

## **Аналитический обзор рынка по финансированию сделок по приобретению интеллектуальной собственности**

Интеллектуальная собственность – относительно новое понятие для законодательства Казахстана и практики последних десяти лет. На сегодняшний день в Казахстане с принятием Конституции, Гражданского кодекса это понятие приобрело общегосударственное значение. Нормы права интеллектуальной собственности содержатся в многочисленных законах, актах Президента и Правительства Казахстана, они составляют самостоятельную подотрасль гражданского права. Согласно 961 статье Гражданского кодекса Республики Казахстан, к объектам права интеллектуальной собственности относятся: результаты интеллектуальной творческой деятельности; средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг.

Интеллектуальная собственность состоит из неосязаемых прав на изобретения, символы коммерческого происхождения, продукты творческой деятельности и другие связанные с ними форматы, которые защищают как создателя, так и потребителя от злоупотреблений, краж и вреда. Чтобы иметь силу, права на интеллектуальную собственность должны создаваться, поддерживаться и применяться в соответствии с действующим национальным и международным законодательством.

По данным Всемирного банка, за последние 5 лет сумму сборов за использование интеллектуальной собственности в мире выросли на 16% и достигли в 2017 году 353 млрд. долл. США, что составляет 0,44% от мирового ВВП. По сборам за использование интеллектуальной собственности за 2017 год лидируют Соединенные Штаты Америки, Япония и Нидерланды. При этом основную долю занимают Соединенные Штаты Америки (36%).

По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности по состоянию на 01.01.2018 г. в мире зарегистрировано 18,6 млн. заявок на интеллектуальную собственность, в том числе 12,4 млн. заявок на регистрацию товарных знаков; 3,2 млн. заявок на патенты; 1,8 млн. заявок на полезные модели и 1,2 млн. заявок на промышленные образцы. Основная доля количества заявок на интеллектуальную собственность зарегистрирована в Азиатских странах (69%).

Когда мы говорим об интеллектуальной собственности, мы не можем не говорить о стартапах. Интеллектуальная собственность зачастую является единственным активом стартапов. Поэтому вопрос финансирования сделок по приобретению интеллектуальной деятельности очень важен для стартапа.

На сегодняшний день в мире насчитывается более 472 млн. предприятий, из которых 305 млн. являются стартап компаниями. При этом ежегодно в мире открывается около 100 млн. новых стартапов. По данным опроса руководителей стартапов, организованного в рамках проекта Глобального мониторинга предпринимательства (GEM) одной из основных причин провала стартапов является недостаток финансирования.

Исходя из вышеперечисленной статистики, можно утверждать, что в современных индустриях, в первую очередь цифровых, интеллектуальная собственность - главная ценность. И образуют эту цену не офисные здания и не производственные мощности, а нематериальные активы которые сложно оценить не только в Казахстане но и в мире. Исходя из того, что наличие информации по финансированию сделок по приобретению интеллектуальной собственности традиционными инструментами (кредиты) весьма

ограничено, можно сделать вывод, что этот вид актива достаточно осторожно рассматривается финансовыми институтами в качестве ликвидного актива.

#### *Краудфандинг*

В случае, если современные компании не находят деньги в банках, то они начинают использовать альтернативные источники финансирования. Среди ярких примеров альтернативных источников финансирования можно отметить краудфандинг. Краудфандинг дает предпринимателям возможность как покупать нематериальные активы и привлекать на это финансирование, так и воплощать собственные проекты.

#### *Беззалоговое кредитование (Альфа-поток)*

Беззалоговое кредитование является еще одним возможным механизмом по финансированию проектов связанных с интеллектуальной собственностью. Одним из успешных примеров беззалогового кредитования является онлайн платформа «Альфа-Поток». «Альфа-Поток» действуют в России с 2016 года и является дочерней организацией «Альфа-Банка». Платформа предлагает беззалоговые займа для СМСП за счет средств привлеченных от физических лиц.

Преимуществом для СМСП является то, что не требуется залог, в случае если кредит связан с интеллектуальной собственностью. Для физических лиц преимуществом является высокая ставка (до 17,3% годовых, при том что средняя ставка вознаграждения по депозитам в национальной валюте в Альфа-Банке около 8% годовых).

Максимальная сумма кредита на заемщика - 3 млн. рублей. Срок кредитования до 6 месяцев. Максимальная ставка кредитования 24% годовых.

С 2016 года благодаря платформе было выдано 3,3 тыс. займов на общую сумму 2 млрд. рублей. Доля дефолтных проектов составила 8,3%. При этом в случае дефолта, долг передается в коллекторскую службу «Альфа-Банка» для дальнейшего принудительного изъятия заемных средств у предпринимателей и возврату физическим лицам. Так как физические лица выступают в качестве инвесторов на платформе и несут полный риск в случае дефолта заемщиков, для уменьшения риска физических лиц инвестиции делятся на 20 долей и распределяются по 20 заемщикам.

#### *Залоговые займы (IPOS, Сингапур)*

Одним из примеров залоговых займов является инициатива Правительства Сингапура. Ведомство интеллектуальной собственности Сингапура (IPOS) (которое является подведомственной организацией Министерства юстиций Сингапура) заключило соглашения с некоторыми банками касательно кредитования под залог интеллектуальной собственности. IPOS несет совместные риски с банками в случае дефолта проекта и возмещает часть средств, выданных банком в качестве кредита. При этом IPOS также субсидирует затраты предпринимателей на оценку интеллектуальной собственности которые варьируются от 350 до 60 тыс. долларов США.

За 4 года благодаря IPOS было поддержано всего 3 проекта, при этом стоимость каждого составляла до 12 млн. долларов США.

#### *Привлечение инвестиций*

Следующий примером финансирования сделок по приобретению интеллектуальной собственности является привлечение частных инвесторов. Частных инвесторов можно поделить на 3 большие группы:

- 1) Венчурные инвесторы - организации и частные лица, инвестирующие в перспективные (часто технологические) быстроразвивающиеся компании. По

сравнению с бизнес-ангелами венчурные инвесторы ожидают наличия в компании определенных квалифицирующих факторов (например, присутствие действующего прототипа и готовность к полномасштабному выходу на рынок, или наличие первых успешных продаж – критерии отличаются от фонда к фонду). В целом работа с венчурным инвестором подразумевает более формальный подход. Размер инвестиций в одну компанию составляет от нескольких сотен до нескольких (обычно трех-пяти) миллионов долларов.

- 2) Бизнес-ангелы представляют собой частных инвесторов, которые вкладываются в растущие бизнесы на ранних стадиях. При этом подразумевается, что у стартапа уже есть достижения в виде оформленного патента, сформированной команды, может быть даже прототипа. Риски в данных проектах по-прежнему высокие. Как такого бизнеса еще нет, поэтому многие договоренности носят понятийный характер. Размер инвестиций – десятки-сотни тысяч долларов.
- 3) Прочие инвесторы - друзья, семья и знакомые. Как правило на самой начальной стадии деньги на развитие бизнеса способны дать только представители указанной группы. Риски на этой стадии самые высокие, базы активов у проекта пока еще никакой нет. Поэтому шансы привлечь каких-то серьезных инвесторов, тем более фонды, очень малы. Размер инвестиций, которыми оперирует данная группа в России – десятки тысяч долларов.

Основная часть немногочисленных механизмов по финансированию сделок по приобретению интеллектуальной собственности в Казахстане присутствует. Примером механизма финансирования сделок через краудфандинг является платформа [start-time.kz](http://start-time.kz). Примером беззалогового кредитования являются продукты всех банков в Казахстане, предоставляющих беззалоговые кредиты на небольшие суммы. Примером венчурного фонда является АО «Qaztech Ventures».

Кроме этого, в Казахстане присутствует инфраструктура для развития стартапов. К примеру в Казахстане есть не менее 20 бизнес-инкубаторов которые позволяют предпринимателям в сфере сатрапов получить следующие льготы: бесплатные офисные и производственные помещения, консультации и обучения, поиск инвестиций. Также в Казахстане присутствует 9 специальных экономических зон которые также предоставляют некоторые преимущества для организаций работающих на их территории.

Таким образом, у современной компании, материальной собственности зачастую нет, бывает, что нет даже офисов в привычном понимании т.к. во всех регионах присутствуют бизнес-инкубаторы и коворкинг центры. Получается, что Правительство Казахстана инвестирует в инфраструктуру, которая позволяет создавать современные компании, не владеющие обременительной недвижимостью, а с другой стороны – банки лишают их кредитных ресурсов, потому что им нечего предъявить банку, ведь у них нет ни земли, ни заводов, ни даже офисов.

Как можно заметить в Казахстане не развита сфера предоставления кредитов банками под залог интеллектуальной собственности. Основными проблемами являются:

- 1) сложность оценки стоимости интеллектуальной собственности
- 2) высокая стоимость оценки стоимости интеллектуальной собственности
- 3) низкая ликвидность интеллектуальной собственности в качестве залога для банка

*Возможные модели финансирования сделок по приобретению интеллектуальной собственности Фондом «Даму»*

Одним из вариантов финансирования сделок по приобретению ИС могло бы быть сотрудничество с платформой «Альфа – Поток» и размещения средств для финансирования сделок связанных с ИС в Казахстане. Так как Фонд «Даму» уже сотрудничает с «Альфа – Банк» - это было бы самым приемлемым вариантом.

Следующим вариантом могло бы быть сотрудничество с банками Казахстана по примеру IPOB и разработка программы по финансированию сделок связанных с ИС. Инструмент гарантирование мог бы быть также полезен в разработке данной программы.

Еще одним вариантом по поддержке проектов связанных с ИС могло бы быть сотрудничество с бизнес-инкубаторами или АО «QazTech Ventures» для организации ежегодных мероприятий с привлечением технологических стартапов и потенциальных инвесторов.