

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
MAGİSTRATURA MƏRKƏZİ

Əlyazması hüququnda

MURADOVA XANIM ELŞƏN QIZI

“QEYRİ-MADDİ AKTİVLƏRİN QİYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ
METODLARI”

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

İstiqamətin şifri və adı

060404

“İqtisadiyyat”

İxtisaslaşma

“Qiymətləndirmə”

Elmi rəhbər

i.ü.f.d. S.Hümbətova

Magistratura proqramının rəhbəri:

dos. B.C.Sadıqov

Kafedra müdiri

i.e.d. prof. X.H.Kazımlı

B A K I – 2 0 1 7

MÜNDƏRİCAT

Giriş	3-6
I FƏSİL. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsinin nəzəri-metodoloji məsələləri	7-29
1.1. Qeyri-maddi aktivlərin mahiyyəti, tərkibi və strukturu.....	7-17
1.2. Qiymətləndirmə obyektini kimi qeyri-maddi aktivlərin əsas xüsusiyyətləri	17-23
1.3. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsində tətbiq olunan yanaşmalar	23-29
II FƏSİL. Qeyri-maddi aktivlərin müxtəlif növlərinin qiymətləndirilməsi metodologiyası.....	30-53
2.1. “Nou-hau” və informasiya resurslarının qiymətləndirilməsi	30-42
2.2. İntellektual mülkiyyətim və kapitalın qiymətləndirilməsi metodları	43-49
2.3. Müəlliflik hüququ və birgə hüquqların pozulması nəticəsində dəyən zərərin qiymətləndirilməsi	49-53
III FƏSİL. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi metodları və təcrübəsinin təkmilləşdirilməsi	54-73
3.1. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsinə məqsədli yanaşma və metodların təkmilləşdirilməsi	54-58
3.2. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi alqoritminin təkmilləşdirilməsi istiqamətləri	58-64
3.3. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi standartları və metodiki tövsiyələrin təkmilləşdirilməsi.....	64-73
Nəticə və təkliflər	74-76
Резюме	77
Summary	78
İstifadə olunan ədəbiyyat siyahısı.....	79

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı. Qiymətləndirmə nəzəriyyəsində və təcrübəsində qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi öz aktuallığı və mürəkkəbliyi ilə seçilir. Belə ki, qeyri-maddi aktivlərin əmtəə və qiymətləndirmə obyektı olaraq özünəməxsus xüsusiyyətləri ardıcıl olaraq onların bazar və digər dəyər növlərinin müəyyən edilməsi metodologiyasında da öz əksini tapır.

Qeyri-maddi aktivlərin müxtəlif növlərinin, o cümlədən intellektual mülkiyyət obyektlərinin üzərindəki hüquqların tanınması, qorunması və ötürülməsi qaydaları da digər əmlak növlərindən fərqlənir. Bu hüquqların istər ölkə, istərsə də beynəlxalq miqyasda tanınması onların qiymətləndirilməsində də çox müxtəlif yanaşmaların və metodların tətbiqini tələb edir. Onu da qeyd etmək lazımdır ki, qeyri-maddi aktivlər əksər əmlak növləri ilə müqayisədə aşınmaya məruz qalmır və bu baxımdan onlara amortizasiya hesablanmır. Bu müddəa qeyri-maddi aktivlərə qiymətləndirmənin ənənəvi yanaşmalarından biri olan xərc yanaşmasının tətbiqi metodologiyasını yeniləşdirilməsinə zəmin yaradır.

Yuxarıda qeyd olunanlar bir daha sübut edir ki, qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsinə mühasib, maliyyəçi və qiymətləndirici nöqtəyi-nəzərdən peşəkar yanaşma olduqca zəruridir. Ona görə ki, müəssisənin dəyərinin müəyyən edilməsində, onunla əlaqədar bazar sövdələşmələrinin aparılmasında, eləcə də müəssisənin maliyyə təsərrüfat fəaliyyətinin qiymətləndirilməsində qeyri-maddi aktivlərin uçotu və dəyərləndirilməsinin səmərəli təşkili mühüm rol oynayır.

Bir faktı da qeyd etməliyik ki, qeyri-maddi aktivlər mənsub olduğu təsərrüfat subyektinin bazar dəyərinə və investisiya cəlbediciliyinə təsir göstərən başlıca vasitələrdən biridir. Xarici təcrübədən əldə olunmuş məlumatları ümumiləşdirərək demək olar ki, aktivlərin strukturunda qeyri-

maddi aktivlərin xüsusi çəkisinin otuz faizdən çox olduğu müəssisə və ya şirkətlər daha uğurlu və dəyərli hesab olunurlar.

Qeyd olunanlar bir daha sübut edir ki, qeyri-maddi aktivlərin düzgün təsnifatı onların müxtəlif növlərinin milli və beynəlxalq standartların tələblərinə uyğun olaraq obyektiv qiymətləndirilməsi təsərrüfat fəaliyyəti göstəricilərinə öz müsbət təsirini göstərir. Hazırki dövrdə ölkə rəhbərliyi tərəfindən Azərbaycanın öz əmtəə nişanları və brendi ilə tanınması vəzifəsinin qoyulması bu qəbildən olan qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsinə məsuliyyətlə yanaşmanı tələb edir. Yerinə yetirilən tədqiqat işində bilavasitə qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi metodologiyasının öyrənilməsi və təkmilləşdirilməsi məsələlərinin araşdırılması onun mövzusunun aktuallığını bir daha təsdiq edir.

Problemin öyrənilməsi səviyyəsi. Araşdırma mövzusu ilə bağlı məsələlər iqtisadi ədəbiyyatda və elmi tədqiqatlarda son dövrlərdə özünəməxsus yer tutmaqdadır. Dövlət mülkiyyətində olan müəssisələrin özəlləşdirilməsi, səhmdar cəmiyyətlərin yaradılması və müştərək müəssisələrin təşkili onların əmlakının təsnifatı üzrə qiymətləndirilməsi vəzifəsinə qarşıya qoyur. Qeyd etmək lazımdır ki, qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi ilə bağlı nəzəri və praktiki məsələlərə respublikamızın tanınmış iqtisadçı alimlərindən X.H.Kazımlının, S.M.Səbzəliyevin, A.M.Cəfərovun, A.Ə.Kərimovun və başqalarının əsərlərində geniş yer verilmişdir. Xarici ölkələrin alimlərindən M.İ.Rimerin, A.D.Kasatovun, N.N.Matuyenkunun, S.V.Valdaytsevin, M.A.Fedotovanın, V.O.Roslovun, O.N.Qerbakovanın, A.İ.Mışanovun, A.İ.Zimin, L.N.Tepmanın və başqalarının əsərlərində və elmi araşdırmalarında da qeyri-maddi aktivlərin üzərindəki hüquqların ötürülməsi və qiymətləndirilməsi üzrə məsələlər diqqəti cəlb edir.

Tədqiqatın predmeti və obyektı. Tədqiqatın predmeti qeyri-maddi aktivlərin müxtəlif növləri, obyektı isə onların bazar və digər dəyər növləridir.

Tədqiqatın məqsədi və vəzifələri. Tədqiqat mövzusunun başlıca məqsədi qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi metodlarının ardıcıl şəkildə öyrənilməsindən və onların təkmilləşdirilməsi mexanizminin müəyyən

edilməsindən ibarətdir. Bu məqsədə nail olmaq üçün aşağıdakı vəzifələrin yerinə yetirilməsi məqsədəuyğundur:

- Qeyri-maddi aktivlərin mahiyyətinin və strukturunun;
- Qeyri-maddi aktivlərin müxtəlif əlamətlər üzrə təsnifatının aparılması;
- Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirmə obyektini kimi başlıca xüsusiyyətlərinin öyrənilməsi;
- İntellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsinə ənənəvi qiymətləndirmə yanaşmalarının tətbiqi prosedurlarının təhlili;
- Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsinə yeni baxışların, yanaşmaların və metodologiyaların əsaslandırılması;
- Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi üzrə beynəlxalq standartlardan istifadə variantlarının əsaslandırılması.

Tədqiqatın nəzəri-metodoloji əsası və informasiya bazası. Tədqiqatın nəzəri-metodoloji əsasını qiymətləndirmə fəaliyyəti ilə bağlı elmi əsərlər, qeyri-maddi aktivlərin tanınması, uçotu və qiymətləndirilməsi üzrə qüvvədə olan normativ-hüquqi aktlar rəşkil edir. Tədqiqatın informasiya bazasını iqtisadi idarəetmə orqanlarının, Azərbaycan Respublikası Müəllif Hüquqları Dövlət Agentliyinin rəsmi hesabatları və təlimatları təşkil edir.

Tədqiqatın elmi yeniliyi aşağıdakılardan ibarətdir:

- “Qeyri-maddi aktivlər” və “intellektual mülkiyyət” anlayışları arasında ümumi və fərqli cəhətlər əsaslı şəkildə araşdırılmışdır;
- Qiymətləndirmə obyektini olaraq qeyri-maddi aktivlərin əsas xüsusiyyətləri öyrənilmişdir;
- Qiymətləndirmə məqsədi ilə qeyri-maddi aktivlərin təsnifatı aparılmış, onun hər bir tərkib elementinin müxtəlif dəyər növlərinin müəyyən edilməsi üzrə elmi-metodoloji yanaşmalar əsaslandırılmışdır;
- Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsində istifadə olunan yanaşmalar, eləcə də onlara aid olan metodlar arasında qarşılıqlı əlaqələr təhlil olunmuşdur;

- Qeyri-maddi aktivlərin mühüm tərkib hissəsi kimi intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi üzrə mövcud metodologiya və standartlar kompleks şəkildə təhlil edilmişdir;

- Qeyri-maddi aktivlər üzərində hüquqların qeydiyyatı, qorunması və qiymətləndirilməsini beynəlxalq təcrübədən irəli gələn metodları öyrənilmişdir;

- Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsində xərc yanaşmasının tətbiqinin nisbi məhdudluğu və digər yanaşmalara üstünlük verilməsi ilə bağlı müddəalar elmi cəhətdən əsaslandırılmışdır;

- Respublikamızda qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi nəticələrindən istifadə sferaları və istiqamətləri barədə təklif və tövsiyələr verilmişdir.

Tədqiqatın təcrübi əhəmiyyəti. Dissertasiya işinin nəticələri qeyri-maddi aktivlərin müxtəlif növlərinin real bazar dəyərinin qiymətləndirilməsi metodologiyasının öyrənilməsi və eləcə də intellektual mülkiyyət obyektləri üzərindəki hüquqların qorunması və qiymətləndirilməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsinə istiqamətləndirilmişdir. Tədqiqat işinin yerinə yetirilməsi gedəndə əldə olunan nəticələr mülkiyyətində nəzərə çarpacaq dərəcədə qeyri-maddi aktivlər bazar iştirakçıları, müvafiq sahənin problemlərinin araşdırılması ilə məşğul olan tədqiqatçılar, eləcə də sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olanlar üçün əhəmiyyətli ola bilər.

Dissertasiya işinin quruluşu və həcmi. Dissertasiya işi girişdən, üç fəsildən, nəticə və təkliflərdən, istifadə olunan ədəbiyyat siyahısından ibarət olmaqla 79 səhifə həcmindədir. Dissertasiya işində 3 düstur və 5 sxem verilmişdir.

I FƏSİL. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsinin nəzəri-metodoloji məsələləri.

1.1. Qeyri-maddi aktivlərin mahiyyəti, tərkibi vəstrukturu.

Mühasibat nöqteyi-nəzərindən qeyri-maddi aktiv dedikdə eyniləşdirilmiş qeyri-maddi aktivlər nəzərdə tutulur. Eyniləşdirilmiş qeyri-maddi aktivlərintellektual mülkiyyət (İM) - üzərində əmlak hüququ deməkdir. Lakin intellektual mülkiyyət anlayışı təkcə əmlak hüququnun deyil, eyni zamanda qeyri-maddi aktivlərin tərkibinə daxil edil-məyən şəxsi qeyri-əmlak hüququnu da əhatə edir. Başqa sözlə desək, intellektual mülkiyyətlə qeyri-maddi aktivlərarasındakı qarşılıqlı əlaqə olduqca mürəkkəbdir.

Təcrübə göstərir ki, qiymətləndirilən müəssisə müştərilərin siyahısına və gizli texnologiyaya aid ola bilər. Şübhəsiz ki, burada mövcud olan aktivlərdən hər biri müəyyən dəyərə malikdir. Digər tərəfdən bəzi kəmiyyətlərin müəyyən edilməsi xərcləri həmin aktivlərdən əldə olunan faydalılığı üstələyə də bilər. Bu zaman qudvillin ayrılıqda müəyyənləşdirilməsi şübhəsiz ki, çətinləşir. Ona görə də bəzi hallarda dəyərin “qudvill və digər qeyri-maddi aktivlər” anlayışı kimi təsvir edilərək məcmu halda müəyyənləşdirilməsi lazım gəlir.

Qiymətləndirmə fəaliyyətində qeyri-maddi aktivləranlayışının özünəməxsusluğu mövcuddur. Şirkətin bazar dəyəri ilə balans dəyəri arasındakı nisbətlər müasir şəraitdə heç də yüngül həll edilən sadə məsələlərdən deyildir. Şirkətin bazar kapitallaşdırılmasının balans dəyərini 2 dəfəyə qədər üstələdiyi bir şəraitdə bu problemin aktuallığı daha da artmış olur. Şirkətin balans dəyəri ilə bazar dəyəri arasındakı kəskin disproporsiyalar peşəkar qiymətləndirmə üzrə ciddi problemlər yaradır. Hələlik qeyri-maddi aktivlərin bir qədər geniş şərh, bu haqda aparılan hər tərəfli müzakirələr məsələnin optimal həllini təmin edə bilməmişdir. Bu cəhət Tegovanın (TEGOVA) 2000-ci ildə hazırladığı 8 standartdakı metodik göstərişlərdən daha aydın görünür. Məsələn, həmin göstəricilərə əsasən qiymətləndirici balansda

əks olunan qeyri-maddi aktivlərilə yanaşı həm də balansda əks olunmayan qeyri-maddi aktivlərdə hesablamaya daxil etməlidir. Lakin balansda əks olunmayan aktivlərə elm və maariflənmə ilə əlaqədar olan məsrəflər, o cümlədən “fərdi qudvill”, habelə “bir yerdə toplanaraq təhsil alan işçi qüvvəsi” daxil edilir. Belə “aktivlər” şirkətə məxsus ola bilməz və ona görə də onların aktivlər qisminə aid edilməsi düzgün olmazdı. Bununla belə biznesin və qeyri-maddi aktivlərdəyərin müəyyən edilərkən həmin “aktivlərin” hesaba alınması lazım gəlir. Çünki onlar şirkətin dəyərinin artırılmasında xeyli və bəzən də həlledici rol oynayırlar. Əlbəttə qeyd olunanlar əsasən qərb şirkətlərinə xas edilən cəhətlərdən olsa da eyni zamanda MDB məkanında da bu təmayül özünü büruzə verməkdədir. Şübhəsiz ki, məsələyə belə fərqli münasibətlər qeyri-maddi aktivlərin milli uçotu xüsusiyyətlərində də öz təsirini göstərə bilər.

Şübhəsiz ki, bu deyilənləri bütün qeyri-maddi aktivlərə aid etmək olmaz. İqtisadi ədəbiyyatda ümumi mənada qudvill və digər qeyri-maddi aktivlərkimi qəbul olunan aktivlər üzrə aparılan təsnifləşdirmə buna imkanı məhdudlaşdırır. Bunlar əsasən üç mühüm kateqoriyaya ayrılırlar. Birinci kateqoriyaya müəssisədən ayrılmayan qeyri-maddi aktivlər adlanaraq, səkkiz tərkib hissəyə bölünür. Onlardan ayrı-ayrı komponentlərin - obyektin, əmlakın, istehsal vasitələri və avadanlıqların istehsal vasitələri kimi birləşdirilməsini, müəssisənin tərkib hissəsi kimi işlənilmiş, idarəetmə və fəaliyyət sistemini və metodlarını, öyrədilmiş heyətin mövcudluğunu, müştəri kontingentinin olmasını, öz məhsulunun reklamı və irəliləməsi sahəsində nailiyyətləri, başlanğıc (start) çətinliklərin aradan qaldırılmasını, müəssisənin etibarlılığı, məhsulun və xidmətin keyfiyyəti, əmtəə və xidmətlər üzrə qiymətlərin səviyyəsi, malməhsulərlərə və banklara münasibətdə kredit qabiliyyəti haqqında, ictimaiyyətin və müştərilərin məlumatlılığı əsasında təsdiq olunmuş reputasiyaları (yerli regional, yaxud dövlət səviyyəsində), ərazi üzrə yerləşmədəki üstünlüklərin mövcudluğunu göstərmək olar.

Qeyri-maddi aktivlərə bu münasibət həm beynəlxalq mühasibat uçotu üzrə yuxarıda adları çəkilən həm də birbaşa şirkətə (müəssisəyə) məxsus olan qeyri-maddi aktivlərin siyahısı və onların ardıcılığına tamamilə uyğundur.

İkinci kateqoriyaya isə individumdan ayrılmayan qeyri-maddi aktivlərdən landırırlar aşağıdakı üç tərkib hissəni aid etmək olar:

- müəssisə sahiblərinin və işçilərinin ictimaiyyət, müştərilər, digər işçilər və ssudaverənlər arasında şəxsi nüfuzu;

- heyətin işinin təşkilində, menecment, müştərilərlə münasibət, kollektivdə münasibət və s. kimi sahələrdə heyətin və müəssisə sahiblərinin ümumi ixtisaslılığı və şəxsi keyfiyyəti;

- individumların, onların “nou-hau”su, kommersiya qabiliyyəti, maliyyə əməliyyatları sahəsində istedadı və s. daxil olmaqla şəxsin peşəkar keyfiyyətləri.

Üçüncüyə isə ümumi halda müəssisədən ayrılan qeyri-maddi aktivlərə aid edilir. Həmin qeyri-maddi aktivlər növlər üzrə və həm də ümumi şəkildə aşağıdakı ardıcılıqla göstərilirlər. Firma nişanları, ticarət markaları, gizli metodlar və texnologiyalar, texniki kitabxana, müəlliflik hüquqları, redaksiya arxivləri, lisenziyalar, patentlər, franşiz, çertyoj və şablonlar, sudan istifadə hüquqları, rəqabətsizlik haqqında razılaşmalar kimi çıxış edən kontraktlar, borc, tədarük, alış-satış və reklam kontraktları, ünvan cədvəli kimi siyahılar, müştərilərin, üzvlərin siyahısı və s.

Qeyri-maddi aktivlərə qanunvericilik və hüquqi-normativ sənədlər baxımından nəzər yetirdikdə başqa mülahizə və fikirlərin də müşahidəsi mümkündür. Məsələn, həm beynəlxalq sənədlərdə və həm də Azərbaycan qanunvericiliyində, qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirməsi və mühasibat uçotu ilə yanaşı vergi, sığorta mühitindən asılı olaraq hissələrə bölünməsi hallarına da rast gəlinir. Bəzən fiskal və manitar bölgələrdə də qeyri-maddi aktivlərə fərqli baxışlar görünür. Hətta yuxarıda qeyd olunan üç kateqoriya üzrə bölünmələrin tərkibinin formalaşmasında da bu meyilləri hiss olunur.

Beynəlxalq vergi qanunvericiliyi üzrə hər bir aktivin qeyri-maddi aktivlərkimi qəbul edilməsi üçün onun vergi ödəyicisinə iqtisadi faydalılığı (gəlir gətirməsi), habelə konkret qeyri-maddi aktivlərin mövcudluğunu təsdiqləyən rəsmləşdirilmiş sənədlər əsasında qəbul olunur.

Vergi qanunvericiliyinin şərh baxımından qeyri-maddi aktivlərə aşağıdakılar aid edilir:

- patentçinin ixtirasına, sənaye nümunəsinə, habelə faydalı tərtibata dair müstəsna hüququ;

- EHM, məlumatlar bazasından istifadəyə dair müəllifin və digər səlahiyyətli şəxsin müstəsna hüququ;

- müəllifin və digər səlahiyyətli şəxsin inteqral mikrosxemlərdən istifadəyə dair müstəsna hüququ;

- əmtəə nişanı, xidmət nişanı, əmtəənin ərsəyə gəlməsi yerinin adlı ünvanı üzrə müstəsna hüquq;

- seleksiya nailiyyətləri üzrə patentçinin müstəsna hüququ;

- gizli düsturla və ya proseslərlə “nou-hau”nun, sənaye, kommersiya və ya elmi təcrübə üzrə əldə edilməsi [4,126].

Amortizasiya olunan qeyri-maddi aktivlərinin ilk dəyəri onun əldə edilməsinə çəkilən xərclərin, onların istifadəyə yararlı vəziyyətə gətirilməsi xərclərinin (vergilər çıxılmaqla) cəmi kimi hesablanır.

Müəssisənin özü tərəfindən yaradılan qeyri-maddi aktivlərində də onun hazırlanmasına çəkilən faktiki xərclərin cəmi kimi (vergilər çıxılmaqla) müəyyən edilir. Lakin, şübhəsiz ki, bu zaman material məsrəfləri, əməkhaqqı, patentin əldə edilməsi üçün ödənişlər və digər xərclərin tərkibi və kəmiyyəti fərqlənəcəkdir. Bütün bunlar əsasən müvafiq Qanun və Məcəllələrin tələblərinə uyğun olaraq həyata keçirilir.

Beləliklə, digər əmlak növlərində olduğu kimi İMO və qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsində də məqsədi yanaşma prinsipinin tətbiqi lazım gəlir. Daha doğrusu, qeyd olunan həmin mülkiyyət növlərinin hansı məqsəd üçün (girov qoyma, vergitutma, sığorta olunma, özəlləşdirmə və s.) qiymətləndirilməsinə diqqət yetirilməsi zərurəti yaranır.

İntellektual mülkiyyətin və qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi zamanı peşəkar qiymətləndiricinin başına gələ biləcək çətinliklər arasında burada istifadə olunan sistemin anlayış və terminlərinin bəzi xüsusiyyətlərini qeyd etmək zəruridir. Belə xüsusiyyətlərdən biri - istifadə edilən terminlərin böyük hissəsinin

çoxmənalı olmasıdır. Kontekstdən asılı olaraq onlar müxtəlif əhəmiyyət kəsb edə bilər, bu da ki, öz-özlüyündə nadir bir hadisə deyil. Belə bir vəziyyətdən standart çıxış yolu - konkret mətn çərçivəsində (kitablarda yaxud elmi məqalələrdə) istifadə olunan hər bir terminin mənasının lap əvvəlcədən şərtləndirilməsidir. Amma bu vəziyyətdə standart üsul işlənilmir, yaxud kifayət qədər işlənilmir. Praktikada intellektual mülkiyyətin və qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsi zamanı marketoloqların, peşəkar qiymətləndiricilərin və mühasiblərin, müəllif hüquqları üzrə mütəxəssislərin, patentşünasların peşəkar fikirləri ilə üzləşirik. Bu zaman hətta patentşünasların, müəllif hüquqları üzrə mütəxəssislərin və digər müştərək hüquq mütəxəssislərinin ən az miqdarı arasında belə “intellektual mülkiyyət” və “müstəsna hüquqlar” terminlərinin şərhində birlik yoxdur. Müxtəlif peşə sahibləri arasında isə tamamilə fikir müxtəlifliyi vardır. Mühasiblər “qeyri-material aktivlər” terminini qiymətləndiricilərdən, marketoloqlardan fərqli şəkildə başa düşürlər. Marketoloqlar hüquqi cəhətdən daha dəqiq olan “ticarət nişanı” termini əvəzinə “ticarət markası” terminindən istifadə etməyi daha çox sevirlər. Hüquqi şəxsin işgüzarlığından söhbət getdikdə isə “işgüzar reputasiya” terminin anlayışında daha böyük fikir müxtəlifliyi yaranır. Marketoloqlar və qiymətləndiricilər arasında geniş istifadə olunan “brend” termini patentşünaslar tərəfindən savadsızlıq kimi qəbul olunur. Belə ziddiyyətlərin siyahısını davam etdirmək olar, amma onlardan qaçmaq qeyri-mümkündür, çünki intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi fəaliyyətin xüsusi bir sahəsi kimi bütün adıçəkilən peşəkar sahələrlə sıx bağlıdır. Xüsusilə də “quş dili” deyilən terminə meyl patentşünaslar arasında daha çoxdur, “özgələr” burada o dəqiqə seçilir.

Aşağıda kontekstlərdən asılı olaraq həmin anlayışlara aydınlıq gətirilmişdir.

İntellektual mülkiyyət (İM) - müxtəlif sahələrdə (istehsal, elmi, ədəbi, bədii) intellektual fəaliyyətə aid edilən hüquqları qeyd etmək üçün istifadə edilən anlayışların yığılmasıdır. İntellektual mülkiyyət anlayışından intellektual fəaliyyətin nəticələrinə vətəndaşın yaxud hüquqi şəxsin müstəsna hüquqlarının müəyyənləşdirilməsi üçün istifadə olunur. Müstəsna hüquqların konkret məzmunu xüsusi qanunlar tərəfindən müəyyənləşdirilir. Bu qanunlara patent qanunu, müəlliflik

hüququ və müştərək hüquq haqqında qanun, ticarət nişanları haqqında qanun və s. aid edilir. Beynəlxalq sazişlərdə intellektual mülkiyyət anlayışı, bir qayda olaraq, çoxşaxəli mənada istifadə olunur. “İntellektual mülkiyyət”ə aşağıdakı hüquqlar aid edilir:

- ədəbi, bədii və elmi əsərlər;
- artistlərin ifaçılıq fəaliyyəti, səsyazma studiyaları, radio və televiziya verilişləri;
- insan fəaliyyətinin istənilən sahələrində edilən ixtiralar;
- elmi ixtiralar;
- sənaye nümunələri;
- ticarət nişanları, xidmət nişanları, firma adları və kommersiya əhəmiyyəti;
- keyfiyyətsiz rəqabətdən müdafiə, həmçinin istehsalat, elmi, ədəbi və bədii sahələrdə intellektual fəaliyyətə aid edilən digər hüquqlar [3, səh. 18].

Beləliklə, intellektual mülkiyyət anlayışı ancaq müstəsna hüquqlarla məhdudlanmır, həm də intellektual fəaliyyət və fərdiləşmə vasitələrinin nəticələrinə aid olan mülkiyyət hüquqlarının məcmusuna da yayımlanır.

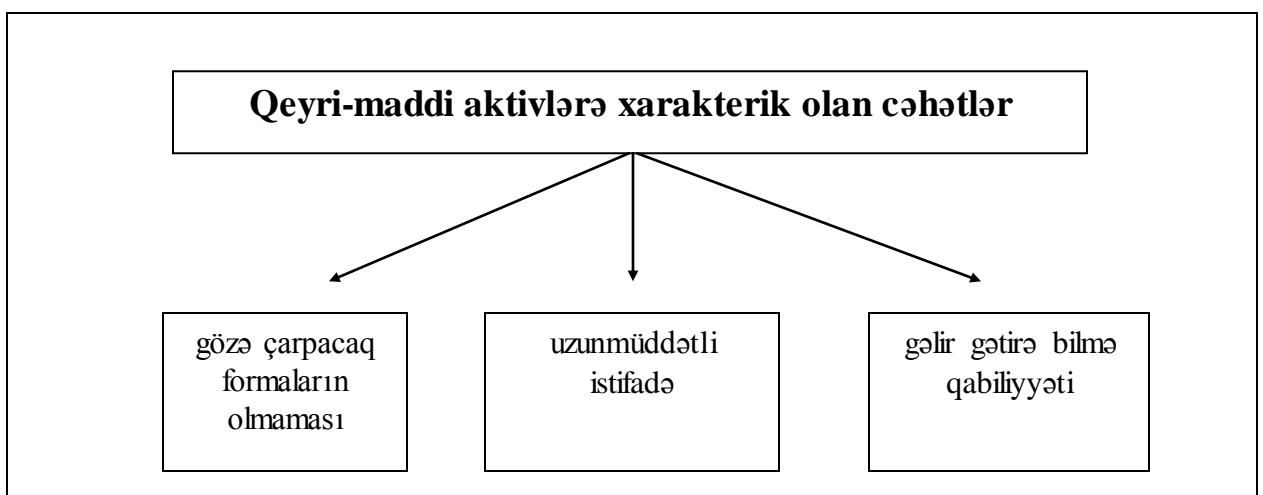
İntellektual mülkiyyət obyektləri - intellektual fəaliyyətin və fərdiləşmə vasitələrinin qoruyucu nəticələridir, o cümlədən:

- qanunlara uyğun olaraq mühafizə sənədləri verilmiş və ya verilə biləcək sənaye mülkiyyəti obyektləri (ixtiralar, faydalı modellər, sənaye nümunələri);
- “müəlliflik hüququ və müştərək hüquqlar haqqında” qanun tərəfindən qorunan elektron hesablayıcı maşınlar üçün proqramlar;
- Elmi əsərlər (elmi hesabatlar), konstruktor və texnoloji sənədlər, AR-nın “müəlliflik hüquqları haqqında” qanunu tərəfindən qorunan digər müəllif hüquqları obyektləri;
- “inteqral mikrosxemlərin topologiyasının hüquqi qorunması haqqında” qanun tərəfindən qorunan inteqral mikrosxemlərin topologiyası;
- Nou-xau - vətəndaş qanunvericiliyi normalarına uyğun şəkildə kommersiya sirri rejimində qorunan intellektual fəaliyyətin nəticələri
- Qanun tərəfindən qorunan sülüksiya nailiyyətləri.

Konvensiyada intellektual mülkiyyət obyektləri haqqında deyil, intellektual mülkiyyətin özü haqqında çox düzgün danışılır. Konvensiyada vətəndaşların və hüquqi şəxslərin müstəsna hüquqlarından danışılrsa da, əsas maraq dairəsi hələ vətəndaşların və hüquqi şəxslərin müstəsna hüquq obyektinə çevrilməmiş, amma çevrilə biləcək nəticələrə yönəldilir. Konvensiyanın xülasəsindən istifadə və yaxud bu xülasələrə istinadən deyilən fikirlər çox da məhsuldar deyildir, çünki bu xülasələr çox geniş sahəni əhatə edir. Öz mahiyyəti etibarlı ilə bu xülasələr konvensiyaya imza atmış həтта bir ölkənin belə intellektual mülkiyyətinə aid edilən bütün hüquqları əhatə edir.

İntellektual mülkiyyətin yaradılması haqqında xülasələrin uçotunu nəzərə alsaq “intellektual mülkiyyətə aid edilən hüquqlar” sözü ən ideal termin kimi səslənir. Hər halda bu termində açıq-aydın qeyd olunur ki, burada söhbət elə hüquqlardan gedir ki, bu hüquqlar heç bir səhv cəmiyyət yarada bilməz. Amma bu termin çox uzun səsləndiyinə görə onu daha qısa olaraq “intellektual mülkiyyət hüquqları” yaxud “İM hüquqları” fikri ilə əvəz edirlər. Bununla yanaşı olaraq iki variantda ingilis dilində də termin səslənə bilər: intellectual property rights və yaxud IP rights.

Qeyri-maddi aktivlərə xarakterik olan cəhətlər aşağıdakı sxemdə göstərilmişdir:



Sxem 1.1. Qeyri-maddi aktivlərə xarakterik olan cəhətlər.

Qeyri-maddi aktivlərdən (QMA) təkcə mühasibat və maliyyə hesablərində deyil, həm də qiymətləndirmə fəaliyyətinin idarə edilməsində də istifadə olunur, bu anlayışın məzmunu müxtəlif ölkələrin mühasibat uçotunun milli standartlarında və peşəkar fəaliyyətin müxtəlif növlərində müxtəlif cür olur. Ayrı-ayrılıqda qiymətləndiricilər və idarəedicilər qeyri-material aktivləri ifadəsini mühasiblərdən daha geniş şəkildə başa düşürlər. Bundan başqa Rusiyada qeyri-maddi aktivlər anlayışı vergi orqanlarında mühasibat anlayışından fərqlənir. Bu fakt xüsusi diqqət tələb edir.

Gözə çarpacaq formaların olmaması - qeyri-maddi aktivlərin əsas,amma yeganə olmayan spesifik xüsusiyyətidir ki, bu xüsusiyyət də onu uzunmüddətli aktivlərdən fərqləndirir. Digər spesifik xüsusiyyətlər qeyri-maddi aktivlərin ayrı-ayrı növləri üçün xarakterikdir. Amma bunları eyni zamanda, yəni xarakterik fərqləndirici xüsusiyyət kimi istifadə etmək olmaz. Bundan başqa bəzən yuxarıda adı çəkilən bu üçmövqe tükənir.

Mühasibat uçotunda aşağıdakıları ayırmaq qəbul edilmişdir:identifikasiya edilmiş qeyri-maddi aktivlər (bura uzun müddət ərzində gəlir gətirə bilən mülkiyyət hüquqları və intellektual mülkiyyət aiddir), identifikasiya edilməmiş qeyri-maddi aktivlər və bəzən də qudvill tipli aktivlər. Halbuki bütün qeyri-maddi aktivlərin iki kateqoriyaya belə bölgüsü universal deyil.Elə aktivlər vardır ki, qeyri-maddi aktivlərə yalnız ona görə aid edilir ki,onları hansı istiqamətə aid etmək hələ tam aydın deyil. Məsələn, Rusiyada hüquqi şəxslərin yaradılmasına çəkilən kapitallaşma xərcləri qeyri-maddi aktivlərə aid edilir.Bir çox Avropa ölkələrində və ABŞ-da arxivlər, kitabxanalar, qəzet və jurnalların tikilməsi və digər analoji aktivlər qeyri-maddi aktivlərə aid edilir, halbuki Rusiyada bunlar məlumat resursları adlanır,yaxud müəssisə və təşkilatın balansında ümumiyyətlə nəzərə alınmır, ya da ki, material aktivlərin tərkibində nəzərə alınır.

Qeyd etmək lazımdır ki,son vaxtlara qədər qeyri-material aktiv olaraq qudvill hesab edilirdi və bu termin təcrübəli qiymətləndiricilərlə mühasiblərin anlayışında təxminən eyni idi. Mühasibat anlayışında qudvill firmanın alışıında baş verir və firmanın alındığı qiymətlə onun aktivlərinin balans dəyəri arasındakı fərq kimi

təyin edilir. Bura balansda olan identifikasiya edilmiş qeyri-maddi aktivlər də daxildir. Elə buradan da “goodwill” terminin yaranma mənbəyi - “öz arzusu ilə” fikri aydınlaşır. Belə başa düşülür ki, tərəflər yaxşı başa düşürlər ki, alıcı nəyə görə bir neçə dəfə dəyəridən artıq xərcləyir, amma bunun məzmunu açıqlamaq o qədər vacib deyil. Peşəkar qiymətləndiricilər öz tərəflərindən çox vaxt firmanın bazar dəyəri və onun xalis aktivləri arasındakı fərqi eyniləşdirirdilər. Faktiki olaraq belə eyniləşdirmə ört-basdır edilmə deməkdir, yəni sadəcə olaraq suallara cavabdan qaçmaqdır. Nə qədər ki, belə hal sövdələşmə qiymətinin bir yaxud iki faizini təşkil edirdi, ona heç bir izahat vermək lazım gəlmirdi. Amma XX əsrin 80-ci illərinin sonunda vəziyyət kəskin şəkildə dəyişdi. 1994-cü ildə çap olunmuş Birləşmiş Krallığın mühasibat standartları üzrə qudvillə görə ödənilən məbləğ 1976-cı ildəki 1%-dən 1987-ci ildə 44%-ə çatdı. 1996-cı ildə, yəni 10 ildən sonra, aydın oldu ki, qudvillə görə olan fərqi hesablamağın heç bir mənası yoxdur, belə ki bu məbləğ sövdələşmə məbləğinin 90%-dən çoxunu təşkil edirdi. Bu vəziyyətdə belə bir təcrübə formalaşdı ki, böyük məbləğləri identifikasiya edilmiş aktivlərlə, ən əvvəl intellektual mülkiyyətlə əlaqələndirmək lazımdır. O cümlədən, daha böyük məbləğləri əmtəə nişanına olan müstəsna hüquqlarla əlaqələndirmək lazımdır.

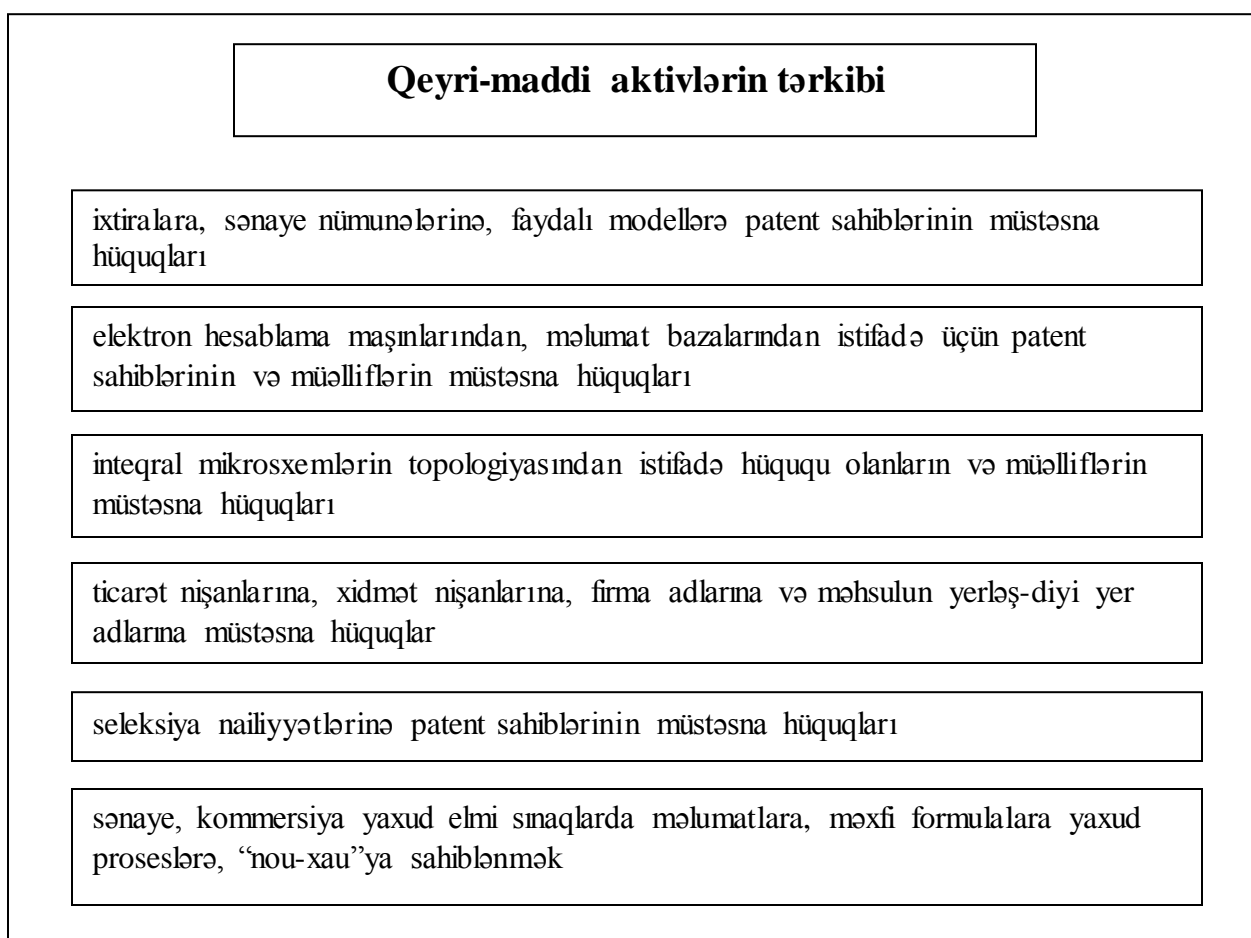
Beləliklə, qeyri-maddi aktivlərmühasibatlıq nəzərilə desək, hər şeydən əvvəl identifikasiya olunmuş qeyri-maddi aktivlər deməkdir, identifikasiya olunmuş qeyri-maddi aktivlər isə intellektual mülkiyyətin mülkiyyət hüquqları deməkdir. Amma intellektual mülkiyyət anlayışı özündə tək-cə mülkiyyət hüquqlarını deyil, həm də qeyri-maddi aktivlər tərkibinə daxil olmayan şəxsi qeyri-mülkiyyət hüquqlarını cəmləşdirir. Müstəsna mülkiyyət hüquqları heç də həmişə hüquqi şəxsin qeyri-maddi aktivlərinin tərkibinə daxil olmur. Başqa sözlə desək, intellektual mülkiyyətlə qeyri-maddi aktivləri arasındakı münasibət çox mürəkkəbdir.

Yuxarıda qeyd edildiyi kimi qeyri-maddi aktivlərin tərkibinin qiymətləndirmə və mühasibat variantlarından əlavə tamamilə ayrıca olaraq vergi variantı da vardır ki, bu da mühasibat variantından fərqlənir. Vergi kodeksinə uyğun olaraq vergi ödəyiciləri tərəfindən yaradılan yaxud sonradan əldə edilən intellektual fəaliyyətin nəticələri və məhsul istehsalında istifadə edilən digər intellektual mülkiyyət

obyektləri (onlara şamil edilən müstəsna hüquqlar) yaxud uzunmüddətli vaxt üçün (12 aydan yuxarı olaraq) təşkilatın idarəetmə ehtiyacları üçün olan obyektlər qeyri-material aktivi hesab edilir.

Qeyri-material aktivlərin tanınması üçün vergi ödəyicilərinə iqtisadi gəlir gətirə biləcək keyfiyyətlərin olması, həmçinin vergi ödəyicilərində intellektual fəaliyyətin nəticələrinə müstəsna hüquqların olması (o cümlədən patentlər, şəhadətnamələr, digər qoruyucu sənədlər, ticarət nişanları), qeyri-material aktivlərin mövcudluğunu təsdiqləyən sənədlərin olması zəruridir.

Qeyri-maddi aktivlərin tərkibinə aşağıdakılar daxildir:



Sxem 1.2. Qeyri-maddi aktivlərin tərkibi.

Amortizasiya olunmuş qeyri-material aktivlərin ilkin dəyəri onların əldə edilməsinə (yaranmasına) çəkilən xərclərlə onların istifadəyə lazımlı vəziyyətə çatdırılması xərclərinin məcmusu kimi təyin edilir. Bu məbləğə həqiqi (vergi)

Kodeksə uyğun olan xərclərin tərkibində nəzərə alınan vergilərin məbləği nəzərə alınmır.

Təşkilatın özü tərəfindən yaranan qeyri-material aktivlərinin dəyəri onların yaranmasına, hazırlanmasına (o cümlədən, maddi xərclər, əmək haqqı xərcləri, kənar təşkilatların xidmət xərcləri, patent rüsumları, şəhasdətnamələr) çəkilən xərclərin məbləği kimi təyin edilir. Bu halda da həqiqi Kodeksə uyğun olan xərclərin tərkibində nəzərə alınan vergilər nəzərə alınmır.

Qeyri-material aktivlərə aid deyildir:

- müsbət nəticə verməyən elmi-tədqiqat, sınaq-konstruktor və texnoloji işlər;
- təşkilat işçilərinin intellektual və iş keyfiyyətləri, onların ixtisaslaşması.

Beləliklə mühasibat uçotu qaydalarından fərqli olaraq Vergi kodeksi “nou-xau,məxfi formullar və proseslər, sənaye, kommersiya yaxud elmi sınaqlar haqda məlumatlar”ı qeyri-maddi aktivlərə aid edir. Bu çox əsaslıdır, çünki intellektual fəaliyyətin nəticələrinin çoxu müəssisələrdə “nou-xau”kimi qorunur.

1.2. Qiymətləndirmə obyektini kimi qeyri-maddiaktivlərin əsas xüsusiyyətləri.

Şirkətlərin balans və bazar dəyəri arasındakı nisbətər də mürəkkəbdir. Xüsusilə də əgər şirkətin bazar kapitallaşdırılması balans dəyərindən iki dəfədən çox artıqdırsa bu mürəkkəbliyə daha da nəzərə çarpır (məs: belə şirkətlərdən biri Maykrosoftdur).

Biznesi əsasən elmə əsaslanan kompaniyaların bazar və balans dəyəri arasında olan nəhəng uyğunsuzluqlar peşəkar qiymətləndirmə sahəsində ciddi problemlər yaratmışdı.Onlara cavab olaraq biznesin və qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsində yeni paradıqmalar (dəyişmələr) baş verdi.Bu özünü xüsusilə TEGOVA 2000 qiymətləndirməsinin 8 standartı üçün metodik göstəricilərdə göstərir. Belə ki, bu göstəricilərə əsasən qiymətləndirici balansda nəzərə alınan və nəzərə alınmayan bütün qeyri-maddi aktivləri hesaba almalıdır. Bu zaman balansda nəzərə alınmayan “aktivlərə” “şəxsi qudvill” və “bir yerə toplanmış və öyrənilmiş

işçi qüvvəsi” aid edilir. Bu “aktivlər” kompaniyaya mənsub deyil və mənsub ola bilməz, buna görə də onları ancaq dırnaqarası aktiv adlandırırıq. Bütün bunlara baxmayaraq biznesin və qeyri-maddi aktivlərin dəyəri müəyyənləşdirilərkən bu “aktivlər” nəzərə alınır, çünki bütövlükdə şirkətin dəyərinə onların həlledici təsiri ola bilər. Bütün bu deyilənlər əsasən qərb kompaniyalarına aid edilir, artıq Rusiyada da bu yeni meyillər nəzərə çarpır.

Bütün yuxarıda deyilənlərdən sonra mümkün qiymətləndirmə obyektləri dairəsini tamlıqla müəyyənləşdirmək olar.

Birinci növbədə bura o obyektlər daxil olur ki, intellektual mülkiyyətin bazar dəyərinin müəyyənləşdirilməsi üzrə metodiki tövsiyələrdə göstərilmiş olsun.

- intellektual fəaliyyətin nəticələrinə, hüquqi şəxslərin fərdiləşməsi vasitələrinə, məhsulun fərdiləşməsinə, yerinə yetirilən iş yaxud xidmətlərə olan müstəsna hüquqlar, o cümlədən ixtiralara, faydalı modellərə, sənaye nümunələrinə, məhsul nişanlarına və xidmət nişanlarına, EHM üçün proqramlara, inteqral mikrosxemlərə, seleksiya nailiyyətlərinə, elmi əsərlərə və s. üçün müstəsna hüquqlar;

- istehsal sirlərinə qoyulan hüquqlar (nou-xau);

- intellektual fəaliyyətin nəticələrinə, onlara aid olan hüquqi şəxslərin fərdiləşdirilməsi vasitələrinə, müqavilə üzrə, o cümlədən, lisenziya müqavilələri, müəllif müqavilələri, inteqral mikrosxemlər, EHM üçün proqramların topologiyasından istifadə üzərində hüquqların verilməsi haqqında müqavilələr üzrə, verilən məhsulun, görülən işlərin yaxud xidmətlərin fərdiləşməsinə qoyulan hüquqlar.

Amma qeyd etmək lazımdır ki, bu mümkün olan qiymətləndirmə obyektlərinin tam siyahısı deyil və intellektual mülkiyyəti təkcə peşəkar qiymətləndiricilər qiymətləndirmirlər. İntellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi işi ilə ilkin olaraq hüquqşünaslar və patent işləri üzrə vəkillər məşğul olmağa başladılar, amma əsas qiymətləndirmə obyektini əsasən müstəsna hüquq pozuntuları nəticəsində dəyən zərərin qiymətləndirilməsi olmuşdur. Bundan başqa intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsinin bu və ya digər forması ilə patentlyləşmə haqqında, patent rüsumlarının ödənilməsi haqqında qərarların qəbul edilməsi üçün kompaniyaların menecerləri də məşğul olurlar.

Yada salmaq lazımdır ki, lisenziyalı ticarətdə çox vaxt texnologiyanın lisenziyalaşmasında danışılır. Bu o deməkdir ki, bütün ixtiralarından və intellektual fəaliyyətin digər qorunan nəticələrindən istifadə hüququ tərəflərdən o birisinə verilir. Eyni fikri məmulatlar, o cümlədən çox mürəkkəb, məsələn, təyyarə yaxud avtomobillərin müəyyən modellərinə verilən lisenziyalar haqqında da söyləmək olar.

Analoji olaraq yeni texnologiya yaxud konstruktor məmulatları (sonrala bu layihəyə innovasiya deyiləcək) əsasında investisiya layihələrinin realizə edilməsi zamanı bu investisiya layihəsində istifadə edilən intellektual mülkiyyət obyektlərinə olan birgə hüquqların dəyərindən deyil, texnologiyanın dəyərindən danışmağa daha çox üstünlük verilir. Amma intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi ilə məşğul olan mütəxəssisləri, o cümlədən də peşəkar qiymətləndiriciləri bu vəziyyət öz yolundan daşdırmamalıdır. Əgər söhbət qiymətləndirmədən gedirsə, onda qiymətləndirmə obyektlərinə aid olan bir çox əlavə dəqiqləşdirmələr aparılmalıdır, ən əsası bilinməlidir ki, texnologiya hüquqi mühafizə ilə necə təmin edilmişdir və söhbət məhz hansı hüquqlardan gedir. Çox vaxt məlum olur ki, bütün bu hüquqların birləşməsinə (hüquq portfeli) dəqiqliyi ilə qiymətləndirmək bu portfelə daxil olan hüquqları ayrı-ayrılıqda qiymətləndirməkdən daha asandır.

Bu kitabda misal kimi iki innovasiya layihəsindən istifadə edilir. Onlardan biri qərb texnologiyası əsasında vitamin həblərinin hazırlanması ilə (**“vita” layihəsi**), ikincisi isə Rusiya institutlarından birinin gördüyü işlər əsasında **“Kuzya”** mikroavtomobillərinin istehsalı ilə bağlıdır. Hər iki layihə işlərin keyfiyyəti ilə heç bir əlaqəsi olmayan obyektiv səbələr üzündən realizə edilməmişdir. Bununla belə **“Vita”** layihəsinə çox oxşar olan bir neçə layihə realizə edildi. **“Kuzya”** layihəsi isə ümumiyyətlə realizə edilmədi, çünki Rusiya bazarına **“Qazel”** buraxıldı və potensial bazar bununla məşğul olmağa başladı. Nəticədə bu layihə potensial investorlar üçün öz dəyərini itirdi.

Daha bir mühüm şərt də ondan ibarətdir ki, innovasiya layihəsindən istifadə dərəcəsinə görə hüquq portfelində dəyişikliklər mümkündür. Burada hətta hər hansı

bir patentin çox əsaslı şəkildə dəyəri də dəyişə bilər. Eyni sözü digər intellektual mülkiyyət obyektləri haqqında da söyləmək olar.

Brend qiymətləndirmə obyektini kimi çıxış etdikdə yenə də mürəkkəb vəziyyətlə üzləşirik. Bir qayda olaraq “brend” dedikdə bir neçə intellektual mülkiyyət obyektindən ibarət olan aqreqat yaxud portfel nəzərdə tutulur, o cümlədən bir brendə bir neçə məhsul nişanı daxil ola bilər. Brendin qiymətləndirilməsinə misal olaraq bu kitabda AvroNova kompaniyası brendinin qiymətləndirilməsi istifadə edilir. Misal kimi məhz bu brendin seçilməsi onunla əlaqədardır ki, müştəri hər bir gördüyü işi açıq şəkildə aparmaq istəyir, buna görə də marketinq tədqiqatlarının nəticələri, metodları və qiymətləndirmə nəticələri və s. açılır.

Peşəkar qiymətləndiricilər dəyərin tipini bilmədikləri halda “dəyər” terminini çox istifadə etməkdən çəkinirlər. Qiymətləndirmə fəaliyyətində dəyərin əsas tipi bazar dəyəridir, amma qiymətləndirmənin məqsədindən asılı olaraq onun aparılmasındakı faktorları nəzərə alaraq digər dəyər tipləri də hesablanı bilər. Qiymətləndirmə fəaliyyətində istifadə edilən bütün dəyər tipləri arasında yalnız bəziləri intellektual mülkiyyətə və qeyri-material aktivlərə aid edilə bilər. O cümlədən, nəzərə alınmalıdır ki, qeyri-material aktivləri, demək olar ki, heç bir vaxt açıq ofert (müqavilə, saziş təklifi) şəraitində satılmır. Buna uyğun olaraq “bazar dəyəri” anlayışı təshih olunmalıdır.

Bazar dəyəri (aktiv) - elə bir pul məbləğidir ki, kommərsiya sövdələşməsi nəticəsində satıcı alıcıya qiymətləndirildiyi tarixdə aktivləri satmış olsun və tərəflərdən hər biri özlərinə zəruri olan məlumatlara yiyələnərək heç bir təzyiq olmadan fəaliyyət göstərə bilsin.

“Bazar dəyəri”nin belə bir xülasəsi təşkilat - hüquq sahibi tərəfindən ayrıca satılan intellektual mülkiyyətə aid edilə bilər. Məsələn, satış üçün lisenziyaların və patentlərin satışı - elə yuxarıda göstərdiyimiz mənada onların bazar dəyərinin müəyyən edilməsidir. Əgər aktiv təşkilatdan ayrı satılırsa, ya da digər aktivlərlə bir komplektə satılırsa, onda belə aktivin bazar dəyərinin qurulması üçün ayrıca aktivin bazar dəyərini aqreqatın dəyərindən ayıra bilən bir model qurmaq zəruridir.

Bu üsul çox hallarda məhz qeyri-material aktivləri üçün, o cümlədən, intellektual mülkiyyət üçün istifadə edilir.

Hal-hazırkı istifadə üçün bazar dəyəri - istifadənin davamlılığına əsaslanan aktivin bazar dəyəridir. Yəni ehtimal olunur ki, aktiv açıq bazarda hal-hazırkı istifadə üçün satıla bilər və bu zaman istifadənin həmin dövr üçün səmərəli olub-olmamasından heç də asılı deyildir. Bu anlayış da “bazar dəyəri” anlayışı kimi intellektual mülkiyyətə qarşı münasibətdə eyni istifadə sferasına malikdir.

İstifadədə aktivin dəyəri - müəssisənin aktivlə bağlı olan elə bir sahəsidir ki (müəssisə dedikdə əmlak kompleksi başa düşülür), onun tərkibinə qiymətləndirilən aktiv daxil olsun və satışdan əldə oluna biləcək pul məbləğindən yaxud bu aktivdən istifadənin səmərəli olub olmayacağından onun heç bir asılılığı olmasın. Qeyri-material aktivləri üçün istifadə dəyərini, bir qayda olaraq, fəaliyyətdə olan müəssisənin dəyərinə nəzərən müəyyənləşdirirlər. Bu dəyər bazarla birbaşa deyil, yalnız müəssisənin yaratdığı biznes vasitəsi ilə bağlı olur.

İnvestisiya dəyəri (aktiv) - müəyyən investisiya məqsədləri ilə konkret bir investor üçün yaxud investorlar qrupu üçün olan aktivin dəyəridir.

“İnvestisiya dəyəri” anlayışı yalnız o halda intellektual mülkiyyət hüquqları ilə əlaqədə olur ki, onlar yenidən yaradılan müəssisənin şəxsi (nizamnamə) kapitalına əmanət kimi daxil edilsin. Bununla belə onu investisiya edilmiş əmlakın bazar dəyəri anlayışı ilə qarışdırmaq olmaz (yəni əmanət kimi daxil edilmiş intellektual mülkiyyət obyektlərinə əmlak hüququnun bazar dəyəri ilə).

Bundan başqa qeyri-material aktivlərinin qiymətləndirilməsində istifadə edil-məyən yaxud yalnız müstəsna hallarda istifadə edilən dəyər tipləri də mövcuddur. Qeyri-material aktivləri xüsusiləşdirilmiş aktiv olduğu üçün onlar məhdud likvid-lyə malikdirlər. Belə aktivlərdən girov kimi istifadə çox problemlidir. Məhz elə bu səbəbə görə qeyri-material aktivlərində “girov dəyəri” və “sığorta dəyəri” anla-yışından istifadə edilmir.

“Bərpa dəyəri” anlayışı - köhnəmə nəzərə alınmaqla xərclərin bərpası - qeyri-material aktivlərinin çox az bir hissəsi üçün istifadə edilir. Xarici ölkələrin təcrübəsində bu aktivlər qrupuna adətən kitabxanalar, filmotekalar, icarəyə verilən

daşınmaz əmlakdan istifadə hüquq və s. aid edilir. Bu anlayışı qudvill tipli aktivlərə və intellektual mülkiyyətə şamil etmək tamamilə yanlışdır. Məsələn, əgər söhbət ixtiralar üzərindəki hüquqlardan gedərsə, itirilmiş hüququn bərpası mümkün deyil, bir dəfə ixtira edilmiş bir şeyi yenidən icad etmək isə mənasızdır. “Nou-xau” açıqlama verildikdən sonra artıq belə olur. Bununla belə elə hallar olur ki, bu anla-yışın istifadəsi mümkünləşir. Məsələn, “nou-xau”da aparılan sınaqların nəticələri olur ki, onlar itirilə bilər. Onda bərpa üçün “nou-xau”da kifayətdir ki, yenidən sınaqlar aparılsın.

Bir çox ölkələrdə qiymətləndirmə fəaliyyəti peşəkar qiymətləndiricilər təşkilatı tərəfindən tənzimlənir ki, bu zaman təşkilat üzvlərinin istifadəsi üçün mütləq olan qiymət standartları işlənib hazırlanır və qəbul edilir. O dəqiqə demək lazımdır ki, bu təşkilatların çoxu qeyri-material aktivlərinin qiymət standartlarına çox diqqətlə yanaşırlar, çünki bir qayda olaraq, onlar qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsini biznesin qiymətləndirilməsi ilə əlaqələndirirlər. Belə diqqətliyin çox dərin tarixi səbəbləri vardır. Belə ki, lap əvvəllər bu təşkilatda adətən daşınmaz əmlak qiymətləndiriciləri cəmlənirdi.

Qiymətləndirmə fəaliyyəti standartlarını daha mütəşəkkil və müntəzəm etmək məqsədi ilə milli, avropa və dünya səviyyəsinə uyğun olaraq yaradılan tənzimləyici qiymətləndiricilər təşkilatı birliyi də fəaliyyət göstərir. Bu təşkilatlardan ən nüfuzlusu Qiymət Standartları üzrə beynəlxalq komitədir. Bu komitə mütəmadi şəkildə beynəlxalq qiymət standartlarına əlavələr və dəyişikliklər işləyib hazırlayır və çap etdirir və bunların da əsasında müxtəlif ölkələrin tənzimləyici təşkilatları öz xüsusi standartlarını işləyib hazırlayır.

Peşəkar qiymətləndiricilərin fəaliyyət sferası ənənəvi olaraq maddi sahələr üzrə bölünür ki, onların da tərkibində intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi yoxdur. Avropa ölkələrində qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsi ayrılıqda maddi bir sahə kimi seçilir və qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsi biznesin qiymətləndirilməsi ilə sıx bağlı olur, ABŞ-da isə biznesin qiymətləndirilməsi və qeyri-material aktivləri eyni standartlarla tənzimlənir. Bunun üçün yetərincə əsas

vardır, onlardan ən əsası isə qeyri-material aktivlərin və biznesin qiymətləndirilməsinə yanaşmaların birliyidir.

Biznesin və qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsinin birləşməsi üçün digər mühüm bir əsas şirkətin dəyərində qeyri-material aktivlərin rolunun artması ilə bağlıdır. “Veka razuma” əsərinin müəllifi olan Çarlz Xendi yazırdı ki, İntellektual Kapital korporasiyaları adətən onun bütün maddi aktivlərinin dəyərindən 3-4 dəfə yüksək olur. Amma Leyf Edvinsson artıq 1996-cı ildə bütün bu məlumatları köhnəlmiş hesab edirdi. O, bir çox kompaniyalar üçün bu göstəricilərdəki enib-qalxmaları 5:1-dən 16:1-ə qədər qiymətləndirirdi. 1996-cı ildən 2001-ci ilə qədər İntellektual kapitalın çəkisi ancaq artırdı. Başqa sözlə desək, müasir kompaniyaların dəyəri əsasən onlarda İntellektual Kapitalın olması ilə müəyyən edilir. Bununla belə İntellektual Kapitalın dəyəri haqqında çox ehtiyatla danışmaq lazımdır, belə ki, İntellektual Kapital elə elementlərdən ibarətdir ki, onlar prinsip etibarını ilə satılmır və ümumi qəbul edilmiş mənada heç bir dəyəri yoxdur. Hər halda İntellektual Kapitalın bazar dəyərindən danışmağa dəyməz. Bu zaman biznesin dəyəri və şirkətin dəyəri haqqında bütövlükdə danışmaq olar, belə ki, kompaniyalar vaxtaşırı olaraq satılır və bu sahədə aparılan hər bir sövdələşmə təhlil üçün zəngin bir məlumat mənbəyidir.

Demək olar ki, müasir firma yaxud daha dəqiq desək yeni iqtisadiyyatda olan firma əsasən qeyri-material aktivlərdən ibarətdir və bu aktivlərin bir hissəsi balansda nəzərə alınır, digər hissəsi isə nəzərə alınmır. Beləliklə yeni iqtisadiyyatda biznesin qiymətləndirilməsi - geniş mənada qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsidir.

1.3. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsində tətbiq olunan yanaşmalar.

İqtisadi ədəbiyyatda qudvill qeyri-maddi aktivlərin tərkib hissələrindən biri kimi nəzərdə tutulur. Lakin, bu anlayış barədə müxtəlif mülahizələrin olduğu da inkar edilməyən reallıqlardan biridir. Çünki, “qudvill”in müəyyən edilməsi

zərurətinə çox tez-tez, xüsusilə də məhkəmə qərarlarının icraatında, müəssisələrin alqı-satqısı müqavilələrində, elmi-texniki nailiyyətlərin gətirdiyi üstünlüklərlə bağlı habelə vergi araşdırmalarında, eləcə də geniş sahibkarlıq fəaliyyətində təsadüf olunur. Qudvillin əsas mahiyyəti izafi mənfəətin yaranmasıdır. Bu mənada da araşdırmalar göstərir ki, qudvillin dəyərinin meyarı olan izafi mənfəətin qiymətləndirilməsinə müxtəlif yanaşmalar mövcuddur. Ona görə də qudvillin qiymətləndirilməsinə aid bəzi cəhətlərin nəzərə alınması unudulmamalıdır. Daha doğrusu maddi aktivlərin bazar dəyəri müəyyən edilərkən ona qudvilldən fərqli olaraq qeyri-maddi aktivlərin dəyəri əlavə edilirsə, qudvillin qiymətləndirilməsində yanaşma tamamilə başqadır. Bütün hallarda izafi mənfəətin olması qudvillin mövcudluğunu təsdiqləyən amillərdən biri kimi qəbul olunmalıdır. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi təcrübəsində bunları qudvilldən fərqli və bazar dəyərinə malik aktivlər qrupuna aid edərək uçotunun aparılması daha məqsədəuyğun bilinir. Ənənəvi olaraq onlara müxtəlif hüquqlar, güzəştlər, informasiyalar və eyni zamanda nou-haular aid edilir. Qeyd edildiyi kimi, qeyri-maddi aktivlərin dəqiq qiymətləndirilməsi məqsədilə onların hər biri üzrə ayrıca metodikanın tətbiq edilməsi nəticələrin daha düzgünlüyünü təmin edərdi. Lakin bunun mümkünlüyü bir qədər mürəkkəb və həm də çətindir. Çünki, qeyri-maddi aktivlərin sayının çoxluğu buna imkan vermir. Ona görə də onların qruplara bölünərək qiymətləndirilməsi və uçotunun aparılması daha məqsədəuyğun bilinir. Bunlardan biri də qudvilldir. Lakin bir daha qeyd etmək olar ki, onların balans dəyəri ilə bazar dəyəri heç zaman biri-birinə uyğun gəlmir [7, səh. 79].

Xüsusi olaraq qeyd edilməlidir ki, əsas məsələlərdən biri biznesdə təsadüf olunan qeyri-maddi aktivlərin mövcudluğunun və onların tiplərinin müəyyən edilməsindən ibarətdir. Qudvill fəaliyyətdə olan müəssisənin dəyərinə nisbətən daha geniş məfhumdur. Bəzi ədəbiyyatlarda qeyd edildiyi kimi qeyri-maddi aktivləri birləşdirərək alınan məcmunu qudvill adlandırırlar. Əgər qeyri-maddi komponentlərin hamısı olmasa belə, onlardan yalnız bir çoxunun müəyyən edilməsi əhəmiyyətli dərəcədə xərc və vaxt tələb edir. Elə qeyri-maddi aktivlər vardır ki, onlara ya müəssisənin qeyri-maddi aktivini, ya da uçota alınmamış maddi

aktiv kimi baxmaq olar. Belə hallar elmi əsərlər toplusunun dəyərində, rəsmi kitabxanalardakı kitabların dəyərində özünü daha aydın biruzə verə bilər.

Hazırda ingiliscə qudvill (goodwill) termininin başqa dillərə tərcüməsində paralel olaraq iki istiqamətdə aparılması ənənəsi yaranmaqdadır. Bu anlayışı bəzən “işgüzar nüfuz” bəzən isə “qudvill” kimi tərcümə edirlər. Əlbəttə, Azərbaycan dilində mövcud olan bütün iqtisadi ədəbiyyatda bu termin vahid anlayış kimi həm də qanunvericilik aktları və hüquqi normativ sənədlərə əsaslanaraq vahid qaydada istifadə edilməlidir. Adətən “işgüzar nüfuz” dedikdə, hüquqi və ya fiziki şəxsin ləyaqətli sahibkar kimi başqalarına nisbətən müsbət fəaliyyət məqamları göz önünə gəlir. Bu cəhət istər Rusiyada və istərsə də Qərb ölkələrində məhkəmə qərarlarında iddia olunan dəyərin kəmiyyətinə pozitiv təsir göstərən anlayış kimi məyyən rol oynaya bilər.

Qeyri-maddi aktivlərin müxtəlif tiplərinin sistemləşdirilərək qruplaşdırılması həm mühasibat uçotunun aparılması, həm vergitutma işinin sadələşdirilməsi və həm də onların dəyərinin düzgün məüyyənləşdirilməsi üçün böyük əhəmiyyət kəsb edir. Elə aktivlər mövcuddur ki, onların hansı qrupa aid edilməsinin qeyri-mümkünlüyü üzündən onları qeyri-maddi aktivlər sırasına yazırlar. Məsələn, bütün MDB ölkələrində hüquqi şəxsin yaradılmasına sərf olunan kapitallaşdırılmış xərclərin bəzən qeyri-maddi aktivlərə aid edilməsi ənənəsinə təsadüf olunur. Avropa ölkələrinin əksəriyyətində və ABŞ-da arxivləri, kitabxanaları, hətta qəzet və jurnal toplularını qeyri-maddi aktivlərə aid etdikləri halda Rusiyada, habelə bir sıra MDB ölkələrində həmin aktivlər informasiya resursları adlanır. Yaxud da müəssisə və təşkilatların balansında uçota alınmır, ya da maddi aktivlər sırasına aid edilir. Qeyd etmək lazımdır ki, son zamanlara qədər qudvill mühüm qeyri-maddi aktiv sayılmaqla bu anlayış həm də qiymətləndiricilərlə digər peşə sahibləri arasında münasibətlərin ideyaca biri-birinə yaxınlaşmasına imkan yaradırdı. Əlbəttə, peşə xüsusiyyəti fərqli qalmaqla. Mühasibatlıq baxımından qudvill yalnız firmanın alınmasında yaranmaqla firmanın alındığı qiymətlə onun balans aktivlərinin dəyəri arasındakı fərq (balansda oturan eyniləşdirilmiş qeyri-maddi aktivlərdə daxil olmaqla) kimi müəyyən edilir. Qudvill anlayışının yaranma

mənşəyi də elə bununla əlaqələndirilir. Görünür ki, belə hallarda tərəflər alıcının artıq ödədiyini bilsələr də onlar üçün sərfəli olan sövdələşmənin səbəblərini açıqlamağa ehtiyac görmürlər. Bu həm də bazar münasibətlərinin tələblərindən irəli gəlir.

Peşəkar qiymətləndiricilər firmanın bazar dəyəri ilə onun işgüzar nüfuzundan yaranan xalis aktivlərin dəyəri (qudvill) arasındakı fərqi çox tez-tez eyniləşdirməyə (azaltmağa) meyilli olublar. Bəziləri isə problemin aradan qaldırılması sualını cavablandırmaqdan qaçmaq yolunu yalnız susmaqda görür. Lakin hələlik həmin kəmiyyət satış qiymətinin bir və ya iki faizini təşkil etdiyinə görə onun izahatına ehtiyac görünmür. Onu da qeyd etmək lazımdır ki, 25-30 il bundan əvvəl hətta klassik bazar iqtisadiyyatı ölkələrində belə bu problem böyük narahatçılıq doğururdu. Birləşmiş Əmirliklərin mühasibat uçotu üzrə komissiyasının məlumatlarından aydın olur ki, 1994-cü ildə qudvill üzrə ödənişlər 1976-cı ildəki 1 faizdən 1987-ci ildə 44 faizə çatmışdır. Bundan 10 il sonra, yəni 1996-cı ildə məlum olmuşdur ki, həmin fərqi qudvillə aid etmək lüzumsuz bilinir. Çünki bu (qudvill) satış məbləğinin 90 faizindən artığını təşkil edirdi. Həmin reallıqdan qaynaqlanaraq artıq bu məbləğin əksər hissəsinin eyniləşdirilmiş aktivlərlə, xüsusilə də intellektual mülkiyyətlə əlaqələndirmək təcrübəsi formalaşmağa başladı. O, cümlədən məbləğin daha böyük hissəsinin əmtəə nişanlarına müstəsna hüquqlarla əlaqələndirilməsinə üstünlük verildi.

Əgər nəzərə alsaq ki, intellektual mülkiyyətin yaradılma xərcləri eyni zamanda baş vermir, onda xərc yavaşması çərçivəsində onun cari dəyəri diskont nəzərə alınmaqla aşağıdakı düsturla hesablanır:

$$S_{is} = K_{mi} \times \sum \left\{ [Z_j \times (1 + S_{Dj})^j] \times K_{ij} \right\} (1.1)$$

Burada, K_{mi} - intellektual mülkiyyətin mənəvi köhnəlmə əmsalı; Z_j - əvvəlki ildə intellektual mülkiyyətin qorunması (yaxud alınması) üçün görülən tədbirlərə çəkilən xərclər; j - əvvəlki il üçün diskont dərəcəsinin ölçüsü; K_{ij} - illik infilyasiyanın təsirini uçota alan əmsaldır.

Bazar yanaşmasının əsasını əvəz etmə prinsipi təşkil edir. Bu prinsipə görə heç bir səmərəli investor yaxud intellektual mülkiyyət alıcısı konkret intellektual mülkiyyətə faydalılığı onunla eyni digər mülkiyyətdən artıq miqdarda haqq ödəməz.

İntellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsinə müqayisə (bazar) yanaşması metodunun istifadə şərtləri aşağıdakılardır:

1) qiymətləndirilən intellektual mülkiyyətin keyfiyyətinə görə müqayisə edilən ən azı üç analoqun olması;

2) qiymətləndirilən intellektual mülkiyyətin və onun analoqlarının keyfiyyətini təyin edən parametrlərin əhəmiyyəti haqqında məlumatların düzgünlüyü;

3) analoqların təkmil rəqabət şəraitində satışı (yəni alqı-satqı aparılarkən sövdələşmənin iştirakçıları, yəni alıcı və satıcı, analoji məhsullara qoyulan bazar qiymətləri haqda tam məlumatlı olmalıdırlar; öz iqtisadi maraqları dairəsində hərəkət edirlər; ümumi qəbul edilmiş ödəmə vasitələrindən istifadə edirlər; digər bazar subyektlərinə sövdələşmədə iştirak etməyə maneçilik göstərmirlər).

Məlumdur ki, yuxarıda göstərilən şərtləri eyni zamanda istənilən intellektual mülkiyyət üçün yerinə yetirmək mümkün deyildir. Bir çox hallarda intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsində bazar yanaşması müəlliflik hüququna (ədəbiyyat, o cümlədən elmi-texniki, heykəltaraşlıq, rəssamlıq, arxitektura və s.), həmçinin patent hüquqlarına – sənaye intellektual mülkiyyətinin bəzi növlərinə (məhsul nişanları və faydalı modellərin hüquqları, seleksiya nailiyyətləri) nəzərən istifadə edilir. Əgər intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi konkret sənaye mülkiyyətinə aiddirsə və konkret sənaye texnikası ilə sıx bağlıdırsa (ixtira hüququ, sənaye nümunələri, nou-xau obyektləri, xidmət nişanları, kompyuter proqramları) onda müqayisə (bazar) yanaşmasından istifadə etmək mürəkkəb olur. İntellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsinə gəlir yanaşması metodunun realizə edilməsi bir neçə mərhələdən keçir.

Birinci mərhələdə potensial ümumi gəliri – tammiqyaslı istifadə zamanı intellektual mülkiyyətin istifadəsindən əldə edilən nəzəri maksimum gəlir təyin edilir.

İkinci mərhələdə intellektual mülkiyyətin nəticələri üzərində olan hüquqların realizə edilməsindən əldə edilən gəlirdən natamam istifadə zamanı baş verən itkilər təyin edilir.

Üçüncü mərhələdə xalis ümumi gəlir potensial ümumi gəlirlə gəlir itkisi arasındakı fərq kimi müəyyənləşdirilir.

Dördüncü addımda istismar xərcləri (bəzən onları əməliyyat xərcləri adlandırırlar) - obyektin normal işləməsi üçün zəruri olan xərclər təyin edilir. İstismar xərclərinə obyektin istifadəsinin səviyyə və intensivliyindən asılı olmayan daimi xərclər aiddir. Daimi xərclərə isə kommunal ödəmələr, vergi, sığorta xərcləri aiddir. İstismar xərclərinə həmçinin obyektədən istifadənin səviyyəsindən və intensivliyindən asılı olan dəyişən xərclər də aid edilir.

Beşinci addımda xalis gəlir mükün iki üsuldən biri ilə müəyyənləşdirilir:

a) xalis gəlir ümumi gəlirlə istismar xərclərinin fərqi kimi təyin edilir, bundan başqa royaltidən (dövri ödəmələr) əldə edilən gəlir də nəzərə alınır.

b) xalis gəlirin sənaye istehsalı sahəsi üçün orta mənfəət norması vasitəsi ilə xalis gəlirin təyin edilməsidir. Bunun üçün ümumi gəlir həmin istehsal üçün xarakterik olan həmin normaya vurulur.

Altıncı mərhələdə xalis gəlir “tam” xalis gəlirin bəzi paylara vurulması yolu ilə (istifadə edilən intellektual mülkiyyət üçün) müəyyən edilir.

Yeddinci mərhələdə isə qiymətləndirilən qeyri-maddi aktivin dəyəri müəyyənləşdirilir. Bu zaman qiymətləndiricinin qarşısında iki variant olur:

Birinci variant qeyri-maddi aktivdən istifadə zamanı əldə olunan pul vəsaitinin bərabər kəmiyyətlərdə daxil edilməsi ilə əlaqədardır.

İkinci variant isə daxil edilən pul vəsaiti qeyri-bərabərliyini nəzərdə tutur.

Beləliklə, birinci halda istifadə edilən qeyri-maddi aktivdən istifadədən əldə olunan xalis gəlir ζD_{is} , kapitallaşdırma əmsalına K_k bölünür, yəni-

$$S_{is} = \zeta D_{is} / K_k \quad (1.2)$$

İkinci halda diskontlaşdırma normasından istifadə edilir və qeyri-maddi aktivin dəyəri aşağıdakı kimi müəyyən edilir:

$$S_{is} = \sum [CD_{is,j} / (1 + C_{dj})^j] \quad (1.3)$$

Burada, j - toplanma indeksidir (ilin nömrəsi), toplanma intellektual mülkiyyətin iqtisadi həyat fəaliyyəti müddəti bitənə (yəni o müddətdə ki, mülkiyyətin istifadəsindən gəlir əldə edilir) qədər aparılır.

II FƏSİL. Qeyri-maddi aktivlərin müxtəlif növlərinin qiymətləndirilməsi metodologiyası.

2.1. “Nou-hau” və informasiya resuslarının qiymətləndirilməsi.

“Nou-xau” terminin bir çox hüquqşünaslar jarqon hesab edirlər, halbuki bu termin 200-dən artıq beynəlxalq sazişlərdə istifadə olunur. Bu terminə əsaslı neqativ münasibət özünü onda göstərir ki, “nou-xau” - ingilis dilində know-how (bilirəm necə) deməkdir, ingilisdilli ABŞ-ın və Böyük Britaniyanın qanunvericiliyində digət terminindən - Trade Secretterminindən istifadə olunur, know-how söz birləşməsi isə yalnız məişət səviyyəsində işlənir. Bu arqumentlərə həm də əlavə etmək olar ki, “nou-xau” terminin arxasında duran məna kontekstdən asılı olaraq müxtəlif ola bilər. O cümlədən, nou-xau dedikdə konkret bir adamdan yaxud kompaniyadan ayrılmayan məlumatlar başa düşülür. Bu məlumatlar şirkətin dəyərindən yüksək ola bilər, amma ənənəvi mənada aktivə çevrilə bilməz.

Əgər söhbət texniki yaxud texnoloji nou-xau haqqında gedirsə, onda bu termin (know-how) daha tam və dəqiq şəkildə Avropa İttifaqının təlimatlarında göstərilir, yəni: “nou-xau”-texniki məlumat massivi deməkdir ki, bu da istənilən uyğun formada məxvi, zəruri və identifikasiya edilmişdir. Elə bununla birgə bütün əsas fikirlər həmin təlimatlarda əsaslı şəkildə deşifrə olunur.

“Məxfi” termini dar çərçivə ilə məhdudlanmır, çünki “nou-xau”nun hər bir fərqi komponenti tamamilə naməlum olmalıdır yaxud təkə lisenziatın biznesindən kənar olaraq əlçatmaz olmalıdır. Bu termin o deməkdir ki, nou-xau formalaşmış massiv olaraq ümumi məlum olan yaxud tez əldə edilə biləcək deyil, yəni onun dəyəri lisenziatın udduğu vaxtdan ibarətdir.

“Zərurilik” termini o deməkdir ki, nou-xau-ya elə məlumatlar daxil edilir ki, onun (i) istehsal üsulu yaxud (ii)məhsul və ya xidmət, yaxud (iii) onların inkişafı üçün əhəmiyyəti olsun.

Beləliklə, nou-xau faydalı olmalıdır, yəni sazişlər bağlandığı tarixdən etibarən gözləmə prinsipinə əsaslanaraq lisenziatın rəqabət qabiliyyətinin yaxşılaşmasını gözləməlidir. Məsələn, o kömək edir ki, lisenziat yeni bazara daxil olsun yaxud başqa istehsalçılarla rəqabətdə üstün olsun.

“İdentifikasiya” termini o deməkdir ki, nou-xau qeyd olunarkən burada məxvilik kriterisinin yerinə yetirilməsini yoxlamaq mümkün olsun, həmçinin təminat vermək lazımdır ki, lisenziatın onun şəxsi texnologiyasından qeyri-qanuni istifadəsində heç bir məhdudiyyəti olmasın. İdentifikasiyalı olmaq üçün “nou-xau”ya lisenziyalı sazişlərdə, ya ayrıca sənədlərdə şərh edilməlidir, yaxud elə olmalıdır ki, əgər tələb edilsə, nou-xau verilən vaxtdan gec olmamaq şərti ilə, ayrıca sənədin yaxud digər hesabatın verilməsi mümkün olsun.

Qeyd etmək lazımdır ki, məxfiliyin yuxarıda göstərilən avropasayağı anlayışı o qədər də amansız deyil. Buna görə də ondan istifadə sahəsi çox genişdir. Amma nou-xau-nu təşkil edən məlumatların qiymətliliyi rəqiblərin üstünlüyünün mümkünlüyü ilə müəyyənləşdirilir. Həmçinin də burda belə bir tələb aydın və məqsədəuyğundur ki, nou-xau istənilən uyğun formada identifikasiya edilməlidir. Bu xüsusiyyət heç də o demək deyildir ki, nou-xaunu təşkil edən məlumatlar obyektiv formada olmalıdır yaxud maddi daşıyıcı kimi təqdim edilməlidir. Bunların hər ikisi müstəsna olunmur. Amma ən əsas bu deyil, əsas odur ki, kriterilərin əsaslı və məxvi olaraq yerinə yetirilməsini yoxlamaq mümkün olsun.

Beləliklə Avropa İttifaqında 1988-ci ildən başlayaraq leqal şəkildə nou-xau anlayışından istifadə edilməyə başlandı. Bu təyinat hərfi mənada amerikan modelindəki trade sekret anlayışından fərqlənir, amma hər iki anlayış məzmununa görə bir-birinə çox yaxındır. Roma-alman hüquq sistemi ilə Avropa birliyi ölkələrinin (Böyük Britaniya) ümumi hüquqları arasındakı bütün müxtəlifliklərə baxmayaraq nou-xaunun qorunmasına vahid yanaşma sistemini işləyib hazırlaya bildilər və bu yanaşma amerikan modelindən çox az fərqlənir. Know-how termini məhz jarqon və ingilis-amerikan modeli deyil, beynəlxalq model olduğuna görə onu Avropa birliyinin təlimatlarında istifadə edilən bir təyinat kimi qəbul etmək lazımdır.

Bununla belə müəyyən problemlər vardır. Bu problemlər normativ bazalarda olan ziddiyyətlərlə bağlıdır. Problemin digər hissəsi - iş dövryyəsinin ənənələri ilə və normativ sənədlər anlayışı ilə bağlıdır (yəni, belə bir prinsip var: həkim əgər deyərsə morq - deməli morq).

Əlavə çətinliklər (yaxud əlavə imkanlar) onunla əlaqədar baş verir ki, məlumat resursları mulkiyyət hüququ obyektini kimi şərh olunur. Müəyyən hallarda kompleks proqramları və məlumat bazalarını müəllif hüququ obyektini və nou-xau kimi deyil, məlumat resursu kimi qəbul etmək lazımdır. Əlbət ki, bu konstruktor sənədləşməsinə aiddir.

Tipik müdafiə müəssisəsinin arxivində 30 milyona qədər mühafizə edilən sənədlər var. Bu qədər sənədi nəinki təhlil etmək, heç əllə bir yerə yığmaq belə mümkün deyil. Bununla belə elə hallar baş verə bilər ki, hansısa bir sənəd mütləq şəkildə lazım olsun. Bir sözlə desək, bütün bu sənədlər massivi bütövlükdə real bir sərvət deməkdir. Bu sərvəti “Məlumat, məlumatlandırma və məlumatların qorunması” Qanunu nöqtəyi-nəzərindən məhz sənədlər massivi - məlumat resursu kimi nəzərdən keçirmək lazımdır. Onda mulkiyyət hüququ normaları da bu halda tətbiq edilə bilər.

Buna bənzər hala proqram təminatını nəzərdən keçirərkən də baş verir. Elektron hesablama maşınları üçün və məlumat bazaları üçün bəzi proqramlar məlumat resursu kimi nəzərdən keçirilir. Birinci növbədə bu elə proqramlara aid edilir ki, o vahid nüsxədə proqramist tərəfindən yaranmış olsun. Proqramın kitab kimi, məlumat bazasının isə məcmuə kimi qorunduğu bir yerdə müəlliflik hüququ çərçivəsində yanaşma belə məhsullar üçün tamamilə uyğunsuzdur. Belə olduqda müəlliflik hüququnun bölgüsü barədə çox qəliz məsələlər baş qaldırır. Bununla belə istismarda olan konkret sistemə görə, yəni konkret proqram nüsxəsinə görə hüquqların real dəyəri vardır. Burada surət çıxarma, tirajı təyin etmə haqda və bu fəaliyyətə görə olan hüquqlardan söhbət gedə bilməz. Eyni zamanda proqramların çoxunu müəlliflik hüququ obyektini kimi nəzərdən keçirmək lazımdır. Bu halda ən təhlükəli moment hüquq sahibliyini müəyyənləşdirməkdir, bu da ki, çox vaxt proqramistlə müdiriyyət arasında konfliktə gətirib çıxarır.

İndi isə hüquqi şəxslərin işgüzar imicinin və qudvillin qiymətləndirilməsi metodologiyasına baxaq.

Hal-hazırda ingilis termini olan goodwill sözünün tərcüməsində paralel olaraq iki fikir yaranmışdır. Bir mənbədə bu termin “işgüzarlıq” kimi tərcümə olunur, digərində isə ikimənalı şəkildə “gudvill”, yəni “kalka” (surət çıxarma). Bu halda, yəni qeyri-material aktivlərinin dəyər qiymətləndirilməsi kontekstində tərcümənin ikinci şəklinə üstünlük verilir, halbuki bu tərcümə bir az yöndənsizdir. İş burasındadır ki, vətəndaş qanunvericiliyində “işgüzarlıq” termini vətəndaşın işgüzarlığını göstərir. Vətəndaş qanunvericiliyində hüquqi şəxsin işgüzarlıq haqqında anlayış vardır, amma onun mənası goodwill termininə identik deyildir.

Adətən işgüzarlıq dedikdə vətəndaşın yaxud hüquqi şəxsin əmlak dövrüyəsinin digər iştirakçıları tərəfindən müsbət qiymətləndirilməsi nəzərdə tutulur. Bununla belə vətəndaş qanunvericiliyində elə bir maddə yoxdur ki, məhz hüquqi şəxsin işgüzarlığını müdafiə etsin. Burada yalnız hüquqi şəxsin işgüzarlığını müdafiə edən bəzi göstərişlər vardır.

Vətəndaş kodeksində nəzərdə tutulur ki, əgər vətəndaşın işgüzarlığını şübhə altına salan məlumatlar varsa və bu məlumatlar sübuta yetirilmirsə, onda həmin vətəndaş onun işgüzarlığına xələl gətirən bu məlumatları təkzib etmək üçün məhkəməyə müraciət edə bilər.

Hüquqi şəxslərin işgüzarlığından danışarkən qeyd etmək lazımdır ki, bütün şəxsi nemətlər (həmçinin vətəndaşın heysiyyəti, ləyaqəti) yalnız ona məxsus olan bir xüsusiyyətdir. Burada söhbət ticarət konsessiyası (dövlət tərəfindən ayrı-ayrı şəxslərə, şirkətlərə və yaxud başqa ölkəyə verilən səlahiyyət) institutundan gedir. Yəni işgüzar reputasiya saziş əsasında müəyyən müddətə yaxud müddətsiz olaraq bir tərəfdən başqasına verilir.

Həmçinin kodeksdə sadə yoldaşlıq müqavilələri əsasında iştirakçılar tərəfindən ödənilən əmanətlər də müəyyənləşdirilir. Bu normaya uyğun olaraq ümumi işə buraxılan bütün əmanətlər, o cümlədən pul, mülkiyyət, peşəkarlıq, səriştəli olmaq, həmçinin işgüzar reputasiya və işgüzar əlaqələr əsas sayılır. Bu işdə əmanətlərin qiymətləndirilməsi də yoldaşlar arasındakı razılaşmalar əsasında aparılır.

Göründüyü kimi, burada işgüzar reputasiyada şərti mülkiyyət xarakterli xüsusiyyətlər yaranır. Söhbət burda sadəcə mülkiyyət məzmunundan deyil, şərti mülkiyyət məzmunundan gedir. O, ümumi mülkiyyətin tərkibinə daxil deyildir və onun əmanətin tərkibində qiymətləndirilməsi yalnız yoldaşlar arasında mənfəətin, ümumi xərclərin və itkilərin, ümumi öhdəliklər üzrə cavabdehliyin bölgüsü məqsədi ilə aparılır. Bu nemətlərdən istifadə hüququna əsasən hüquqi şəxs istifadəçini mükafatlandırır. Bu halda işgüzar reputasiya mülkiyyət məzmunu alır və sövdələşmə vasitəsinə çevrilir.

Mahiyyət etibarlı ilə işgüzar reputasiya heç bir zaman sərbəst və ticarət konsessiyası müqaviləsinin vahid predmeti olmasa da, məhz düzgün işgüzar reputasiyanın verilməsi ticarət konsessiyası sazişinin əsas məqsədinə çevrilir. Firmanın adlandırılması hüququnun istifadəçiyə verilməsi istifadəçidə ona görə hüquqi maraq doğurur ki, burada hüquqi şəxsin müsbət işgüzar reputasiyası cəmlənmiş olur. Bu işgüzar reputasiyanın qorunub saxlanması üçün istifadəçinin üzərinə müəyyən cavabdehliklər qoyulur. Əsas odur ki, istifadəçi hüquqi şəxsin əldə etdiyi məhsul keyfiyyətini, iş yaxud xidmət keyfiyyətini qoruyub saxlaya bilsin.

Məhz elə burada goodwill termininin “işgüzar reputasiya” kimi tərcüməsinə əsas yaranır. Bu suala bir az sonra “Ticarət nişanları və qudvill” mövzusunda da qayıdacağıq. Halbuki məhz elə “qudvill”in müəssisənin alqı-satqısı ilə və balansda nəzərə alınanlarla ümumiliyi çox azdır.

Goodwill termininin, ənənəvi şəkildə “qudvill” kimi tərcümə edilən və biznes qiymətləndiriciləri tərəfindən istifadə edilən bu terminin yaranması əsasən onunla bağlıdır ki, təxminən keçən əsrin 80-ci illərinin ortalarından müəssisənin dəyəri onun xalis aktivlərinin dəyərindən çox da fərqlənmirdi, belə ki, aktiv dedikdə maddi (gözə çarpan) aktivlər başa düşülürdü. Sövdələşmə qiymətləri, bir qayda olaraq, xalis aktivlərin dəyərindən 1-5% yüksək olurdu. Bu fərqi xüsusi aktiv kimi qeydiyyatla alır və alıcının balansına əlavə edirdilər. Bununla da qeyd edilirdi ki, alıcı tərəflərə məlum olan hər hansı bir işə görə könüllü olaraq pul ödəyir, amma bu hələlik heç bir kağız üzərində qeyd olunmamışdır. Və bu “hər hansı bir iş”

adətən firmanın işgüzar reputasiyası ilə əlaqələndirilir, amma bunu yalnız o vaxta qədər etmək mümkün olur ki, o, şirkətin ümumilikdə dəyərinin yalnız lap az faizini təşkil etsin. Hal-hazırda isə vəziyyət tamamilə başqa cürdür, buna görə də göstərilən fərqi işgüzar reputasiyanın dəyəri ilə eyniləşdirilməsi bağışlanılmaz bir səhv olacaqdır.

Ardıcıl olaraq əmtəə nişanları yaxud digər fərdiləşmə vasitələri məhsulu yaxud xidməti konkret mənbənin nəticəsi kimi, adətən kommərsiya müəssisəsinin nəticəsi kimi eyniləşdirir. Məhsul nişanının dəyəri və uyğun şəkildə onun qiyməti reputasiya ilə sıx bağlıdır. Birtərəfli fikirləşsək elə məhsul nişanı - işgüzar reputasiyanın simvolidir (qudvill). Bu bağlantıdan nə dərəcədə düzgün istifadə edilərsə, o, nə qədər düzgün reklam edilərsə (məhsul nişanı üstəgəl reputasiya), həmin bağlantı daimi olaraq inkişaf edərək artar. Ən mühüm olan odur ki, burda söhbət sadəcə olaraq məhsul nişanından deyil, məhz onun işgüzar reputasiya ilə bağlantısından gedir.

ABŞ-nın Ali məhkəməsinin qərarlarında məhsul nişanları ilə işgüzar reputasiya arasındakı münasibət aşağıdakı kimi təsvir edilmişdir:

“Məhsul nişanlarının qorunması - bu simvolların psixoloji funksiyasının qanun tərəfindən qəbul edilməsi deməkdir. Əgər bizim simvollarla əsaslanaraq yaşamağımız düzgündürsə, onda bizim bu simvollarla əsaslanaraq məhsulu seçib almağımız da düzgündür. Məhsul nişanı - elə bir ticarət yarıdır ki, alıcıda hansı malı almaq istəyini stimullaşdırır. Bu nişanın sahibi bütün söylərini cəmləşdirərək bu insani meylliliyi istismar edir. Məqsəd eynidir - nişan vasitəsilə üzərində həmin nişanın yerləşdirildiyi məhsulu almaq arzusunun potensial alıcının beyninə yeridir. Bunu əldə etmək məhsul nişanı sahibi üçün çox dəyərlidir. Əgər həmin simvolun yaradılmış kommərsiya məqsədinə başqa birisi xələl gətirərsə, onda nişan sahibi qanuni olaraq onun əvəzinə ödəniş ala bilər”.

Məhsul nişanı ilə işgüzar reputasiyanın (qudvillin) birləşməsi başa düşüləndir, amma bununla belə bu birləşmə anlayışların yerdəyişməsi mənbəyidir. Bir zamanlar belə hesab edirdilər ki, müəssisənin biznesi gözə çarpan aktivlərlə qudvilldən ibarətdir. Hələ də bu barədə danışılır ki, pərakəndə biznesin dəyəri

daşınmaz əmlak və məhsul ehtiyatları + qudvillə bərabərdir. Amma son illərdə dəyərin qiymətləndirilməsi texnikası və təcrübəsi əsaslı şəkildə rəngarəng və zəngin olduğuna görə ixtisaslaşdırılmış qiymətləndiricilər qudvillin hər bir komponentini ayırmaq etməyə və onları təhlil etməyə başladılar. Bu da proqramlı təminatla təlimatlanmış işçi qüvvəsi arasındakı fərqi öyrənilməsinə yüngülləşdirir.

ABŞ məhkəməsi məhsul nişanlarına qoyulan müstəsna hüquqlar üçün də bu birləşməni nəzərdən keçirməyi nəzərdə tutmuşdur, çünki məhsul nişanı heç də vakkumda deyildir. Məhsul nişanı biznesə əlavə edilir - o, biznes qudvillinin simvoludur. Əgər məhsul nişanı biznesin qudvilli olmadan verilsə, onda amerika qanunvericiliyinə görə hüquq güzəştləri etibarsız sayılır. Bəzi məhkəmələr belə etibarsız hüquq güzəştlərinin effektini rədd cavabı kimi xarakterizə edirlər. Hələ də tam aydın deyildir ki, potensial qorxulu nəticədən qaçmaq üçün məhsul nişanına verilən hüquq güzəştləri ilə yanaşı olaraq daha hansı güzəştlər verilməlidir. Birinci dərəcəli prinsip ondan ibarətdir ki, məhsul nişanı ilə birgə digər aktivlər də verilməlidir ki, bunun da nəticəsində alıcı (lisenziat) məhsulu yaxud xidməti əvvəl istehsal edilən məhsuldan fərqlənilməyəcək dərəcədə olan keyfiyyət səviyyəsinə uyğun şəkildə istehsal etsin, yəni xalq kütləsi məhsul nişanına aldanmış hesab edilməsin.

Bu konsepsiya hələ geniş şəkildə yayılmamışdır. Buna görə də hələ ki, onun detallı şəkildə müzakirəsinin heç bir əhəmiyyəti yoxdur.

Öz növbəsində son zamanlar brendlərin qiymətləndirilməsi haqqında çox yazılır. Çoxları brend dedikdə məhsul nişanının sinonimi başa düşürlər və belə fikirləşirlər ki, brend - "özünü cəmiyyətdə təsdiqləmiş" məhsul nişanı deməkdir, yəni xüsusi populyarlığa malik olan məhsul nişanıdır. Bu nüqtəyi-nəzər səhvdir, yaxud deyə bilərik ki, dəqiq deyil. Ədəbiyyatlara nəzər salsaq görürük ki, "brend" anlayışı marketinq konsepsiyasına aiddir və o, məhsul nişanının ciddi hüquq konsepsiyasından fərqlənir.

Əgər fikirlərimizə qısa təyinat vermək istəsək, onda ən müvəffəqiyyətli ifadə aşağıdakı kimi səslənəcəkdir: brend - reputasiyanın kommertiya təcəssümü

deməkdir. Amma bu təyinat çox lakonikdir və buna görə də praktiki qiymətləndirmə fəaliyyəti üçün çox da yararlı sayılır.

Peşəkar qiymət nöqtəyi-nəzərindən brendin konseptualizasiyasında ən faydalı yol - aktivlərin yığılmasıdır. Bura məhsul nişanı da daxil edilir, amma bununla tamamlanmır. Brend həm də spesifik məhsula həmin məhsulun formulu yaxud hazırlanma qaydasını, qablaşdırılmanı, marketinq strategiyasını, reklam proqramını və məhsulun reputasiyasını özündə cəmləşdirir.

Müəyyən bir bazar segmentinə istiqamətlənmiş məhsul və ya xidmətin mövcudluğunu nəzərdən keçirərkən biz mümkün üsullardan biri ilə brendin konseptualizasiyasını həyata keçirdik. Bir istehsalçı adətən müxtəlif bazar segmentləri üçün uyğun, amma müxtəlif məhsullar yaradır. Beləliklə, Procter&Gamble tipli kompaniya sabun və diş pastasının birdən artıq brendini satır. Onların hər biri alıcının müxtəlif tələbatlarını təmin etmək üçün yönəldilmişdir, amma eyni zamanda bütövlükdə məqsəd - geyimin yaxud dişlərin təmizlənməsi - eyni olaraq qalır. Belə tələbatların sxemini məşhur firma və təşkilatların qəbul etdiyi üslubda tərtib etmək olar. Buna tipik misal :

Fizioloji - “Bu doğrudan da sizin zövqünüzü təmin edir” (Gatorade).

Təhlükəsizlik - “C Allstate Siz əmin əllərdəsiniz” (Allstate – sığorta).

Sosial - “İstənilən nə varsa hamısına toxunmaq və əldə etmək” (AT&T).

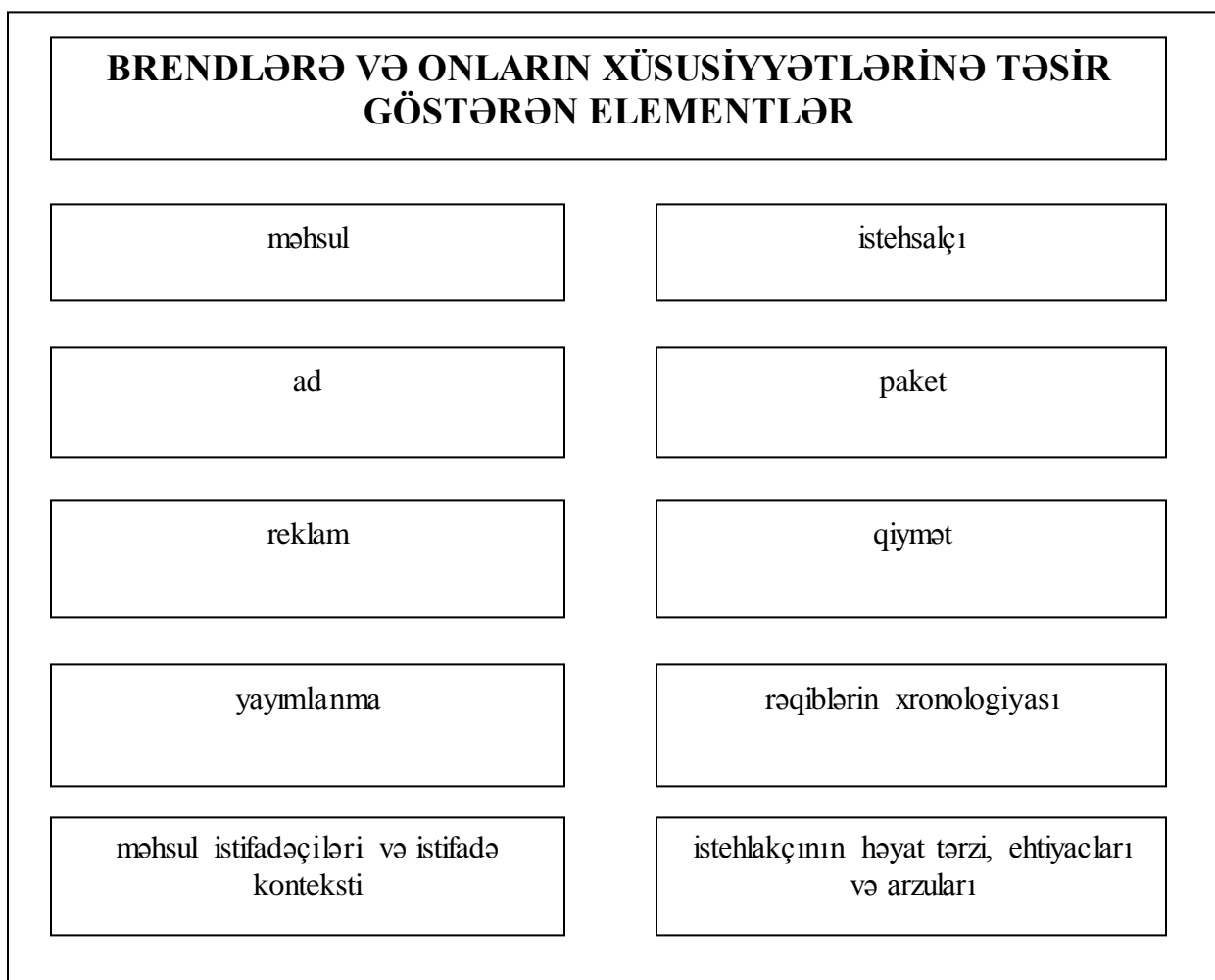
Şəxsi - “Biz yaxşı kişiləri axtarıyıq” (ABŞ dəniz korpusu).

Bu mənada brendi alıcının müəyyən alıcılıq dəstini təmin etməsi üçün təyin edilmiş məhsul yaxud xidmət paketi hesab etmək olar. Bir məhsul nişanı ailəsi adı altında bir neçə brend təklif edilə bilər yaxud əksinə.

Rus adları arasında brend tapmaq çox da asan deyil, onları tələbatın təmin edilməsi prinsipi üzrə seçmək isə daha mürəkkəbdir. Məsələn, dünyada ən yaxşı sayılan rus araqlarının tam neytral adları vardır. Mondeal 2000 müsabiqəsinin qalibi olan “Oteçestvennaya” arağı, müsabiqənin ikincisi olan “Flaqman” araqlarını göstərmək olar. Tamamilə müxtəlif olan bir neçə arağ konkret bir nəfərin P.A.Smirnovun adı ilə bağlıdır. Uyğun məhsul nişanlarının sahibləri artıq uzun illərdir ki, öz aralarında mübahisə aparır, hətta bu məhsul nişanından istifadə

hüququnu özündə saxlamaq üçün məhkəmələrdə çəkişirlər. Mübahisələrin ümumi elementi isə yalnız P.A.Smirnovun adıdır.

Brendlərə və onların xüsusiyyətlərinə təsir göstərən elementlər aşağıdakı sxemdə göstərilmişdir:



Sxem 2.1.Brendlərə və onların xüsusiyyətlərinə təsir göstərən elementlər.

Bu predmet üzrə yazan digər müəlliflər məhsulu brenddən ayırmağa çalışırdılar. Onlar qeyd edirdilər ki,məhsul - satış üçün hazırlanır,brend isə müştərinin aldığı mal deməkdir. Brend beynəlxalq ticarəti asanlaşdırır. Bəzi marketoloqların nöqteyi-nəzərincə brend - vahid düzgün beynəlxalq dildir - işgüzar esperantodur (süni beynəlxalq dil).

Brend və əmtəə nişanı arasındakı münasibətlərə qayıdaraq ümumi cəhətləri və fərqləri qeyd edək.

Bir tərəfdən brend - məhsulu yaxud xidməti rəqiblərin analoji məhsullarından yaxud xidmətlərindən ayırmaq üçün qoyulan ad, simvol deməkdir. Belə ki, brend müştəriyə məhsulun yaranması haqda xəbər verir, müştərini və istehsalçını rəqiblərin identik görünə bilən məhsullarından müdafiə edir.

Digər tərəfdən, elə bir şərait yarana bilər ki, məlum məhsulla bağlı olan məhsul nişanı məhkəmənin qərarı ilə aşkarlansın. Belə olduqda brendin bütün elementləri olduğu kimi qalır, amma məhsul nişanına qoyulan bütün hüquqlar itirilmiş olur. Bəzən elə olur ki, məhsul nişanına qoyulan hüquqlar nisbətən xam, dayanıqsız məhsul üçün alınır. Belə halda brend məhsul nişanına olan hüquqlardan üstün olur. Buna görə də brend və məhsul nişanı heç də sinonim deyil.

Məhsul nişanının dəyər qiymətləndirilməsinin sonrakı müzakirələrində belə nəzərdə tutulur ki, məhsul nişanı özü ilə birgə digər elementləri də cəmləşdirir, yəni burada tam şəkildə bütün komponentlər cəmlənir ki, həmin məhsul brend kimi təsdiqlənsin. Amma oxucu bilməlidir ki, bu həmişə belə olmur, hər bir qiymətləndirmə prosesində olduğu kimi məhsul nişanının da qiymətləndirilməsi qiymətləndirilən mülkiyyət hüquqlarının müəyyən edilməsi ilə başlayır.

Əgər məhsul nişanının və brendin istismar müddəti nəzərdən keçirilirsə, onda məhsul nişanı və brend arasındakı fərq daha da mühüm olur. Əgər brend təkdirsə, onda onun tərkibində olan komponentlər daim dövriyyədə olur, biznesin tələbatlarına və rəqiblərin sıxışdırmalarına baxmayaraq reklam proqramları və marketing strategiyası yaranır. Məhsul nişanının istismar müddəti isə, əgər bu nişan lazımı qədər güclü və universaldırsa və bu tam şəkildə nəzarətdədirsə, konkret məhsuldan asılı olmaya da bilər.

Satış üçün patentlərin və lisenziyaların qiymətləndirilməsi - nisbətən yaxşı işlənib hazırlanmış bir problemdir. Bu mövzu üzrə çox geniş, o cümlədən yaxşı keyfiyyətli ədəbiyyat vardır. İndi açıqlayacağımız mətndə bütün diqqət hamının başa düşməsi üçün zəruri olan ayrı-ayrı aspektlərə yönəldilmişdir.

Lisenziyaların yaxud patentlərin satışı - məhz həmin rastlaşdığımız haldır ki, alqı-satqı obyektintellektual mülkiyyət olur. Buna uyğun olaraq intellektual

mülkiyyətin bazar dəyərindən və onun təyin edilməsi metodlarından danışmaq mümkündür.

Lisenziyanın qiymətinə gəldikdə isə, lisenziya müqavilələrində olan tərəflər bir-birini rədd etməyən, amma bir-birinə əks olan məqsədlər güdürlər. Lisenziar (lisenziya satıcısı) həmişə qiymətin yüksək olmasına, lisenziat (alıcı) isə qiymətin aşağı olmasına maraqlıdır. Korporativ transaksiyalardakı vəziyyətdən prinsipial fərq də bax elə bundan ibarətdir, yəni korporativ transaksiyalarda maraqlar üst-üstə düşə bilər və müstəsna hüquq pozuntularından dəyən zərərin qiymətləndirilməsi zamanı tərəflər qarşılıqlı şəkildə razılaşdırılmış məqsəd güdürlər.

Lisenziyaların yaxud patentlərin qiymətləri haqqında danışıqlar adətən peşəkarların iştirakı ilə aparılır, burada danışıqlar üçün hər tərəf öz komandasını yaradır. Bu halda heç bir azad qiymətləndiricidən söhbət gedə bilməz. Əgər qiymətləndirməni peşəkar fəaliyyət növü kimi saysaq, onda bu şərait intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsinin digər aktivlərin qiymətləndirilməsindən fərqi başa düşməyimiz üçün çox vacibdir. Azad qiymətləndiricilərin iştirakı məhz o zaman tələb olunmur ki, intellektual mülkiyyətin bazar dəyərinin müəyyən edilməsi məhz satış məqsədi ilə aparılmış olsun. Bir qayda olaraq danışıqlar üçün komandaya hüquqşünasları, patent işləri üzrə vəkilləri, texniki mütəxəssisləri və həmin məhsul bazarı üzrə mütəxəssisləri cəlb edirlər.

Vəziyyətin tam başa düşülməsi üçün digər prinsipial şərait lisenziya müqavilələri üzrə ödəmələrin formaları ilə bağlıdır. Lisenziya ticarəti üzrə mütəxəssislər və qiymətləndiricilər bu məsələyə müxtəlif tərəflərdən yanaşır və müxtəlif də cavablar alırlar.

Lisenziya müqavilələri üzrə ödəmələrin iki əsas forması vardır - pauşal ödəmələr və royalti. Pauşal ödəmə lisenziya üzrə hazırlanan məhsul realizəsinin həcmindən asılı deyildir (formal olaraq). Royalti şəkildə olan ödəmələr isə realizə həcmindən proporsional ayırmalar kimi hesab edilir. Royalti illik yaxud rüblük mədaxilin faizi kimi, hər bir məhsul vahidindən gələn müəyyən bir məbləğ kimi və s. hesablanabilir. Belə ödəmə forması hər şeydən əvvəl riski bölüşdürmək arzusu ilə bağlıdır. Belə ki, əgər lisenziyalı məhsul buraxılışında müvəffəqiyyətsizlik baş

verərsə, onda itki həm lisenziara, həm də lisenziata aid edilir. Əgər lisenziya ödənişlərinin verilməsi eyni vaxtda həm də pauşal ödəmələr şəklində həyata keçirilirsə, onda bütün risk lisenziatın üzərinə düşür, lisenziar isə lisenziyalı məhsulun gözlənilməz müvəffəqiyyəti zamanı mənfəətdən əlavə gələn gəlir əldə etmək şansından məhrum olur.

Royalti vasitəsi ilə olan hesablamalarda, bir qayda olaraq, lisenziara əvvəlcədən müəyyən bir məbləğ ödənilir ki, bu məbləğ vasitəsi ilə lisenziar danışıqların aparılması və müqavilənin bağlanması ilə bağlı olan xərcləri ödəyə bilsin. Bu məbləği adətən pauşal ödəmələr adlandırırlar.

Ödəmə üsulları arasındakı fərqi fetişizmə çevirmək olmaz, çünki müxtəlif maliyyə alətlərindən istifadə onlar arasındakı sərhədlərin demək olar ki, tamamilə silinməsinə şərait yaradır. Pauşal ödəmələr müqavilədə təsbit edilmiş bir müəyyən məbləğ kimi də göstərilə bilər, amma onun ödənilməsi hissə-hissə həyata keçirilir və bu ödəmələr müəyyən bir hadisənin - yəni məhsul realizəsiindən lisenziatın gəlir əldə etməsinin başlanması ilə şərtlənir. Royalti şəklindəki ödəmələr təsbit edilmiş tariflər üzrə satışdan ayırmalar şəklində hesablanır və və bu halda müqavilənin şərtinə əsasən geri qaytarılmayan avans məbləği royalti hesabına ödənilir. Əgər avans məbləği çox böyük olarsa, onda onun pauşal ödəmədən fərqi qeyri-real olur.

Mühüm olan daha bir hal var ki, lisenziya müqavilələri üzrə ödəmələr bəzi eynivaxtlı ödəmələrdən və sonrakı satışdan (royaltidən) proporsional ayırmalardan ibarətdir. Bu formaların royalti ilə bağlı bir çox kombinasiyaları vardır (dəyər göstərici yaxud natural göstərici ilə, ödəniş müddəti ilə, vaxta görə royalti dərəcələrinin dəyişilməsi ilə və s.). Kombinasiyaların düzgün seçilməsi, əsaslandırılmış royalti dərəcələrinin təklifi və birdəfəlik ödəmələrin ölçüsünün təklifi çox işlərdə danışıqların müvəffəqiyyətini müəyyənləşdirir. Bu zaman lisenziya ticarəti üzrə mütəxəssislər qiymətləndirmə dedikdə məhz royalti dərəcəsinin və birdəfəlik ödəmələrin əsaslandırılmış seçimini başa düşürlər. Royaltidən pauşal ödəmələrə keçid, yəni gözlənilən pul axınının cari vaxta gətirilməsi onlar üçün sadəcə olaraq oyundur. Müqavilədə həm royalti, həm də birdəfəlik ödəmə dərəcələri mövcuddur.

Peşəkar qiymətləndiricilər intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi dedikdə məhz gözlənilən bütün pul axınlarının cari vaxta çatdırılmasını başa düşürlər. Bu prosesin açılış nöqtəsi diskont dərəcəsinin seçilməsidir. Əgər hesablamalar royalti ödəmələri vasitəsilə aparılırsa, onda diskont seçimində heç bir problem yaranmır. Elə royaltidən istifadənin mənası da məhz bundadır.

Patent satışı zamanı doğrudan da onu qiymətləndirmək zəruridir, yəni alıcının gözlənilən gəlirlərini tək-cə pul formasında əks etdirmək lazım deyil, həm də onları cari vaxta, yəni sövdələşmənin başa çatdığı vaxta gətirib çıxarmaq lazımdır. Amma patent satışı lisenziya satışına nisbətən az təsadüf edilən bir haldır. Patentlərin çox hissəsi heç bir zaman satılmamışdır.

Konkret sövdələşmələr üçün royalti dərəcələrinin hesablanması zamanı istifadə edilən metodlar çox müxtəlifdir, amma onların hamısı təxminidir. Onlardan ən sadələri məhsul qrupları və sahələri üzrə orta royalti dərəcələri cədvəlidən istifadəyə əsaslanmışdır. Bu cədvəllər sövdələşmələrin sayı üzrə ümumiləşdirilmiş məlumatlar əsasında formalaşır. Bu məlumatlar bəzən çap olunur, amma daha çox hallarda məlumat xidmətinin bir növü kimi pulla satılır.

Qeyd etmək lazımdır ki, bu cədvəl məlumatlarından istifadə çox təhlükəli bir yüngüllük illüziyası yaradır. İnsan nə qədər az hazırlıqlı olsa, bu cədvəllərdən daha həvəslə istifadə edər və onlara qarşı tənqidi yanaşmaz. Bununla yanaşı baza seçiminin də böyük əhəmiyyəti vardır və bunun üçün cədvəl dərəcələri istifadə edilir. Məhz bilinməlidir ki, söhbət burda lisenziya əsasında istehsal olunan bütöv məmulatdan, yoxsa onun ayrı-ayrı hissələrindən gedir. Konkret hallar üçün royalti dərəcəsinin dəqiqləşdirilməsi isə daha incə məsələdir.

Gəlir adlanan daha mürəkkəb yanaşma ondan ibarətdir ki, lisenziyanın lisenziyanı alaraq əldə edəcəyi gəlirlər və patentləşmiş qərarlardan istifadə üzərindəki monopoliyadan məhrum olan lisenziyanın verdiyi itkilər hesablanсын. Əgər lisenziyanın verdiyi itkilər lisenziyanın əldə etdiyi gəlirdən azdırsa, onda müqavilənin bağlanması üçün obyektiv əsaslar vardır. Problem ondan ibarətdir ki, bir tərəfin gəliri ilə digər tərəfin itkisini hesablamaq çox çətinidir.

2.2. İntellektual mülkiyyətim və kapitalın qiymətləndirilməsi metodları.

Müəyyən biliklərin, reputasiyanın, digər dəyərlərin gəlir gətirə biləcək və pulla ölçülən kapitalla çevrilməsi mülayim bazar infrastrukturunu təşkil edən institutları təmin edir. Belə institutların siyahısına aiddir:

- müəllif və patent hüquqları, digər intellektual mülkiyyət institutları, məlumat qanunvericiliyi;

- qeyri- maddi aktivlərin mühasibat uçotu;

- işgüzar dövriyyə adətləri. Onlara peşəkar qiymətləndiricilər, texnoloji brokerlər və s. tərəfindən istifadə edilən qeyri-material aktivləri və biznesin qiymətləndirilməsi metodları və standartları da aiddir [5, səh. 69] .

İntellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi - çox geniş fəaliyyət sahəsidir. O, yalnız bəzi hallarda peşəkar qiymətləndirmə sahəsi ilə, yəni qeyri-material aktivləri də daxil olmaq şərti ilə əmlakın dəyərinin peşəkar şəkildə qiymətləndirilməsi ilə kəşifir. O cümlədən buraya patentlərin və müstəsna hüquq pozuntularında dəyən dəyərin qiymətləndirilməsi və satışı üçün lisenziyaların da qiymətləri daxil edilir. Hər ikisi peşəkar qiymətləndiricilərin fəaliyyəti ilə yalnız dolay yolla münasibətdə ola bilər. Eyni halı texnologiyanın ilkin mərhələdə qiymətləndirilməsinə də aid etmək olar. Bu bölmədə tamamilə ayrı bir fəaliyyət sahəsi kimi götürülən intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi, onun qeyri-material aktivlərinin qiymətləndirilməsi ilə bağlı olan sahələrinin peşəkar qiymətləndirilməsi institutu, həmçinin intellektual mülkiyyətqiymətləndirilməsi ilə peşəkar qiymətləndirmə arasındakı qarşılıqlı münasibət təhlil predmeti olacaqdır.

Konkret tələbatlara uyğun olaraq intellektual mülkiyyət qiymətləndirilməsi üzrə bütün fəaliyyət sahəsini üç iri bloka bölürlər:

- Korporativ transaksiyalar. Bunların tərkibinə kompaniyaların birləşməsi, şəxsi firmaların ictimai korporasiyalara çevrilməsi, franşiz (yəni kommersiya kon-sessiyaları) əsasında biznesin genişləndirilməsi;

- Patent və lisenziyaların satışı;

- Müstəsna hüquqların pozulması nəticəsində dəyən zərərin ödənilməsi və məcburi lisenziyalaşdırma.

Bu sahənin belə bir şəkildə bölgüsünün əsasları vardır. Belə ki, korporativ transaksiyalarda tərəflərin marağı bir qayda olaraq antaqonist olmur. Əgər onlar bir-biri ilə tam şəkildə uyğun gəlməsə belə, nisbətən bərabər fəaliyyətli olurlar və elə buna görə də transaksiya mənə kəsb etməyə başlayır. Bundan başqa, çox vaxt belə transaksiyada iştirak edən tərəflər ümumi maraq dairəsində bir-biri ilə bağlı olurlar. Maraq dairəsində konfliktlərin mümkünlüyü də müstəsna deyildir, yəni transaksiyanı həyata keçirən şəxsin birinci dərəcəli vəzifəsindən və marağından əlavə ikinci bir maraq dairəsi də ola bilər. Bundan başqa, korporativ transaksiyalarda intellektual mülkiyyətin hüquqlarının qiymətləndirilməsi digər qeyri-material aktivlərinin və biznesin qiymətləndirilməsi çərçivəsində material aktivlərin qiymətləndirilməsi ilə birgə aparılır. O cümlədən, qeyri-material aktivləri də daxil edilməklə əmlak hüququnun qiymətləndirilməsi qanuni şəkildə mütləqdir. Deyilənlər ilk növbədə dövlət mülkiyyətinin özəlləşdirilməsinə və hüquqi şəxsin yaratdığı nizamnamə fonduna intellektual mülkiyyət şəklinə iri həcmli əmanətlərin daxil edilməsinə aiddir.

Patent və lisenziyaların satışı zamanı tərəflər maraqlıdırlar ki, sövdələşmə baş tutsun, amma sövdələşmənin qiymətində tərəflərin marağı bir-birinə ziddir. Lisenziar (lisenziya satıcısı) maraqlıdır ki, sövdələşmənin qiyməti maksimum olsun, lisenziat (lisenziya alıcısı) isə əksinə, qiymətin minimum olmasına marağı olan bir şəxsdir. Buna görə də sərbəst qiymətlər, ciddi şəkildə desək, heç bir tərəfə lazım deyil və üçüncü şəxsin marağına belə sövdələşmələrdə bir qayda olaraq toxunulmur. Tərəflərdən hər biri danışıqlarda özlərinə sərf edən mövqeni əsaslandırmaq üçün aparılan danışıqlara məsləhətçi qismində peşəkar qiymətləndirici cəlb edə bilərlər, amma bu halda belə peşəkar qiymətləndirici komanda üçün tam faydalı oyunçu ola bilməz. Danışıqların predmetini yaxşı bilən texniki mütəxəssis yaxud hüquqşünas bu işdə daha əsaslı rol oynaya bilər.

Müstəsna hüquqların pozulması zamanı dəyən zərərin ödənilməsi və yaxud məcburi lisenziyalaşdırma hallarında hər iki tərəf üçün sərfəli olan razılaşmaların

mümkünlüyü ehtimal olunmur. Belə olsaydı söhbət könüllü lisenziyadan getmiş olardı. Buna görə də müstəqil qiymətləndirmə burada, bir qayda olaraq, zəruridir. Ehtimal var ki, peşəkar qiymətləndiricilər də müəyyən vaxt keçdikdən sonra həmin işi görəcəklər. Hər halda bu vəziyyətin qanunvericilik səviyyəsində möhkəmləndirilməsi üzrə artıq təşəbbüs vardır. Amma tarixi olaraq belə bir hal yaranmışdır ki, iddia verilərkən dəyən zərərin qiymətini adətən zərər çəkən tərəfin (iddiaçının) vəkili qoyur. Cavabdeh tərəfin vəkili isə öz şəxsi dəyər qiymətini verməklə ona etiraz edir. Məhkəmə isə hər iki tərəfin gətirdiyi dəlillərlə tanış olur və lazım gəldikdə iddiaçı tərəfindən aparılan sərbəst qiymət ekspertizası tələb edir. Həmin vaxtda ekspertiza aparan şəxsi ekspertlər adlandırılırlar. Ekspertiza aparmaq üçün ekspertlərdə qiymətləndirmə fəaliyyətinin həyata keçirilməsində lisenziyanın olması çox da vacib şərt deyil, amma onlar mütləq nüfuzlu mütəxəssis olmalıdırlar. Başqa sözlə desək, məhkəmələr üçün intellektual mülkiyyət qiymətləndirilməsi fəaliyyət sferasından çıxır.

İntellektual mülkiyyətvə qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi ilə məşğul olan peşəkar qiymətləndirici intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsinin bütün sahələrini bilməlidirlər. Birincisi, bu biliklər korporativ transaksiyalarda intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi üçün zəruridir, belə ki, bu məqsədlər üçün intellektual mülkiyyətin qiymətləndirmə prinsipləri çox şeydə satış üçün lisenziyaların və patentlərin qiymətləndirilməsi ilə uyğun gəlir. Bundan başqa, korporativ transaksiyalarda intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsindəki populyar metodların əsasını lisenziyaların qiymətinin təyin edilməsi prinsipi təşkil edir. İkincisi, peşəkar qiymətləndiricilər lisenziyaların qiymətləndirilməsi və müstəsna hüquqların pozulması nəticəsində dəyən zərərin qiymətləndirilməsi zamanı artıq daha çox işə cəlb olunurlar. Ola bilsin ki, bu fəaliyyət sahələri gələcəkdə peşəkar qiymətləndirmənin bir hissəsinə çevriləcəkdir.

İntellektual kapitalın tərkibindəki əsas komponentlər aşağıdakı sxemdə təsvir olunmuşdur:



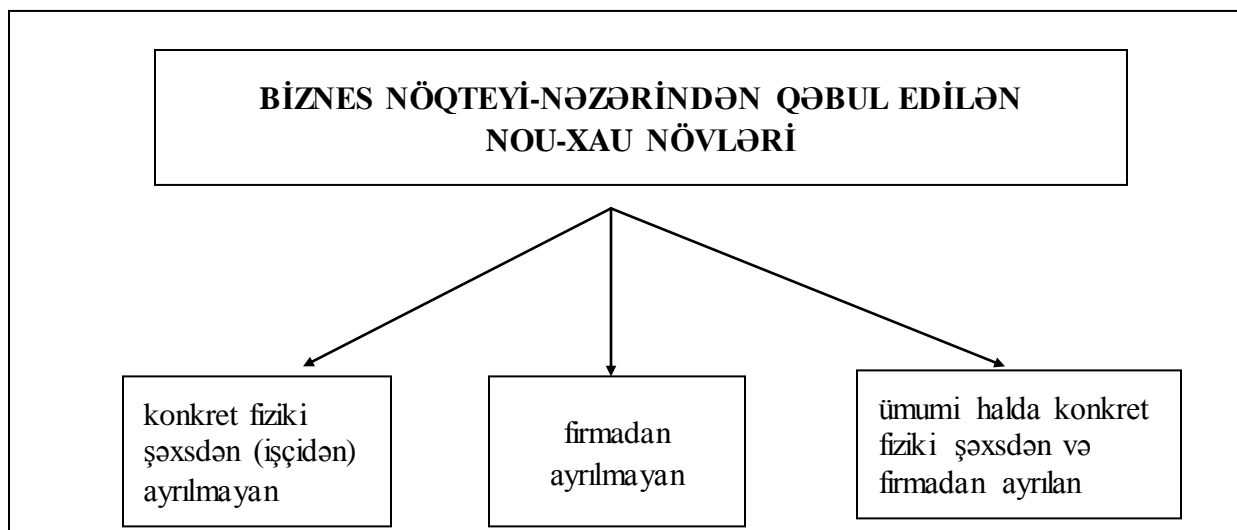
Sxem 2.2. İntellektual kapitalın tərkibindəki əsas komponentlər.

“İntellektual kapital” anlayışı (İK) adətən menecerlər tərəfindən heyətin idarə edilməsi zamanı, investisiyaların cəlb edilməsi məqsədi ilə əlverişli firmaların yaradılmasında, biznesin qiymətləndirilməsində, onun alqı-satqısı məqsədi ilə istifadə edilir. O, adi intellektual mülkiyyət və qeyri-maddi aktivlər anlayışından daha genişdir. Bununla belə o, XX əsrin 70-ci illərində istifadə edilən iqtisadi nəzəriyyə və ekonometrika üzrə işlərdə istifadə edilən “cüzi kapital” anlayışına yaxındır.

İntellektual kapital anlayışı intellektual mülkiyyətə yaxud qeyri-maddi aktivlər anlayışından daha geniş olduğu üçün burada bəzi əsaslı düzəlişlər aparmaq lazımdır. Bu üç anlayışdan hər biri tək-cə istifadə sferasına görə deyil, həm də bu anlayışdan istifadə edən adamların tərkibinə görə bir-birindən fərqlənir. Başqa sözlə desək, onlar müxtəlif peşəkar qrupların peşəkar jərqonuna daxil edilirlər. İntellektual kapital anlayışından adətən menecerlər tərəfindən, intellektual mülkiyyət anlayışından hüquqşünaslar tərəfindən, qeyri-maddi aktivlər anlayışından isə peşəkar qiymətləndiricilər və mühasiblər tərəfindən istifadə edilir. Aydındır ki, menecerlər, mühasiblər və peşəkar qiymətləndiricilər intellektual mülkiyyət anlayışından da istifadə edirlər, amma onlar bu anlayışı dar çərçivədə götürürlər. Menecerlər və qiymətləndiricilər qeyri-maddi aktivlər anlayışını mühasiblərdən daha geniş şəkildə başa düşürlər və s.[17, səh. 221-222].

Sonrakı mərhələ intellektual kapital və intellektual mülkiyyət konsepsiyasında nou-xau anlayışına aid edilir. Həmçinin bu mərhələdə belə hesab edilir ki, intellektual kapital konsepsiyasında “məhsul nişanı” və “brend” anlayışı dedikdə məhz məhsul nişanının deyil, brendlərin idarə edilməsi nəzərdə tutulur.

Biznes nöqtəyi-nəzərindən qəbul edilən nou-xaunun növlərinə aşağıdakılar aiddir:



Sxem 2.3. Biznes nöqtəyi-nəzərindən qəbul edilən nou-xau növləri.

Hüquqi müdafiə yalnız üçüncü növ nou-xau-ya şamil edilir. Yalnız belə nou-xau sözün tam mənasında firmanın aktivini hesab edilə bilər. Ancaq menecment öz fəaliyyətində hər üç növ nou-xau-nu nəzərə almalıdır və burada əsas diqqət birinci növ nou-xau-ya verilməlidir.

Artıq yuxarıda deyildiyi kimi, brend məhsul nişanının deyil, məhz reputasiyanın kommertiya ekvivalentidir. Məhsul nişanı deyil, məhz reputasiya “brend” terminindən istifadənin bütün variantlarında iştirak edən mütləq elementdir. Bu termin reklam işləri üzrə mütəxəssislər, peşəkar qiymətləndiricilər tərəfindən və menecmentdə çox geniş istifadə edilir. Bununla belə “brend” dedikdə çox yaxşı tanınmış bir firmanın adı, populyar məhsulun adı, yaxud tanınmış məhsul nişanı başa düşülə bilər. Amma məhsul nişanının olması heç də mütləq şərt deyildir. Buna görə də brendi məhsul nişanı ilə bağlamaq çox da düzgün sayılmır. Məhsul nişanından fərqli olaraq “brend” termininin leqal təyinatı yoxdur, intellektual

kapitalın idarə edilməsi dedikdə məhsul nişanının deyil, brendlərin aşkar edilməsi və qiymətləndirilməsi nəzərdə tutulur.

Təcrübə nöqteyi-nəzərindən götürsək, intellektual mülkiyyətin müstəqil qiymətləndirici tərəfindən qiymətləndirilməsini tələb edən ən əsas korporativ transaksiya müdafiə sektoru müəssisələrinin özəlləşdirilməsi və yeni hüquqi şəxslərin yaradılmasıdır. Belə olduğu halda nizamnamə kapitalına qoyulan yatırımların bir hissəsi intellektual mülkiyyət şəklində olur. Hər iki halda qiymətləndirmə qanun üzrə vacibdir. Bundan başqa, mümkündür ki, qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi zamanı mülkiyyətçi özü bu işdə maraqlı olsun. Nəhayət, müqavilə əsasında kommersiya konsessiyalarına verilən, yəni franşiz əsasında biznesin genişləndirilməsi əsasında verilən qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi xüsusi əhəmiyyət kəsb edir.

İntellektual mülkiyyətin və qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi korporativ transaksiyalarda uyğun firma yaxud korporasiya mülkiyyətçilərinə çox təsadüfi hallarda lazım olur. Bundan başqa belə hallarda sifarişçi adətən qiymətləndirmənin nəticələrini gizli saxlamağı üstün sayır.

Kommersiya konsessiyası sazişini çox vaxt lisenziya sazişi kimi hesab edirlər. Bununla belə kommersiya konsessiyasını (franşizi) biznesin genişləndirilməsi üsulu da hesab etmək olar. Kommersiya konsessiyası sazişinə əsasən bir tərəf (hüquq sahibi) digər tərəfə (istifadəçiyə) mükafat olaraq müəyyən müddətə yaxud da müddətsiz şəkildə istifadəçiyə sahibkarlıq fəaliyyətində müstəsna hüquq kompleksindən istifadə etmək hüququ verir. O cümlədən firmanın adlandırılması yaxud hüquq sahibinin kommersiya nişanları, kommersiya məlumatları, həmçinin sazişdə nəzərdə tutulan digər müstəsna hüquq obyektləri - məhsul nişanı, xidmət nişanı və s. hüquqlar da istifadəçiyə verilir.

Kommersiya konsessiyası sazişində müəyyən edilmiş həcmdə hüquq sahibinin kommersiya təcrübəsindən və işgüzar reputasiyasından, müstəsna hüquq kompleksindən istifadə edə bilməsi nəzərdə tutulur. Əsasən maksimum və minimum istifadə həcmi müəyyən edilməlidir, konkret fəaliyyət növü üçün istifadə

ərazisi göstərilməlidir və s. Beləliklə, bu saziş doğrudan da lisenziya müqaviləsinə oxşayır.

Bununla belə kommersiya konsessiyasını hüquq sahibinin nöqtəyi nəzərdən biznesin genişləndirilməsi üsulu kimi, yəni korporativ transaksiya kimi nəzərdən keçirmək olar. Burada məsələ yalnız genişləndirmə variantının seçimidir. Belə ki, öz şəxsi pullarını biznesin genişləndirilməsinə yönəldərək və bütün riski də öz üzərinə götürərək filial yaxud “bala” firma yaratmaq olar. Başqa bir yol götürsək, öz şəxsi vəsaiti olan və yerli şəraiti bilən bir kontragent (müqavilə əsasında olan şəxs) taparaq bütün hüquq və risk kompleksini ona ötürmək olar. Bu variantların sərfəliliyinin nisbi müqayisəsi gəlir yanaşması çərçivəsində kommersiya konsessiyası sazişi üzrə verilən hüquq kompleksinin qiymətləndirilməsinin əsasını təşkil edir.

Saziş əsasında kommersiya konsessiyalarına verilən kompleks hüquqlardan istifadəyə görə mükafatlandırma adətən royalti şəklində, yəni bu hüquqlardan istifadənin həcminə görə proporsional olaraq verilir. Amma çox vaxt bu ödəmələr hər ay müəyyən edilmiş məbləğdə, yəni abunə haqqı kimi də verilir. Məsələn, çoxları istifadə həcmindən asılı olmayaraq ayda 100 dollar ödəyirlər.

2.3. Müəlliflik hüququ və birgə hüquqların pozulması nəticəsində dəyən zərərin qiymətləndirilməsi.

Müstəsna hüquq pozuntularından dəyən zərərin hesablanması - qiymətləndirmə fəaliyyətinin elə bir sahəsidir ki, burada tərəflərin (intizamı pozan və zərərcəkən) öz aralarında razılığa gəlməsi üçün heç bir şansı yoxdur. Dəqiq desək, əgər tərəflər ümumi dil tapsalar, onda iş lisenziyalı ticarət sahəsinə keçir, yəni intizamı pozan lisenziat olur. Dəyən zərərin qiymətləndirilməsi haqqında intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsinin spesifik bir sahəsi kimi danışmaq yalnız o halda mümkündür ki, dəyən zərərin ölçüləri haqqında danışmaq qeyri-mümkün olsun. Məs: belə vəziyyət adətən pıratçılıq üzrə cinayət işlərinə baxılarkən yaranır.

Böyük ölçüdə ziyan dəymiş müəllif hüquqlarının və birgə hüquqların pozulması haqqında olan məhkəmə işlərində zərərçəkən tərəf adətən iddia irəli sürür və bu iddiada dəyən zərərin məbləği göstərilir, qanun pozucusu yaxud da onun vəkili isə sübut etməyə çalışırlar ki, dəyən zərərin bu ölçüdə olmasından heç söhbət də gedə bilməz.

Zərərçəkən tərəfindən göstərilən zərərin hesablanması metodikası adətən ehtimallara əsaslanır. Onun fikrincə musiqi albomunun, filmin yaxud kompyuter proqramının piratlar tərəfindən satılan bir nüsxəsi həmin əsərin bir legal surətini bazardan sıxışdırıb çıxarır. Məlum məsələdir ki, belə yanaşma qanun pozucusunu təmin etmir. Amma problem nəticəni onun qəbul etməməsində deyil, ondadır ki, hansı tərəfin mövqeyi daha əsaslı olacaq. Əgər məhkəmə və zərərçəkən tərəf ictimaiyyətə zərərçəkənin iddiası əsasında məhkəmənin qəbul etdiyi qərarın düzgünlüyünü sübut edə bilməsələr, onda bu qərarı tam şəkildə kafi hesab etmək olmaz. Əgər belə hallar sistematik şəkildə baş qaldırarsa, onda ictimaiyyətdə piratlıqdan daha ciddi problemlər yarana bilər. Buna görə də dəyən zərərlərin hesablanması üzərində qurulan prinsiplər sərbəst şəkildə aparılan tədqiqatlar çərçivəsində əsaslandırılmalıdır, onların nəticələri isə cəmiyyətin sərvətinə çevrilməlidir.

Prinsip etibarını ilə eyni problem patent sahibinin yaxud məhsul nişanının hüquq pozuntuları nəticəsində dəyən zərərin qiymətləndirilməsi zamanı baş verir. Amma burda vəziyyət elə də kəskin deyil. Əgər məhsul nişanına hüquq pozuntusu baş verərsə, burda istehlakçı nəinki zərərçəkənin tərəfində olur, hətta özü də zərərçəkənlər sırasına keçir, çünki belə olduğu halda firma məhsulu əvəzinə ona saxta mal satılır. Məhsul patentinin pozulduğu halda hazırlanan məhsul qanuni yolla hazırlanan məhsuldan qiymətinə görə heç də seçilmir, əgər seçilsə belə bu çox kiçik bir səviyyədə olur. Buna görə də legal şəkildə istehsal olunan bir məhsul vahidinin bir saxta məhsul vahidi tərəfindən sıxışdırılıb çıxarılması tam realdır. Elə bu səbəbə görə də zərərçəkən tərəflə (patent sahibi) istehlakçı arasında konflikt yaranmır.

Beləliklə, zərərin qiymətləndirilməsi, daha doğrusu zərərin qiymətləndirilməsi zamanı istifadə edilən əsas prinsiplərin əsaslandırılması problemi müəllif hüquq-

larının pozulması üçün daha kəskindir. Hal-hazırkı vəziyyətin bir az paradoksal nəticəsi vardır: dəyən zərərin qiymətləndirilməsi ümumiyyətlə lazımsız ola bilər. Bəzi ölkələrdə, məsələn, Fransada zərərcəkən tərəf hər dəfə sübut etmək məcburiyyətində deyil ki, bu tərəfdən təklif edilən qiymətləndirmə metodu elmi cəhətdən əsaslandırılmışdır. Elə standart yanaşmalar da vardır ki, onların köməkliyi ilə məhkəmə daha operativ şəkildə qərarlar qəbul edə bilər. Belə standart prinsiplər istifadə edilməyən ölkələrdə, məsələn, Rusiyada, pıratçılıq haqqındakı hər bir iş istintaq və məhkəmələr üçün böyük problemə çevrilir. Burdan da belə nəticəyə gəlmək olar ki, hər bir ölkənin qanunvericiliyində belə prinsiplərin işlənilib hazırlanması aktual olmalıdır. Bu məsələ ilə BMT-nin şöbələrindən biri məşğul ola bilər. Amma belə olduğu halda peşəkar qiymətləndiricilərin bu tipli məhkəmə işlərində iştirakı tamamilə lazımsız olur.

İndi isə dəyərin qiymətləndirilməsində istifadə edilən əsas üsulları təcrübədən götürdüyümüz bəzi misallar üzərində nəzərdən keçirək. Bunun üçün heç də həmişə müştərinin sifarişi ilə yerinə yetirilən işlərlə kifayətlənmək olmaz. Daha hansı qiymətləndirmə növlərinin zəruri olduğuna baxmaq lazımdır. Belə misallardan biri satış üçün AvroNova brendinin qiymətləndirilməsi ilə, digər ikisi isə B və A innovasiya layihələrində intellektual mülkiyyət hüquqları portfelinin qiymətləndirilməsi ilə əlaqədardır.

Misal 1. AvroNova brendinin qiymətləndirilməsinə ehtiyac o vaxt baş qaldırdı ki, eyniadlı bir firmanın sahibi firmaya mənsub olan məhsul nişanı komplektini satmaq fikrinə düşdü. Əvvəlcədən onun sifarişi ilə Gfk firması tərəfindən marketing tədqiqatı aparıldı, bu tədqiqatın nəticələri firmanın sirri olaraq qalmadı, əksinə çox açıq və geniş şəkildə yayımlandı. Bu tədqiqatların nəticələri ABM kompaniyasının həyata keçirdiyi dəyər qiymətləndirilməsinin əsasını qoydu. Bu qiymətləndirmənin də nəticələri, həmçinin, sirr deyil və açıq şəkildə istifadə üçün göstərilir. Yuxarıda deyildiyi kimi, bu, heç də tipik hal deyil. Amma bu fakt tədqiqatların aparılması üçün və peşəkar qiymətləndiricilərin təlimatlandırılması üçün dəyərlidir. Buna görə də göstərilən misal bütün kitab boyu istifadə edilən əsas misallardan biridir.

AvroNova brendinin qiymətləndirilməsi misalı dəyərin tipi və qiymətləndirmənin məqsədi arasındakı asılılığı göstərmək üçün xidmət edir. İlk baxışda satılmalı olan məhsul nişanı komplektinin bazar dəyərini qiymətləndirmək lazımdır. Amma belə nəticə çox səthidir. İş burasındadır ki, satış haqqında qərarlar məhz o şərtlərə əsaslanır ki, potensial investor üçün məhsul nişanı komplektinin dəyəri hazırkı istifadədə olan elə həmin komplektin dəyərindən çox böyük ola bilər. Prinsip etibarını ilə burda qeyri-adi heç bir şey yoxdur. Praktiki olaraq sərbəst şəkildə baş verən istənilən alqı-satqı sövdələşməsi yalnız o zaman məna və güc kəsb edə bilər ki, sövdələşmə predmeti alıcı üçün satıcı üçün olduğundan daha qiymətli olsun. Bu hətta mütləq likvidliyi olan məhsul bazarı üçün də, məsələn nağd valyuta bazarı üçün, düzgün sayılır. Mübadilə vaxtı mütləq marja yaranır. Mübadilə məntəqələrində marja hansısa faiz təşkil edir. Burada söhbət elə məhsuldan gedir ki, onun likvidliyi çox aşağıdır, buna görə də müxtəlif investorlar üçün investisiya dəyərləri arasındakı fərq çox da böyük faizdə olur. Nəzəri olaraq elə bir investor tapıla bilər ki, onun üçün verilən komplektin investisiya dəyəri mövcud istifadə üçün olan komplektin dəyərindən ən azı 10 dəfə artıq olur. Onda bazar dəyəri mövcud istifadə üçün olan dəyərlə belə investor üçün investisiya dəyəri arasında aralıq bir vəziyyətdə olur. Buna görə də ilk növbədə həmin aralıq vəziyyət üçün sərhədləri müəyyənləşdirmək lazımdır. Bunu necə etmək lazım olduğunu sonrakı bölmələrdə öyrənəcəyik.

Misal 2. “B” layihəsi elə bir investisiya layihəsidir ki, onun əsasını çox məşhur bir İsveçrə firması tərəfindən işlənib hazırlanmış yeni texnologiya təşkil edir. Layihənin təşəbbüskarı əhalisi 12 mln.-a yaxın olan regionlardan birində bazarın təhlili üzrə müəyyən iş apararaq lisenziyanın əldə edilməsi üçün həmin İsveçrə firmasının əvvəlcədən razılığını aldı. Layihənin yeni hesab edilməsi mümkün olan texnologiyaya əsaslandırılması bizə əsas verir ki, onu innovasiya layihəsi adlandıraq. Bununla belə texnologiya bütövlükdə deyil, yalnız həblərin hazırlanması sahəsi üzrə verilir. Onların istehsalı üçün lazım olan inqredientlərin İsveçrədən gətirilməsi nəzərdə tutulur. Qeyd etmək lazımdır ki, layihənin həyata keçirildiyi sxemin özü qərb firmaları üçün çox tipikdir. Məsələn, İsveçrə firmalarından biri Rusiyaya

toxunma parçalar üçün lazım olan epoksid qətranı gətirir, onlara tələbat olsun deyər, rus müəssisələrində uyğun texnologiyayı, o cümlədən, pambıq parçaların işlənilib hazırlanması üçün yeni texnologiyayı tətbiq edir. Bu halda yeni texnologiyanın verilməsi həm lisenziya əsasında, həm də lisenziyasız həyata keçirilə bilər, yəni texnologiyanın verilməsi haqqında müqavilə xidmət müqaviləsi kimi də tərtib edilə bilər. “B” layihəsində məhz Rusiya tərəf maraqlıdır ki, texnologiyanın verilməsi haqqında müqavilə lisenziyalı müqavilə kimi qanuniləşdirilsin və bu müqavilə konkret bir region hədudlarında olsun. Yalnız bu halda Rusiya tərəfdə müstəsna hüquqlara əsaslanmış olan müəyyən şəkildə bir monopoliya yaranır.

Təbii bir haldır ki, bu işin təşəbbüskarı olan təşkilat investisiya üçün zəruri olan pulu axtaracaq və layihəni sərbəst şəkildə realizə etmək arzusunda olacaq. “B” layihəsinin alternativ variantı kimi ilkin kapital qoyuluşunu və həblərin istehsalı buraxılmasına qədər olan layihəyə nəzarəti həyata keçirmək üçün innovasiya kompaniyasının iştirakı nəzərdən keçirilir. Layihənin və nəzərdən keçirilən variantların realizə edilməsinin texniki tərəfləri bir-birindən bir o qədər də fərqlənmir, amma iqtisadi nəticələr əsaslı şəkildə fərqlənə bilər.

Layihənin xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, layihənin təşəbbüskarınının başlanğıcda nə texnologiyası (o, isveçrəlilərdədir), nə də ki, layihənin realizə edilməsi üçün zəruri olan kapitalı olmur. Buna görə də onlar üçün lisenziyanın istər yüksək, istərsə də aşağı qiymətlə qiymətləndirilməsi eyni dərəcədə qəbul ediləməzdir. Bu vəziyyətdən çıxmaq üçün onlar biznesə çox mürəkkəb bir giriş sxemi, İM hüquqları portfeli və layihənin realizə edilməsinin müxtəlif mərhələlərində bu portfelin qiymətləndirilməsinin formalaşması ilə ordan çıxışı təşkil etməlidirlər.

Misal 3. “A” layihəsi mikroavtomobillərin istehsalınının təşkili üzrə olan bir innovasiya layihəsidir. Layihə onunla maraqlıdır ki, hüquq portfelinin investisiya dəyəri layihənin realizəsi üzrə dəyişir və final mərhələsində istifadə dəyərinə çevrilir. “B” layihəsindən prinsipial fərq ondan ibarətdir ki, layihənin təşəbbüskarlarınının layihənin lap başlanğıcından şəxsi hazırlıqları olur, amma onların əsasında İM hüququnun mükəmməl portfelini yaratmaq - tamamilə ayrı, amma çox çətin bir vəzifədir.

III FƏSİL. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi metodları və təcrübəsinin təkmilləşdirilməsi.

3.1. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsinə məqsədli yanaşma və metodların təkmilləşdirilməsi.

İqtisadi ədəbiyyatda qudvill qeyri-maddi aktivlərin tərkib hissələrindən biri kimi nəzərdə tutulur. Lakin bu anlayış barədə müxtəlif mülahizələrin olduğu da inkar edilməyən reallıqlardan biridir. Çünki “qudvill”in müəyyən edilməsi zərurətinə çox tez-tez, xüsusilə də məhkəmə qərarlarının icraatında, müəssisələrin alqı-satqısı müqavilələrində, elmi-texniki nailiyyətlərin gətirdiyi üstünlüklərlə bağlı, habelə vergi araşdırmalarında, eləcə də geniş sahibkarlıq fəaliyyətində təsadüf olunur. Qudvillin əsas mahiyyəti izafi mənfəətin yaranmasıdır. Bu mənada da araşdırmalar göstərir ki, qudvillin dəyərinin meyarı olan izafi mənfəətin qiymətləndirilməsinə müxtəlif yanaşmalar mövcuddur. Ona görə də qudvillin qiymətləndirilməsinə aid bəzi cəhətlərin nəzərə alınması unudulmamalıdır. Daha doğrusu, maddi aktivlərin bazar dəyəri müəyyən edilərkən ona qudvilldən fərqli olaraq qeyri-maddi aktivlərin dəyəri əlavə edilirsə qudvillin qiymətləndirilməsində yanaşma tamamilə başqadır. Bütün hallarda izafi mənfəətin olması qudvillin mövcudluğunu təsdiqləyən amillərdən biri kimi qəbul olunmalıdır. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi təcrübəsində bunları qudvilldən fərqli və bazar dəyərinə malik aktivlər qrupuna aid edərək uçotunun aparılması daha məqsədəuyğun bilinir. Ənənəvi olaraq onlara müxtəlif hüquqlar, güzəştlər, informasiyalar və eyni zamanda nou-haular aid edilir. Qeyd edildiyi kimi, qeyri-maddi aktivlərin dəqiq qiymətləndirilməsi məqsədilə onların hər biri üzrə ayrıca metodikanın tətbiq edilməsi nəticələrin daha düzgünlüyünü təmin edərdi. Lakin bunun mümkünlüyü bir qədər mürəkkəb və həm də çətinidir. Çünki qeyri-maddi aktivlərin sayının çoxluğu buna imkan vermir. Ona görə də onların qruplara bölünərək qiymətləndirilməsi və uçotunun aparılması daha məqsədəuyğun bilinir. Bunlardan biri də

qudvilldir. Lakin bir daha qeyd etmək olar ki, onların balans dəyəri ilə bazar dəyəri heç zaman biri-birinə uyğun gəlmir.

Xüsusi olaraq qeyd edilməlidir ki, əsas məsələlərdən biri biznesdə təsadüf olunan qeyri-maddi aktivlərin mövcudluğunun və onların tiplərinin müəyyən edilməsindən ibarətdir. Qudvill fəaliyyətdə olan müəssisənin dəyərinə nisbətən daha geniş məfhumdur. Bəzi ədəbiyyatlarda qeyd edildiyi kimi qeyri-maddi aktivləri birləşdirərək alınan məcmunu qudvill adlandırırlar. Əgər qeyri-maddi komponentlərin hamısı olmasa belə, onlardan yalnız bir çoxunun müəyyən edilməsi əhəmiyyətli dərəcədə xərc və vaxt tələb edir. Elə qeyri-maddi aktivlər vardır ki, onlara ya müəssisənin qeyri-maddi aktivini, ya da uçota alınmamış maddi aktiv kimi baxmaq olar. Belə hallar elmi əsərlər toplusunun dəyərində, rəsmi kitabxanalardakı kitabların dəyərində özünü daha aydın büruzə verə bilər.

Hazırda ingiliscə qudvill (goodwill) termininin başqa dillərə tərcüməsində paralel olaraq iki istiqamətdə aparılması ənənəsi yaranmaqdadır. Bu anlayışı bəzən “işgüzar nüfuz” bəzən isə “qudvill” kimi tərcümə edirlər. Əlbəttə, Azərbaycan dilində mövcud olan bütün iqtisadi ədəbiyyatda bu termin vahid anlayış kimi həm də qanunvericilik aktları və hüquqi normativ sənədlərə əsaslanaraq vahid qaydada istifadə edilməlidir. Adətən “işgüzar nüfuz” dedikdə, hüquqi və ya fiziki şəxsin ləyaqətli sahibkar kimi başqalarına nisbətən müsbət fəaliyyət məqamları göz önünə gəlir. Bu cəhət istər Rusiyada və istərsə də Qərbi ölkələrində məhkəmə qərarlarında iddia olunan dəyərin kəmiyyətinə pozitiv təsir göstərən anlayış kimi müəyyən rol oynaya bilər.

Qeyri-maddi aktivlərin müxtəlif tiplərinin sistemləşdirilərək qruplaşdırılması həm mühasibat uçotunun aparılması, həm vergitutma işinin sadələşdirilməsi və həm də onların dəyərinin düzgün müəyyənləşdirilməsi üçün böyük əhəmiyyət kəsb edir. Elə aktivlər mövcuddur ki, onların hansı qrupa aid edilməsinin qeyri-mümkünlüyü üzündən onları qeyri-maddi aktivlər sırasına yazırlar. Məsələn, bütün MDB ölkələrində hüquqi şəxsin yaradılmasına sərf olunan kapitallaşdırılmış xərclərin bəzən qeyri-maddi aktivlərə aid edilməsi ənənəsinə təsadüf olunur. Avropa ölkələrinin əksəriyyətində və ABŞ-da arxivləri, kitabxanaları, hətta qəzet

və jurnal toplularını qeyri-maddi aktivlərə aid etdikləri halda Rusiyada, habelə bir sıra MDB ölkələrində həmin aktivlər informasiya resursları adlanır. Yaxud da müəssisə və təşkilatların balansında uçota alınmır, ya da maddi aktivlər sırasına aid edilir. Qeyd etmək lazımdır ki, son zamanlara qədər qudvill mühüm qeyri-maddi aktiv sayılmaqla bu anlayış həm də qiymətləndiricilərlə digər peşə sahibləri arasında münasibətlərin ideyaca bir-birinə yaxınlaşmasına imkan yaradırdı. Əlbəttə, peşə xüsusiyyəti fərqli qalmaqla. Mühasibatlıq baxımından qudvill yalnız firmanın alınmasında yaranmaqla firmanın alındığı qiymətlə onun balans aktivlərinin dəyəri arasındakı fərq (balansda oturan eyniləşdirilmiş qeyri-maddi aktivlər də daxil olmaqla) kimi müəyyən edilir. Qudvill anlayışının yaranma mənşəyi də elə bununla əlaqələndirilir. Görünür ki, belə hallarda tərəflər alıcının artıq ödədiyini bilsələr də onlar üçün sərfəli olan sövdələşmənin səbəblərini açıqlamağa ehtiyac görmürlər. Bu həm də bazar münasibətlərinin tələblərindən irəli gəlir.

Peşəkar qiymətləndiricilər firmanın bazar dəyəri ilə onun işgüzar nüfuzundan yaranan xalis aktivlərin dəyəri (qudvill) arasındakı fərqi çox tez-tez eyniləşdirməyə (azaltmağa) meyilli olublar. Bəziləri isə problemin aradan qaldırılması sualını cavablandırmaqdan qaçmaq yolunu yalnız susmaqda görür. Lakin hələlik həmin kəmiyyət satış qiymətinin 1 və ya 2 faizini təşkil etdiyinə görə onun izahatına ehtiyac görünmür. Onu da qeyd etmək lazımdır ki, 25-30 il bundan əvvəl hətta klassik bazar iqtisadiyyatı ölkələrində belə bu problem böyük narahatçılıq doğururdu. Birləşmiş Əmirliklərin mühasibat uçotu üzrə komissiyasının məlumatlarından aydın olur ki, 1994-cü ildə qudvill üzrə ödənişlər 1976-cı ildəki 1 faizdən 1987-ci ildə 44 faizə çatmışdır. Bundan 10 il sonra, yəni 1996-cı ildə məlum olmuşdur ki, həmin fərqi qudvillə aid etmək lüzumsuz bilinir. Çünki bu (qudvill) satış məbləğinin 90 faizindən artığını təşkil edirdi. Həmin reallıqdan qaynaqlanaraq artıq bu məbləğin əksər hissəsinin eyniləşdirilmiş aktivlərlə, xüsusilə də intellektual mülkiyyətlə əlaqələndirmək təcrübəsi formalaşmağa başladı. O, cümlədən məbləğin daha böyük hissəsinin əmtəə nişanlarına müstəsna hüquqlarla əlaqələndirilməsinə üstünlük verildi.

Dünya təcrübəsi üzrə qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi prosesi müvafiq ardıcılıqla həyata keçirilir. Bu ardıcılıq aşağıdakı kimi qəbul edilmişdir:

- mövcud qiymətləndirmə obyektinin və onun mülkiyyət hüququ tipinin müəyyən edilməsi;

- qiymətləndirmənin aparılması məqsədi;

- qiymətləndirmənin təyinatının müəyyən edilməsi;

- qiymətləndirmə prosesində tələb olunan informasiyanın yığılması, onların araşdırılması və təhlili;

- qiymətləndirmə obyektindən istifadə səviyyəsinin və istifadə olunmayan resursların müəyyən edilməsi;

- qiymətləndirmədə tətbiq olunması nəzərdə tutulan yanaşma və metodların müəyyən edilməsi;

- daha əlverişli yanaşma və metodların tətbiqi ilə intellektual mülkiyyət obyektinin qiymətləndirilməsi;

- qiymətləndirmə obyektinin yekun dəyərinin hesablanması;

- intellektual mülkiyyət obyektinin yekun qiymətinin təsdiqlənməsinə hüquqi əsas verən hesabatın tərtibi[12, səh. 437].

Göründüyü kimi, intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi ardıcılığı digər əmlak növlərininkindən kəskin şəkildə fərqlənmir. Mövcud cüzi fərqlərin səbəbləri isə mülkiyyətin maddi-əşya tərkibindəki xassələrlə izah oluna bilər.

Məlumdur ki, intellektual mülkiyyətin ədalətli qiymətləndirilməsi ən əvvəl onun müdafiəsi üzrə hüquqi bazanın mövcudluğundan asılıdır. Bu mənada Azərbaycan Respublikası Konstitusiyasının “Əsas hüquqlar, azadlıqlar və vəzifələr” bölməsinin 30-cu maddəsində intellektual mülkiyyətin qorunmasına böyük zəmanət verilir. Bundan başqa, orada öz əksini tapmış maddələr bir sıra yeni qanunlarla konkretləşdirilir və inkişaf etdirilir.

Bu baxımdan Azərbaycan Respublikasının 5 iyun 1996-cı il tarixdə qəbul edilmiş “Müəlliflik hüququ və əlaqəli hüquqlar haqqında” qanunu böyük əhəmiyyət

yət kəsb edir. İntellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi probleminin hüquqi bazası təkcə qiymət siyasəti üzrə deyil, həm də konkret olaraq hər cür mülkiyyətin qiymətləndirilməsi üzrə qəbul edilmiş qanunlarla təmin olunur.

3.2. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi alqoritminin təkmilləşdirilməsi istiqamətləri.

Maraqlı tərəflərin mənafeələrinin düzgün əlaqələndirilməsi real, həm də ədalətli qiymətləndirmənin əsas vəzifəsi və mühüm şərtlərindən biridir. İstər praktiki və istərsə də normativ sənədlərin mövcudluğu baxımından patentlərin və lisenziyaların qiymətləndirilməsi digər intellektual mülkiyyət növlərinə nisbətən daha yaxşı işlənmişdir. Bu haqda daha sınıanmış təcrübə və aydın dildə yazılmış çoxsaylı ədəbiyyat da mövcuddur. Patent və lisenziyanın satışı əslində intellektual mülkiyyətin alqı-satqısı prosesinə aiddir. Belə olduqda, deməli, intellektual mülkiyyətin bazar dəyərindən və onun müəyyən edilməsindən danışmağa ehtiyac yaranır.

Təcrübədə patent və lisenziyanın satışı üzrə danışıqlar həmin sahənin peşəkarlarının iştirakı ilə keçirilir. Çünki intellektual mülkiyyət qiymətinin müəyyən edilməsi qiymətləndirmə işinin ən incə və həm də özünəməxsus mürəkkəb sahələrindən biridir. Bu zaman hər bir tərəf (satıcı və alıcı) özünün komandasını formalaşdırır və tərəflər danışıqlar aparmaqla müvafiq razılaşmalara gəlirlər. Şübhəsiz ki, hər iki tərəfin nümayəndələri sırasında qiymətləndiricinin olması labüd sayılır. Həm də qiymətləndirici öz məsləhətlərini həm alıcıdan, həm də satıcıdan əsirgəməməlidir.

Bütün patent iddiaçılarının və maraqlı tərəflərin mənafeəsinin düzgün müdafiə edilməsi üçün dünya təcrübəsində uzadılmış ekspertiza sistemindən geniş istifadə edilir. Uzadılmış ekspertiza özünəməxsus bir sıra müsbət cəhətlərə malikdir. Belə ki, onun qaydalarına uyğun olaraq məxfi sifarişlərdən başqa bütün sifarişlər 18 aydan sonra nəşr olunur. Bunun birinci üstünlüyü ondan ibarətdir ki, rəqabət şəraitində maraqlı tərəflər lazımi məlumatlar alırlar. Bu həm də qiymətləndirmənin

reallığına kömək edir. Eyni zamanda patent iddiaçıları olan fiziki və hüquqi şəxslərin heç biri bundan əvvəlki qaydada nəzərdə tutulan ekspertiza rüsumlarını ödəmirlər. Sifarişlərin dərc olunması həmin dövr ərzində onun sahibinin hüququnun müvəqqəti mühafizəsini təmin edir, alternativlər tərəfindən analoji ixtiralar üçün patentlərin peyda olmasının qarşısını alır, texniki problemlərin həlli üçün yeni yollar axtarmağa sövq edir.

Daşınmaz əmlakın və biznesin qiymətləndirilməsində olduğu kimi, intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsində də xərc, bazar (müqayisə) və gəlir yanaşmalarından istifadə edilir. Qeyd edək ki, hələlik qiymətləndiricilər arasında həmin yanaşmalara daxil olan metodlardan hansının intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsində tətbiq edilməsinin daha əlverişli və yaxud əlverişsiz olması haqqında fikir yekdilliyi yaranmamışdır.

Qeyd etmək lazımdır ki, bəzən bir çox qeyri-peşəkar qiymətləndiricilər tərəfindən bu günün tələblərinə cavab verməyən və əmlakın qiymətinin müəyyən edilməsində heç bir “metodiki davranışa” uyğun olmayan “uydurma” hesablama metodlarının çox mürəkkəb variantlarından istifadə olunur. Bu da konkret bilgilərin mənimsənilməsində pərakəndəliyə gətirib çıxarır.

Hazırda Rusiyada, Ukraynada, Qazaxıstanda, Belorusda və Baltikyanı ölkələrdə intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi üzrə tətbiq olunan metodikaların əksəriyyəti lisenziyanın qiyməti üzrə aparılan hesablama qayadalarına əsaslanır. Həm də bütün hallarda royalti intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətinə eyni hesablama göstəricisi ilə daxil edilir. Bu da intellektual mülkiyyət obyektlərinin satılması ssenarisinin proqnozlaşdırılmasına imkan vermir və ya onu çətinləşdirir. Bu zaman royalti və digər anlayışlar altında mövcud olan amillər də müəyyən rol oynayır. Çünki intellektual mülkiyyət obyektlərinin faydalılıq əmsalından asılı olaraq royaltinin səviyyəsi 5-20% həddində müəyyən edilir. Bəzən bu göstəricinin son həddi daha yüksək olmaqla 25%-ə qədər təşkil edir. Digər məfhumlar kimi royaltinin də özünəməxsus rolu və əhəmiyyəti olmaqla, konkret şəkildə lisenziya razılaşmalarının qüvvədə olduğu dövrdə lisenziat tərəfindən hazır məhsulun qiymətindən ayırmalar, yaxud əldə

edilən mənfəət və ya məhsul vahidinə görə yığım şəklində verilən haqdır. Həm də intellektual mülkiyyət obyektlərinin ixtiraçısının və ya sahibkarının hüquqi və bazar mövqeyinin möhkəmlənməsi ilə əlaqədar olaraq royaltiyyə ixtiraçının, istehsalçının, sahibkarın və ya alıcının arasında zəruri kompromis kimi baxmaq düzgün deyil. Bununla əlaqədar olaraq, bütün dünya miqyasında vəziyyət intellektual mülkiyyət obyektlərinin sahibi və ixtiraçıların xeyrinə, yəni onların mənafeyi naminə dəyişməkdədir.

İntellektual mülkiyyətin alqı-satqı müqavilələri tərtib olunarkən royalti normalarının hesablanmasında tətbiq olunan metodlar olduqca müxtəlifliyi ilə yanaşı həm də fərqlidirlər. Onlardan ən sadəsi və həm də məqsədəuyğun bilinəni məhsul növləri və ya sahələr üzrə royaltinin ortalaşdırılmış normaları cədvəldən istifadə edilməsidir. Qeyd etmək lazımdır ki, belə cədvəllər çoxsaylı müqavilələrin məlumatlarına istinadən formalaşdırılır. Bəzən bu kimi məlumatlar kütləvi informasiya xidmətlərindən biri kimi ödənişlə satılır.

Xüsusi olaraq nəzərə almaq lazımdır ki, həmin cədvəllərdən istifadə olunması özü də mütəxəssisdən yüksək səviyyə və peşəkarlıq tələb edir. Mütəxəssis lazımı səviyyədə səriştəli olmadıqda bu cədvəlin bütün göstəricilərini məmnuniyyətlə qəbul edir. Çünki mütəxəssis zəif olduqda göstəricilər arasında qarşılıqlı kənarlaşmaları tuta bilmir və ona görə də işləsə də belə məşğul olduğu məsələyə tənqidi yanaşmaq imkanı olmur. Həm də bu cədvəldə əks olunan normalardan hansının baza göstərici kimi seçilməsi də mütəxəssisdən mühüm peşəkarlıq və qabiliyyət tələb edir. Yəni bu cədvəldə lisenziya üzrə istehsal olunan bütün məhsulların və ya onun bir hissəsinə aid göstəricilərin daxil edildiyini fərqləndirməyə ehtiyac yaranır. Bu kimi incə məsələlərə dəqiqliklə yanaşılması hər hansı konkret məqam üzrə royalti normalarının müəyyən edilməsi üçün xüsusi əhəmiyyətə malikdir.

İntellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsinin dəqiqliyi və beynəlxalq tələblərə uyğunluğu, ilk növbədə hüquqi normativ sənədlərdən, onların beynəlxalq normativ aktlarla, standartlarla uzlaşmasından asılıdır. Böyük əksəriyyəti bazar dəyəri ilə qiymətləndirilən intellektual mülkiyyət növlərinin bazar dəyərində mənəvi köhnəlmə amilləri daha çox təsir göstərir. Lakin digər mülkiyyət (əmlak) növlərinin

dən fərqli olaraq mənəvi köhnəlmənin qiymətə təsiri zaman amilindən o qədər də asılı olmur. Bəzən isə əksinə olaraq uzun tarixi dövrün istehsalı (məhsulu) olan intellektual mülkiyyət növlərinin (məsələn, sənət əsərləri) dəyəri daha yüksək səviyyədə olur. Bütün bunların dəyəri müəyyən edilərkən müxtəlif standartlardan (xüsusilə də Beynəlxalq Qiymətləndirmə Standartlarından) istifadə edilməsinə böyük zərurət yaranır.

İntellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsində mühüm məsələlərdən biri də itkilərin qiymətləndirilməsidir. Xüsusilə də müstəsna hüquqlar üzrə xətalara yol verilməklə baş verən itkilərin dəqiq qiymətləndirilməsinə təcrübədə daha böyük ehtiyac duyulur. Belə hallarda tərəflər (zərərcəkən və təqsirkar) intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətində müəyyən razılığa gələ bilmirlər. Yəni tərəflər itkilərin kəmiyyəti barədə razılığa gələ bilmədiyi hallarda həmin itkilərin peşəkar qiymətləndirici tərəfindən dəqiq qiymətləndirilməsi zərurəti yaranır.

Xüsusilə müəlliflik hüququ və qarışıq hüquqlar sahəsində sahiblik (piratçılıq) hallarının (audio-video, proqram təminatı və s.) baş verməsilə əlaqədar zərərcəkən məhkəmə qarşısında iddia qaldırarkən həm də itkinin məbləği göstərilir. Lakin çox zaman itkilərin baş verməsində əsas təqsirkar və ya onun vəkili həmin məbləğin yüksək olmasını rəhbər tutur və etirazını bildirir. Təcrübədə intellektual mülkiyyət obyektlərinin müəllifi ilə ondan anonim qaydada istifadə edən subyektlər arasında mübahisələr yaranır. Hər hansı musiqi albomunun, filmin və yaxud kompyuter proqramının sürəti gizli çıxarılarq özgəninkiləşdirilsə bu zaman müəllif (zərərcəkən) bir iddiaçı kimi dəyən zərərin qiymətləndirilməsinə, eyni zamanda özünün təklif etdiyi metodika ilə qiymətləndirilməsinə dair iddia qaldırır. Lakin, əgər məhkəmə və zərərcəkən tərəf birlikdə bu iddianı əks tərəfə sübut edə bilmirlərsə, hətta bu halda zərərcəkənin xeyirinə olaraq məhkəmənin qərar çıxarması ədalətli sayıla bilməz. Belə problemlərin gerçəklikləri cəmiyyət tərəfindən qəbul olunduqda baş verən itkinin qiymətləndirilməsi üzrə dəqiq və beynəlxalq təcrübəyə əsaslanan hesablamaların müstəqil qiymətləndirici tərəfindən aparılması məqsədəuyğun sayılır.

İntellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsində ən vacib cəhətlərdən biri ixtiranın mənəvi köhnəlməsinin dəqiq müəyyən edilməsidir. Ona görə də intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsində tək-cə royaltidən istifadə edilməsi tam qənaətləndirici hesab edilə bilməz. İntellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi təcrübəsinə qısa nəzər yetirdikdən sonra belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, hazırda intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi standartlarının işlənilib hazırlanması və onun dövlət səviyyəsində qəbul edilməsinə böyük ehtiyac vardır. Bunun labüdlüyü intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi üzrə iş təcrübəsinin sistemləşdirilməsi tələblərindən irəli gəlir.

İntellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi standartlarının işlənilib hazırlanması və tətbiqi zamanı əmlakın qiymətləndirilməsi standartları üzrə Beynəlxalq komitənin istifadə etdiyi prinsiplər nəzərə alınmalıdır. Bu standartın işlənilib hazırlanması və tətbiqi intellektual mülkiyyət obyektləri və onlar üzərində mülkiyyət hüquqları üzrə müxtəlif sövdələşmələrin yerinə yetirilməsi məqsədilə sifarişçilərlə münasibətlər zamanı istifadədə çox yararlı ola bilər. İntellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi standartlarının işlənilib hazırlanmasında zəruri normativ materiallar nəzərə alınmalı və standartın yazılışı zamanı istifadə edilən anlayışların izahına geniş yer verilməlidir. İntellektual mülkiyyət obyektlərinin təsnifatı və strukturu, onların qeydə alınmasını həyata keçirən dövlət orqanları, bu orqanların səlahiyyətli nümayəndələri və s. məsələlər standartla müəyyənləşdirilməlidir. Qeyd etmək lazımdır ki, mövcud standartlarda intellektual mülkiyyət obyektlərinin yaradılması, yaxud alınması zamanı mühasibat uçotunun tələbləri, intellektual mülkiyyət obyektlərinin xərclərinin formalaşması və bu göstəricilərin müvafiq hesablarda əks etdirilməsi, bu hesabların bölmələrdə istifadə edilməsi, həmçinin sövdələşmənin xüsusiyyətindən asılı olaraq, intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsinin iqtisadi mahiyyəti açıqlanmışdır. Bu mənada beynəlxalq qiymətləndirmə standartları daha önəmlidir.

Müasir standartlarda intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi üçün daha zəruri olan yanaşma tərzlərinə üstünlük verilir. Buna misal olaraq intellektual mülkiyyət obyektlərinin uçotu obyektləri olan maddi daşıyıcıların

aşkar olunmasını, qiymətləndirmə obyektı üzərində hüquqların eyniləşdirilməsi üzrə ekspertizanın keçirilməsini, bazar dəyəri tipinin və onun kəmiyyətinin hesablanması metodunun əsaslandırılmasını və digərlərini qeyd etmək olar. Lakin qiymətləndirmə üzrə zəruri olan informasiyaların əldə edilməsi və sistemləşdirilməsi bilavasitə qiymətləndiricinin özündən asılı olur. Buna misal olaraq, intellektual mülkiyyət obyektlərinin, yaxud intellektual mülkiyyət obyektlərindən istifadə edərək istehsal olunmuş məhsulların səciyyələndirilməsini, intellektual mülkiyyət obyektlərindən istifadə nəticəsində əldə olunan gəlir mənbələrinin müəyyən edilməsi və dəqiq hesablanması, intellektual mülkiyyət obyektləri bazarının təsviri və hərtərəfli səciyyələndirilməsini, intellektual mülkiyyət obyektlərinin yaradılması, hüquqlarının əldə edilməsi və istifadəsi üçün tələb olunan xərcləri, intellektual mülkiyyət obyektlərindən istifadə olunaraq istehsal edilmiş məhsul vahidinin maya dəyəri və qiymətini və sairəni göstərmək olar.

Ölkəmizdə intellektual sahibkarlığın inkişafı intellektual mülkiyyət və qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi sahəsində dünya təcrübəsinin öyrənilməsi, qiymətləndiricilər arasında bu istiqamətdə müvafiq diskussiyaların yaranmasına səbəb olmuşdur. Ayrı-ayrı qeyri-maddi aktivlər növlərinin qiymətləndirilməsində belə hallara daha tez-tez rast gəlinir.

Hazırda respublikamızda loqotiplərin (qəzetlərin) qiymətləndirilməsi qiymətləndiricilər arasında müxtəlif baxışların yaranmasına gətirib çıxarmışdır. Bəzi qiymətləndiricilər loqotipin dəyərinin qəzetin gəlirgətirmə qabiliyyətindən asılı olmasını daha israrlıqla isbat etməyə çalışırlar. Dünya təcrübəsindən bəlli olduğu kimi “qəzet biznesinin dəyəri” ilə “loqotipin dəyəri” arasında əsaslı fərqlər mövcuddur. Belə ki, qəzetin gəlirgətirmə qabiliyyətini onun idarəedilməsi, peşəkar kadr potensialı, yaxşı təşkil edilmiş satış şəbəkəsi, tutduğu mövqe, sahib olduğu subyektiv imtiyaz və s. amillər müəyyən edir. Eyni zamanda loqotip bunların nəticəsini, yəni biznesin özünü əks etdirən “Nişan”dır. “Nişan” müəyyən əmtəə və xidmətin, digər tərəfmüqabillərin əmtəə və xidmətlərindən fərqləndirmək təyinatı olan bir sıra ad və rəmzlərin birləşməsi deməkdir. Daha doğrusu, belə birləşmə nəticəsində əldə olunan nişan yalnız hər hansı bir firmanın istehsal etdiyi məhsulun

adı kimi deyil, həmin məhsulun və ya xidmətin keyfiyyətinin, etibarlığının, davamlılığının göstəricisi olaraq alıcılarda müvafiq təsəvvürlər yaradır. Deməli, loqotip öz-özlüyündə müvafiq gəlirgətirmə xassəsini təcəssüm etdirə bilməz. Fərz edək ki, Azərbaycanda hər hansı bir qəzet yüksək rentabelliyyə malikdir. Həmin qəzet öz adını dəyişdirsə və başqa ad altında çalışarsa qısa zaman ərzində həmin redaksiya özünün yeni peşəkar işçi heyəti ilə yeni adını da oxucularına tanıtdırmağa nail olacaqdır. Yaxud da bunun əksinə, tanınmış qəzet nişanını kimsə pulla alır və həmin ad altında yeni redaksiya yaradaraq yüksək mənfəət götürmək istəyir. Bütün hallarda uğurların qazanılması işçilərin peşəkarlıq səviyyəsindən asılı olacaqdır. Bu da reallıqdır ki, loqotipin bazar dəyərini müəyyən edən bir amil kimi təkə gəlirgətirmə qabiliyyəti deyil, həm də qəzetin imici, tarixi atributları, adının unikallığı, malik olduğu imtiyazlar və s. amillər həmin qəzetin gəlirliliyinə təsir göstərə bilər.

Bütün bunların dəqiqliklə nəzərə alınması isə qiymətləndiricidən, xüsusilə də onun peşəkarlığından daha çox asılıdır. Beləliklə, qiymətləndirici məlum olan yanaşma və metodları tətbiq etməklə öz funksiyasını məsuliyyətlə yerinə yetirməli olur. Məlum olduğu kimi, bütün əmlak növlərinin qiymətləndirilməsi təcrübəsində üç mühüm yanaşmadan istifadə olunur.

3.3. Qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi standartları və metodiki tövsiyələrin təkmilləşdirilməsi.

İntellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi təcrübəsinə qısa nəzər yetirdikdən sonra belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, hazırda İntellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi standartlarının işlənilib hazırlanması və tətbiqi zamanı Beynəlxalq Qiymətləndirmə Standartları Komitəsinin istifadə etdiyi prinsiplər nəzərə alınmalıdır. Bu standartın işlənilib hazırlanması və tətbiqi intellektual mülkiyyətin və onun üzərində mülkiyyət hüquqları üzrə müxtəlif sövdələşmələrin yerinə yetirilməsi məqsədilə sifarişçilərlə münasibətlər zamanı istifadədə çox yararlı ola bilər.

İntellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi standartlarının işlənilib hazırlanmasında zəruri normativ materiallar nəzərə alınmalı və standartın yazılışı zamanı istifadə edilən anlayışların izahına geniş yer verilməlidir.

Standartda intellektual mülkiyyət obyektlərinin təsnifatı və strukturu, onların qeydə alınmasını həyata keçirən dövlət orqanları, bu orqanların səlahiyyətli nümayəndələri və s. məsələlər müəyyənləşdirilməlidir. Bundan əlavə, standartda intellektual mülkiyyət obyektlərinin yaradılması, yaxud alınması zamanı mühasibat uçotunun tələbləri, intellektual mülkiyyət obyektlərinin xərclərinin formalaşması və bu göstəricilərin müvafiq hesablarda əks etdirilməsi, bu hesabların bölmələrdə istifadə edilməsi, həmçinin sövdələşmənin xüsusiyyətindən asılı olaraq intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsinin iqtisadi mahiyyəti açıqlanmalıdır.

Standartın böyük bir bölməsi intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi zamanı informasiya metodik tələblərə həsr olunmalı və bu işə hazırlığın əsas mərhələləri təxminən aşağıdakı şəkildə olmalıdır:

- intellektual mülkiyyət obyektlərinin uçotu obyektləri olan maddi daşıyıcıların aşkar olunması;
- qiymətləndirmə obyektini üzərində hüquqların eyniləşdirilməsi üzrə ekspertizanın keçirilməsi;
- bazar dəyəri tipinin və onun kəmiyyətinin hesablanması metodunun əsaslandırılması.

Qiymətləndirmə üzrə növbəti işlərin yerinə yetirilməsi üçün zəruri olan informasiyanın siyahısı isə aşağıda verilmişdir:

- intellektual mülkiyyət obyektlərinin, yaxud intellektual mülkiyyət obyektlərindən istehsal olunmuş məhsulların səciyyələndirilməsi;
- intellektual mülkiyyət obyektlərindən istifadə nəticəsində əldə olunan gəlir mənbələri;
- intellektual mülkiyyət obyektləri bazarının təsviri;
- intellektual mülkiyyət obyektlərinin yaradılması, hüquqların əldə edilməsi və istifadəsi üçün lazım olan xərclər;

- intellektual mülkiyyət obyektlərindən istehsal edilmiş məhsul vahidinin maya dəyəri və qiyməti;
- intellektual mülkiyyət obyektlərinin əldə olunması və istifadəsi ilə bağlı olan risklər;
- intellektual mülkiyyət obyektlərindən istifadəsindən xalis gəlir [18,səh. 238].

Standartda əsas diqqət yetirilməli bölmələrdən biri də qiymətləndirmədə çox zəruri olan yanaşmalar bölməsidir. Burada istifadə olunan xərc, satışların müqayisəsi və gəlir yanaşmalarının qiymətləndirmədə böyük əhəmiyyəti vardır.

Faktiki materialların təsvir olunmasına qarşı tələbləri əks etdirən bölmənin də standartda nəzərə alınması çox vacibdir. Öz məzmunu etibarilə əslində bu bölmə istənilən obyektin qiymətləndirilməsi nəticələrinin rəsmiləşdirilməsi üçün tətbiq oluna bilər.

Qeyd olunan standartın hazırlanması və tətbiqi intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi prosesinin əsas müddəalarını reqlamentləşdirər, intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsinin mərhələlərini aydınlaşdırmağa imkan verir, qiymətləndirmənin nəticələrinin daha dəqiq və etibarlı olmasına şərait yaradar.

Daha ciddi diqqət tələb edən məsələlərdən biri də beynəlxalq standartlarda 2001(metodiki göstərişlər №4) və Avropa standartlarında 2000(metodiki göstərişlər №8) intellektual mülkiyyətin və qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsinin nizamlanmasıdır.

Qiymətləndirmə fəaliyyətinin standartları qiymətləndirici qarşısında ancaq əsas tələblər qoyur və burada nəticə əsaslı şəkildə qiymətləndirmənin məqsədindən asılı ola bilər.

Mühasibat uçotu məqsədi ilə müəssisənin (təşkilatın) aktivlərinin, o cümlədən, İM obyektləri üzərindəki hüquqların qiymətləndirilməsi mühasibat uçotu üzrə normativ sənədlərdə göstərilən qaydalar üzrə həyata keçirilir. Qiymətləndirmə fəaliyyəti standartlarından fərqli olaraq bu qaydalar çox sadədir və onlar praktiki olaraq birmənalı şəkildə qiymətləndirmənin nəticələrini müəyyənləşdirir.

Praktikada qeyri-material aktivləri, bir qayda olaraq, “fəaliyyətdə olan müəssisənin” dəyərinin, yəni biznesin dəyərinin müəyyənləşdirilməsi kontekstində, ya da ki, bir bütöv vahid kimi satılan və alınan “müəssisə-əmlak kompleksi”nin tərkibində qiymətləndirilir. Digər aktivlərlə bağlı olmayan ayrı-ayrı qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsində zəruriyyət təsadüfi hallarda baş verir. Məsələn bu, patentlərin və lisenziyaların satışı zamanı aparılan qiymətləndirmə, ya da ki, patent sahibinin müstəsna hüquqlarının pozulması zamanı dəyən zərərin qiymətləndirilməsi ola bilər. Belə qiymətləndirmədə adətən bu aktivdən istifadə ilə bağlı olan biznes, bəzən də bütövlükdə şirkətin biznesi hesaba alınır. Artıq dəfələrlə deyildiyi kimi, qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsi, demək olar ki, həmişə biznesin qiymətləndirilməsi ilə bağlıdır. Şirkətin qeyri-material aktivlərinin məcmu dəyəri (pulla) adətən dəqiqliklə müəyyənləşdirilir, bu dəyərin (qiymətin) müəyyənləşdirilməsi prosesi isə həmin şirkətin digər aktivlərinin qiymətləndirilməsindən daha sadədir. Buna görə də ayrı-ayrı qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsi, bir qayda olaraq, bütövlükdə onların məcmusu qiymətləndirildikdən sonra və yalnız onun əsasında aparılır.

Ayrı-ayrı patentlərin qiymətləndirilməsi - xüsusi bir fəaliyyət sahəsidir və bu haqda daha ətraflı olaraq beşinci bölmədə danışılacaq. Paradoksal olaraq ayrıca patentin yaxud patent sifarişinin qiymətləndirilməsi çox ağır ola bilər, qiymətləndirmənin nəticəsi isə bütöv patent portfeli yaxud digər intellektual mülkiyyət hüquqları üçün qiymətləndirmənin nəticələrindən az etibarlı olar.

İntellektual mülkiyyətin və qeyri-maddi aktivlərin qiymətləndirilməsi konkret nailiyyətlərlə yaxud konkret qərarların qəbulu ilə bağlıdır. Qiymətləndirmənin məqsədi bu təşkilatın iştirakı ilə konkret layihəyə investisiyaların cəlb edilməsi yaxud qiymətləndirilən qeyri-material aktivlərin istifadəsi haqqında konkret qərarın qəbul edilməsindən ibarətdir (məs: lisenziyanın yaxud patentin satışı). Qiymətləndirmənin intellektual mülkiyyət obyektləri üzərində olan hüquqların inventarlaşması ilə bağlılığı mütləq deyildir və bu hüquqların balansla qoyulması ilə tamamilə bağlı deyildir, belə ki, təşkilatın balansında yalnız faktiki xərclər nəzərə alınır (yəni aktivlərin dəyəri deyil, onların əldə edilməsi).

Qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsi zamanı müəyyən edilən dəyər növünü qiymətləndirmənin məqsədinə uyğun olaraq seçmək lazımdır. Seçilmiş dəyər növündən və məqsəddən asılı olaraq qiymətləndirmə metodu da seçilir.

Ayrı-ayrı qeyri-material aktivlərinin bazar dəyərinin müəyyənləşdirilməsində məqsəd, bir qayda olaraq, bu aktivin istənilən qiymətə satılması haqqında qərarın qəbul edilməsindən ibarətdir. Məsələn, ixtiralar üçün patentin satışı haqqında (yaxud ixtiranın patentləşdirilməsi) qərar qəbul edilərkən alternativ imkanlar və bu imkanların təhlili əsasında ixtiralar üzərində olan hüquqların qiymətləndirilməsi nəzərdən keçirilməlidir.

İstifadə üçün qeyri-material aktivlərin dəyərinin müəyyənləşdirilməsində məqsəd adətən təşkilat (müəssisə) daxilində qərarların qəbul edilməsi ilə bağlıdır. Məsələn, bu, müəssisə daxilində pul axınının yenidən bölgüsü, texniki yaxud texnoloji qərarların müəlliflərinə mükafatların verilməsi haqqında qərarların qəbulu ola bilər.

İnvestisiya dəyərinin müəyyənləşdirilməsində məqsəd, bir qayda olaraq, investisiya qərarlarının qəbul edilməsi ilə bağlıdır. Bu təkcə həmin təşkilatın (müəssisənin) rəhbərliyi ilə deyil, həm də xarici investorlarla ola bilər.

Qeyri-material aktivlərin dəyərinin səhv başa düşülməsinin mümkünlüyünü aradan qaldırmaq üçün qiymətləndirici qiymətləndirmə fəaliyyətində ən azı aşağıdakı standart tələbləri yerinə yetirməlidir:

- Qiymətləndirilən aktivləri, o cümlədən bu aktivlərlə bağlı olan bütün gözə çarpan və gözə çarpmayan obyektləri identifikasiya etmək (eyniləşdirmək);
- Qiymətləndirilən aktivlərlə bağlı olan hüquqları, o cümlədən, müstəsna hüquqların uyğun obyektlərinə üçüncü şəxslərin hüquqlarını eyniləşdirmək;
- Qiymətləndirmənin məqsədini və onun nəticələrindən istifadə üsulunu eyniləşdirmək;
- Hesablanan dəyər növünün təyinatını vermək, yaxud da bu hesablamaların əsaslandığı prinsipləri dəqiqliklə təsvir etmək və əsaslandırmaq;
- Vəziyyəti bütövlükdə təhlil etmək və qiymətləndirmədə hesaba alınan əsaslı faktları göstərmək;

- Bütün xüsusi halları və məhdudiyətləri aşkara çıxarmaq;

- Vəzifələrin yerinə yetirilməsi üçün əsaslı olan şəraiti və məlumatları almaq və təhlil etmək;

- Səmərəli qiymətləndirmə tarixini təyin etmək;

Yuxarıda sadaladığımız bütün bu şərtlər qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsi üçün spesifik deyil, amma digər aktivlərin qiymətləndirilməsində qiymətləndiricilərin qarşısında həmin tələblər irəli sürülür. Məhz qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilmə spesifikasiyası texniki detallarla əks etdirilir. Birinci və ikinci maddələrin yerinə yetirilməsindəki mürəkkəbliyi xüsusilə qeyd etmək lazımdır. Mürəkkəblik təkcə ondan ibarət deyil ki, intellektual mülkiyyət haqqında qanunvericilik onsuz da öz-özlüyündə mürəkkəbdir, həm də ondadır ki, bazis obyektləri özləri də (ixtiralar, sənaye nümunələri, məhsul nişanları) hiss edilməyəndir, qeyri-materialdır. Buraya çoxlu sayda xarici faktorların varlığını da əlavə etmək lazımdır, hansı ki, çox vaxtlar həlledici rol oynayır. Müəllif hüquqlarının və müştərək hüquqların pozulması haqqında gedən məhkəmə işlərinə baxıldıqda belə halla tez-tez rastlaşırıq.

İntellektual mülkiyyətin və qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsi haqqında hesabatlar o halda tələb olunur ki, bu işi peşəkar qiymətləndirici qiymətləndirmə fəaliyyəti haqqında qanun çərçivəsində aparmış olsun. Belə olduğu halda hesabat aparmaq standart bir işdir. Qiymətləndirmə haqqında hesabatlarda müxtəlif mənalı şərtlərə yol verilməməlidir. Qiymətləndirici ən azından qiymətləndirmə fəaliyyətinin uyğun standartlarında sadalanan maddələri hesabatda daxil etməlidir. Qiymətləndirmə fəaliyyətinin ümumi qəbul edilmiş prinsiplərinə uyğun olaraq qiymətləndirmə haqqında olan istənilən hesabatda bütün məhdudiyətlərin siyahısı və yaxud onu əvəz edən analogi məzmunlu bölmə göstərməlidir. Bu zaman qiymətləndirici məhdudiyətlərin siyahısından milli qiymət standartlarından sanksiyasız kənarlaşmalarda özünə bəraət qazandırmaq üçün istifadə etməməlidir.

Qiymətləndirmə aparılarkən qiymətləndirici qiymətləndirmə tarixi üçün dəqiq olan məntiqsiz faktlara yol verməməlidir. Hesabatlarda bütün ehtimallar əsaslı şəkildə göstərilməlidir.

Qiymətləndirmə haqqında olan hər bir hesabatda qiymətləndiricinin qiymətləndirmə fəaliyyətinin ümumi prinsiplərinə uyğun olan rəyi olmalıdır.

Əgər qiymətləndirmə “daxili qiymətləndirici” tərəfindən, qiymətləndirilən aktivlərə malik olan təşkilatda, ya da ki, təşkilatın maliyyə hesabatlarının və maliyyə sənədləşmələrinin aparılması üçün cavabdeh olan mühasibat firmasında işləyən qiymətləndirici tərəfindən aparılırsa, onda aktda yaxud qiymətləndirmə haqqında olan hesabatda bu qarşılıqlı münasibətlərin varlığını və xarakterini təshih edən xüsusi maddə olmalıdır.

İntellektual mülkiyyətin və qeyri-maddi aktivlərinin dəyərinin (qiymətləndirilməsinin) təyin edilməsi üçün göstəricilər seçilərkən peşəkar qiymətləndirməni yaradan fundamental prinsiplərə əsaslandırılır.

Belə qəbul edilmişdir ki, intellektual mülkiyyət hüququnun təşkilində dəyər yalnız o gəlirlərlə müəyyən edilir ki, istifadə zamanı təşkilata bu hüquqları verə bilsin. İntellektual mülkiyyət obyektlərinin özünün konkret xüsusiyyətləri və təşkilata aid olan intellektual mülkiyyət obyektlərinin hüquqi tərkibi göstərilən hüquqların dəyərinə istifadədən yaxud satışdan əldə edilən faktiki ya da ki, nəzərdə tutulan gəlir vasitəsi ilə təsir göstərir.

Bu prinsip firmanın dəyərinin onun aktivlərinin strukturundan asılı olmamağı haqqında “Modilyani-Miller teoreminin” birbaşa nəticəsidir. Qiymətləndirmə fəaliyyətində MM teoremi əsas rol oynayır.

İntellektual mülkiyyət obyektlərinə hüquqların dəyərini təyin edərkən ekspert yolu ilə müəyyənləşdirilən və bazarın təhlili ilə bağlı olmayan göstəricilərin istifadəsinin minimuma endirmək məsləhət görülür. Konkret intellektual mülkiyyət obyektinin “mütləq” dəyərini xarakterizə edən göstəricilərdən - bazar konyunkturasından asılı olmayan intellektual fəaliyyətin yaxud fərdiləşmə vasitələrinin nəticələrindən istifadə etmək də məsləhət görülmür. Bununla belə bəzən yaxın

obyektlərə bazarı tanıda biləcək məlumatlara düzəlişlər vermək üçün intellektual mülkiyyət obyektlərinin xüsusiyyətlərindən istifadə etmək lazım gəlir.

İntellektual mülkiyyət obyektləri hüquqlarının qeyri-material aktivləri kimi gəlir gətirə bilməsini xarakterizə edən göstəriciləritəyin edərkən dəyərin növündən və qiymətləndirmənin məqsədindən asılı olaraq ya mənfəətdən (vergi tutumlarına qədər ya da ondan sonra) ya da ki, pul axınlarından istifadə edilməlidir. Bu üç mənfəət göstəricisindən hər birinin konkret vəziyyətlərdə özünəməxsus üstünlükləri vardır.

Pul axını - biznesin, müəssisənin yaxud konkret aktivin gəlirini xarakterizə edən ən obyektiv iqtisadi göstəricidir. Adətən bu göstərici xalis gəlirin və müəssisənin pul gəlirlərini azaldan və ya artıran vaxtaşırı ödəmələrin və daxilolmaların cəmi kimi hesablanır. Pul axınının əsası kimi adətən vergi ödənildikdən sonra qalan mənfəət təşkil edir. Pul axını həmçinin xərclərə qənaət əsasında da hesablanabilir. Ayrı-ayrı hallarda belə yanaşma daha məqsəduyğundur.

Pul axını gəlir göstəricisi kimi mənfəətdən daha etibarlı sayılır. Əgər qiymətləndirmə obyektini kimi büdcə vəsaiti hesabına yaradılan qeyri-material obyektləri nəzərdən keçirilərsə, onda vergidən təmizlənmiş mənfəət və pul axını bir-birindən çox az fərqlənir. Buna görə də müəyyən qeyri-material aktivini ilə bağlı olan pul axınıni heç bir səhv etmədən həmin aktivdən istifadə nəticəsində əldə edilən xalis mənfəətlə (vergi tutulduqdan sonra) eyni hesab etmək olar.

İntellektual mülkiyyətin bazar dəyəri müəyyənləşdirilərkən ən müvafiq göstərici vergi tutulduqdan sonra deyil, vergi tutulana qədər olan mənfəətdir. İkinci bölmədə bu məsələ intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsinə bazar yanaşmasından istifadə ilə bağlı olaraq, o cümlədən, vergi tutumuna qədərki mənfəət terminlərində formalaşan Bequnk qaydalarının müzakirəsi zamanı daha ətraflı danışılacaq. Daha doğrusu, bu qaydalar “vergitutumu və faizlər çıxılanadək olan mənfəət” kimi tanınan göstəriciyə nəzərən formalaşır. Bu göstəricini bəzən əməliyyat mənfəəti də adlandırırlar. Heç bir anlaşılmazlıq baş verməsin deyə, qiymətləndirilmə aparılarkən göstəricilərin məhz hansı ilkin məlumatlar əsasında hesablanmasını göstərmək lazımdır.

Büdcə vəsaiti hesabına yaranmış aktivlərin satışı zamanı (belələri isə çoxdur) bazar dəyəri ilə əldə edilən bütün məbləğ mənfəəti təşkil edir, çünki bu aktivin yaradılması üçün lazım olan bütün xərclər sılınmış olur. Məlum məsələdir ki, bu, vergitutumuna qədərki mənfəət olacaqdır. Əgər göstərici kimi vergitutumundan sonrakı mənfəətdən istifadə etsək, onda qiymətləndirmənin nəticələrini başqa cür şərh etmək lazım gələcəkdir. İnvestisiya dəyəri müəyyənləşdirilərkən müəssisənin sərəncamında olan pul vəsaiti, yəni vergilərdən təmizlənmiş pul vəsaiti müqayisə edilir. Vergitutumundan sonrakı mənfəət - aktivin investisiya dəyərinin müəyyənləşdirilməsi üçün ən uyğun göstəricidir.

Bir qayda olaraq intellektual mülkiyyətin qiymətləndirilməsi əsaslandırılmış royalti dərəcələrinin müəyyənləşdirilməsini nəzərdə tutur. Bunun üçün müxtəlif mənbələrdən olan məlumatlardan istifadə edilir. O cümlədən, əvvəllər bağlanmış olan lisenziya müqavilələri üzrə olan məlumatlar böyük əhəmiyyət kəsb edir. Əsas çətinlik ondan ibarətdir ki, adətən lisenziya müqavilələrinin şərtləri məxvi olaraq saxlanılır.

Ənənəvi şəkildə qiymətləndirmə fəaliyyətində istifadə edilən qeyri-maliyyə göstəricilərinə diskontlaşma dərəcələri, multiplikatorlar və kapitallaşma dərəcələri aid edilir. Qeyd etmək kifayətdir ki, prinsip etibarını ilə bu göstəricilər də biznesin qiymətləndirilməsində olduğu kimi eyni üsulla müəyyənləşdirilir. Burada əsas fərq ondan ibarətdir ki, qeyri-material aktivlərindəki investisiyalar digər aktivlərin yaxud biznesin investisiyalarından daha riskli sayılır. Buna görə də qeyri-material aktivlərin qiymətləndirilməsi zamanı diskontlaşma dərəcəsi adətən bu qeyri-material aktivlərin istifadə edildiyi biznesin qiymətləndirilməsində olduğundan bir qədər yüksəkdir. Bundan başqa texnologiyanın inkişafının ilkin mərhələlərində intellektual mülkiyyətə kapital qoyuluşu xüsusilə riskli sayılır.

Qeyd etmək lazımdır ki, yuxarıda sadaladığımız göstəricilərlə yanaşı olaraq son illərdə aparıcı firmaların menecerləri öz iş fəaliyyətlərində digər qeyri-maliyyə göstəricilərindən, hətta çox gözlənilməz göstəricilərdən də istifadə edirlər. Məsələn, İntel firmasının menecerləri uzun illərdir ki, elektron alıqların buraxılışı üzrə göstəriciləri izləyirlər. Bu kompaniyayı tədqiq edən tədqiqatçılar bu barədə yazırlar:

“Elektron altlıqların buraxılışı - silikon xammaldan yüksək keyfiyyətli məhsul istehsalı həcmnin faiz göstəricisi - mikroprosessorların müxtəlif nəsilləri üçün istehsal fəaliyyəti səviyyəsinin mühüm ölçü vahididir”. Yüksək texnologiya sahəsində şirkətin dəyərini müəyyən edən ən mühüm qeyri-maliyyə göstəricisi şirkətin malik olduğu patentlərin sayıdır. Patentlər qiymətləndirilərkən bir çox tədqiqatçılar patent sisteminin özü tərəfindən təkmilləşmiş göstəricilərdən istifadəyə can atırlar. Heyətin ixtisaslaşması üzrə qiymətləndirilmə aparılarkən adətən kadrların axını, elmi dərəcəli işçilərin sayı, ikinci ixtisas, sertifikat və s. nəzərə alınır. Qeyri-maliyyə göstəricilərini bir-birindən fərqləndirən xüsusiyyət - onların bir-birini ötürüb keçmə xüsusiyyətidir. Əgər işçi qüvvəsinin ixtisaslaşma indikatoru yüksəlsə, onda bir müddət keçdikdən sonra onun ardınca şirkətin gəlir gətirə bilmək göstəricisi də yüksələcəkdir. Ayrı bir qayda da mümkündür ki, tədqiqatlara ayrılan kapital qoyuluşları yüksəldikcə, patentlərin də sayı artacaq.

Nəticə və təkliflər.

Müasir dövrdə hər bir ölkənin iqtisadi potensialı istehsal sahələrini genişləndirmək, yeni biliklər əldə etmək, texnologiyalar yaratmaq və onların tətbiqi yollarını müəyyənləşdirməklə müxtəlif çeşidli yeni məhsullar istehsal etmək imkanları ilə təyin olunur. Təcrübə göstərir ki, ancaq bu yolla cəmiyyət yaşamaq qabiliyyətini yüksək səviyyədə saxlaya bilər.

Ölkədə istehsalatın dirçəldilməsi bilavasitə investisiyanın həcmindən və yeni texnologiyaların tətbiqi səviyyəsindən asılıdır. Dünya təcrübəsində investisiya proseslərində pul vəsaitləri, məqsədli bank ayırmaları, paylar, səhmlər və digər qiymətli kağızlarla yanaşı intellektual mülkiyyət obyektlərinə olan hüquqlardan da geniş istifadə olunur. İntellektual mülkiyyət milli iqtisadiyyatın bütün sahələrinin inkişafına ən güclü və real təsirin əsası kimi dəyərləndirilməlidir. Sözü gedən problemlə məşğul olan və tanınmış mütəxəssislərin fikirləri də bir daha bunu təsdiqləyir. Məsələn, özünün yaradıcılığı ilə dünyada şöhrət qazanmış amerikalı iqtisadçı alim C.Helbreyt sübut etmişdir ki, insanların intellektual səviyyəsinin yüksəldilməsinə sərf olunan hər bir dəyər vahidi maddi sahələrə yönəldildəndən daha çox səmərə (həm maddi və həm də mənəvi baxımdan) verir. Ona görə də inkişaf etmiş ölkələrin iqtisadiyyatında intellektual mülkiyyətə diqqət daha da yüksəlir. Bu da özünü bir qism müəssisələrin digərləri tərəfindən əldə edilməsində, texnoloji sürəti və miqyasında, rabitə informasiya texnologiyalarında, maliyyə bazarının tədricən mürəkkəbləşməsi və inteqrasiyasında, xüsusilə dünya miqyasında mövcud resursların qlobalaşmasında özünü daha aydın göstərir. İqtisadi cəhətdən qabaqcıl ölkələrdə istehsal müəssisəsinin imici üçün onun ümumi mülkiyyətində intellektual mülkiyyətin xüsusi çəkisinə böyük əhəmiyyət verilir. Belə ki, əgər müəssisənin intellektual mülkiyyət obyektlərinin məcmusu onun ümumilikdə mülkiyyətinin 30 faizindən az hissəsini təşkil edərsə, belə müəssisə texnoloji cəhətdən geridə qalmış sayılır. Onlar, adətən rəqabətə davam gətirə bilmir və iqtisadi göstəricilərini yüksəldə bilmirlər. Təbii ki, ölkənin də iqtisadi qüdrətini

xarakterizə edən amillərdən biri, bəlkə də başlıcası onun intellektual mülkiyyətinin həcmidir.

Qeyd edilən hallar təkcə dövlət müəssisələri üçün deyil, həmçinin sahibkarlar arasında gedən proseslərdə də öz əksini tapmalıdır. Əks təqdirdə kiçik və orta sahibkarlığın inkişafında intellektual mülkiyyət sahəsində hüquqların istifadəsi, hüquqların verilməsi, digər hüquqi əhəmiyyətli işlərin aparılması ilə bağlı mühüm bir sahədə qanundan kənar halların yaranması başa verə bilər.

Qüvvədə olan qanunvericiliyə görə özəlləşdirilən dövlət müəssisəsinin (obyektin) qiymətləndirilən əmlakının tərkibinə əsas vəsaitlər və sair dövrüyyə-dənkənar aktivlər, ehtiyat və məsrəflər, pul və sair maliyyə vəsaitləri, digər maddi və qeyri-maddi aktivlər və s. daxildir. Balansda əks olunan qeyri-maddi aktivlərə torpaq, su və digər sərvətlərdən istifadə hüquqları ilə yanaşı, əqli mülkiyyətlərə (ixtira, sənaye nümunəsi, əmtəə nişanı və s.) aid hüquqlar da daxildir. Son dövrlərə qədər müəssisələrin əqli mülkiyyətinin qiymətləndirilməsinin vahid mexanizminin olmaması təcrübədə müəyyən boşluqlar yaratmış və bu da onların dəyərinin tam şəkildə qiymətləndirilməsinə mane olmuşdur.

Hər bir müəssisədə intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsindən öncə onların inventarlaşdırılması aparılmalıdır. Bu, ilk növbədə, həm konkret müəssisənin, həm də bütövlükdə ölkənin intellektual mülkiyyətinin həcmünün müəyyənləşdirilməsini və onun düzgün qiymətləndirilməsini təmin edir.

İnkişaf etmiş ölkələrdə intellektual mülkiyyət obyektlərinin qiymətləndirilməsi zamanı onların yaradılmasına çəkilən xərclərin uçota alınması o qədər də vacib məsələ deyil. Bu zaman daha çox intellektual mülkiyyətə olan tələb nəzərə alınır.

Keçid iqtisadiyyatlı ölkələrdə maddi nemətlərə tələb üstünlük təşkil etdiyindən qeyri-maddi formada olan intellektual mülkiyyətə tələb aşağı səviyyədə olur. Bu ölkələrdə intellektual mülkiyyətin axıcılığı da həmin səbəblərlə izah olunmalıdır. Ölkənin iqtisadi potensialı gücləndikcə iqtisadiyyatın strukturunda dəyişikliklər baş verir, bu da elmtutumlu sahələrin inkişafını stimullaşdırır, son nəticədə isə intellektual mülkiyyətə olan tələbi artırır.

Məlumdur ki, intellektual mülkiyyətin ədalətli qiymətləndirilməsi ən əvvəl onun müdafiəsi üzrə hüquqi bazanın mövcudluğundan asılıdır. Bu mənada Azərbaycan Respublikası Konstitusiyasının “Əsas hüquqlar, azadlıqlar və vəzifələr” bölməsinin 30-cu maddəsində intellektual mülkiyyətin qorunmasına böyük zəmanət verilir. Bundan başqa, orada öz əksini tapmış müddəalar bir sıra yeni qanunlarla konkretləşdirilir və inkişaf etdirilir.

Deyilənlər onu göstərir ki, mülkiyyətin qiymətləndirilməsi zamanı intellektual mülkiyyətin nəzərə alınması üçün Azərbaycan reallıqları əsas götürülərək, beynəlxalq standartlara uyğun normaların müəyyənləşdirilməsi, metodik və praktiki işlərin aparılması həyati zərurətdir.

Методы оценки нематериальных активов

Резюме

Нематериальные активы имеют некоторые специфические особенности отличающих их от других объектов оценки. Это в свою очередь приводит к применению разных методов определения стоимости нематериальных активов, также их своеобразных комбинаций. Успешное решение оценки нематериальных активов требует теоретических знаний, соблюдения существующих стандартов оценки и опыта. Данная магистерская диссертация посвящена изучению и решению проблем связанных с оценкой нематериальных активов.

Магистерская диссертация состоит из введений, трех глав, выводов и заключений, также списка использованной литературы.

Во введении диссертации обосновано актуальность темы, отражено изученность данной проблемы, определены предмет, методы и задачи исследования.

В первой главе магистерской диссертации изучена сущность, экономическая значимость и состав нематериальных активов. Здесь также определены специфические особенности нематериальных активов как объект оценки.

Вторая глава данной работы нацелена на изучение подходов и методов оценки рыночной, также других видов стоимости нематериальных активов. В этой части диссертации выявлены отличительные алгоритмы применения традиционных методов оценки.

В третьей главе диссертации определены основные направления совершенствования оценки различных видов нематериальных активов с учетом требований национальных и международных стандартов оценки.

В заключении обобщены полученные в процессе исследования результаты, даны практические предложения и рекомендации.

Methods for valuation of intangible assets

Summary

Intangible assets have some specific characteristics that distinguish them from other objects of valuation. This, in turn, leads to the use of different methods of determining the value of intangible assets, as well as their peculiar combinations. A successful decision to estimate intangible assets requires theoretical knowledge, adherence to existing standards of evaluation and experience. This master's thesis is devoted to the study and solution of problems associated with the valuation of intangible assets.

The master's thesis consists of introductions, three chapters, conclusions and conclusions, as well as a list of used literature.

In the introduction of the thesis, the relevance of the topic is substantiated, the study of this problem is reflected, the subject, methods and tasks of the study are determined.

In the first chapter of the master's thesis, the essence, economic significance and composition of intangible assets were studied. Specific features of intangible assets as an object of evaluation are also defined here.

The second chapter of this work is aimed at studying approaches and methods for assessing the market, as well as other types of value of intangible assets. In this part of the thesis, distinctive algorithms for the application of traditional methods of evaluation are revealed.

In the third chapter of the thesis, the main directions for improving the valuation of various types of intangible assets are determined, taking into account the requirements of national and international assessment standards.

The conclusion summarizes the results obtained in the research process, gives practical suggestions and recommendations.

İstifadə olunan ədəbiyyat siyahısı:

1. Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyası, Bakı, 1995.
2. Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi, Bakı, 2009.
3. Azərbaycan Respublikasının “Müəlliflik hüquqları və əlaqəli hüquqlar haqqında” qanunu, Bakı, 1996.
4. Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsi, Bakı, 2000.
5. “Mühasibat uçotu haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanunu, Bakı, 2004.
6. X.H.Kazımlı “Qiymətləndirmənin əsasları”, Bakı, 2008.
7. X.H.Kazımlı, Ş.A.Ağabəyov, Ə.X.Kazımova “Əmlakın qiymətləndirilməsi”, Bakı, 2010.
8. İ.Q.Quliyev, S.İ.Hümbətova “Biznesin (müəssisənin) qiymətləndirilməsi”, metodik vəsait, Bakı, 2015.
9. A.M.Cəfərov. “Mühasibat uçotu”. 2-ci nəşr. Bakı, 2012.
10. A.Ə.Kərimov. “Mühasibat uçotu. Vergilər”. Bakı, 2014.
11. М.И.Ример, А.Д.Касатов, Н.Н.Матуенко. «Экономическая оценка инвестиции». 1-2-е издание. Москва, 2008.
12. С.В.Валдайцев. «Оценка бизнеса». Москва, 2008.
13. М.А.Федотова, В.О.Рослов, О.Н.Гербакова, А.И.Мышанов «Оценка для целей залога» Москва «Финансы и статистика», 2008.
14. А.И.Зимин «Оценка имущества», Москва, 2007.
15. Л.Н.Тепман «Оценка недвижимости», Москва, 2007.
16. В.Е.Есипов, Г.А. Маховикова, В.В.Терехова «Оценка бизнеса» - СПб: Питер, 2002.
17. Г.Б.Смирницкий, А.Н.Чиркин «Оценка бизнеса», Киев, 2013.
18. Международные Стандарты Оценки, Москва, 2012.