероятная пригодность для ситуаций, связанных с кредитованием под залог активов ИС

Назначение	Пример	Соображения
Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы	Создание новых товаров или услуг	Скорее всего, это будет допустимый вид использования: кредитор может спросить, какая часть усилий в области НИОКР будет потрачена на улучшение/продление срока службы существующих активов, а какая – на создание новых.
Расходы на маркетинг	Продвижение существующих товаров или услуг	Скорее всего, это будет допустимый вид использования: кредитор может спросить, как будет осуществляться мониторинг результатов/отдачи
Экспорт	Вывод существующих товаров или услуг на новые рынки	Скорее всего, это будет допустимый вид использования: кредитор может спросить, насколько эффективно обеспечена охрана ваших существующих активов ИС на новых рынках, на которые вы планируете выйти
Набор персонала	Укрепление кадрового потенциала вашей компании	Скорее всего, это будет допустимый вид использования: кредитор может спросить, будут ли новые сотрудники непосредственно заниматься созданием ИС, поскольку это способствовало бы повышению стоимости залогового обеспечения

Назначение	Пример	Соображения
Приобретение ИС	Приобретение технологий, брендов и других активов в целях расширения ассортимента	Скорее всего, это будет допустимый вид использования: кредитор будет задавать вопросы относительно оснований для покупки, ожидаемых доходов или экономии средств, а также плана интеграции
Приобретение другой компании	Покупка конкурирующей компании или интеграция определенных сегментов производственно-сбытовой цепочки	Возможно, это будет допустимый вид использования: кредитор будет задавать вопросы относительно оснований для покупки, ожидаемых доходов или экономии средств, а также плана интеграции и последствий для ИС
Погашение существующего кредита	Погашение имеющейся задолженности	Может быть запрещено условиями займа, за исключением случаев, когда ИС используется в качестве основы для реструктуризации, на основании того, что это не способствует увеличению ценности вашей ИС или масштабов деловой активности
Выкуп акций или выплата дивидендов	Выплаты акционерам	Иногда запрещается кредиторами на том основании, что такая практика не способствует увеличению ценности вашей ИС или объемов деловой активности

Актуальность для компаний, используемых в качестве примеров:



TechCo

Приоритет компании TechCo's – выход на новые зарубежные рынки. Такое расходование средств будет рассматриваться как допустимое



FoodCo

Приоритет компании FoodCo – инвестиции в покрытие расходов на разработку и маркетинг нового продукта. Такое расходование средств будет рассматриваться как допустимое.



GameCo

Приоритет компании GameCo – реализация целенаправленных кампаний в социальных сетях и изучение возможностей для лицензирования. Такое расходование средств будет рассматриваться как допустимое.

Понимание пределов склонности кредитора к риску

Предоставляя кредит, кредиторы берут на себя риск того, что заемщик не сможет его выплатить. Чтобы управлять этим риском, кредиторы устанавливают лимиты риска, на который они готовы пойти. Они оценивают вашу способность осуществлять платежи, анализируя определенные коэффициенты, учитывающие генерируемые вашей компанией доходы (см. главу 3, «Какова доля стоимости ваших активов ИС, под которую может быть предоставлено финансирование?»). Такой анализ способности вашей компании производить выплаты по кредиту называется «оценкой потенциала по обслуживанию долга».

Потенциал по обслуживанию долга, в частности, зависит от периода его погашения, который еще называют «сроком кредитования». Более длительный срок кредитования означает, что размеры каждого платежа будут меньше, что, в свою очередь, приведет к снижению нагрузки на ваш бюджет. С другой стороны, в этом случае вы, как правило, должны будете выплатить более значительную сумму в счет погашения процентов, что будет обусловлено более длительным сроком кредитования или более высокой процентной ставкой.

Кредиторы могут по-разному структурировать кредиты, с тем чтобы укрепить возможности заемщика в плане его обслуживания, сделать кредит более доступным и снизить риск для себя, как показано в таблице 7.

Таблица 7 Структурные разновидности кредитов

Структурные разновидности кредитов	Как это работает?
Кредиты с аккордным погашением	Заемщик вносит меньшие платежи в течение определенного времени, а затем погашает оставшуюся сумму одним последним крупным платежом
Кредиты с единовременным погашением	В течение срока кредитования основная сумма не погашается. Вместо этого весь кредит выплачивается в конце срока кредитования
Кредитные каникулы по погашению основной суммы	Период, обычно в начале срока кредитования, когда заемщик выплачивает только проценты

Что такое залоговые права и обеспечение?

Кредиторы сталкиваются с серьезной проблемой, связанной с нехваткой информации. О вашей компании им известно только то, о чем рассказываете им вы или их советники. Использование ваших активов в качестве залога при предоставлении кредита помогает им решать проблемы, связанные с такой нехваткой информации и другими рисками.

Понимание терминологии

Когда кредитор получает залоговое право, он имеет право продать ваши активы, если вы не выполните свои обязательства. Это поможет кредиторам мотивировать вас на погашение кредита и позволит им возместить свои убытки, если вы не сможете этого сделать.

Если кредитор напрямую связывает сумму, которую он готов предоставить в кредит, со стоимостью активов ИС, которые вы можете предложить в качестве обеспечения, вы можете увидеть, что это называется залогом. Это отражает рост уровня уверенности в том, что ваши активы ИС имеют ценность, способную компенсировать любые потери.

Когда кредитор обнаруживает ценный залог, это упрощает принятие решения о выдаче кредита и повышает вероятность того, что оно будет положительным.

Кредиторы обычно принимают в качестве обеспечения материальные активы, такие как имущество, и используют их как залог. У них имеется опыт перепродажи таких активов, если в этом возникает необходимость. Банки оценивают эти активы по их ликвидационной стоимости – сумме, которую кредитор рассчитывает получить от их продажи. Они вычитают небольшую маржу за риск, обычно 20-30 процентов.

У растущих компаний часто не хватает материальных активов, что заставляет задуматься о том, как ИС и нематериальные активы могут выполнять эту функцию. Поскольку кредиторы не так хорошо знакомы с этими активами, маржа, вычитаемая за риск, будет больше. Следствием этого станет снижение максимального соотношения размеров кредита к стоимости активов ИС, которое может составлять 50 процентов или меньше.

Передача и получение ценностей

Ваши активы ИС имеют ценность. Если вы подвергаете эти активы риску, предоставляя кредитору залоговое право на них, вы должны рассчитывать на то, что получите что-то взамен. В противном случае все, что происходит, – это то, что ваш кредитор лучше защищает свои позиции.

Неизбирательный залоговый интерес

Залог обычно дает вам доступ к более выгодным условиям финансирования, как объясняется ниже. Однако в некоторых ситуациях кредиторы могут попытаться получить все, чем владеет ваш бизнес, в виде «чистого» залогового интереса, не предлагая при этом заемщику никаких дополнительных льгот подобного рода. Такая практика получила название «неизбирательный залоговый интерес».

Использование активов ИС в качестве залога потенциально может заменить необходимость в других формах обеспечения, таких как материальные активы, например имущество, или личное поручительство. Это возможно, если кредитор уверен, что у него есть доступ к чему-то ценному в случае неспособности вашей компании погашать кредит.

Для того чтобы использовать ваши активы ИС для поддержки процесса кредитования, вам необходимо знать их стоимость. Однако, прежде чем вкладывать средства в проведение оценки, проконсультируйтесь с вашим кредитором. Кредиторы часто имеют те или иные предпочтения в отношении способа проведения оценки или используемого поставщика услуг (см. главу 3, «Оценка активов ИС»).

Понимание стоимости ваших активов ИС может улучшить ваш доступ к более выгодным вариантам финансирования, включая:

- право на получение кредитов, которые иначе вы не смогли бы получить;
- увеличение суммы, которую ваш кредитор позволит вам взять в долг; и
- получение кредита на более выгодных условиях, включая, например, более низкую процентную ставку.

Готовность отвечать на вопросы, связанные с комплексной проверкой

Кредиторы обязаны предлагать клиентам адекватные финансовые продукты. Для того чтобы убедиться в том, что финансирование под залог активов ИС может быть предоставлено в вашем случае, им необходимо будет провести комплексную проверку. В ходе этого процесса кредитор проверяет определенные предположения; помимо вашего обычного менеджера по работе с клиентами в кредитной организации, в данном процессе могут участвовать и другие сотрудники.

Рассмотрение вашей заявки пройдет более гладко, если у вас будут готовы ответы на самые распространенные вопросы, которые, скорее всего, будут заданы.

Осведомленность в вопросах, связанных с материальными активами

Многие вопросы, связанные с комплексной проверкой ИС, имеют параллели с кредитованием под залог материальных активов. Эти вопросы позволят выяснить состояние и качество вашего имущества, а также наличие каких-либо проблем с правом собственности или правом пользования. Однако если ваш кредитор не знаком с активами ИС, он может задать больше вопросов о них, нежели о других классах активов.

Как разъяснялось в предыдущей главе, вам необходимо предоставить всестороннюю информацию об активах ИС, которые вы хотите предложить в качестве обеспечения, и объяснить, какой вклад они вносят в вашу деятельность. Если исходить из того, что эта информация удовлетворит кредитора, наиболее тщательной проверке, вероятно, будут подвергаться следующие области, связанные с ИС:

- *Право собственности* (кто является собственником вашего актива ИС?)
- *Статус* (существуют ли соответствующие права ИС и являются ли они действительными?)
- *Охват* (на какие объекты распространяются эти права ИС?)
- *Географическая зона* (где именно они действуют?)
- *Значение* (насколько значимыми они являются?)
- *Коллизии* (наличие исков, связанных с нарушением или недействительностью таких прав, и действия в связи с ними).

Шаблон 6 может помочь вам в подготовке информации, которая может потребоваться. В этом шаблоне приводятся основные вопросы, которые необходимо осветить, а также конкретный пример, связанный с деятельностью компании GameCo.

Шаблон 6 Комплексная проверка



Пример компании GameCo

Пример подзаголовка	Основные вопросы, которые необходимо осветить	Основные вопросы и полезная подтверждающая информация на примере компании GameCo
Право собственности на активы	Подтвердите, что ваша компания владеет всеми перечисленными активами и имеет на них права, и что они не являются предметом споров	Может возникнуть вопрос о том, обладает ли кто-либо еще правами ИС на игру. <i>Подтверждающая информация:</i> <ul style="list-style-type: none">- Условия лицензирования базовой игровой платформы- Положения и правила о персонале- Переуступка прав любых субподрядчиков, занимающихся написанием кода
Статус активов	Дайте более подробные пояснения в отношении перечня своих активов, предоставив дополнительную информацию о стратегии охраны ИС для любых прав, которые еще не зарегистрированы или не предоставлены	Может возникнуть обеспокоенность в связи с тем, что компания GameCo зависит от авторско-правовой охраны программного обеспечения, которое трудно защитить от имитации (в отличие от кражи). <i>Подтверждающая информация:</i> <ul style="list-style-type: none">- Перечень всех объектов ИС и нематериальных активов, которыми владеет и пользуется компания GameCo, в разбивке по категориям- Бизнес-план с описанием стратегии в области брендинга и способов использования характеристик персонажей для содействия будущему росту
Сфера охвата активов	Разъясните, почему имеющиеся у вас права являются адекватными и достаточными для поддержки вашей текущей и будущей бизнес-модели, и продемонстрируйте четкие доказательства рыночного спроса на них	Как и в описанном выше случае, может возникнуть обеспокоенность по поводу ограничений авторско-правовой охраны. <i>Подтверждающая информация:</i> вопрос статуса
Географическая сфера охвата активов	Поясните взаимосвязь между географическими рынками сбыта вашей продукции и теми странами, где ваша ИС пользуется охраной	Может возникнуть обеспокоенность по поводу того, что игровые мобильные приложения могут использоваться в любом месте, а охрана ИС в глобальном масштабе может стать очень дорогостоящей. <i>Подтверждающая информация:</i> <ul style="list-style-type: none">- Матрица, сравнивающая статистику по текущим профилям пользователей с территориями, на которых действует зарегистрированная охрана ИС- Расширенная матрица, показывающая, на каких дополнительных территориях может быть легко истребована охрана (с учетом временных ограничений на продление некоторых существующих зарегистрированных прав)
Эффективность активов	Продемонстрируйте, что имеющиеся права достаточно эффективны для того, чтобы способствовать получению доходов от продажи товаров или услуг, но при этом зарегистрированы не настолько давно, чтобы устареть	Может возникнуть обеспокоенность в связи с тем, что ИС, связанная с играми, имеет короткий срок действия, и что активы, считающиеся ценностями на сегодняшний день, в скором будущем уже не будут таковыми. <i>Подтверждающая информация:</i> <ul style="list-style-type: none">- Маркетинговые исследования, демонстрирующие успешное развитие франшизной и лицензионной моделей в случае с сопоставимыми играми- Бизнес-план, содержащий дорожную карту разработки новой продукции, которая показывала бы, каким образом дальнейшие вложения средств будут способствовать укреплению лояльности и популярности бренда- В нем также должны быть четко прописаны меры по извлечению выгоды из активов, имеющихся на сегодняшний день
Споры по поводу активов	Предоставьте информацию по поводу любых обнаруженных вами нарушений, а также любых предполагаемых нарушений с вашей стороны, и разъясните обстоятельства всех подобных случаев. Если вам удавалось успешно обеспечивать соблюдение своих прав ИС, это должно рассматриваться как преимущество. Если коллизии отсутствуют, необходимо четко разъяснить их отсутствие	Может возникнуть обеспокоенность по поводу того, что, уволившись из GameCo, разработчики заберут с собой уникальные и новаторские достижения/методы работы, что подорвет имеющиеся конкурентные преимущества. <i>Подтверждающая информация:</i> <ul style="list-style-type: none">- Положения и правила о персонале, содержащие конкретные положения относительно владения авторским правом и конфиденциальности

Отличия, которые могут быть характерны для других компаний, используемых в качестве примера:



TechCo

Компании TechCo может потребоваться доказать, что использование субподрядчиков для производства физических товаров не усложняет и не ограничивает ее права. Полезным доказательством этого могут служить договоры о передаче прав и неразглашении информации (NDA). Компании также может потребоваться объяснить, как ее стратегия охраны ИС способствует планируемому расширению рынка, особенно в отношении патентования, поскольку не все ее права уже предоставлены и, следовательно, могут быть обеспечены правовой защитой; могут возникнуть вопросы относительно объема и территориального охвата. Наконец, может возникнуть обеспокоенность относительно нарушения принадлежащих компании прав ИС дистрибуторами или установщиками. TechCo необходимо будет объяснить, какие меры она принимает для нейтрализации этой угрозы.



Компания FoodCo уделяет большое внимание развитию бренда, но некоторые продукты разрабатываются совместно с поставщиками. Кредитор, возможно, захочет убедиться в том, что компания владеет всеми активами, на которые опирается в своей повседневной деятельности, а также получить подтверждение того, что поставщики, работающие на аутсорсинге, не сохраняют за собой никаких прав, которые могут помешать запланированному росту компании. Возникнут вопросы относительно того, какой импульс реально удалось придать развитию бизнеса по состоянию на сегодняшний день; на эти вопросы необходимо будет дать ответы. Наконец, имела место попытка имитации продукции FoodCo, и ей удалось успешно разрешить возникшую ситуацию в свою пользу, что подтверждает определенный уровень надежности механизмов охраны ее бренда.



Вы можете скачать шаблон 6 и примеры по всем трем компаниям [\[здесь\]](#).

Кредитор может положиться на предоставленные вами ответы, и в предлагаемом им кредитном договоре вы должны будете подтвердить достоверность предоставленной вами информации.

Решение вопросов, связанных с конфиденциальностью

В ходе комплексной проверки кредиторы или назначенные ими специалисты, возможно, будут задавать подробные вопросы относительно ваших активов ИС, финансовой отчетности за текущий период и предыдущие периоды, планов на будущее и клиентуры.

Кредитор с хорошей репутацией, как правило, будет относиться к предоставленной вами информации конфиденциально и не раскроет ее вашим конкурентам или клиентам. Тем не менее следует рассмотреть возможность подписания соглашения о конфиденциальности (NDA) для защиты своих интересов. Это также свидетельствует о том, что ваша компания серьезно подходит к вопросу охраны своих активов ИС. Согласие на условия NDA, предлагаемого вашим кредитором, возможно, позволит сэкономить время по сравнению с вариантом, при котором вы будете настаивать на своих условиях.

Проявляйте повышенную осмотрительность, если речь идет о следующих активах ИС

- Информация об изобретениях до подачи заявки на патентную охрану: если вы раскроете содержание своего изобретения, кроме как на условиях строгой конфиденциальности, вы можете потерять право на патентную охрану; и
 - коммерческая тайна, используемая в вашей компании: после того, как тайна раскрыта, может быть очень сложно обеспечить ее охрану и сохранить ее в качестве конкурентного преимущества.
-

3 Решение. Определение структуры и условий сделки

Настоящий раздел охватывает следующие вопросы:

- Доступные варианты финансирования
- Какой вариант лучше всего подойдет для вашей компании?
- Виды залогового обеспечения, принимаемого кредиторами
- Оценка ваших активов ИС
- Какова доля стоимости ваших активов ИС, под которую может быть предоставлено финансирование?
- Является ли финансирование под залог активов ИС дорогостоящим?

Доступные варианты финансирования

Как показано в таблице 8, есть пять основных вариантов использования стоимости активов ИС для заемного финансирования. И не все они доступны во всех странах, и каждый конкретный кредитор, скорее всего, предложит не более одного-двух вариантов.

Таблица 8 Формы финансирования под залог ИС

	Структура	Роль активов ИС
Кредитование под обеспечение	Обеспеченный кредит, в котором активы ИС будут использоваться в качестве залога, дополняющего или заменяющего залог в виде материального имущества или личных гарантий	Стоимость вашей ИС определяет сумму, которую вы можете взять в долг. Использование ИС в качестве залога более вероятно, если она имеет ценность независимо от вашего бизнеса. Кредиторы обращают внимание на возможность перепродажи активов ИС, что требует проведения в рамках сделки тщательной комплексной проверки
Кредитование под доходы компании с дополнительным обеспечением	Необеспеченный кредит, основанный, прежде всего, на объеме, периодичности и надежности денежных поступлений от деятельности компании. Активы ИС обеспечивают комфорт для кредитора, подкрепляя обязательства и способность погасить кредит	Кредитор проведет оценку активов ИС, но их возмечаемая стоимость играет ограниченную роль в решении кредитора о предоставлении кредита. Кредиторы будут рассматривать обоснованность прогноза в отношении доходов компании денежного потока и роль ИС в их генерировании
Продажа активов с последующим обратным лицензированием	Одна из форм финансирования под залог активов. Активы ИС приобретаются кредитором и предоставляются вашей компании в рамках механизма исключительной лицензии	Отказываясь от прав собственности на свои активы ИС, вы можете вернуть те средства, которые ранее были затрачены на их создание. Вы по-прежнему будете иметь исключительные права на их использование.
Венчурное кредитование	Венчурное кредитование предназначено для растущих компаний, которым требуются дополнительные средства после предыдущих раундов финансирования на основе акционерного капитала. Он обеспечивает долговое финансирование без дальнейшего размывания доли учредителей, но кредиторы могут включить опционы на приобретение акций в будущем. Активы ИС могут использоваться в качестве долгового обеспечения	Кредиторы оценивают потенциал бизнеса, объем ранее привлеченного капитала и показатели риска, связанные с возможностью выполнения бизнесом будущих обязательств по погашению кредита. Активы ИС рассматриваются в качестве одного из факторов при оценке прибыльности и потенциала бизнеса

Структура	Роль активов ИС
Секьюритизация Сходные активы ИС, генерирующие приток денежных средств, объединяются для создания нового залогового инструмента, например облигации. Продавая новый инструмент на рынке ценных бумаг, вы обеспечиваете средства в настоящем обмен на будущие поступления.	Денежные потоки, связанные с активами ИС, определяют, сколько средств можно привлечь и какую прибыль можно получить. Как правило, такие активы бывают связаны с авторским правом (например, «облигации Буи», выпущенные в 1997 году) ¹

Перечень не является исчерпывающим; ситуации могут отличаться друг от друга. Например, иногда фильмы финансируются с использованием авторского права на сценарий и режиссуру в качестве обеспечения, подкрепленного гарантией завершения, которая обеспечивает защиту от риска того, что фильм не будет завершен или не принесет минимального дохода. Вероятно, с течением времени появятся дополнительные новые варианты.

Какой вариант лучше всего подойдет для вашей компании?

Каждая финансовая организация придерживается собственных взглядов на то, какие инструменты финансирования она предлагает клиентам. Если доступными являются все варианты, выбор зависит от доходности вашего бизнеса, характера и рыночного влияния ваших активов ИС.

Взаимосвязи между активами ИС и потенциальными вариантами финансирования показаны на рисунке 3 ниже.

Рисунок 3 Активы ИС, которые могут использоваться для финансирования, и применимые подходы

Виды финансирования	Активы ИС используются в продуктах/услугах, приносящих доход	Активы ИС сами являются продуктом (например, записи музыкальных произведений)	Активы ИС имеют ключевое значение для деятельности компании	Компания получает предсказуемые поступления от контрактов или продаж	При необходимости активы ИС могут быть перепроданы	У компании есть существующие долевые инвесторы
Кредитование под обеспечение	Н)	Ж)	Н)	КЖ	Н)	Ж)
Кредитование под доходы компаний с дополнительным обеспечением	Н)	Ж)	Ж)	Н)	Ж)	Ж)
Продажа активов с последующим обратным лицензированием	Н)	Ж)	Н)	КЖ	Н)	НТ
Венчурное кредитование	КЖ	НТ	Ж)	Ж)	Ж)	Н)
Секьюритизация	Н)	Н)	НТ	Н)	НТ	НТ

Н-Необходимо КЖ-Крайне желательно Ж-Желательно НТ-Не требуется

В таблице 9 ниже показана актуальность различных вариантов финансирования для компаний, приводимых в качестве примера.

1 Журнал ВОИС Повернись лицом к странному: Дэвид Боуи и финансовые инновации в области ИС. 13 января 2016 года. Доступно по ссылке: www.wipo.int/pressroom/ru/stories/bowie_ip_innovator.html [ссылка проверялась 23 мая 2024 года].

Таблица 9 Потенциальные варианты финансирования для компаний, приводимых в качестве примера

		Потенциальные варианты финансирования					
		Кредитование под обеспечение	Кредитование под доходы с дополнительным обеспечением	Продажа активов последующим обратным лицензированием	Венчурное кредитование	Секьюритизация	
	TechCo	У компании TechCo имеются существующие венчурные инвесторы. Ее активы ИС имеют ключевое значение для компании и играют роль в генерировании доходов. Компания приносит прибыль	✓	✓	✓	✓	✗
	FoodCo	Активы ИС компании FoodCo помогают генерировать финансовые поступления. FoodCo не привлекает венчурный капитал.	✓	✓	✓	✗	✗
	GameCo	Компания GameCo по-прежнему находится на довольно ранней стадии своего развития. Ее активы ИС пока еще не являются доходными и сами по себе не генерируют финансовых поступлений.	✗	✓	✗	✗	✗

Прежде чем проводить оценку, поговорите со своим кредитором

Эти структурные факторы могут потребовать различных подходов к проведению оценки. По этой причине, пока вы не узнаете, насколько жизнеспособны различные пути и какие из них могут быть вам доступны, имеет смысл отложить вложение средств в оценку, поскольку кредитор может предложить свой вариант того, как это следует сделать, и иметь утвержденные источники для этого.

Виды залогового обеспечения, принимаемого кредиторами

В большинстве стран существуют законы и механизмы, позволяющие кредиторам получать обеспечение в виде материальных активов, таких как недвижимость и оборудование. Во многих странах предусмотрены аналогичные процедуры для нематериальных активов и ИС. Подход и терминология могут отличаться в зависимости от правового режима в вашей стране.

В странах обычного права кредитор, как правило, использует обеспечение или залог. В странах гражданского права аналогом этих механизмов является заклад. Ипотека под залог активов ИС в большинстве случаев технически возможна, но встречается реже из-за более сложных формальностей.

Эти виды обеспечительных интересов дают вам возможность продолжать использовать активы ИС в основном так, как вы бы делали это в обычных условиях. При этом будут предусматриваться определенные условия, включая, например, запрет на продажу, эксклюзивное лицензирование или отказ от соответствующих прав. Кредитор вправе заявить права собственности на ваши активы ИС, если вы не выплачиваете кредит без его согласия.

Залог, обеспечение или заклад обычно регистрируются в официальной базе данных. Факт передачи активов в залог может также быть зафиксирован в базах данных ИС, где зарегистрированы ваши активы.

Если используется иная структура финансирования активов, например продажа с обратным лицензированием, кредитор приобретает ваши активы, а не получает залоговое право. При этом вы получаете исключительную лицензию на использование этих активов ИС под обязательство производить платежи в счет погашения долга. Вы по-прежнему сможете использовать активы ИС в своем бизнесе, но при этом, как и ранее, будете нести полную ответственность за их поддержание и охрану.

Оценка ваших активов ИС

Оценка активов ИС кредиторами может быть более затруднительна по сравнению с оценкой материальных активов по следующим причинам:

- их стоимость в большей степени зависит от внешних условий;
- объем данных по транзакциям является существенно меньшим; и
- активы ИС имеют менее предсказуемый профиль амортизации в течение срока полезного использования.

По этим причинам оценка ИС требует привлечения квалифицированных специалистов.

Соответствующий анализ включает как объективные, так и субъективные компоненты.

Поэтому в некоторых случаях различные эксперты могут приходить к достоверным, но при этом не совпадающим данным о стоимости активов ИС. Коммерческие кредиторы, например банки, захотят убедиться в том, что методы, используемые для оценки ИС, последовательны и сопоставимы применительно к разным транзакциям.

Осторожность и осмотрительность кредиторов

Вы можете ожидать от кредитора осторожного и осмотрительного подхода как к стоимости соответствующих активов, так и доле этой стоимости, которую можно задействовать.

Как правило, существует две категории финансовых данных, по которым можно оценивать стоимость ИС:

- *Доходы* – выручка, финансовые поступления и прибыль, которые генерировались активами ИС в прошлом, а также предполагаемый уровень этих показателей в краткосрочной и среднесрочной перспективе (в основном это прогнозный анализ).
- *Расходы* – инвестиции, вложенные в создание активов ИС на текущем этапе их развития, и вероятный объем инвестиций для сохранения существующих конкурентных преимуществ (в основном это анализ, ориентированный на прошлое).

Кредиторы и их советники из числа экспертов используют эти данные для анализа стоимости ИС с различных ракурсов. В рамках своего анализа они могут сочетать разные методики. Используемые методики могут зависеть от типа продукта, который они могут вам предложить.

Наиболее значимые аспекты и те, которые могут потребовать дополнительной информации от вашей компании для получения справедливого результата, представлены в таблице 10.

Таблица 10 Подготовка к оценке компании TechCo

Вопрос эксперта, проводящего оценку	Основные моменты, которые следует отразить в ответе	Ответ компании TechCo
Если все пойдет по плану, каким образом ваша ИС будет способствовать получению доходов в будущем?	Хорошо обоснованные прогнозы, подкрепленные контрактными обязательствами и/или установленными деловыми отношениями, а также доказательствами спроса	<ul style="list-style-type: none"> - Система генерации и хранения энергии охраняется патентами - Наличие собственного программного обеспечения - У компании также имеется все более широко узнаваемый бренд - Продажи растут быстрыми темпами - В основе прогнозов лежат подписанные контракты с дистрибуторами и установщиками
Какие риски могут помешать вам реализовать свой план, и связаны ли они с ИС?	Информация о нормативно-правовой базе; о том, как вы достигали поставленных целей в прошлом; подробные данные о любых спорах или нарушениях прав ИС; и сведения о конкурентах (см. ниже).	<ul style="list-style-type: none"> - Компании необходим адекватный уровень оборотного капитала для увеличения объемов производства и продаж, чтобы удовлетворить подтвержденный международный спрос - Конкретные установленные риски, связанные с ИС или с нормативно-правовыми факторами, отсутствуют

Вопрос эксперта, проводящего оценку	Основные моменты, которые следует отразить в ответе	Ответ компании TechCo
Заинтересуется ли кто-нибудь еще покупкой ваших активов, если у вашего бизнеса возникнут серьезные трудности и банк будет вынужден их продать?	Подробная информация о любых слияниях и поглощениях в вашей отрасли с участием аналогичных предприятий, а также о любых коммерческих предложениях, которые вы получали для покупки, лицензирования или сотрудничества с использованием вашей ИС	<ul style="list-style-type: none"> - В настоящее время компания работает при поддержке венчурного капитала - Венчурные компании приобрели часть акций TechCo, поскольку в отрасли наблюдается большая активность в сфере слияний и поглощений; ожидается, что впоследствии их удастся выгодно продать - За последние 12 месяцев поступало два предложения о покупке TechCo, но руководство компании хочет сначала расширить производство - Кроме того, в адрес TechCo поступали предложения о лицензировании ее патентов
Сколько средств вы вложили в формирование своих активов? Являетесь ли вы «реальным игроком»?	Информация о прошлых инвестициях: источники и цели (откуда поступали средства и как они были потрачены?)	<ul style="list-style-type: none"> - К настоящему времени в создание патентованных компьютерных систем, техники и программного обеспечения было вложено в общей сложности более 8 млн долл. США - Руководство компании TechCo's оставило за собой контрольный пакет ее акций
Представляют ли ваши инвестиции, ноу-хау и ИС значимые барьеры для других компаний, выходящих на ваш рынок?	Информация о деятельности конкурентов и ваши уникальные преимущества перед ними	<ul style="list-style-type: none"> - Технология TechCo является лидером рынка в своей области, что позволило компании успешно заключить соглашения с ведущими дистрибуторами. - Эти контракты с дистрибуторами представляют собой дополнительные барьеры, препятствующие выходу на рынок других компаний
Какие средства вам необходимо будет вложить в свою ИС, чтобы сохранить имеющиеся конкурентные преимущества?	Отражение обоснованных бюджетов на цели НИОКР в ваших бизнес-прогнозах	<ul style="list-style-type: none"> - На ближайшие два года в бюджете заложена сумма в 1 млн долл. США на цели НИОКР для разработки нового программного и аппаратного обеспечения - Для целей охраны суббрендов будут зарегистрированы дополнительные товарные знаки

Этот вопросник может помочь провести систематический анализ факторов, имеющих ключевое значение в процессе оценки вашей ИС.

Отличия, которые могут быть характерны для других компаний, используемых в качестве примера:



FoodCo

Компания FoodCo сделает акцент на том, как ее рецептуры способствуют быстрому росту, а также на необходимости удовлетворения спроса на новые продукты, приложив в качестве подтверждения письма о намерениях и предложения от новых клиентов. Ниже приводятся соображения относительно хорошо аргументированного предложения. Учитывая популярность товаров FoodCo, неудивительно, что появляются подражатели, но если с ними эффективно бороться, они лишь подтверждают возможность роста.



GameCo

Компания GameCo сделает акцент на высоком уровне конверсии подписчиков и покупок в приложениях, которые приносят больший доход, чем у конкурентов. В нем будут приведены доказательства того, что активы компании хорошо подходят для расширения за счет лицензирования, и показано, что компания предприняла необходимые шаги для охраны своего бренда и отличительных особенностей персонажей.

Роль денежных поступлений

Хотя стоимость ваших активов ИС имеет большое значение, ваши текущие и будущие денежные поступления станут главным фактором, определяющим, сможете ли вы взять кредит и в каком объеме. Объем денежных поступлений определяет вашу способность погашать кредит (как в отношении основной суммы кредита, так и в отношении процентов и других возможных сборов). Самым серьезным риском для кредитора в течение срока погашения займа является возможность прекращения деятельности вашей компании. Компании чаще терпят крах из-за того, что у них закончились деньги, нежели из-за того, что их активы ИС перестали приносить пользу.

Какова доля стоимости ваших активов ИС, под которую может быть предоставлено финансирование?

Финансирование под залог активов ИС стало практиковаться недавно, и кредиторы по-прежнему находятся на этапе накопления информации о том, насколько надежными являются активы ИС в качестве залогового обеспечения. Таким образом, пока не разработаны надежные методы определения того, какая доля стоимости вашей ИС может использоваться в качестве залогового обеспечения кредита. В данной связи имеют значение два фактора:

- **Отсутствие уверенности** в возмещаемой стоимости активов ИС. Стоимость ИС зависит от сопутствующих обстоятельств, вследствие чего она может измениться, если активы ИС или бизнес находятся в бедственном положении. Кроме того, стоимость ИС определить сложнее, чем стоимость физических активов, поскольку ИС редко покупается и продается на рынке в условиях транспарентности. Отсутствие рыночных ориентиров и каналов сбыта также означает, что такие активы по-иному учитываются на балансе компании.
- **Высокая стоимость транзакций.** Такая нехватка информации и отсутствие доверия к активам ИС может привести к увеличению затрат, как объясняется в следующем разделе.

Практика быстро развивается, и основное внимание уделяется улучшению доступа к финансированию для растущих компаний, чья способность получать кредиты в наибольшей степени страдает из-за отсутствия материальных активов, которые могли бы использоваться в качестве обеспечения. Однако немногие кредиторы готовы предложить такое же соотношение стоимости активов ИС к стоимости кредита, как в случае с домом или автомобилем.

Является ли финансирование под залог активов ИС дорогостоящим?

Кредитование под залог активов ИС связано с расходами по трем главным категориям:

- проценты и другие сборы, связанные с предоставлением кредита;
- оплата услуг юристов и экспертов;
- страховые и гарантийные сборы.

Зачастую оплата этих сборов осуществляется не по отдельности, а единым платежом. Описание каждой из этих категорий расходов приводится ниже.

Проценты и другие сборы, связанные с кредитованием

По большинству кредитов необходимо выплачивать проценты в течение всего срока кредитования. Финансовые учреждения могут рассматривать кредитование под активы ИС как более рискованное, чем под физические активы, что может привести к повышению процентных ставок. Однако вы сможете сэкономить на процентных ставках, если ваша страна предлагает соответствующие субсидии или если вы предложите свои активы ИС в качестве обеспечения.

Часто взимаются единовременные комиссионные сборы за выдачу займов, например, для покрытия сопутствующих административных расходов. В контексте финансирования, обеспеченного ИС, эти расходы могут быть выше, чем при других видах займов, поскольку требуют от кредитора привлечения специалистов по комплексному анализу и оценке ИС. Если вы примете решение о досрочном погашении займа, это может быть связано с дополнительными расходами.

Оплата услуг юристов и экспертов

Большинство кредитов требуют участия других сторон, помимо кредитора и заемщика. Это особенно актуально в контексте финансирования под залог активов ИС, поскольку лишь немногие финансовые учреждения обладают собственным опытом в данной сфере из-за небольшого количества сделок.

Как уже указывалось выше, кредитор потребует проведения достоверной и независимой оценки ваших активов ИС. Также могут возникнуть расходы, связанные с комплексной проверкой

для подтверждения того, что ваши активы ИС подходят для обеспечения, особенно если вы полагаетесь на стоимость ваших активов ИС в качестве залога. Как правило, эти расходы несет заемщик, но некоторые страны предлагают субсидии на эти цели. Возможно, вам удастся согласовать оплату этих расходов частями в рамках кредитного соглашения.

Если речь идет о кредите на большую сумму, могут возникнуть дополнительные расходы. Например, кредитор может потребовать, чтобы вы держали свои активы ИС в отдельной компании, чтобы кредитор был уверен, что сможет получить к ним доступ, если возникнет такая необходимость. Кроме того, у вас могут возникнуть дополнительные расходы, связанные с получением юридических или финансовых консультаций или соблюдением требований к отчетности.

Если активом ИС является программное обеспечение, кредитор может потребовать, чтобы вы хранили копию своего кода в доверительном владении третьей стороны. В большинстве случаев расходы, связанные с организацией и оплатой доверительного владения, будет нести заемщик.

Страховые и гарантийные сборы

В нескольких странах правительства предлагают гарантии в отношении части кредита. Кроме того, требуется оплатить некоторые административные расходы, которые во многих случаях ложатся на плечи заемщика.

Кредиторы могут застраховать себя от риска потери стоимости ваших активов ИС с помощью страхования залога. Стоимость такого страхового покрытия может быть отражена в комиссиях за организацию или ежегодных комиссионных платежах, связанных с вашим кредитом.

Кроме того, кредитору могут потребоваться гарантии того, что вы сможете нейтрализовать риски, связанные с нарушением прав на ваши активы ИС. Одним из общепризнанных способов достижения этой цели является страхование на случай судебных разбирательств по поводу ИС. Возможно, вам удастся договориться о том, что соответствующие страховые взносы будут покрыты за счет суммы кредита.

4 Осуществление. Что происходит после заключения сделки?

Настоящий раздел охватывает следующие вопросы:

- Понимание условий кредита
 - Чего будет ожидать от вас кредитор
 - Ограничения в отношении ваших активов ИС в течение срока кредитования
 - Что происходит, если у вас появляется новая ИС?
-

Понимание условий кредита

Кредитные соглашения часто предусматривают условия, которые необходимо соблюсти заемщику. Речь идет о контрактных обязательствах, которые вы берете на себя перед кредитором; они устанавливают конкретные требования и ограничения для заемщика. Некоторые из этих условий могут относиться к вашим активам ИС, включая, например, условия, перечисленные в таблице 11.

Таблица 11 Общие условия, касающиеся ИС

Обязательство	Что оно означает	Последствия
Обязательство относительно сохранности ваших активов	Вам необходимо поддерживать свои регистраций ИС в силе, продлевая права в установленные сроки и продолжая работать над заявками на регистрацию новых прав.	Если кто-то попытается оспорить или аннулировать ваши права, или вам нужно будет принять меры по обеспечению их соблюдения или защиты, вам, возможно, придется сообщить об этом своему кредитору
Требование относительно отказа от продажи или передачи контроля над вашими активами кому-либо еще	Вам не будет разрешено продавать какие-либо активы ИС, выступающие в качестве обеспечения кредита, или же представлять единственные или исключительные лицензии на вашу ИС	Для того чтобы лицензировать ваши активы ИС, вам может потребоваться разрешение кредитора
Обязательство не создавать дополнительных обременений активов	Вам не будет разрешено предлагать активы ИС в качестве залога кому-либо еще, или вы должны будете обеспечить приоритет интересов первоначального кредитора	Вам, возможно, потребуется проконсультироваться со своим кредитором, прежде чем получать новые кредиты
Право на проверку и переоценку	Сотрудничество в периодическом обновлении сведений о залоговом обеспечении и в переоценке активов ИС	Вы, возможно, будете обязаны предоставлять информацию с заранее определенной периодичностью

Бизнес-модели, требующие лицензирования

Если ваш бизнес регулярно лицензирует свою ИС, что является частью бизнес-модели, то вам придется поработать с кредитором, чтобы условия кредитования не исключали такую возможность. Это может произойти, например, если ваше программное обеспечение продается как услуга и предоставляется вашим клиентам по лицензии.

Чего будет ожидать от вас кредитор

Поскольку статус активов ИС может меняться весьма быстро, кредиторы могут осуществлять их регулярный мониторинг. Для выполнения этой работы они могут привлекать профильных специалистов. Помимо анализа общего финансового состояния бизнеса и подтверждения отсутствия рисков для залогового обеспечения, полученного кредитором, в этих мероприятиях по мониторингу будет полезна информация, которую вы предоставите по следующим вопросам:

- позитивные события, такие как пополнение управленческой команды, выход на новые рынки, выпуск новых продуктов или обнаружение и охрана новых активов ИС; и
- потенциально негативные события, такие как уход ключевых сотрудников, нарушение прав ИС, отзыв продукции или появление новых участников рынка, с указанием мер, которые вы принимаете для их смягчения.

Кредиторы обоснованно ожидают, что вы будете должным образом охранять и поддерживать в силе свои активы ИС. Шаги, которые вам необходимо будет предпринять, по всей вероятности, будут включать мероприятия, перечисленные в таблице 12.

Таблица 12 Основные мероприятия в течение срока кредитования

Деятельность	Ожидаемые действия
Продление срока действия прав ИС	Если у вас есть истребованные/зарегистрированные права ИС, ожидается, что вы будете продлевать срок их действия в установленные сроки
Обеспечение соблюдения прав ИС	Следует отметить, что широко распространена практика отказа от некоторых заявок (например, от национальных патентных заявок в тех случаях, когда подается заявка по линии РСТ). С учетом вышеизложенного можно сформулировать соответствующее условие следующим образом: «ожидается, что вы будете продолжать эти процессы, а в том случае, если вы примите решение этого не делать, – что у вас будут убедительные аргументы в пользу такого решения»
Стратегия в области ИС	Если вы обнаружите или создадите новые активы ИС, от вас будут требовать таких уровней охраны, которые будут, по крайней мере, не менее строгими и всеобъемлющими, нежели те, которые вы истребовали в прошлом.
Нарушение прав ИС	Если вы подозреваете, что права на ваши активы ИС нарушаются, или если вас обвиняют в нарушении чужих прав ИС, вам необходимо незамедлительно принять соответствующие меры, воспользовавшись консультативными услугами юристов и профильных специалистов. Возможно, вам потребуется проинформировать об этом вашего кредитора
Страхование ИС	Если кредитное соглашение требует от вас наличия страхового покрытия расходов на решение вопросов, связанных с нарушением прав ИС, вам необходимо обеспечить его наличие, а также все другие соответствующие виды страхования

Репутация как нематериальный актив

Учитывая, что репутация также является важным нематериальным активом, от вас потребуется по возможности избегать действий, которые могут снизить стоимость компании или ее продуктов и услуг. Важно обеспечивать должное управление компанией и теми рисками, с которыми она сталкивается.

Если ваша деятельность по финансированию ИС носит проектный характер, от вас также может потребоваться создание определенных новых объектов ИС в установленные сроки и получение прав на их охрану.

Ограничения в отношении ваших активов ИС в течение срока кредитования

Ваш кредитор захочет убедиться в том, что ваш бизнес может свободно использовать ваши активы ИС для сохранения и увеличения их стоимости. Поэтому крайне необычно, чтобы в каком-либо кредитном договоре содержались ограничения на то, как вы можете использовать свои активы ИС «в ходе обычной деятельности».

Вместе с тем существуют соглашения о финансировании ИС, которые, скорее всего, запрещают определенные действия без специального разрешения (например, посредством условий и отказа от дополнительных обременений активов, о которых говорилось выше). Наиболее широко распространены перечисленные ниже условия относительно согласия, в соответствии с которыми вы не вправе:

- продавать или переуступать свои активы ИС кому-либо еще;
- предлагать свои активы ИС в качестве обеспечения в рамках любого другого кредитного соглашения; или
- предоставлять кому-либо еще единственную или исключительную лицензию на свои активы ИС².

Ни одно из этих положений не должно являться для вас препятствием, если в будущем вы решите провести рефинансирование своего бизнеса или продать его. Однако, если вы решите предпринять подобные действия, вам необходимо будет принять во внимание вопрос о существующем залоговом обеспечении. Необходимо будет решить вопрос с финансированием ИС или заключить соглашение с новым кредитором или приобретателем.

Хотя лицензирование в целом выгодно для кредитора, поскольку оно помогает вам получать доход и новых клиентов, исключительная или единственная лицензия ограничивает вашу возможность передавать права кому-либо еще.

Что происходит, если у вас появляется новая ИС?

Во многих кредитных соглашениях предусматривается положение о том, что кредиторы приобретают залоговое право на новые активы ИС, которые вы создаете за счет предоставленного ими финансирования. Поэтому соответствующие условия будут применимы к активам ИС, которые на момент подписания вашего кредитного соглашения еще не созданы.

Если вы создадите новые значимые активы ИС, которые получат коммерческую популярность, стоимость вашего портфеля ИС может возрасти. При таком развитии событий кредитор, возможно, будет готов увеличить сумму предоставляемого вам займа.

2 Хотя лицензирование в целом выгодно для кредитора, поскольку оно помогает вам получать доход и новых клиентов, исключительная или единственная лицензия ограничивает вашу возможность передавать права кому-либо еще.

Заключение

Активы ИС могут все более активно использоваться в качестве залогового обеспечения кредитов. Используя свои активы ИС, вы можете открыть новые возможности финансирования для развития своего бизнеса.

Хотя кредитование под залог ИС все еще является новой областью, его потенциальные преимущества стоит изучить. Расширение доступа к недорогостоящим кредитам позволит вашему бизнесу быстрее инвестировать средства в исследования, создание новой продукции, расширение производства и другие инициативы по развитию.

Узнайте больше о работе ВОИС в сфере финансов и оставьте свое мнение о настоящем руководстве, посетив наш веб-сайт.

Глоссарий

Амортизационный кредит	Структура кредита, при которой сумма, взятая в долг, выплачивается постепенно с каждым производимым платежом. Чем больше платежей вы произвели, тем меньше сумма вашей задолженности кредитору
Кредитование активов	Разновидность кредитования, предусматривающая получение компанией или физическим лицом займа на цели приобретения недвижимости, транспортного средства или производственного оборудования. Приобретаемый актив выступает в роли залогового обеспечения кредита; если платежи в счет погашения кредита производятся несвоевременно, возникает риск потери актива
Финансирование под залог активов	Разновидность финансирования, при которой компания предоставляет кредитору в качестве обеспечения активы, отраженные в ее балансовой отчетности, включая, например, инвестиции, товарно-материальные запасы и счета дебиторов. Если платежи в счет погашения кредита производятся несвоевременно, возникает риск потери актива
Кредиты с аккордным погашением	Структура кредита, при которой часть стоимости активов может быть исключена из ваших выплат в счет погашения кредита на основании того, что она представляет собой ожидаемую остаточную сумму. В основном это касается финансирования под залог активов. Это уменьшает размеры ваших платежей по кредиту, но они все равно будут основываться на процентах, начисляемых на общую сумму
Кредиты с единовременным погашением	Структура кредита, при которой основная сумма долга не погашается во время действия кредитного соглашения. Вместо этого она погашается единовременно в самом конце срока кредитования. Поскольку основная сумма долга со временем не уменьшается, общая сумма выплачиваемых вами процентов, как правило, является более высокой
Кредитные каникулы по погашению основной суммы долга	Структура кредита, предусматривающая период, обычно в начале срока кредитования, в течение которого вы выплачиваете только проценты, а не основную сумму займа. В течение этого периода сумма вашей задолженности не меняется
Гибкий залоговый интерес	Разновидность залогового интереса, используемая в некоторых странах традиции общего права. Он может быть привязанным к определенным активам, таким как конкретные активы ИС, или же плавающим по отношению к пулу активов, которые постоянно меняются, например, по отношению к акциям, находящимся в биржевом обороте
Залог	Актив, принимаемый кредитором в качестве залогового обеспечения при предоставлении кредита. Размеры обеспеченного кредита непосредственно привязываются к стоимости залога. В случае просрочки выплат в счет погашения задолженности кредитор вправе конфисковать залог и использовать его для компенсации любых убытков
Кредит с отсроченными процентными выплатами	Период, обычно в начале срока кредитования, в течение которого проценты не выплачиваются. Сумма процентов, которая в противном случае подлежала бы выплате в течение периода отсрочки, обычно выплачивается в течение оставшегося срока кредитования
Амортизация	Термин, описывающий снижение стоимости актива с течением времени, обычно в случае физических активов из-за износа
Банк развития	Тип финансового учреждения, ориентированного на стимулирование экономического развития, которое часто предоставляет техническую помощь, а также рисковый капитал
Проблемный бизнес	Термин, используемый для описания бизнеса, который не может генерировать достаточную выручку или другой доход, чтобы иметь возможность выполнять свои финансовые обязательства. Это может произойти по разным причинам, таким как экономический спад, значительное увеличение затрат, активность конкурентов, приводящая к потере доли рынка, нарушение прав ВС или правовые коллизии
Должная осмотрительность	Термин, описывающий процесс подтверждения фактов или подробностей до заключения юридически обязывающего соглашения. Как правило, это связано с той или иной разновидностью комплексной проверки или аудита
Залоговое удержание	Разновидность залогового интереса, используемая в некоторых странах традиции общего права. Она привязана к конкретному активу.
Срок кредитования	Срок кредитования – это еще один термин, применяемый для описания срока любого займа или кредита, предоставленного кредитором. Иными словами, речь идет о том, сколько времени есть у заемщика для погашения задолженности
Обязательство не создавать дополнительных обременений активов	Пункт в кредитном соглашении, который защищает кредитора, запрещая заемщику предлагать свои активы в качестве залога кому-либо еще, или обеспечивает приоритет залогового интереса первоначального кредитора

Заклад	Разновидность залогового интереса, которая существует в большинстве стран. Он может быть как с правом собственности, что означает, что при предоставлении кредита право собственности на активы переходит к финансовому учреждению, так и без права собственности, когда вы сохраняете полное право пользования заложенными активами. В случае с активами ИС подходящим является только вариант с закладом без права собственности
Преференциальная процентная ставка	Ставка, по которой вам начисляются проценты, снижена на часть или весь период действия договора
Обеспеченный кредит	Разновидность кредитного продукта, которая требует залога в той или иной форме в качестве условия получения кредита
Секьюритизация	Секьюритизация предполагает объединение или группирование активов в процентные финансовые инструменты, называемые ценностями бумагами. Инвесторы, приобретающие эти ценные бумаги, получают основную сумму и процентные платежи, связанные с соответствующими активами.
Залоговый интерес	Общий термин для обозначения права требования на актив, предоставленный заемщиком, которое имеет юридическую силу и позволяет кредитору конфисковать активы и продать его, если заемщик не выполняет свои обязательства по кредиту. Залоговый интерес в таких случаях может принимать форму заклада, залогового удержания или гибкого залогового интереса в зависимости от действующего законодательства
Способность обслуживать кредит	Термин, описывающий процесс определения того, может ли компания позволить себе выплачивать или обслуживать основной долг и проценты по определенному кредиту в течение установленного периода времени
Трудовой вклад	Относится к неденежным вкладам, таким как время и усилия, вложенные предпринимателями в бизнес-предприятия, как правило на ранних стадиях. Эти вклады могут принимать форму бесплатного труда или заработной платы ниже рыночной, которая может быть компенсирована правом на участие в акционерном капитале
Транспарентность рынка	Термин, который чаще всего используется применительно к каналам продаж активов. Существуют прозрачные (то есть известные, открытые и надежные) площадки для продажи всех видов активов, которые являются товарными активами. Однако, поскольку нематериальные активы, такие как интеллектуальная собственность, являются уникальными активами, а не товарами, количество транспарентных рынков для их продажи ограничено. В прошлом это подрывало доверие кредиторов к их ценности
Необеспеченный кредит	Разновидность кредитного продукта, которая не требует залога для получения займа и основывается на финансовом состоянии и/или финансовых показателях компаний или физического лица

Цель настоящего руководства – помочь компаниям и владельцам прав интеллектуальной собственности (ИС) в использовании активов ИС для получения кредитов. В нем рассказывается о том, как ИС может способствовать привлечению заемных средств, как подготовить пользователей к переговорам с кредиторами и как разобраться в тонкостях процесса кредитования. Кроме того, руководство содержит сведения о процедурах, которые необходимо соблюсти после того, как кредит предоставлен. Контрольные списки и шаблоны практической направленности помогут компаниям и владельцам ИС максимально увеличить стоимость своих нематериальных активов и облегчить получение выгодных условий финансирования.