

发展与知识产权委员会 (CDIP)

第十七届会议

2016年4月11日至15日，日内瓦

学术机构知识产权估值手册摘要

撰稿：美利坚合众国波士顿市波士顿大学管理学院战略与创新系讲师、牛津大学哲学博士、认证许可经理师、注册技术转让经理师Ashley J. Stevens先生¹

1. 本文件载有《学术机构知识产权估值手册》的摘要，在“为各国机构建立创新及技术转让支持结构项目”（CDIP/3/INF/2）下编拟。本指南由美利坚合众国波士顿市波士顿大学管理学院战略与创新系讲师、牛津大学哲学博士、认证许可经理师、注册技术转让经理师Ashley J. Stevens先生编撰。

2. 请 CDIP 注意本文件中所载的信息。

¹ 本文件中表达的观点为作者的观点，不一定代表 WIPO 秘书处或成员国的观点。

内容提要

《WIPO 估值手册》表明，大学技术经理人协会二十多年来为新手(或较为老练的新手)技术经理人编制并教授的基础课程，现在已由 Ashley Stevens 博士缩编为书面资料。

Stevens 博士 1991 年进入技术转让这一行时，许可经理人在技术估值方面没有任何资源或资料，看到这种情况，并出于自身需求，Stevens 博士编写了这一教材。当时，技术估值方面所有的专业知识由诉讼从业者——律师和范围极小的经济师专业团体——掌握。Stevens 博士经过很长时间才意识到，诉讼估值与许可估值截然不同。诉讼律师可以获得海量资料——产品通常已投放市场，巨额利润值得为之打官司，并且双方都可以通过调查程序获得所有相关信息。

在许可方面可不是这样的情况。技术向可以投放市场的产品进行转变的过程刚刚开始。不论是未来市场需求，还是技术上取得成功的可能性，两方面都存在极大的不确定性。信息极其有限并且处于不对称状态——进行谈判的双方均没有义务与另一方分享自己的知识，通常也不愿分享任何东西。关于许可估值的第一本书直到 1999 年才出版，因此 Stevens 博士必须开发自己的方法。

本手册包括若干节。

手册首先讨论的是，当人们谈及技术时，“估值”到底是指什么。技术不论是进行许可还是销售，通常并非在前期一次性为它支付一笔款项就结束了。事实上，大多数技术的价值，由于以上讨论的技术和市场风险，在进行许可的初始阶段都比较低，因此技术持有者一般不希望先期收款。这样，谈判者通常试图就一套条款达成共识，这样的条款可以随着时间的推移从技术中提取价值，从而使付款额随着技术逐渐接近市场并最终进入市场而不断提高。

接下来，手册对许可协议中允许价值提取随时间进行的各种财务条款进行了审查。通过假设的案例说明了利润在成功的许可协议中如何流向许可人。

然后，手册讨论了技术估值的某些基本原则，尤其是风险与价值之间的反比关系。

手册接着审视了经济学家对任何资产进行估值的三种基本方法——成本、市场和收入——并说明它们与许可经理师用来进行技术估值的方法和工具的逻辑关系。

审查许可估值方法时，首先审查的是直截了当的“价格表”方法，即技术持有者说“这是我们的要价——要不要随你”。在技术许可中，这种做法是由北卡罗来纳大学教堂山分校在其“快速许可”中首创的。

然后，手册审视了成本基准法，接着审视了可能是早期许可中最重要的方法——比较法，并阐明从何处可以找到他人已同意为类似技术付款的条款。

在对作为比较法和拍卖法辅助手段的排名和评级进行简要讨论后，手册接着详细讨论了 25%法则和经验法则。25%法则被认为不够精确，无法将实际情况与争议中具体技术的独特情况相关联，美国联邦巡回上诉法院为此已经禁止在诉讼中将 25%法则作为估值工具，但是估值方面匮乏的信息是许可手段，因此上述考量无足轻重，25%法则仍是许可估值的基本原则。

然后，手册转向更为定量的阶段，讨论了对将要源于技术开发项目的未来收入流进行预测的方法——净现值法和 Stevens 博士于 1995 年发明的风险调整净现值法。

下一节阐述了处理技术开发固有风险更复杂的方法以及蒙地卡洛法，最后，手册对将股票作为估值工具——以开发技术的公司的股票为报酬——进行了审查。

每节都对特定方法的优缺点进行了讨论，并指出了可以获得更多信息和其他工具的外部资源。

[文件完]