

## Специфика работы компаний с нематериальными активами

Взгляд изнутри

По результатам опроса представителей крупного бизнеса в России  
Ноябрь, 2016 год, Москва

Основные выводы	03
Текущее положение дел компаний и их перспективы развития	06
Общая характеристика НМА	08
Практика работы с правами на НМА	13
Практика управления НМА	19
Наши респонденты	26
Наша команда	27

# ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Общий уровень экономического благополучия компаний составляет 80% из 100%.

Общий индекс перспектив находится на уровне 60% из 100%, что говорит о наличии положительных изменений в бизнесе в 2017 году.

Для абсолютного большинства компаний, участвовавших в нашем опросе, нематериальные активы (НМА) — это не основной вид деятельности (82%). Причем для 50% — это необходимая составляющая для ведения бизнеса, а для 32% — это инициатива компании, разработанная для повышения конкурентоспособности.



## Топ-5 НМА:

- товарный знак (100%);
- веб-сайт компании (62%);
- программа ЭВМ (62%);
- патент (52%);
- ноу-хау (48%).

## Определение, которое лучше всего описывает причину работы большинства компаний с НМА (50%):

Нематериальные активы — способ повышения нематериальной конкурентоспособности компании (репутации компании на рынке, узнаваемости и т. д.).

70%

компаний тратят на НМА менее 1% от годовой выручки. Остальные 30% говорят о том, что затраты на НМА превышают 1% от годовой выручки компании. Причем большинство из них (33%) тратят на НМА 5% от выручки.

78%

компаний сообщают о том, что доля НМА в общих активах составляет менее 1%, и только 22% компаний отмечают долю НМА в активах более 1%. Причем среди таких компаний 40% имеют 100%-ную долю НМА в общих активах.



Самыми популярными источниками получения информации о НМА являются профессиональные онлайн-ресурсы и консультации специалистов по работе с НМА (95% и 76% соответственно).

# ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Наиболее частой практикой работы с НМА является получение прав пользования от иностранной компании (62%). На втором месте — получение прав пользования от российской компании (52%). На третьем месте — самостоятельное создание НМА с/без последующей передачи прав на них российской и/или иностранной компании (38% и 33% соответственно).



В целом компании пользуются как внешними, так и внутренними ресурсами для оформления прав пользования на НМА:

75%

компаний отмечают, что привлекают сторонних экспертов для оформления прав пользования на НМА;

65%

компаний сообщают о том, что использовали собственные ресурсы для оформления прав пользования на НМА.



Общий индекс популярности использования НМА в России (в различных отраслях экономики) находится на уровне 62% из 100%.

60%

опрошенных компаний сталкиваются с трудностями при управлении НМА.



Чаще компании сталкиваются с проблемами при управлении НМА на этапах:

- идентификации и классификации (47%);
- определения стоимости НМА (37%);
- учета НМА (26%).

81%

компаний отмечают, что используют собственные ресурсы для оценки НМА.



В среднем в процессе оценки НМА участвует 2,4 человека. По длительности данный процесс в среднем занимает 2,7 месяцев.



## Топ-5 причин использования/оформления НМА:

- защита НМА от использования конкурентами;
- повышение спроса на товары/услуги;
- международная инициатива;
- запуск нового продукта;
- снижение рисков ведения бизнеса.

## Ключевой проблемой для компаний при оформлении прав пользования на НМА является длительность процесса оформления (75%):

- количество месяцев, потраченных на оформление прав — 14;
- число сотрудников, участвовавших в оформлении прав — 4,1.



## Топ-5 проблем работы с НМА:

- длительность оформления прав пользования на НМА;
- недостаток информации об управлении НМА в России;
- недостаточное правовое регулирование НМА в России;
- низкое качество информации об управлении НМА в России;
- низкий уровень правовой охраны.

**В целом сложность работы с НМА находится на уровне 3,1 из 5, что говорит о том, что компании достаточно часто испытывают трудности при работе с НМА.**

**95%** участников опроса не сталкивались с судебной практикой по НМА.

**90%** участников опроса отмечают наличие положительного эффекта от наличия прав пользования на НМА; 10% говорят об отсутствии влияния на позиции компании.



Каждая вторая компания (50%) не планирует менять учетную политику в отношении затрат на НМА. В то же время 28% говорят о своих планах по увеличению инвестиций в НМА, и 22% компаний собираются уменьшить затраты на НМА.



#### Топ-3 территории для разработки НМА:

- страны ЕС (60%);
- Россия (53%);
- США (27%).



#### Топ-3 территории для оформления НМА:

- Россия (86%);
- страны ЕС (43%);
- другие страны СНГ (29%).

**93%** компаний, участвовавших в опросе, отмечают отсутствие влияния изменений в международной системе налогообложения BEPS и действий государства, связанных с деофшоризацией, на работу компаний. В то же время 7% компаний отмечают негативный эффект. Положительного воздействия от внедрения данных изменений не выявлено.

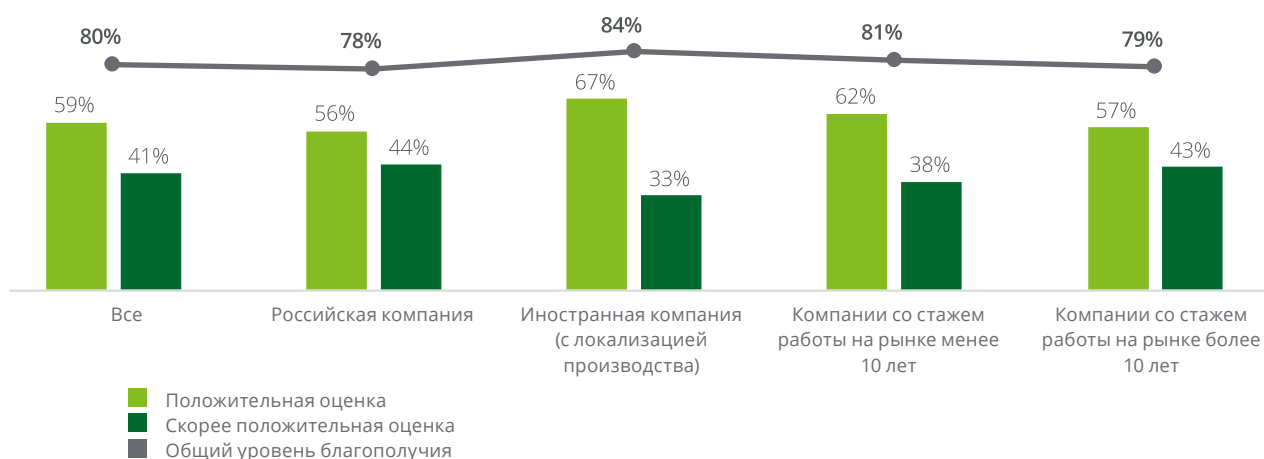


# Текущее положение дел компаний и их перспективы развития

## Текущее положение дел компаний в России



Оцените, пожалуйста, текущее положение дел в Вашей компании.



### Тренд

Все участники нашего опроса положительно оценивают текущее положение дел своей компании. Общий уровень благополучия компаний находится на уровне 80% из 100%.



### Особенности

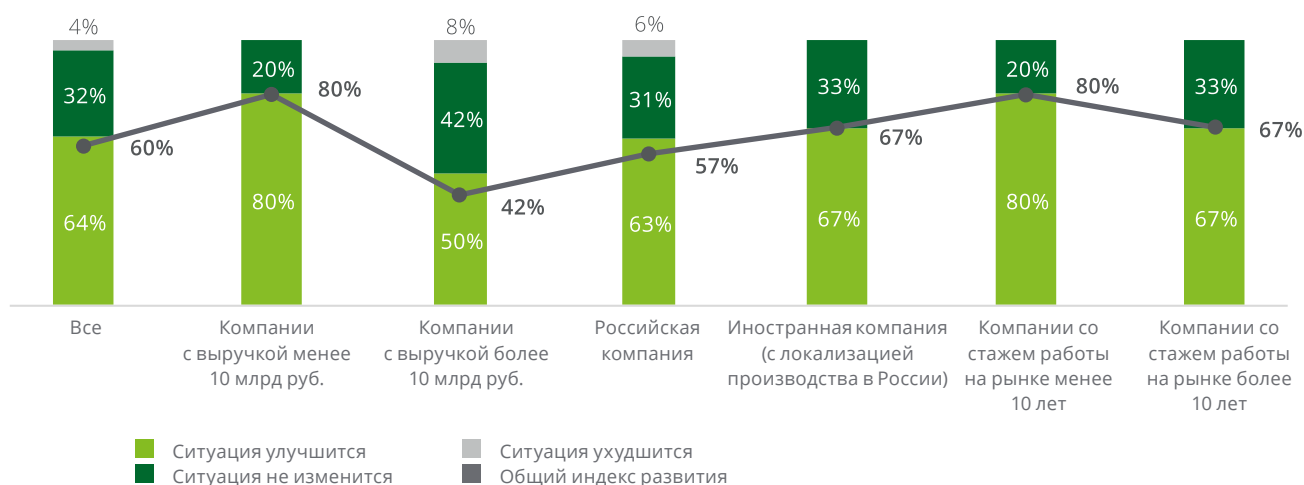
Отметим, что оптимизм относительно текущей ситуации в бизнесе несколько выше среди иностранных компаний с локализацией производства в России (на 6 п. п.).

Компании с меньшим стажем работы на рынке (менее 10 лет) отличаются чуть большей уверенностью в положительной оценке от компаний со стажем работы на рынке более 10 лет.

## Перспективы развития компаний в России



Оцените, пожалуйста, перспективы развития Вашей компании в 2017 году.



■ Ситуация улучшится  
■ Ситуация не изменится  
■ Ситуация ухудшится  
■ Общий индекс развития



### Тренд

В целом большинство респондентов говорят об улучшении ситуации в 2017 году (64%). Каждый третий (32%) не ожидает существенных изменений, и только 4% прогнозируют ухудшение положения дел в компании.

Общий индекс перспектив находится на уровне 60% из 100%, что говорит о наличии положительных экономических ожиданий.



### Особенности

Более оптимистичными взглядами на будущее отличаются компании с годовой выручкой менее 10 млрд руб. и со стажем работы на рынке до 10 лет (индекс положительных перспектив развития составил 80% соответственно).

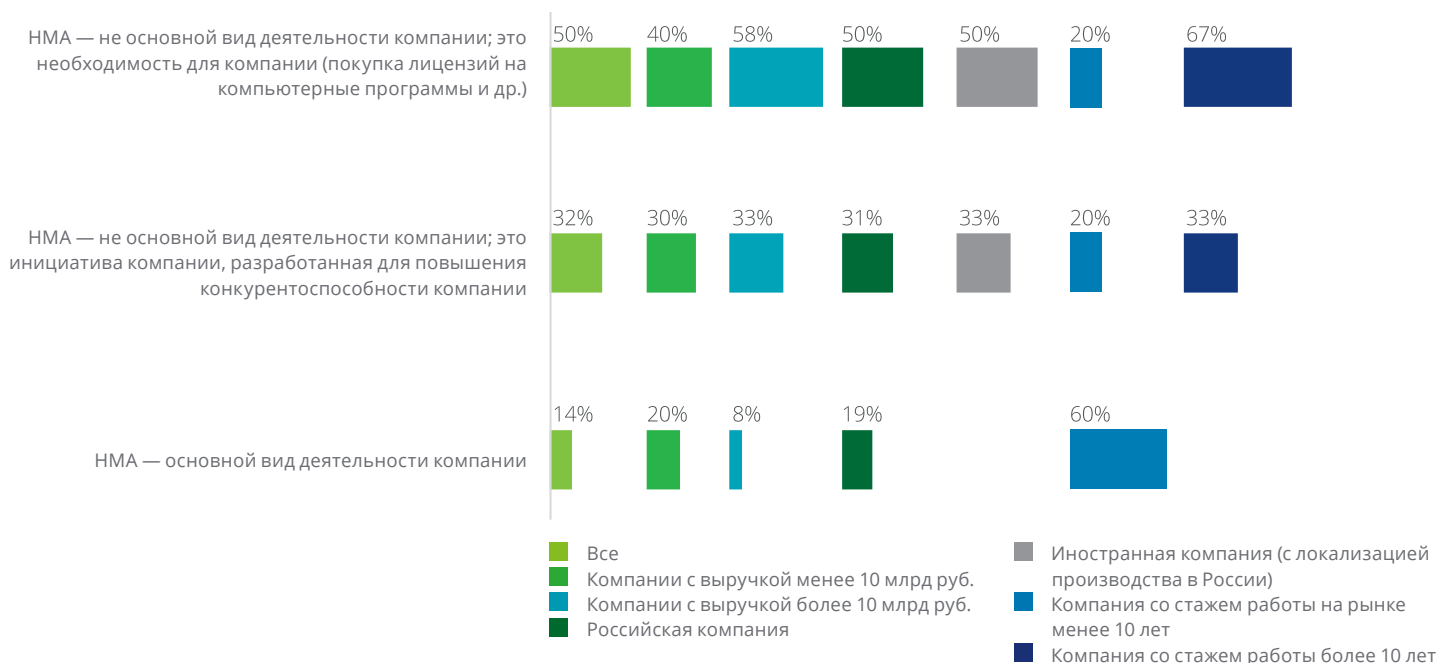
Обратная тенденция характерна для более крупных компаний (с годовой выручкой более 10 млрд руб.), которые чаще прогнозируют отсутствие значительных изменений в бизнесе в 2017 году и индекс положительных перспектив на уровне 18 п. п. ниже среднего показателя.

# Общая характеристика НМА

## Определение НМА. Взгляд изнутри



Скажите, пожалуйста, какое определение лучше всего описывает значение НМА для Вашей компании?



### Тренд

Для абсолютного большинства компаний, принявших участие в нашем опросе, НМА — это не основной вид деятельности (82%). Причем для 50% компаний — это необходимая составляющая для ведения бизнеса, а для 32% — это инициатива компании, разработанная для повышения конкурентоспособности.



### Особенности

О НМА как необходимой составляющей чаще говорят иностранные компании, чем российские (58% против 40%), а также компании, стаж работы на рынке которых составляет более 10 лет (67%).

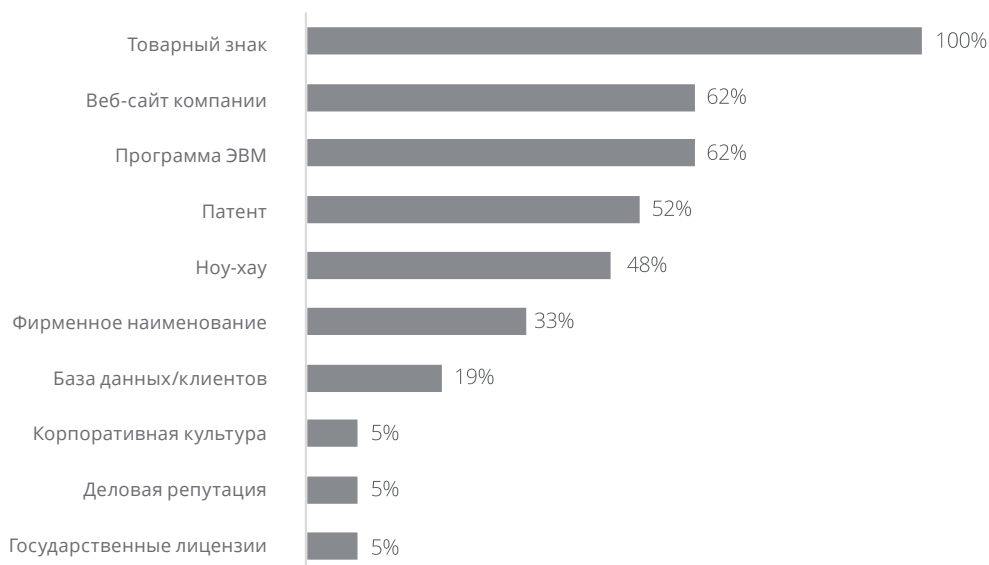
Среди более молодых компаний (стаж работы на рынке составляет менее 10 лет) выше доля тех, для которых НМА — это основной вид деятельности (60%).



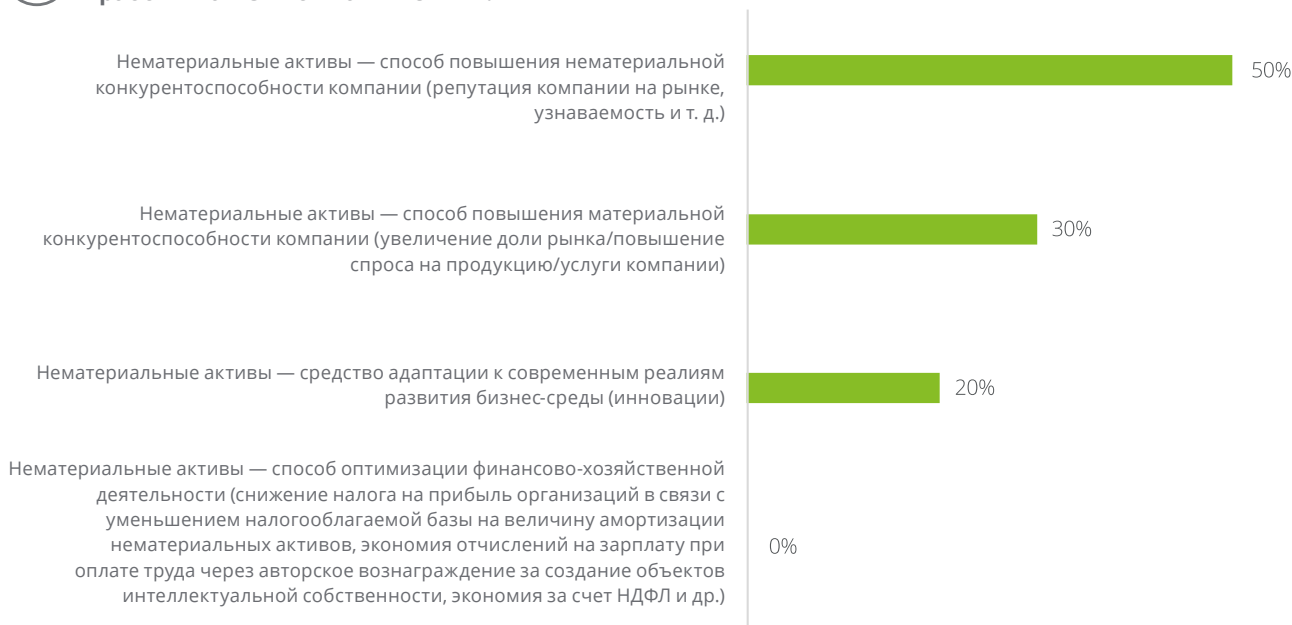
## Популярные виды НМА на практике и причины работы с ними



Скажите, пожалуйста, с какими видами НМА работает Ваша компания?



Скажите, пожалуйста, какое определение лучше всего описывает причину работы Вашей компании с НМА?



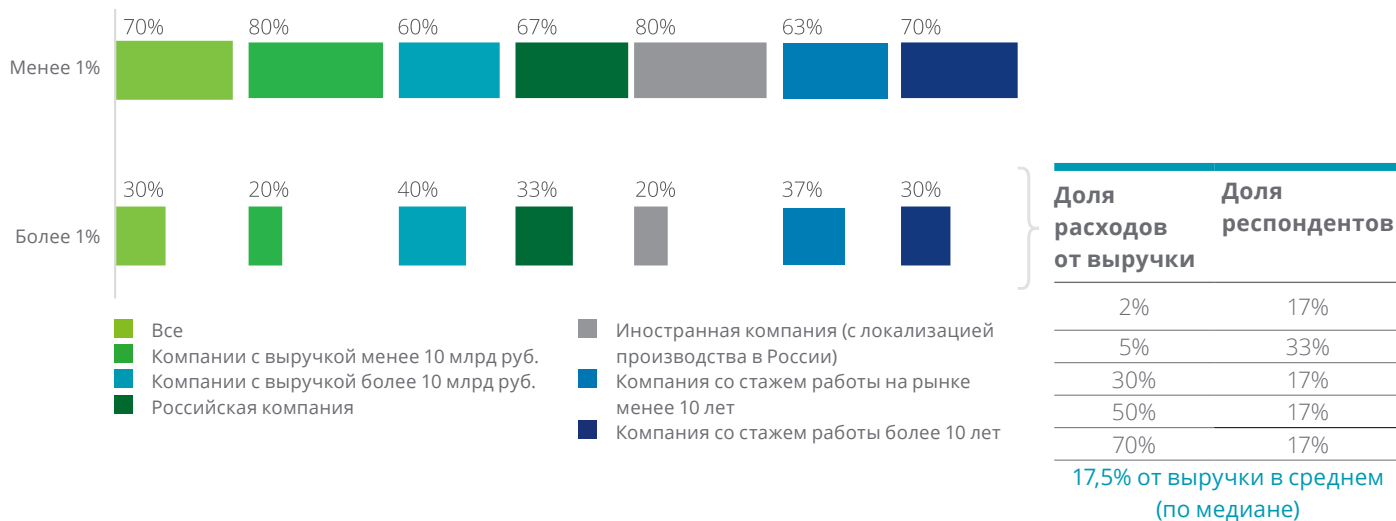
### Топ-5 НМА:

- товарный знак (100%);
- веб-сайт компании (62%);
- программа ЭВМ (62%);
- патент (52%);
- ноу-хау (48%).

## Материальные затраты на НМА



Скажите, пожалуйста, какая доля расходов от годовой выручки Вашей компании приходится на работу с НМА?



### Тренд

70% компаний, принявших участие в нашем опросе, тратят на НМА менее 1% от годовой выручки.

Остальные 30% говорят о том, что затраты на НМА превышают 1% от годовой выручки компании. Причем большинство из них (33%) тратят на НМА 5% от выручки, в то время как затраты остальных компаний имеют достаточно большой разброс в значениях (от 2% до 70%).



### Особенности

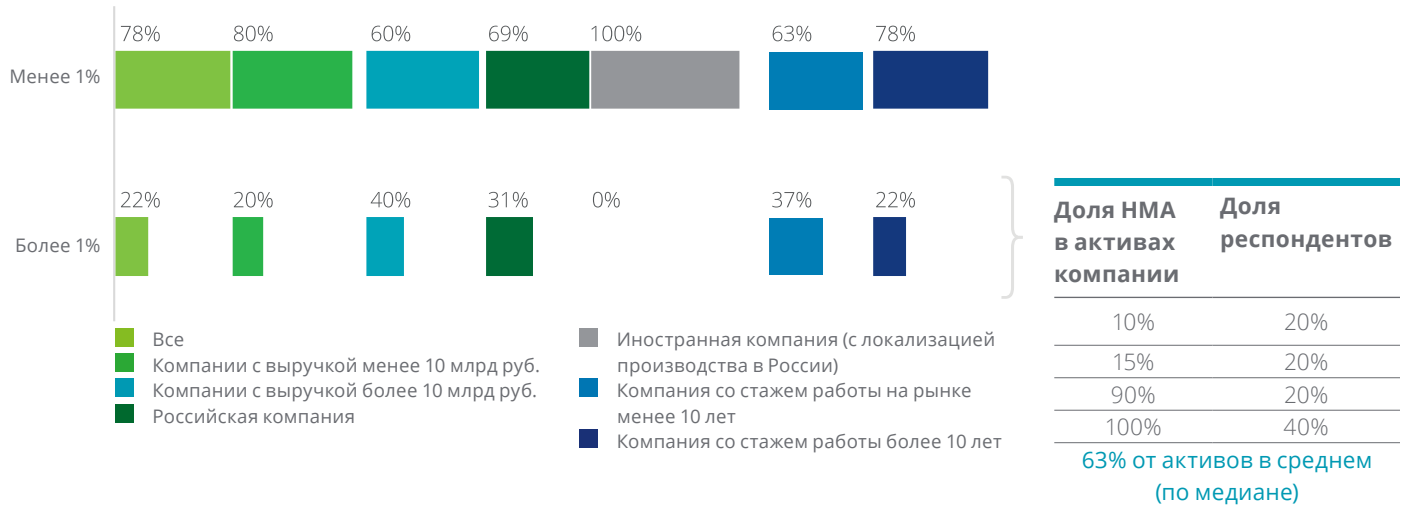
Доля затрат на НМА выше среди компаний с выручкой более 10 млрд руб. (на 10 п. п. от среднего показателя) и тех, кто присутствует на рынке менее 10 лет (на 7 п. п. от среднего показателя).

Обратная тенденция и меньшая доля затрат на НМА характерна для компаний с выручкой менее 10 млрд руб. и иностранных компаний с локализацией производства в России (80% тратят на НМА не более 1% от выручки).





Скажите, пожалуйста, какая доля от активов Вашей компании приходится на нематериальные активы?



**Тренд**

78% компаний, принявших участие в нашем опросе, говорят о том, что доля НМА в общих активах составляет менее 1%, и только 22% компаний отмечают долю НМА в активах более 1%. Причем среди таких компаний 40% имеют 100%-ную долю НМА в общих активах.



**Особенности**

Доля НМА в общих активах компании выше среди представителей компаний с выручкой более 10 млрд руб. (на 18 п. п. выше среднего показателя) и среди компаний, стаж работы на рынке которых составляет менее 10 лет (на 15 п. п. выше среднего показателя).

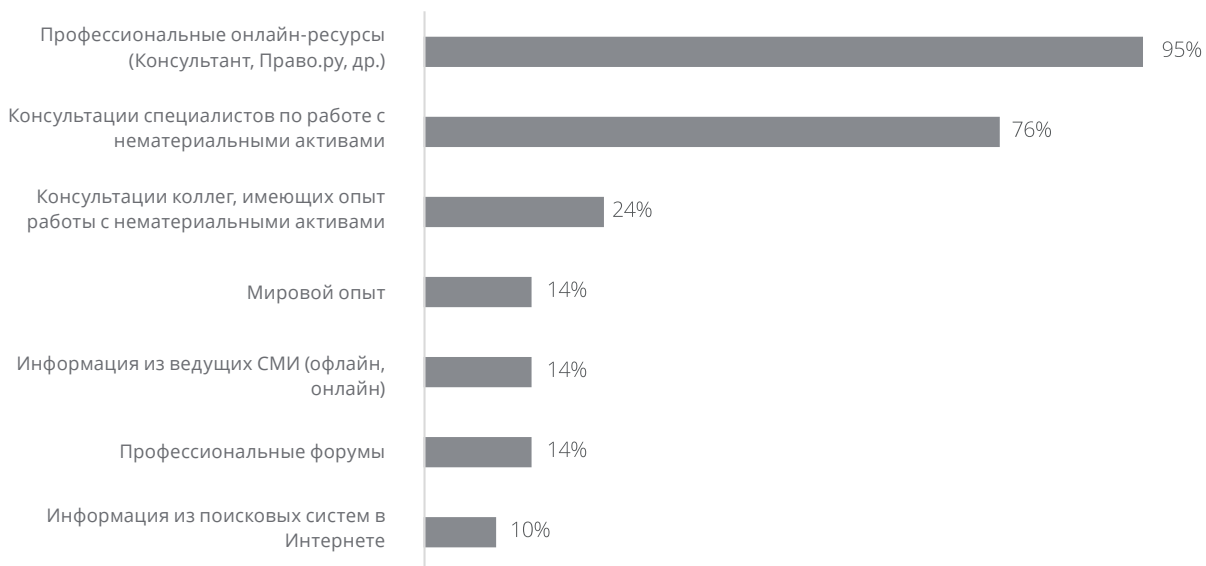
Обратная тенденция характерна для иностранных компаний (100% из них отмечают, что доля НМА в активах составляет менее 1%).



## Рейтинг источников информации при работе с НМА



Скажите, пожалуйста, какие информационные источники Вы используете прежде всего при возникновении вопросов о НМА?



### Тренд

Самыми популярными источниками получения информации о НМА являются профессиональные онлайн-ресурсы и консультации специалистов по работе с НМА (95% и 76% соответственно).



### Особенности

Отметим, что к консультациям специалистов чаще обращаются сотрудники российских компаний, чем иностранных (на 13 п. п.).

В то же время сотрудники иностранных компаний чаще обращаются за помощью к профессиональным форумам (33%).

# Практика работы с правами на НМА

## Практика оформления прав пользования на НМА



Скажите, пожалуйста, оформляла ли Ваша компания права пользования на НМА?



### Тренд

Наиболее частой практикой работы с НМА является получение прав пользования от иностранной компании (62%).

На втором месте — получение прав пользования от российской компании (52%).

На третьем месте — самостоятельное создание НМА с/без последующей передачи прав на них российской и/или иностранной компании (38% и 33% соответственно).



### Особенности

Компании с годовой выручкой более 10 млрд руб. чаще, чем компании с выручкой менее 10 млрд руб. получали права пользования на НМА от российской компании (на 17 п. п.). В то же время последние в два раза чаще создавали НМА сами и передавали/отчуждали права на них российской компании (50%).

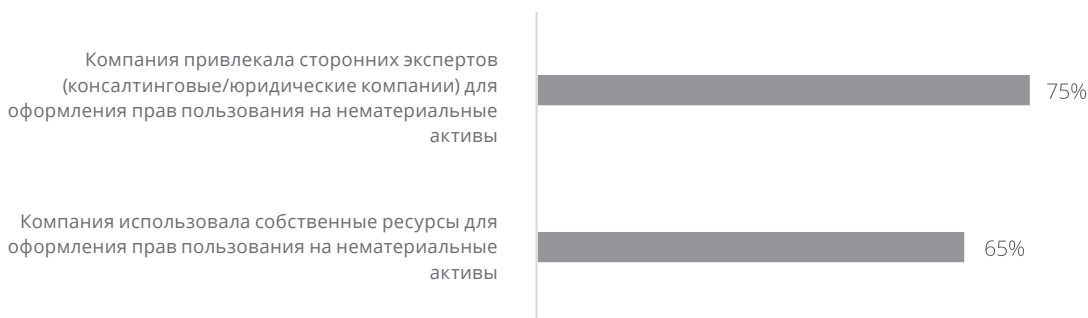
Иностранные компании на 20 п. п. чаще российских получают права на НМА от иностранной компании.

Отметим, что все участники нашего опроса, представляющие иностранные компании, не имели опыта самостоятельного создания НМА.

## Практика оформления прав пользования на НМА



Скажите, пожалуйста, каким способом Ваша компания оформляла права пользования на НМА?



Скажите, пожалуйста, на сегодняшний день есть ли у Вашей компании не оформленные права пользования на НМА?



### Тренд

В целом компании пользуются как внешними, так и внутренними ресурсами для оформления прав пользования на НМА. Так, 75% компаний, принявших участие в нашем опросе, отмечают, что привлекали сторонних экспертов для оформления прав пользования на НМА. В то же время 65% компаний отмечают, что использовали собственные ресурсы для оформления прав пользования на НМА.



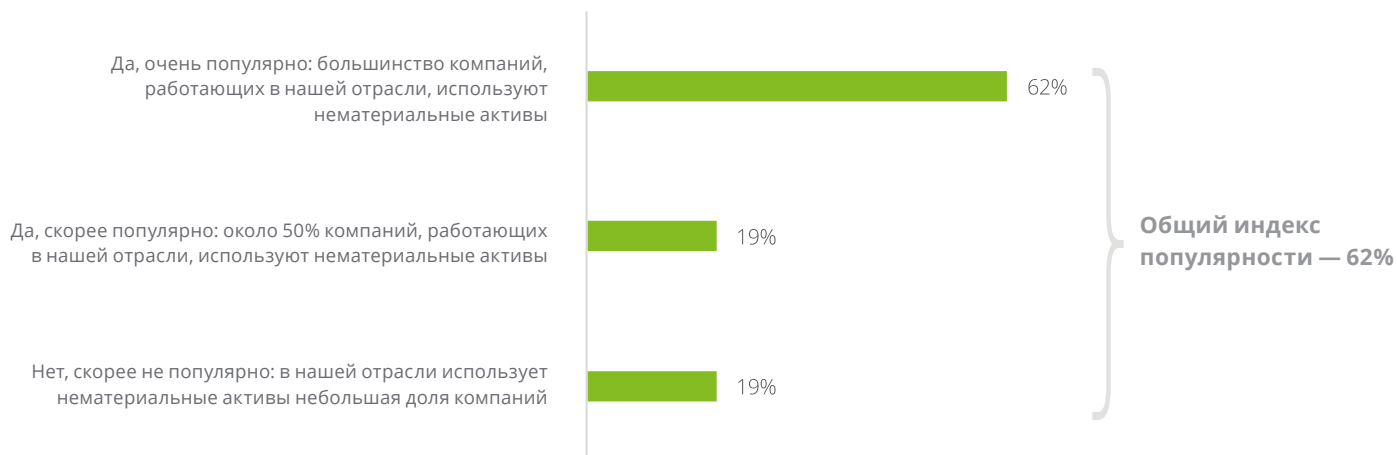
### Особенности

У каждой второй компании (52%\*), принявшей участие в нашем опросе, на сегодняшний день есть неоформленные НМА. Причем только 8% из них\* не планируют их оформлять, остальные собираются это сделать в ближайшее время.

## Практика использования НМА



На Ваш взгляд, популярно ли использование НМА в Вашей отрасли?



### Тренд

81% компаний, занятых в различных отраслях экономики, отмечают, что использование НМА является популярной практикой в их области. Общий индекс популярности использования НМА находится на уровне 62% из 100%.



### Особенности

Популярность использования НМА выше среди компаний с годовой выручкой менее 10 млрд руб. (общий индекс составляет 80%), а также среди компаний, работающих на рынке менее 10 лет (общий индекс — 75%).





## Практика оформления прав пользования на НМА



Выберете, пожалуйста, основные причины использования НМА и оформления прав пользования на них в Вашей компании.



### Топ-5 причин использования/оформления НМА:

- защита НМА от использования конкурентами;
- повышение спроса на товары/услуги;
- международная инициатива;
- запуск нового продукта;
- снижение рисков ведения бизнеса.



## Ресурсы, которые были использованы в процессе оформления прав пользования на НМА



Укажите, пожалуйста, какие ресурсы были использованы в процессе оформления прав пользования на НМА?

Число сотрудников, участвовавших в оформлении прав



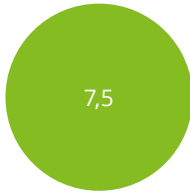
Количество месяцев, потраченных на оформление прав



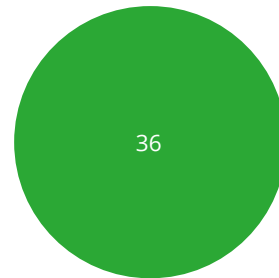
Все



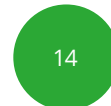
Компании с годовой выручкой менее 10 млрд руб.



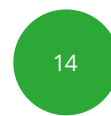
Компании с годовой выручкой более 10 млрд руб.



Иностранные компании



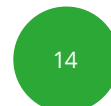
Российские компании



Компании со стажем работы на рынке менее 10 лет



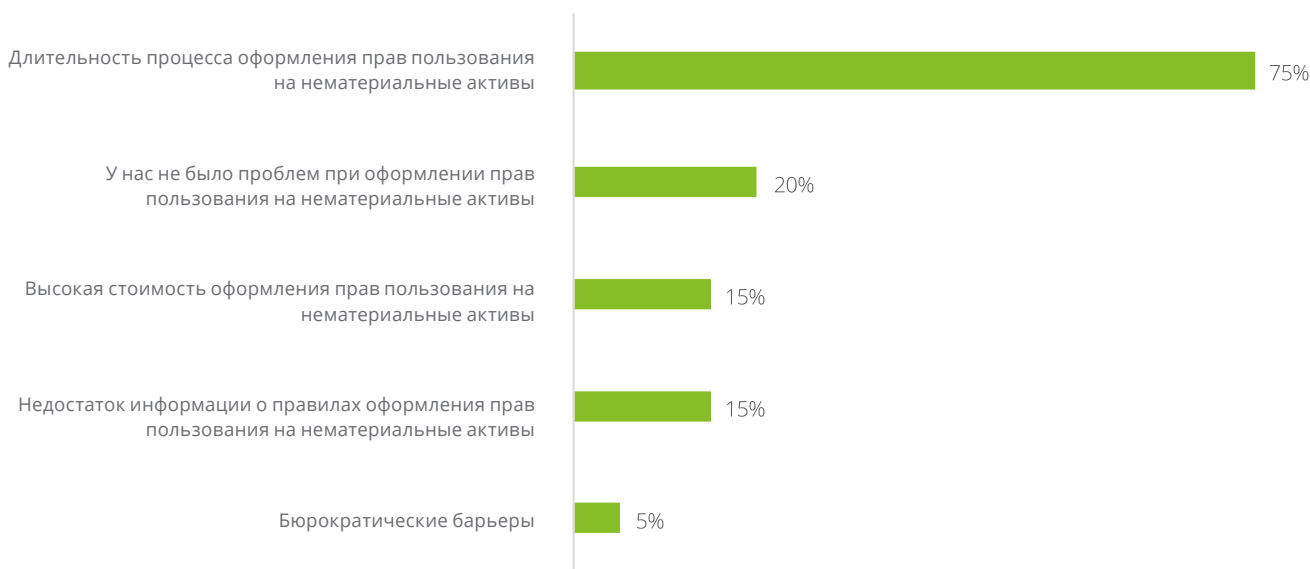
Компании со стажем работы на рынке более 10 лет



## Рейтинг проблем при оформлении прав пользования на НМА



Скажите, пожалуйста, с какими проблемами сталкивалась Ваша компания при оформлении прав пользования на НМА?



### Тренд

Ключевой проблемой для компаний при оформлении прав пользования на НМА является длительность процесса оформления (75%).



### Особенности

Длительность процесса оформления в большей степени беспокоит иностранные компании (83%).

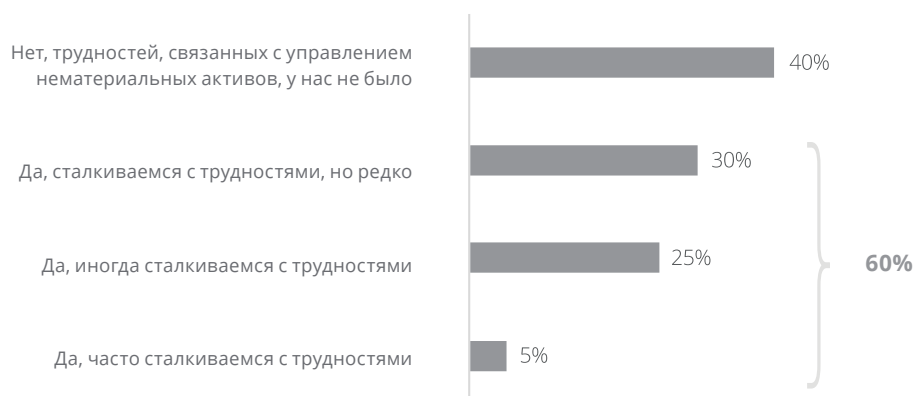
В то же время российские компании чаще, чем иностранные говорят о высокой стоимости оформления прав пользования на НМА (на 21 п. п.).

# Практика управления НМА

## Трудности при управлении НМА



Скажите, пожалуйста, как часто Ваша компания сталкивается с трудностями при управлении НМА?



Скажите, пожалуйста, на каких этапах проблемы с НМА возникают чаще всего в Вашей компании?



### Тренд

Большинство опрошенных компаний сталкиваются с трудностями при управлении НМА (60%\*). Причем почти каждая вторая организация\* сталкивается с трудностями часто или иногда.



### Особенности

Чаще компании сталкиваются с проблемами при управлении НМА на этапе идентификации и классификации (47%).

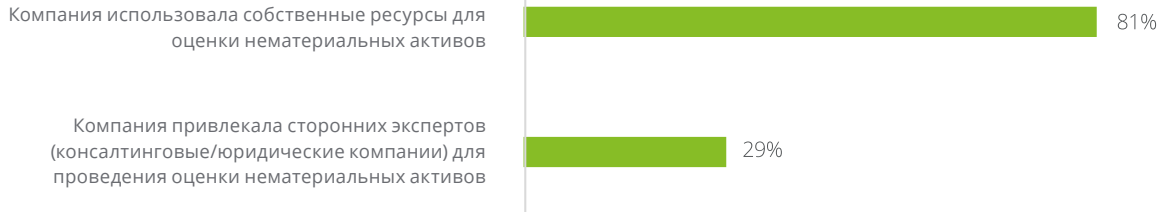
На втором месте по частоте возникновения проблем — этап определения стоимости НМА (37%).

На третьем месте по сложности — этап учета НМА (26%).

## Практика оценки НМА



Скажите, пожалуйста, каким способом Ваша компания проводила оценку НМА?



Укажите, пожалуйста, какие ресурсы были использованы в процессе оценки НМА?

Число сотрудников, участвовавших в оформлении прав



2,4

Все

2,7



Количество месяцев, потраченных на оформление прав



### Тренд

Большинство представителей компаний, участвовавших в опросе, отмечают, что их компания использовала собственные ресурсы для оценки НМА (81%).

Обратная тенденция характерна для 29% опрошенных — они привлекают сторонних экспертов для проведения оценки НМА.



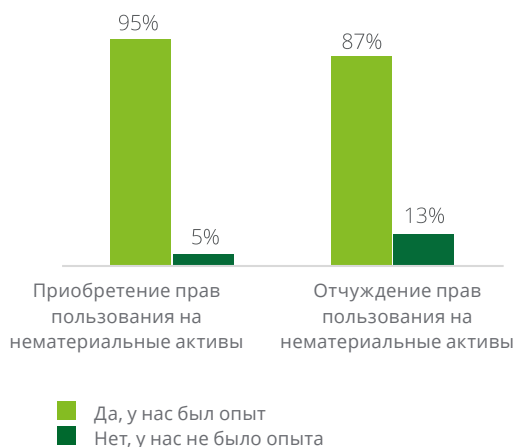
### Особенности

В среднем в процессе оценки НМА участвует 2,4 человека. По длительности данный процесс в среднем занимает 2,7 месяцев.

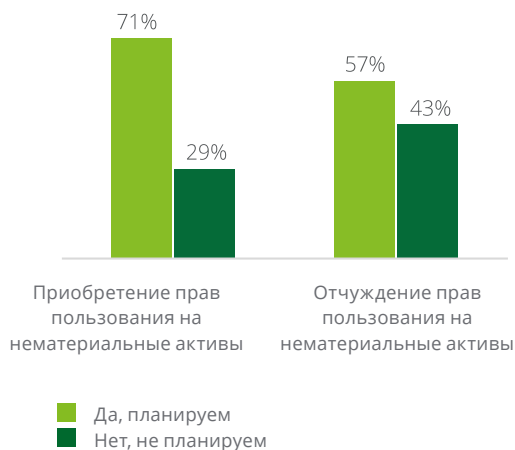
## Опыт по приобретению/продаже НМА



Скажите, пожалуйста, был ли у Вашей компании опыт приобретения/продажи НМА?



Планируете ли Вы приобретение/продажу НМА в ближайшем будущем?



### Тренд

93% участников опроса сообщают о том, что у них был опыт приобретения прав пользования на НМА, и 87% опрошенных говорят о наличии опыта отчуждения прав пользования на НМА.

Отметим, что в ближайшем будущем доля тех, кто планирует провести отчуждение прав пользования на НМА, на 14 п. п. ниже, чем доля компаний, собирающихся приобрести права пользования на НМА.

В целом в ближайшем будущем больше 50% компаний, принявших участие в нашем опросе, планируют приобрести/продать НМА (57% – 71%).

## Рейтинг проблем при работе с НМА



Оцените, пожалуйста, по шкале от 1 до 5 актуальность перечисленных ниже проблем при работе с НМА для Вашей компании.



### Топ-5 проблем:

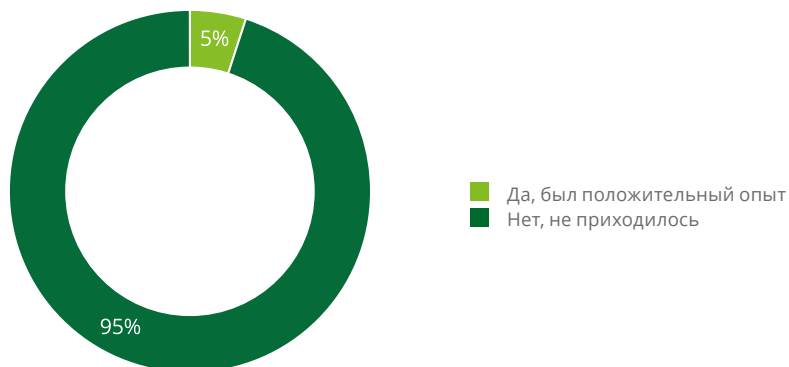
- длительность оформления прав пользования на НМА;
- недостаток информации об управлении НМА в России;
- недостаточное правовое регулирование НМА в России;
- низкое качество информации об управлении НМА в России;
- низкий уровень правовой охраны.

В целом сложность работы с НМА находится на уровне 3,1 из 5, что говорит о том, что компании достаточно часто испытывают трудности при работе с НМА.

## Судебная практика по НМА



Приходилось ли Вам сталкиваться с судебной практикой по НМА?



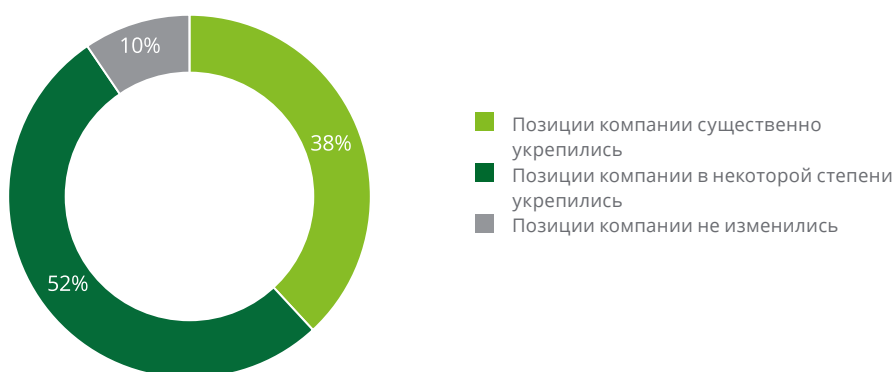
### Тренд

Большинство участников опроса не сталкивались с судебной практикой по НМА (95%).

## Влияние прав пользования НМА на положение компании



Скажите, пожалуйста, по Вашему мнению, как наличие прав пользования на НМА повлияло на позиции Вашей компании на рынке?



### Тренд

Большинство компаний (90%), принявших участие в опросе, отмечают наличие положительного воздействия на их позиции на рынке от наличия прав пользования на НМА.

Только 10% говорят об отсутствии влияния на позиции компании.



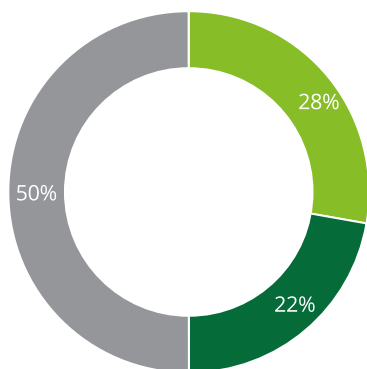
### Особенности

Чаще наличие положительного влияния отмечают российские компании, чем иностранные (на 10 п. п.). Иностранные компании чаще говорят об отсутствии изменений (17%).

## Планы на будущее



Скажите, пожалуйста, планирует ли Ваша компания менять учетную политику в отношении затрат на НМА в 2017 году?



- Да, мы планируем увеличить инвестиции в нематериальные активы
- Да, мы планируем сократить инвестиции в нематериальные активы
- Нет, мы не планируем менять учетную политику в отношении затрат на нематериальные активы



### Тренд

Каждая вторая компания (50%) не планирует менять учетную политику в отношении затрат на НМА.

В то же время 28% говорят о планах по увеличению инвестиций в НМА, и 22% компаний собираются снизить затраты на НМА.



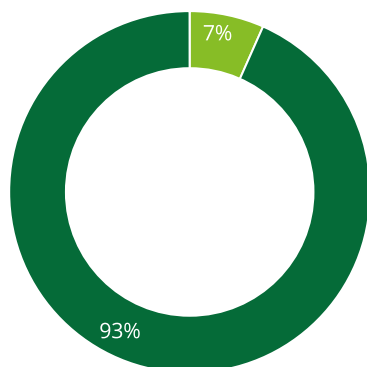
### Особенности

Отметим, что компании, утвердительно ответившие на вопрос о планируемом изменении политики затрат на НМА, чаще всего указывали объем таких изменений от 10% до 40%.

## Влияние изменений в международной системе налогообложения BEPS и действий со стороны государства



Скажите, пожалуйста, как повлияли изменения в международной системе налогообложения BEPS и действия государства, связанные с деофшоризацией, на работу Вашей компании с НМА?



- Оказали отрицательное влияние
- Не оказали влияния



### Тренд

Большинство компаний, принявших участие в опросе, отмечают отсутствие влияния изменений в международной системе налогообложения BEPS и действий со стороны государства, связанных с деофшоризацией, на работу компаний.

В то же время 7% компаний отмечают негативное воздействие.

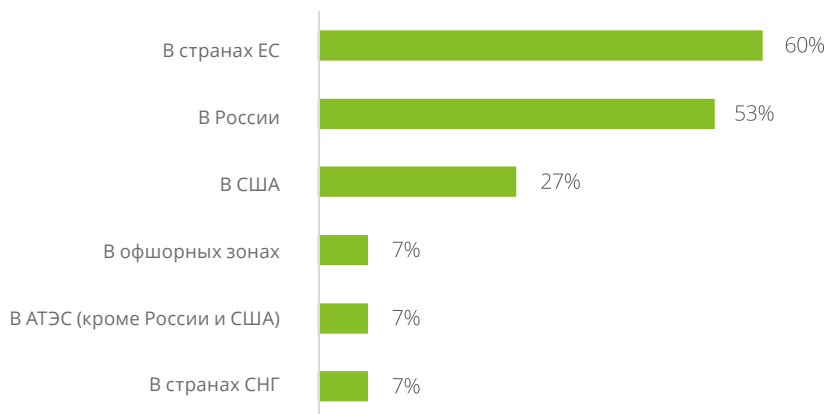
Положительного влияния от данных изменений не наблюдается.



## Перспективные направления для работы с НМА



Скажите, пожалуйста, где наиболее перспективно, по Вашему мнению, разрабатывать, создавать НМА?

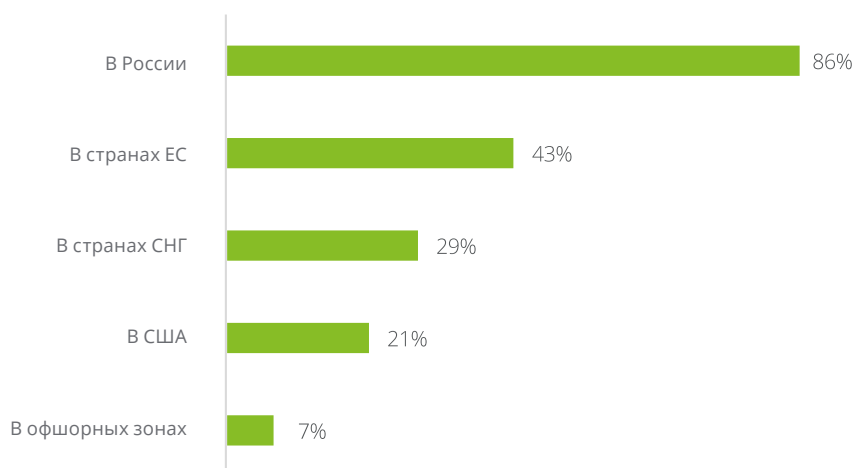


### Топ-3 территории для разработки НМА:

- страны ЕС (60%);
- Россия (53%);
- США (27%).



Скажите, пожалуйста, где наиболее перспективно для Вас оформлять, регистрировать НМА?



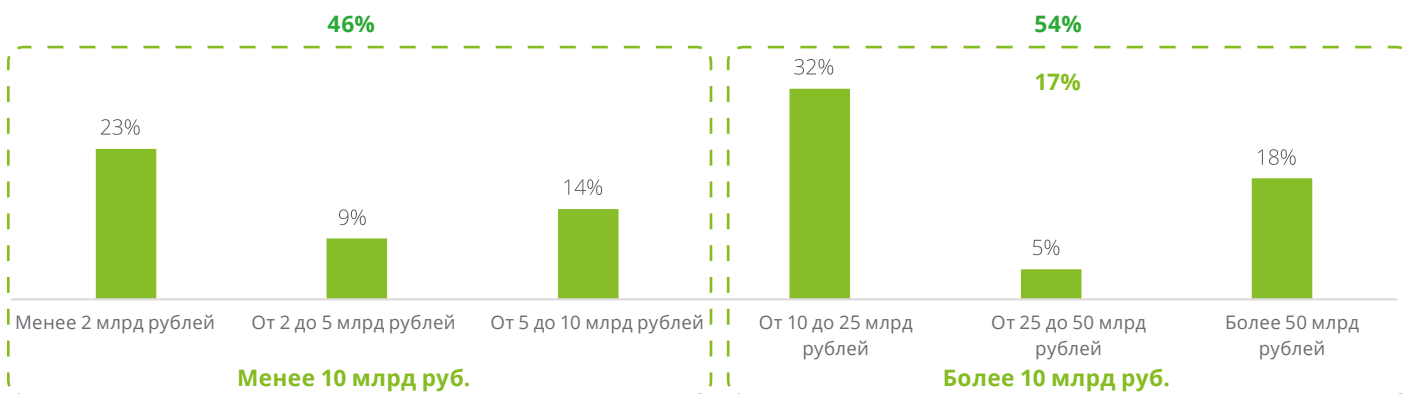
### Топ-3 территории для оформления НМА:

- Россия (86%);
- страны ЕС (43%);
- другие страны СНГ (29%).

# Наши респонденты

## Профиль респондентов

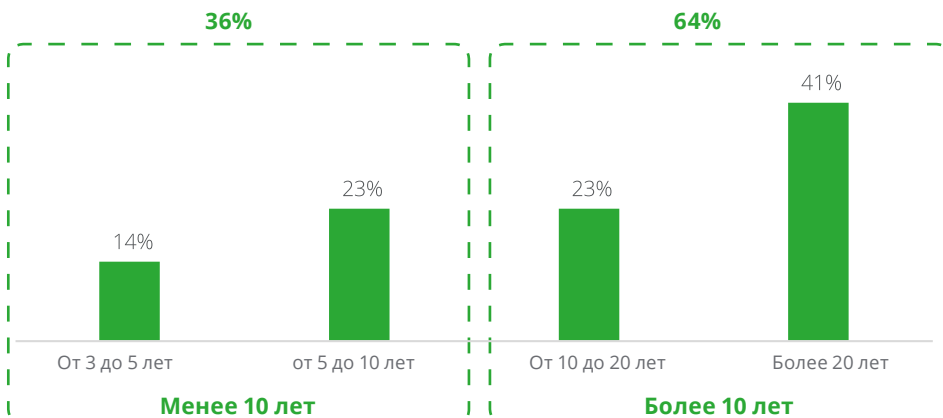
Размер годовой выручки в 2015 году



Тип компании



Длительность работы компании на российском рынке



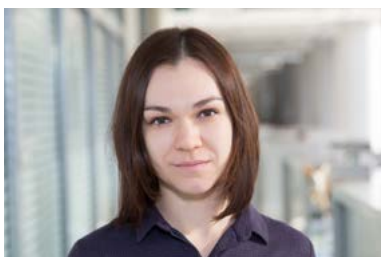
# Наша команда



## **Дмитрий Кулаков**

Партнёр

Руководитель группы по предоставлению услуг в области трансфертного ценообразования, «Делойт», СНГ  
+7 (495) 787 06 00  
dkulakov@deloitte.ru



## **Юлия Синицына**

Директор группы по предоставлению услуг в области трансфертного ценообразования, «Делойт», СНГ  
+7 (495) 787 06 00  
ysinitzyna@deloitte.ru



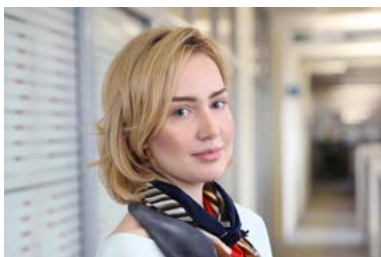
## **Оксана Жупина**

Директор Группы по предоставлению услуг в области корпоративного налогообложения, руководитель направления по обслуживанию компаний сектора потребительских товаров, «Делойт», СНГ  
+7 (495) 787 06 00  
ozhupina@deloitte.ru



## **Артем Толкачев**

Директор группы по предоставлению юридических услуг, «Делойт», СНГ  
+7 (495) 787 06 00  
atolkachev@deloitte.ru



## **Лора Землянская**

Руководитель Исследовательского центра Департамент развития бизнеса компании «Делойт», СНГ  
lzemlyanskaya@deloitte.ru

## **deloitte.ru**

### **О «Делойте»**

Наименование «Делойт» относится к одному либо любому количеству юридических лиц, включая их аффилированные лица, совместно входящих в «Делойт Туш Томацу Лимитед», частную компанию с ответственностью участников в гарантированных ими пределах, зарегистрированную в соответствии с законодательством Великобритании (далее — ДТТЛ). Каждое такое юридическое лицо является самостоятельным и независимым юридическим лицом. ДТТЛ (также именуемая «международная сеть «Делойта») не предоставляет услуги клиентам напрямую. Подробная информация о юридической структуре ДТТЛ и входящих в нее юридических лиц представлена на сайте [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about).

«Делойт» предоставляет услуги в области аудита, консалтинга, финансового консультирования, управления рисками, налогообложения и иные услуги государственным и частным компаниям, работающим в различных отраслях экономики. «Делойт» — международная сеть компаний, в число клиентов которой входят около четырехсот из пятисот крупнейших компаний мира по версии журнала Fortune. «Делойт» имеет многолетний опыт практической работы при обслуживании клиентов в любых сферах деятельности более чем в 150 странах мира и использует свои обширные отраслевые знания и опыт оказания высококачественных услуг для решения самых сложных бизнес-задач клиентов. Более 225 тысяч специалистов «Делойта» по всему миру привержены идеям достижения результатов, которыми мы можем гордиться. Для получения более подробной информации заходите на нашу страницу в Facebook, LinkedIn или Twitter.

Настоящее сообщение содержит информацию только общего характера. При этом ни компания «Делойт Туш Томацу Лимитед», ни входящие в нее юридические лица, ни их аффилированные лица (далее — «сеть «Делойт») не представляют посредством данного сообщения каких-либо консультаций или услуг профессионального характера. Прежде чем принять какое-либо решение или предпринять какие-либо действия, которые могут отразиться на вашем финансовом положении или состоянии дел, проконсультируйтесь с квалифицированным специалистом. Ни одно из юридических лиц, входящих в сеть «Делойт», не несет ответственности за какие-либо убытки, понесенные любым лицом, использующим настоящее сообщение.