



التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

د. عيد عشري جابر

مدرس بقسم الاقتصاد والمالية العامة

كلية الحقوق - جامعة حلوان

مستخلص

بالرغم من تعاضم دور رأس المال الفكري وأصول الملكية الفكرية في الإنتاج وفي التنمية الاقتصادية، حيث إنه أصبح يمثل العنصر الأساسي لخلق ثروة الشركات وثروة الأمم، وبات يشكل النسبة الغالبة من رأس مال منظمات الأعمال. وبالتالي، بات من الضروري تنميته والاستثمار فيه؛ لأنه يشكل ميزة تنافسية للشركات وللدول على حد سواء. ولكن هناك بعض الصعوبات التي تواجه المعنيين باتخاذ قرارات الاستثمار في رأس المال الفكري، وهذه الصعوبات سببها عدم معرفة القيمة الاقتصادية الحقيقية لأصول الملكية الفكرية على وجه الخصوص، ورأس المال الفكري عمومًا. ويعزى عدم معرفة القيم الاقتصادية الحقيقية لرأس المال الفكري الى عدم وجود نظريات ومبادئ وطرق تقييم يمكن استخدامها في تقييم هذا النوع من الأصول، وذلك نظرًا للحدثة النسبية لعلم تقييم الأصول غير الملموسة. ومن ناحية أخرى، لا يمكن تطبيق نظريات ومبادئ التقييم الخاصة بالأصول المادية؛ لأن الطبيعة غير الملموسة لرأس المال الفكري تقتضي تطوير واستخدام طرق تقييم ملائمة لهذه الطبيعة. ويحاول هذا البحث المساهمة في حل هذه المشكلة من خلال تقديم إطار نظري للتقييم الاقتصادي لأصول الملكية الفكرية.

الكلمات المفتاحية:

التقييم-الاقتصادي-لأصول-غير-الملموسة

Abstract

Despite the growing role of intellectual capital and intellectual property assets in production and economic development, as it has become the main element for creating the wealth of companies and the wealth of nations, and it has become the dominant proportion of the capital of business organizations. Therefore, it has become necessary to develop and invest in it, because it constitutes a competitive advantage for companies and countries alike. However, there are some difficulties that face those involved in making decisions to invest in intellectual capital, and these difficulties are caused by the lack of knowledge of the true economic value of intellectual property assets in particular, and intellectual capital in general. The lack of knowledge of the true economic values of intellectual capital is due to the lack of theories, principles and methods of valuation that can be used in evaluating this type of assets, given the relative recentness of the science of valuing intangible assets. On the other hand, it is not possible to apply the valuation theories and principles of physical assets, because the intangible nature of intellectual capital requires the development and use of appropriate valuation methods for this nature. To solve this problem, the current jurisprudence focuses on the development of some theories, principles and methods that can be used to evaluate intellectual property assets. This research attempts to contribute to solving this problem by providing a theoretical framework for the economic evaluation of intellectual property assets.

Key words:

Economic-Valuation-Intangible-Assets-knowledge

مقدمة:

يتحرك العالم بسرعة من اقتصاد قائم على عناصر الإنتاج المادية إلى اقتصاد قائم على المعرفة.^١ وقد شهد عصر ما بعد الثورة الصناعية ظهور أهمية وقوة رأس المال المادي، والذي إمتدت سيطرته على المفهوم السائد لرأس المال خلال الفترة من بعد الثورة الصناعية وحتى منتصف القرن الماضي تقريباً.

ومع بداية ثورة تكنولوجيا الحاسب الآلي وتساعد أهمية المعلومات كوحدة فنية للثروة المرتكزة على تكنولوجيا المعلومات، وأيضاً مع تعاظم دور المعرفة كوحدة إنسانية للثروة القائمة على القدرات الإبداعية والخبرات والمهارات وقدرات الأفراد على توليد المعارف الجديدة،^٢ ظهر الابتكار والإبداع الذي يمكن تطبيقه لإشباع حاجة إنسانية جديدة. وكل هذه التحولات ساعدت في ظهور عملية توليد المعرفة الجديدة إلى دائرة الضوء، وأنتج هذا التحول مفهوم رأس المال الفكري. وبات الاهتمام برأس المال الفكري يتم على نطاق واسع؛ لأنه أصبح يمثل نسبة كبيرة من القيمة الإجمالية للشركات، والتي تُمثل الغالبية العظمى من إجمالي القيمة السوقية للشركة.^٣

¹ Drucker, P. F., (1993). *Postcapitalist Society*. New York: HarperCollins Publishers, P.52.

² Hayek, F. A., (1945). "Economics and Knowledge," Individualism and Economic Order. Chicago: University of Chicago Press, P.11.

³ إن نسبة الأصول غير الملموسة لإجمالي أصول المنشأة تعتمد على طبيعة العمليات التي ترتبط بها الشركة. فعلى سبيل المثال نجد أن المؤسسة ذات الكثافة الرأسمالية، مثل الشركات البتروكيمياوية، يتوقع أن تمثل أصولها غير الملموسة جزءاً منخفضاً، وتكون الأصول الرئيسية لمثل هذه الشركة هي الأراضي والعقارات والمصانع والمعدات. ومن ناحية أخرى نجد أن الجزء الذي يمثل الأصول غير

والآن تقوم الشركات بتوظيف المعرفة، وأيضًا بإنشاء المعلومات وتشغيلها، وصياغة الخطط والاستراتيجيات، واتخاذ القرارات، ومراقبة السلوك والخبرات، والتعلم، وإنشاء واستخدام المعرفة. وعلى الرغم من أن الاقتصاديين قد عرفوا الشركات تقليديًا بأنها عبارة عن توظيف لرأس المال والعمل وعوامل الإنتاج الأخرى بهدف زيادة الإنتاج، إلا أنه مع التغيير التقني الخارجي كنقطة تحول في وظيفة الإنتاج بدأ يتزايد الإدراك داخل علم الاقتصاد بأن المعرفة ورأس المال الفكري هما المنشؤون الرئيسون للقيمة في الاقتصاد.^١ بمعنى أن إنشاء واستخدام الأصول غير الملموسة هي المفاتيح الرئيسة في خلق الثروة.^٢ ومن المعروف أن التغيير التكنولوجي لا يكون خارجيًا فقط؛ لأنه في الواقع يمكن توليده بواسطة الشركات نفسها. وبالتالي، يمكن القول إن العوامل التقليدية للإنتاج - الأرض والعمل ورأس المال - لم تختف، لكنها أصبحت ثانوية، وأصبحت المعرفة هي المورد الوحيد الذي له معنى إنتاجي.^٣

ورأس المال الصناعي (المادي) هو أصل ملموس تحكمه أسس ونظريات وتضبطه سجلات وإجراءات محاسبية، وتتم تقييمه سنويًا بناءً على معايير محددة. ولكن الأمر

الملموسة بمنشأة خدمية، مثل شركات نظم الحاسب الآلي، يتوقع أن يكون عاليًا. فالأصول الرئيسية لهذا النوع من الشركات هي مواهب موظفيها، حقوق الطبع والنشر والتراخيص.

¹ Drucker, P, (1993). *Post-Capitalist Society*, (New York: Harper Business).

² Juergen H. Daum, (2003). *Intangible Assets and Value Creation*, John Wiley & Sons Ltd, P.3.

³ Mie Augier & David J. Teece, (2008). [An Economics Perspective on Intellectual Capital](#), in: *Technological Know-How, Organizational Capabilities, And Strategic Management Business Strategy and Enterprise Development in Competitive Environments*, chapter 6, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd), PP. 101-125.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

يختلف بالنسبة لرأس المال الفكري الذي يوصف بأنه أثري غير ملموس، وهذا يجعل من الصعب تطبيق النظريات والأسس والإجراءات المحاسبية عليه.

وعلى سبيل المثال، إذا علمنا أن القيمة السوقية لشركة مايكروسوفت (Microsoft) تقدر بـ (١١٥) بليون دولار أمريكي، يشكل رأس المال المادي (Tangible Asset) منها نسبة (١٠٪) فقط، وما تبقى هو رأس مال فكري أو موجودات غير مادية (Intangible Assets)، فهذا يُشير إلى تعاضد حجم الأصول غير الملموسة. وبالتالي يتوجب على إدارة الشركة أن تُحافظ على القيمة السوقية لرأس المال الفكري والأصول غير الملموسة. وبذلك يمكن القول إن هناك منظمات أعمال يمكن أن نطلق عليها تسمية شركات معرفية، حيث تكون النسبة الغالبة من رأس مالها لرأس المال الفكري والأصول غير الملموسة، وهذا النوع من منظمات الأعمال في تزايد. وقد أصبح مجال تطبيق المعرفة كمولد لرأس المال الفكري واسعاً جداً، خصوصاً مع تطور تكنولوجيا التطبيقات المعرفية في الاقتصاد العالمي.^١

وفي ظل اقتصاد المعرفة التنافسي وتكنولوجيا المعلومات، أصبح الإهتمام بالمعرفة هو الأمر الذي توليه المنظمات الأهمية القصوى. وأصبح رأس المال الفكري هو الثروة الحقيقية للمنظمات، باعتباره أهم عنصر في تفعيل العملية الإبتكارية، والعنصر القادر على تحويل المعرفة إلى قيمة مضافة، لأنه رأس المال الذي لا ينفد بل يزداد بزيادة

^١ Baruch Lev and Juergen H. Daum, (2004). *The dominance of intangible assets: consequences for enterprise management and corporate reporting*, Measuring Business Excellence, Vol. 8 No. 1, PP. 6-17.

الإستثمار فيه.^١ ويتمثل رأس المال الفكري في القدرات المتميزة لدى الأفراد أو ما يسمى برأس المال البشري، وأصول هيكلية مرتبطة بالإجراءات والهياكل التنظيمية، بالإضافة إلى رأس مال الزبائن الذي يتمثل في طبيعة العلاقات بين المنظمة وعملائها. وبالتالي، وجب التعامل مع رأس المال الفكري على أنه مورد استراتيجي يتوجب الحفاظ عليه والعمل على استمراره؛ لأنه الأداة الإستراتيجية التي تضمن بقاء المنظمة.^٢

إن، فرأس المال الفكري أو الأصول غير الملموسة تمثل قيمة اقتصادية كبيرة بالنسبة لمنظمات الأعمال الفردية، وكذلك على مستوى الاقتصاد الكلي، ولكي يتم إستغلال هذه القيمة والمحافظة عليها، أو حتى تتميتها لابد من تحديد هذه القيمة وتعريفها بدقة. وعلى الرغم من تعدد أسباب تقييم الأصول غير الملموسة مثل التقييم بهدف الاندماج أو الاستحواذ أو بهدف البيع أو الترخيص، فإن الهدف الرئيس للتقييم هو الاستغلال الأمثل لرأس المال الفكري وتنميته، سواءً من خلال الإدارة الفعالة أو من خلال الإستثمار.^٣

ولكن قبل الشروع في عملية التقييم لا بد من تحديد وتعريف خصائص الأصول غير المادية أو رأس المال الفكري، وفي هذا الصدد يجب التمييز بين تعريف رأس المال

¹ [Russell L. Parr](#), (2005). *Intellectual Property: Valuation, Exploitation, and Infringement Damages*, 5th Edition, John Wiley & Sons, Inc. P.5.

² Marr, B., (2007). "what is intellectual capital?" in Joia, L.A. (ed.) *Strategies for Information Technology and Intellectual Capital.Challenges and Opportunities*. London: Information Science Reference, Idea Group Inc.

³ Stewart, T. and Ruckdeschel, C., (1998). "Intellectual capital: The new wealth of organizations", *Performance Improvement*, Vol. 37 No. 7, PP. 56-59.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

الفكري، وتعريف الأصول غير الملموسة، وتعريف أصول الملكية الفكرية.¹ وبالرغم من استخدام هذه المصطلحات كمترادافات في بعض الأحيان، إلا أن كلا منها يستخدم في نطاق علم مختلف، كالفانون والمحاسبة والضرائب والمالية، وكذلك كل منه له مدلول مختلف. وأول خطوة لعملية التقييم هي تحديد الأصول غير الملموسة التي تخضع لعملية التقييم، بطريقه دقيقة وواضحة، وذلك وفقاً للتحليل الاقتصادي لهذه الأصول، وخصوصاً الأصول غير الملموسة وأصول الملكية الفكرية.

ومن العناصر الأساسية لإجراء عملية التقييم هو وجود مبدأ أو معيار اقتصادي واضح للقيمة، ولا بد أن تتفق هذه المبادئ أو المعايير مع طبيعة الأصول غير الملموسة، كما أن تاريخ أو وقت التقييم، والأسباب وراء القيام بعملية التقييم يجب معرفتها وتحليلها، لأنها تؤثر على اختيار أسلوب أو طريقة التقييم، وتؤثر كذلك على نتيجة عملية التقييم. وبعد تحديد أسباب عملية التقييم، يجب اختيار طريقة أو أسلوب التقييم الذي سيطبق على الأصل موضوع التقييم، ويجب المفاضلة بين الطرق الكمية للتقييم والطرق النوعية للتقييم. واختيار أيًا من هذه الطرق يتوقف على العديد من العوامل والاعتبارات، من ضمنها أسباب التقييم ونوع الأصول غير الملموسة محل التقييم. وعند اختيار الأساليب الكمية للتقييم يجب المفاضلة بين ثلاث طرق كمية وهي طريق الدخل، وطريقة التكلفة، وطريقة السوق، وكل طريقة لها مجال تطبيق معين، كما أن لكل منها مزايا وعيوب. وبعد تطبيق طريقة التقييم المناسبة على أصل الملكية الفكرية يتم التوصل إلى نتيجة التقييم لاستخدامها في الهدف الذي أجريت من أجله. وكلما كان التقرير دقيقاً ويأخذ في الاعتبار كل الظروف المحيطة بعملية التقييم، كلما كانت نتيجة التقييم دقيقة. ولا بد أن

¹ Marr, B., Gray, D. and Neely, A., (2003). "Why do firms measure their intellectual capital?", Journal of Intellectual Capital, Vol. 4 No. 4, PP. 441-464.

يتوافر لدى الشخص الذي يقوم بالتقييم بعض المهارات والخبرات والمعرفة الفنية بمبادئ التقييم، كما يجب عليه أن يتبع إجراءات معينة، وأن يحصل على جميع المعلومات اللازمة للتقييم.

مشكلة البحث:

بالرغم من تعاظم دور رأس المال الفكري وأصول الملكية الفكرية في الإنتاج وفي التنمية الاقتصادية؛ حيث إنه أصبح يمثل العنصر الأساسي لخلق ثروة الشركات وثروة الأمم، وبات يشكل النسبة الغالبة من رأس مال منظمات الأعمال. وبالتالي، بات من الضروري تنميته والاستثمار فيه؛ لأنه يشكل ميزة تنافسية للشركات وللدول على حد سواء. ولكن هناك بعض الصعوبات التي تواجه المعنيين بإتخاذ قرارات الإستثمار في رأس المال الفكري، وهذه الصعوبات سببها عدم معرفة القيمة الاقتصادية الحقيقية لأصول الملكية الفكرية على وجه الخصوص، ورأس المال الفكري عمومًا. ويعزى عدم معرفة القيم الاقتصادية الحقيقية لرأس المال الفكري الى عدم وجود نظريات ومبادئ وطرق تقييم يمكن استخدامها في تقييم هذا النوع من الأصول، وذلك نظراً للحدثة النسبية لعلم تقييم الأصول غير الملموسة. ومن ناحية أخرى، لا يمكن تطبيق نظريات ومبادئ التقييم الخاصة بالأصول المادية، لأن الطبيعة غير الملموسة لرأس المال الفكري تقتضي تطوير واستخدام طرق تقييم ملائمة لهذه الطبيعة. ولحل هذه المشكلة، يركز الفقه الحالي على تطور بعض النظريات والمبادئ والطرق التي يمكن استخدامها لتقييم أصول الملكية الفكرية. وهذا البحث يحاول المساهمة في حل هذه المشكلة من خلال تقديم إطار نظري للتقييم الاقتصادي لأصول الملكية الفكرية.

أهداف البحث:

الهدف الرئيس لهذا البحث، هو تقديم إطار نظري لعملية التقييم التي يتم تطبيقها على رأس المال الفكري أو الأصول غير الملموسة، وخصوصًا من الناحية الاقتصادية، وذلك للوصول إلى نتيجة تقييم دقيقة وعادلة، ولتحقيق هذا الهدف كان لابد من تحقيق الأهداف الفرعية التالية:

- إبراز الأهمية الاقتصادية للأصول غير الملموسة أو رأس المال الفكري عمومًا، وهذا يعتبر دافع جيد لتحديدها وتقييمها، أو الوصول إلى القيمة الحقيقية لهذه الأصول. وتساعد معرفة الأهمية الاقتصادية للأصول غير الملموسة على إتخاذ القرار الصحيح بشأن كيفية إستخلاص القيمة من هذه الأصول، سواء عن طريق إستغلالها بشكل أمثل، أو عن طريق بيعها أو ترخيصها للغير.
- تعريف وتحديد الأصول غير الملموسة التي يمكن أن تخضع للتقييم الاقتصادي. وهذا التحديد يتم من خلال التحليل الاقتصادي لخصائص هذه الأصول، وبالتالي تحديد الظواهر الاقتصادية التي تعد من الأصول غير الملموسة وذلك عن طريق معرفة خصائص هذه الأصول.
- تعريف رأس المال الفكري وتمييزه عن مصطلح الأصول غير الملموسة ومصطلح أصول الملكية الفكرية.
- تحليل مبادئ التقييم الاقتصادية، وكذلك أسباب التقييم كعامل مؤثر في عملية التقييم.

- تعريف وتحليل مناهج وطرق التقييم المختلفة، والمقارنة بينها من أجل الوصول إلى طريقة التقييم الملائمة للأصل موضوع التقييم.
- إيضاح صعوبات التقييم التي ترجع للطبيعة غير المادية للأصول محل التقييم.

منهج وطريقة البحث:

المنهج المتبع في هذا البحث، هو المنهج التحليلي الذي يستعرض التحليل الاقتصادي لطبيعة الأصول غير الملموسة، ومن ثمّ تحديدها وتعريفها من الناحية الاقتصادية. فهذا البحث يقدم تحليلاً اقتصادياً لمبادئ التقييم التي تتوافق مع طبيعة الأصول غير الملموسة أو أصول الملكية الفكرية. وبعد ذلك يقدم البحث وصفاً للفرق بين الأساليب والمبادئ الكمية والنوعية للتقييم، كما يستعرض الأساليب الرئيسية، والطرق المستخدمة لتقييم أصول الملكية الفكرية. ويقترح البحث إطاراً لمساعدة المقيمين لتحديد طريقة التقييم المناسبة، وذلك إلى جانب مناقشة المعايير والمتطلبات التي تؤثر على اختيار طريقة تقييم الملكية الفكرية من أجل الوصول إلى نتيجة التقييم المتوقعة. وبالتالي يمكن القول أن المنهج التحليلي هو الملائم لهذا البحث، حيث أن علم تقييم الأصول غير الملموسة هو علم حديث نسبياً، ويحتاج للمزيد من التحليل حتى يمكن تطويره والإستقرار على بعض النظريات وطرق التقييم التي تلائم الطبيعة الخاصة للأصول غير الملموسة.

أهمية البحث:

تتبع أهمية هذا البحث من أهمية القيمة الاقتصادية لرأس المال الفكري والأصول غير الملموسة. ولتعظيم القيمة الاقتصادية لهذه الأصول فلا بد من معرفة هذه القيمة وتحديدها، حتى يمكن تنميتها وتطويرها وكذلك إتخاذ قرارات الإستثمار الملائمة

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

والصحيحة بالنسبة لهذه الأصول. وبالتالي، يحاول هذا البحث أن يقدم إطاراً نظرياً لتوجيه واختيار طريقة التقييم المناسبة لأصول الملكية الفكرية، وذلك وفقاً للسياق والحالة التي يتم فيها تنفيذ عملية التقييم. كما يقدم البحث مبادئ توجيهية مفيدة لأي مُقيّم سيكون مسؤولاً عن تنفيذ عملية تقييم أصول الملكية الفكرية، والذي من شأنه أن يواجه مهمة صعبة في اختيار طريقة التقييم المناسبة لأصول الملكية الفكرية.

ويحاول هذا البحث أن يقدم إطاراً موحدًا ومتكاملاً لعملية التقييم، وذلك بدءاً من تحديد الأصول التي ستخضع للتقييم، والأسباب وراء التقييم، ومبادئ التقييم، وكيفية اختيار الطريقة المناسبة لأصل الملكية الفكرية موضوع التقييم. كما يعرض البحث مقارنة بين مناهج التقييم الكمية والنوعية الرئيسية الموجودة حالياً، ويصف المزايا الرئيسية وعيوب طرق التقييم المختلفة داخل كل منهج من مناهج التقييم الكمية والنوعية، بحيث يمكن للقائم بعملية التقييم تحديد أفضل طريقة للتقييم على أساس المتطلبات الخاصة بها. ويُساعد تحليل المناهج النوعية والكمية على تحديد نقاط القوة والضعف في كل منهج. وهذا التحليل يمكن أن يوضح مدى إمكانية التكامل بين هذه المناهج المختلفة بعضها البعض.

تقسيم البحث:

ينقسم البحث إلى الفصول التالية:

الفصل الأول: تعريف وتحديد الأصول غير الملموسة.

الفصل الثاني: ماهية رأس المال الفكري.

مجلة روح القوانين - العدد الرابع والتسعون - إصدار إبريل ٢٠٢١

الفصل الثالث: الجانب الاقتصادي لرأس المال الفكري.

الفصل الرابع: مبادئ وأهمية تقييم أصول الملكية الفكرية.

الفصل الخامس: أسباب تقييم أصول الملكية الفكرية.

الفصل السادس: طرق تقييم أصول الملكية الفكرية.

الفصل السابع: كيفية تقييم الشركات لأصول الملكية الفكرية وصعوبات التقييم.

الفصل الأول

تعريف وتحديد الأصول غير الملموسة

تمهيد وتقسيم

هناك العديد من التعريفات القانونية والمحاسبية والضريبية لمصطلح الأصول غير الملموسة. ولكن هذه التعريفات عادةً ما تصمم لتحقيق أغراض محددة، بمعنى أنها قد تكون مناسبة فقط للغرض المحدد الذي تمت صياغتها من أجله. وسنحاول فيما يلي إيجاد تعريف عام لمصطلح الأصول غير الملموسة. ولكن قبل الوصول إلى هذا التعريف، يجب التأكد من مدى ملاءمة التعريفات الخاصة للأصل محل التقييم، وخصوصاً إذا أخذنا في الاعتبار، الهدف الخاص للتقييم أو الهدف من التحليل الاقتصادي للأصل، وأيضاً المكان أو النطاق الذي توجد فيه الأصول غير الملموسة. وقد يتطلب التحليل أو التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة الرجوع إلى المستشارين الفنيين في هذا الشأن (المحامين، والمحاسبين، إلخ)، وذلك من أجل تحديد أو تفسير التعريف الخاص أو ذي الهدف المحدد للأصول غير الملموسة.

ولأغراض هذا البحث، سوف نركز على الموضوعات الأكثر ملاءمة للتحليل الاقتصادي أو التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة. وبالتالي يمكن القول إن هناك نوعان من الأسئلة التعريفية التي يجب الإجابة عليها، وهذه الأسئلة تشمل ماهية الظاهرة الاقتصادية أو حق الملكية الذي يُؤهل أو يمكن اعتباره أصل غير ملموس؟ وماهية الظاهرة الاقتصادية أو حق الملكية الذي يكشف أو يدل على القيمة الاقتصادية في

الأصول غير الملموسة؟ ويجب كذلك توضيح العلاقة بين الأصول الملموسة والأصول غير الملموسة وأنواع الأصول غير الملموسة وأصول الملكية الفكرية.

ولتوضيح ماهية الأصول غير الملموسة، فقد قسمنا هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: الظاهرة الاقتصادية التي تُؤهل كأصل غير ملموس.

المبحث الثاني: الظواهر الاقتصادية التي لا تصنف ضمن الأصول غير الملموسة.

المبحث الثالث: الظواهر الاقتصادية التي تشير إلى القيمة في الأصول غير الملموسة.

المبحث الرابع: علاقة الأصول الملموسة بالأصول غير الملموسة والتمييز بينهما.

المبحث الخامس: أنواع الملكية.

المبحث السادس: بعض أنواع الأصول غير الملموسة وأصول الملكية الفكرية.

المبحث الأول

الظاهرة الاقتصادية التي تُوهل كأصل غير ملموس

من وجهة نظر التقييم الاقتصادي، تكون الأصول غير الملموسة موجودة، إذا توافرت فيها عدد من الخصائص أو الصفات. ومن ضمن الخصائص الأكثر شيوعًا، أو الصفات اللازمة لاعتبار هذه الظاهرة الاقتصادية أصل غير ملموس ما يلي:

١. ينبغي أن يكون الأصل غير الملموس خاضعًا لتحديد ووصف معين، ويمكن التعرف عليه.
٢. وينبغي أن يكون الأصل محلاً للوجود القانوني، وخاضعاً للحماية القانونية.
٣. وينبغي أيضاً أن يكون الأصل موضوعاً لحق الملكية الخاصة، ويجب أن تكون الملكية الخاصة قابلة للتحويل من الناحية القانونية.
٤. يجب أن يكون هناك بعض الأدلة المادية أو مظهر من مظاهر وجود الأصل غير الملموس مثل، وجود عقد، أو ترخيص، أو وثيقة تسجيل، أو قرص كمبيوتر مرن، أو قائمة عملاء، أو مجموعة من بيانات مالية.
٥. يجب أن يكون قد تم إنشاء الأصل أو قد تأتي إلى حيز الوجود في وقت محدد، أو كنتيجة لحدث محدد.
٦. وينبغي أن يكون معرض للزوال أو لإنهاء وجوده في وقت محدد، أو كنتيجة لحدث معين.

وبعبارة أخرى، يجب أن تكون هناك حزمة محددة من حقوق الملكية القانونية المرتبطة بوجود الأصل غير الملموس. وسوف نتناول كلاً من هذه الخصائص بشيء من الوصف الموجز.¹

بادئ ذي بدء، يجب أن يكون الأصل غير الملموس من الممتلكات. بمعنى أنه يجب أن يكون خاضعاً لحقوق الملكية، سواء كان هذا الأصل ملموس أو غير ملموس. وبطبيعة الحال، ينبغي أن يكون الأصل قابلاً للتحديد، حتى يكون خاضعاً لحقوق الملكية. وبالنسبة للأصول غير الملموسة، يجب أن يكون هناك وصف واضح ودقيق، ويجب أن يكون هذا الوصف من شأنه تحديد الأصل بعينه، بحيث يكون الأصل فريد من نوعه. وبطبيعة الحال، لا يمكن وصف الأصول غير الملموسة باستخدام نظام الحصص والحدود، التي يتم استخدامها عالمياً في الوصف القانوني للعقارات. ولكن ينبغي أن يكون الأصل غير الملموس ممكن الوصف في حدود خمسة وعشرون كلمة واضحة أو أقل من ذلك.² وإذا كان من غير الممكن التعرف على الأصول غير الملموسة ووصفها بشكل ثابت، فهذه الأصول قد لا تعتبر أصل غير ملموس.

فقد تكون الملكية عبارة عن فكرة أو مبدأ، ولكنها قد تكون بدرجة من الغموض تجعلها غير مؤهلة كأصل غير ملموس. وعلى نحو مماثل، قد تُشكل الملكية سمة أو عنصر

¹ Jeffrey A. Cohen, (2005). *Intangible Assets: Valuation and Economic Benefits*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, P.19 et seq.

² Farok J. Contractor, (2001). *Valuation of Intangible Assets in Global Operations*, Quorum Books, Westford connectcut, London, P.207.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

من عناصر أصل معين، ولكن هذه الصفة أو العنصر نفسه قد لا يعتبر أصل غير ملموس.

ويمكن اعتبار الأصول غير الملموسة نوعًا من الملكية، إذا كانت تتمتع بالحقوق القانونية التي ترد على الملكية. وينبغي أن تتمتع هذه الأصول بجميع الحقوق القانونية والفوائد والإمتيازات المرتبطة بالملكية، ومن بين هذه الحقوق، حق المالك في المطالبة بحقه في التملك، وأيضًا حقه في الحصول على الحماية القانونية لتلك الحقوق في محكمة قانونية. فعلى سبيل المثال، صاحب الأصول غير الملموسة، مثله مثل أي مالك لأي أنواع أخرى من الملكية، ينبغي أن يتوافر له الحق في التقاضي للمطالبة بالتعويض عن الأضرار التي لحقت بهذه الأصول نتيجة لتصرفات أي طرف آخر. ويجب أن يتوفر لصاحب الأصول غير الملموسة أيضا الحماية ضد الإعتداءات الجنائية من طرف آخر.¹

وفي المقابل، يخضع صاحب الأصول غير الملموسة لنفس المسئوليات التي يلتزم بها أي مالك آخر. فعلى سبيل المثال، قد يخضع صاحب الأصول غير الملموسة للضرائب والسلطات الحكومية الأخرى. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يتحمل صاحب الأصل غير الملموس المسؤولية القانونية عن الأضرار التي تلحق بطرف آخر بسبب إمتلاكه لهذه الأصول غير الملموسة.

ومن أهم الحقوق الأساسية المرتبطة بالملكية هو أن تكون هذه الملكية خاصة وقابلة للتحويل، وهذه الصفات تنطبق أيضًا على الأصول غير الملموسة. وبالتالي لكي يتوفر

¹ Robert F. Reilly, Robert P. Schweih, (2014). *Guide to Intangible Asset Valuation*, American institute for certified public accountant, Inc, P.2.

لهذه الأصول الوجود الاقتصادي، يجب أن تكون الأصول غير الملموسة خاضعة للملكية الخاصة، والملكية الخاصة ينبغي أن تكون قابلة لأن يتم تحويلها إلى مالك جديد. وهذه الخاصية لا تعني بالضرورة أن الملكية الخاصة لا بد أن يتم بيعها، ولكن يجب أن تكون قابلة للنقل. في الواقع، تعتبر خاصية القابلية للبيع دليل أو مؤشر على القيمة الاقتصادية للأصل، ولكنها ليست دليل على وجوده الاقتصادي.¹

ومن الجدير بالذكر أيضًا أن هذا الشرط لا يعني أن جميع الأصول غير الملموسة يجب أن تكون قابلة للتحويل بشكل منفصل ومستقل عن كافة الأصول الأخرى، فعادة ما يتم نقل بعض الأصول غير الملموسة بشكل منفصل عن غيرها من الأصول، ويتم نقل البعض الآخر في شكل مجموعة من الممتلكات، فعلى سبيل المثال قد يتم نقل إثنين أو أكثر من الأصول غير الملموسة بشكل جماعي، أو يتم نقل الأصول غير الملموسة مع الأصول المادية. وعمومًا، بغض النظر عن شكل أو هيكل عملية النقل، يجب أن تكون الملكية القانونية للأصول غير الملموسة قابلة للتحويل من مالك إلى آخر.²

ومن الخصائص التي يجب توافرها في الظاهرة الاقتصادية، حتى تُؤهل كأصل غير ملموس، هي وجوب أن يكون هناك بعض الأدلة المادية على وجود الأصل غير

¹ Michael J. Mard ،Robert R. Dunne ،Edi Osborne ،James S. Rigby, Jr., (2004). *Driving Your Company's Value: Strategic Benchmarking for Value*, John Wiley & Sons, Inc, P.36.

² Lev, B., (2001). *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Washington DC: Brookings Institute Press, P.32.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

الملموس. في الواقع، هذه الخاصية ليست واضحة. فعلى الرغم من أنه لا يتم تحديد أو إستخلاص القيمة الاقتصادية للأصول غير الملموسة من الجانب المادي لهذه الأصول، إلا أنه ينبغي أن يكون هناك بعض العناصر المادية للأصل غير الملموس حتى يتوفر له الوجود الاقتصادي، وأيضًا لكي تتوافر فيه الخصائص الأخرى، مثل قابليته للحماية القانونية، وقابليته للنقل، وغيرها من الخصائص الأخرى.

ومن حيث المبدأ، تعتبر جميع حقوق الملكية غير ملموسة، ولكن هذا لا يعني أن جميع حقوق الملكية تعتبر من الأصول غير الملموسة. ولكن لكي يمكن ممارسة هذه الحقوق، وحتى تكون قابلة للتنفيذ، فينبغي أن يتوفر لها بعض الوثائق الملموسة التي تدل على وجودها. وهذا المفهوم ينطبق على الأصول غير الملموسة، فيجب أن يكون هناك ملف، أو قائمة، أو رسم تخطيطي، أو عقد، أو رخصة، أو إذن، أو وثيقة، أو حتى بريد إلكتروني، ويمكن أن يكون الدليل المادي في شكل قرص مرن للكمبيوتر، أو نسخة مطبوعة من كمبيوتر، أو بعض الأدلة الملموسة الأخرى التي تدل على وجود الأصل غير الملموسة. وهذا يعني أن القيمة الاقتصادية للأصول غير الملموسة لا تتحقق من خلال هذا العنصر المادي، ولكن الوجود الاقتصادي (والقانوني) للأصل غير الملموس هو الذي يتوفر من خلال الأدلة الملموسة. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يُستدل على علاقات العملاء غير الملموسة من خلال قائمة العملاء، أو من خلال ملف تاريخ طلبات الشراء، أو ملف المراسلات. وأيضًا يمكن إثبات حق الإمتياز أو الترخيص، والحقوق التعاقدية الأخرى بموجب عقد أو أي اتفاق آخر مكتوب. أما بالنسبة للعلامات التجارية وبراءات الاختراع وحقوق النشر فيمكن إثباتها من خلال وثائق تسجيل مكتوبة، ويمكن الإستدلال على وجود تجمعات قوى العمل غير الملموسة عن طريق قوائم

الموظفين وملفاتهم الشخصية، والإقرارات الضريبية المتعلقة بالتوظيف. وأما بالنسبة لملكية التكنولوجيا غير الملموسة، والتي تسمى أحيانا ببساطة "الدراية" غير الملموسة، فقد يتم إثباتها من خلال الرسومات والمخططات، والخرائط، والرسوم البيانية، وكتيبات التشغيل وأجهزة الكمبيوتر المحمولة، أو المذكرات. ويمكن إثبات قيمة الشهرة والإستمراية كأصول غير ملموسة من خلال التقارير التاريخية المالية، وإقرارات ضريبة الدخل، أو سجلات الشركات والوثائق والميزانيات التشغيلية والمالية، وخطط العمل.

وينبغي أن يكون للأصل غير الملموس تاريخ وجود مثل أي نوع آخر من الملكية، وعادة ما تأتي الأصول غير الملموسة إلى حيز الوجود عند نقطة معينة من الزمن كالعديد من الأنواع الأخرى من الملكية. وقد يتم إنشاء الأصل غير الملموس أو تطويره خلال فترة زمنية طويلة، وقد يتطور أو يتغير بمرور الوقت، ولكن لا بد لجميع الأصول غير الملموسة أن تأتي إلى حيز الوجود عند نقطة معينة من الزمن.

ففي بعض الأحيان يكون تاريخ الوجود الفعلي للأصل غير الملموس له أهمية كبيرة بالنسبة للتحليل الوقي، وفي هذه الحالة هناك طريقة مفيدة لتقدير تاريخ إنشاء الأصل غير الملموس، وتتمثل هذه الطريقة في قياس تاريخ إنشاء أي مظهر ملموس لهذا الأصل. وبعبارة أخرى، يعتبر وجود أي وثائق ملموسة خاصة بالأصول غير الملموسة مؤشراً مفيداً على تاريخ إنشاء هذه الأصول.

وإذا كان الأصل غير الملموس يأتي لحيز الوجود عند نقطة معينة من الزمن، فيجب أن ينتهي وجوده أيضاً عند نقطة محددة من الزمن، وهذا لا يعني بالضرورة أن صاحب

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

الأصول غير الملموسة يخطط لإنهاء وجود هذه الأصول، لأن مالك هذه الأصول قد يأمل ويخطط لبقاء هذه الأصول في الوجود إلى أجل غير مسمى.¹

وكما هو الحال مع الأنواع الأخرى من الملكية، قد يكون هناك عدد من الأحداث التي تتسبب أو تؤثر على زوال الأصل غير الملموس، ومن ضمن هذه الأحداث غير الحصرية التوضيحية إنتهاء العقد، أو الإمتياز، أو العلامة التجارية أو إنتهاء فترة التسجيل لبراءة الاختراع. وتشمل هذه الأحداث أيضًا الإستبدال المخطط أو غير المخطط للأصل غير الملموس بأصل أحدث منه، وكذلك تصرفات هيئة حكومية أو أحكام المحكمة، أو وقف للعمليات التجارية. وعلى أية حال، كل هذه الأسباب لزوال الأصل غير الملموس قد تكون مرتبطة بحدث محدد.

¹ Smith, Gordon V., and Russell L. Parr. (2000). *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*, 3rd ed. John Wiley & Sons, NY, P.150.

المبحث الثاني

الظواهر الاقتصادية التي لا تصنف ضمن الأصول غير الملموسة

الظواهر الاقتصادية التي لا تتوافر فيها الخصائص السابقة لا تكون مؤهلة لأن تكون أصول غير ملموسة محددة، وهذا لا يعني أن هذه الظواهر الاقتصادية لا وجود لها، بل يعني ببساطة أنها ليست من الأصول غير الملموسة.

فالعديد من الظواهر الاقتصادية هي مجرد ظواهر وصفية أو تفسيرية بطبيعتها. وهذه الظواهر يمكن أن تمثل الشروط التي تساهم في وجود وفي قيمة الأصول غير الملموسة المحددة. وهذه العوامل أو الظروف يمكن أن تسهم إلى حد كبير في وجود، وفي قيمة وإستمرارية الأعمال التجارية التي تمتلك هذه الأصول غير الملموسة. ولكن مثل هذه الظواهر لا تمتلك العناصر اللازمة لكي تعتبر أصول غير ملموسة بذاتها.

ويمكن القول أن هذا التمييز القانوني والتحليلي مهم لهذه الظواهر، إلا أنه من الناحية التاريخية نجد الكثير من المحللين قد خلطوا بين الأصول غير الملموسة وبين "العوامل"، و"العناصر"، و"التأثيرات"، أو "الظروف" غير الملموسة. وبالمثل، هناك بعض المحاكم التي لا تميز بين الأصول غير الملموسة والعوامل أو العناصر غير الملموسة. وفي الواقع، تؤثر العوامل غير الملموسة في قيمة الأصول غير الملموسة، ولكنها لا تعتبر في حد ذاتها أصول غير ملموسة. ويمكن تقديم بعض الأمثلة على الظواهر الاقتصادية الوصفية التي لا تعتبر من الأصول غير الملموسة، ولكنها مجرد عوامل غير ملموسة لها تأثير على قيمة الأصول غير الملموسة. وهذه الظواهر تشمل على سبيل المثال، الحصة السوقية، والربحية العالية، والوضع المحمي أو المنظم، وأيضاً الوضع الإحتكاري (أو وجود عوائق لدخول إلى السوق، وإمكانات السوق المستقبلية). كما تمثل القيمة التراثية أو طول عمر الأصل، والميزة التنافسية، ووضع دورة حياة

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

النشاط التجاري، والتفرد، والأسعار المخفضة، والسيولة ظواهر اقتصادية مؤثرة على قيمة الأصل، ولكنها لا تكون أصول غير ملموسة.¹

وهذه العوامل غير الملموسة ليست مؤهلة لأن تكون أصول غير ملموسة، لأنها تفتقر إلى واحد أو أكثر من الخصائص المطلوبة لاعتبارها كذلك. فعلى سبيل المثال، قد تكون ملكية هذه العوامل غير الملموسة غير قابلة للتحويل، أو قد تكون غير خاضعة للملكية الخاصة، أو قد لا يُعترف بها قانونياً، أو لا تتمتع بالحماية القانونية، وقد لا يتوافر دليل ملموس على وجودها. وبالرغم من أن هذه العوامل وصفية ولا تصنف ضمن الأصول غير الملموسة، إلا أنها قد تشير إلى أن الأصول غير الملموسة الموجودة لها قيمة اقتصادية كبيرة. فعلى سبيل المثال، هذه الشروط الوصفية قد تشير إلى وجود الشهرة، وقد تسهم أيضاً في قيمة هذه الشهرة. وعموماً، قد تساهم العوامل غير الملموسة في قيمة الأصول غير الملموسة، وأيضاً قد تزيد من قيمة الأصول المادية، مع أنها في الواقع قد لا تكون ذات قيمة، فعلى سبيل المثال هناك قيمة للربحية العالية (مقارنة مع انخفاض الربحية)، وهناك قيمة لإمكانات التسويق (مقارنة مع عدم القدرة على التسويق)، وهناك قيمة للسيولة (مقارنة مع عدم السيولة)، ولكن نظراً لأن هذه العوامل غير الملموسة ليست أصل في حد ذاتها، فيتم إضافة قيمة هذه العوامل إلى قيمة الأصول المرتبطة بها، وهذه الأصول يمكن أن تكون غير ملموسة، أو قد تكون أصولاً مادية أو أعمال تجارية، أو أوراق مالية لأعمال تجارية.²

¹ Belen Vallejo-Alonso, (2010). *Identifying, Measuring, and Valuing Knowledge-Based Intangible Assets: New Perspectives*, Business Science Reference, P.22.

² Hand, John, and Baruch Lev, Eds. (2003). *Intangible Assets: Values, Measures, and Risks*. Oxford: Oxford University Press, P.77.

المبحث الثالث

الظواهر الاقتصادية التي تُشير إلى القيمة في الأصول غير الملموسة

بداية يجب التفرقة هنا بين الوجود الاقتصادي وبين القيمة الاقتصادية للأصل غير الملموس. بمعنى أنه قد يكون للأصول غير الملموسة وجود اقتصادي، ولكن لا تتوفر فيها الخصائص المطلوبة لكي يكون لها قيمة اقتصادية. فالأصول غير الملموسة لكي يكون لها قيمة قابلة للقياس الكمي من منظور التحليل الاقتصادي أو منظور التقييم، يجب أن تمتلك بعض السمات أو الخصائص بالإضافة إلى تلك التي تشير إلى الوجود القانوني للأصول غير الملموسة. ويمكن وصف بعض السمات أو الخصائص الإضافية التي تدل على القيمة الاقتصادية القابلة للقياس الكمي فيما يلي:

أولاً: لكي يكون للأصول غير الملموسة قيمة اقتصادية قابلة للقياس الكمي، فينبغي لها أن تولد لصاحبها قدرًا من المنفعة الاقتصادية القابلة للقياس. والفائدة الاقتصادية للمالك قد تكون في شكل زيادة في الدخل، أو في شكل إنخفاض في التكاليف. ويتم قياس المنفعة الاقتصادية في بعض الأحيان من خلال مقارنة مقدار الدخل الاقتصادي الناتج عن هذا الأصل غير الملموس بكمية الدخل الاقتصادي التي كانت ستكون متاحة للمالك إذا كان هذا الأصل غير الملموس لم يكن موجود. والمنفعة الاقتصادية يمكن تقديرها باستخدام وسائل قياس الدخل الاقتصادي، بما في ذلك صافي الدخل (قبل أو بعد الضريبة)، صافي الدخل التشغيلي، والتدفق النقدي الإجمالي، والتدفق النقدي الصافي.¹

¹ Michael J. Mard, James R. Hitchner, Steven D. Hyden, (2007). *Valuation for Financial Reporting: Fair Value Measurements and Reporting, Intangible Assets, Goodwill and Impairment*, John Wiley & Sons, Inc., P.25.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

ثانيًا: يجب أن تعزز الأصول غير الملموسة من قيمة الأصول الأخرى التي ترتبط بها. ويمكن أن تكون الأصول الأخرى المرتبطة بالأصول غير الملموسة أصول مادية شخصية (لملموسة)، أو أصول عقارية، أو أصول غير ملموسة أخرى. فعلى سبيل المثال، إذا تم إضافة أصول غير ملموسة لمجموعة من الأصول الأخرى (مادية أو معنوية)، فينبغي أن يؤدي هذا الدمج إلى زيادة قيمة كل الأصول، وبالتالي يمكن القول إن للأصل غير الملموس قيمة اقتصادية. وبعبارة أخرى، يجب أن يكون الأصل غير الملموس ذات تأثير إيجابي على قيمة مجموع الأصول، وهذا لا يعني أن هذه المشاركة الإيجابية دليل على قيمة الأصل نفسه ولكنها مجرد مؤشر على حقيقة أن الأصل غير الملموس يضيف قيمة اقتصادية موجبة.

ومن ناحية أخرى، إذا كانت إضافة الأصل غير الملموس إلى مجموع الأصول (مادي أو معنوي) يؤدي إلى قيمة أقل في القيمة الجماعية لمجموعة الأصول، فهذا يعني أن الأصل غير الملموس ربما لا يكون له قيمة اقتصادية إيجابية، على الأقل بالنسبة لهذا الغرض من الإضافة.¹

ومن الواضح أنه قد يكون هناك فرق كبير بين الوجود الاقتصادي للأصول غير الملموسة والقيمة الاقتصادية لتلك الأصول. فمثلاً في حالة تسجيل جديد لعلامة تجارية ملزمة قانوناً وقابلة للتنفيذ، والتي بمجرد إصدارها تم حفظها وبشكل دائم في خزانة الشركة، ولسبب ما، قرر صاحب العلامة التجارية أن لا يستخدمها لأغراض تجارية أو أي أغراض أخرى، فإذا كانت العلامة التجارية لن تستخدم أبداً في إنتاج أو حماية

¹ Cohen, Jeffrey A., (2005). *Intangible Assets: Valuation and Economic Benefit*. New York: John Wiley & Sons.

الدخل فلن يكون لها قيمة اقتصادية، على الرغم من أنها تتمتع بالوجود القانوني، وسوف تستمر العلامة التجارية في الوجود الاقتصادي طوال فترة التسجيل القانونية.¹ وبطبيعة الحال هناك طريقة واحدة يمكن أن تستخدم فيها العلامة التجارية، وهي استخدامها كإجراء دفاعي. بمعنى أنه إذا كان الهدف من تسجيل العلامة التجارية أو الاسم التجاري هو إبقاؤه بعيداً عن متناول منافس معين، فتكون تلك العلامة التجارية قد استخدمت في عملية تجارية. وفي هذه الحالة يدل هذا الاستخدام الدفاعي للعلامة التجارية على القيمة الاقتصادية للأصل غير الملموس، فضلاً عن الوجود الاقتصادي له.²

¹ Reilly, Robert F., Schweihs, Robert P., (2014). *Guide to intangible asset valuation*, American Institute of Certified Public Accountants, Inc., P.14.

² Anson, W., & Serrano, M., (2001). *Intangible Asset Valuation Techniques*. The Licensing Journal, January 2001, PP.37-38.

المبحث الرابع

علاقة الأصول الملموسة بالأصول غير الملموسة والتمييز بينهما

أولاً: التمييز بين الأصول الملموسة وغير الملموسة

قد يكون من المهم فهم وتحديد ما لا يعتبر من الأصول غير الملموسة، حتى يتسنى لنا تحديد وفهم ماهية الأصول غير الملموسة بطريقة أفضل. ومن الواضح أن الأصل غير الملموس ليس مادياً، وأن الأصول الملموسة لها نفس الخصائص التي نوقشت أعلاه بشأن الأصول غير الملموسة. وهذا يعني أن الأصول المادية لديها كل الحقوق والإمتيازات المرتبطة بالملكية. فعلى سبيل المثال، تتمتع الأصول المادية بحقوق الملكية الخاصة والحماية القانونية، وهي أيضاً قابلة للتحويل من الناحية القانونية. وبالإضافة إلى هذه الصفات أو حقوق الملكية عموماً، يتوافر في الأصل الملموس واحدًا أو أكثر من الشروط التي لا تتوافر في الأصل غير الملموس. والشرط الأول هو أن الأصول المادية ينبغي أن يكون لها وجود وشكل مادي (يجب أن تكون مادية). والشرط الثاني هو أن تكون الأصول المادية قابلة للمس ويمكن رؤيتها.

وقد تكون الأصول الملموسة ثابتة (ملصقة على الأرض)، أو محمولة (غير ثابتة على الأرض). وهذه العوامل هي التي تميز ما إذا كانت الأصول الملموسة من الممتلكات الشخصية أو العقارية. وبالرغم من ذلك، لا يكون التمييز بين الأصول المادية والأصول غير الملموسة مسألة محسومة، لأن أحد شروط وجود الأصول غير الملموسة هو توافر دليل مادي على وجودها.

إذن ما هو الفرق بين الأصول الملموسة والأصول غير الملموسة؟ من المؤكد أن هذا الإختلاف لا يتمثل في المظهر المادي فقط، حيث يمكن للشخص أن يلمس ويرى الآلات والمعدات والشاحنات والسيارات والأراضي والمباني والتركيبات، وهذه الأمثلة كلها من الأصول الملموسة. ولكن على الجانب الأخر، يمكن أيضا لمس ورؤية عقد أو ترخيص أو إتفاق إمتياز، قائمة من التعليمات البرمجية للكمبيوتر، وتسجيل العلامات التجارية، وتسجيل براءات الاختراع، وتسجيل حقوق التأليف والنشر. وبالتالي هل تعتبر هذه الأصول مادية أيضًا؟

يمكن القول إن المجموعة الأخيرة هي قائمة من الأصول غير الملموسة المعترف بها عمومًا، وببساطة، يمكننا تصور المظاهر المادية لهذه الأصول غير الملموسة، والتي تتمثل في شكل وثائق، وأشكال، وملفات، والرسومات، والأقراص، والقوائم، والاتفاقات. فهذه المظاهر قابله للمس، ومادية، وواضحة، وأيضًا هذه المظاهر هي العناصر الأساسية لخلق قيمة الأصول غير الملموسة؛ لأنه بدون مظاهر ملموسة فلا وجود لهذه الأصول. وكما رأينا إذا كان الأصل غير موجود فلا يمكن أن يكون له قيمة.

والفارق الجوهرى بين الأصول المادية والأصول غير الملموسة يتمثل في أن قيمة الأصول المادية تنشئ من خلال الطبيعة المادية لهذه الأصول، وبالمثل يتم إنشاء قيمة الأصل غير الملموسة من الطبيعة غير المادية له. وهذا يعني أن عناصر المادية والمس والرؤيا للأصول الملموسة، هي التي تعطي قيمة لهذه الأصول، بمعنى أن قيمة الأصول الملموسة تتبع من الخصائص الفيزيائية، وتعتمد كليًا على هذه الخصائص. وهذا ليس صحيحًا على الإطلاق فيما يتعلق بالأصول غير الملموسة وذلك لما يلي:

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

أولاً: تتبع قيمة الأصول غير الملموسة من حقوق الملكية المرتبطة بهذه الأصول. وهذه الحقوق تشمل الحق في الإستغلال، والتسويق أو البيع أو الإيجار، والترخيص، والاستخدام، أو عدم الاستخدام، والرهن، ونقل ملكية الأصول غير الملموسة، وتعتبر حقوق الملكية من الحقوق غير الملموسة كما هو الحال مع كل الحقوق القانونية.¹

ثانياً: تتبع قيمة الأصول غير الملموسة من العوامل غير الملموسة أو التأثيرات التي نوقشت سابقاً. وهذه العوامل أو المؤثرات (مثل التفرد والميزة التنافسية) تسهم في قيمة الأصول غير الملموسة. كما أن بعض هذه العوامل أو المؤثرات تمثل آثاراً للأصول غير الملموسة، مثل الربحية العالية، والحصة السوقية العالية، والتراث أو طول عمر الأصل.

والخلاصة، أن قيمة الأصول غير الملموسة لا تأتي من قطعة الورق التي طبعت عليه، فقطعة الورق (أو الرسم أو قرص الكمبيوتر) يمكن نسخها واستنساخها، ولكن قيمة الأصل غير الملموس تأتي من حقوق الملكية المرتبطة بقيمة الأصل غير الملموس، وتأتي أيضاً من العوامل غير الملموسة التي تؤثر عليه والعوامل غير الملموسة التي تتأثر به.

ثانياً: العلاقة بين الأصول الملموسة وغير الملموسة

غالبا ما يكون وجود الأصول الملموسة مطلوباً من أجل إدراك القيمة الكاملة (أو القدرة المُدرة للدخل) لهذه الأصول، فعلى سبيل المثال، يجب أن يكون لديك جهاز كمبيوتر

¹ Reilly, Robert F., (2012). *Defining the Intangible Asset Valuation*. ABI Journal (December 2011, P.56.

(من الأصول المادية)، من أجل الإستغلال الفعال لبرامج الكمبيوتر (أصول غير ملموسة). وغالبا ما يكون من الضروري توافر رأس المال العامل، والأصول النقدية الأخرى، والآلات والمعدات لتسويق الأصول غير الملموسة مثل، براءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق التأليف والنشر، والشهرة، وغيرها من الأصول.

وهذا لا يعني أن الأصول غير الملموسة ليس لها قيمة منفصلة ومتميزة عن قيمة الأصول المادية، ولكن كيف يكون التقييم في هذه الحالة؟ كيف يمكن للأصول غير الملموسة أن يكون لها قيمة في حد ذاتها بالرغم من أنها لا تزال تتطلب استخدام الأصول الملموسة أو الأصول المالية من أجل تحقيق كامل قيمتها؟ والجواب هو أن نفس الطرف الذي يملك الأصل غير الملموس لا يكون ملزم بتملك الأصول الملموسة اللازمة لإستغلال قيمة الأصل غير الملموس. وفي الواقع، لا يحتاج صاحب الأصول غير الملموسة إلى تملك أي أصول بخلاف الأصول غير الملموسة.¹

وعلى سبيل المثال، صاحب مصنع أو معدات يمكن له الحصول على ترخيص لاستخدام الأصل غير الملموس (العلامات التجارية، وبراءات الاختراع، والبرمجيات)، وبالتالي يمكنه الحصول على دخل متمثل في الإتاوات. وهذا الوضع يخلق قيمة لمالك الأصل غير الملموس، ولكنه لا يحتاج لامتلاك أي أصول مادية. وفي المقابل، قد يستغل صاحب الأصول الملموسة- أي الإستثمار فيها- قيمة تلك الأصول الملموسة من خلال استخدام الأصول غير الملموسة، وذلك من خلال ترخيص الأخيرة. في الواقع، يمكن لصاحب الأصول المادية أن يطور أصلاً جديداً غير ملموس مثل، عقود العملاء أو

¹ Reilly, Robert F., (1998). *Valuing Intangible Assets and Intellectual Property*. Management Advisor (Spring), PP.26-34.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

العلاقات، وقيمة العلامة التجارية والشهرة وغيرها من الأصول. وهذا يمكن تحقيقه من خلال مزج الأصول الملموسة مثل، الآلات والمعدات، بالأصول غير الملموسة مثل، براءة اختراع أو تركيبة المنتج.

وبالتبع، يمكن لمالك الأصل غير الملموس أن يدرك قيمة هذا الأصل مباشرة (على عكس الطريق غير المباشر المتمثل في إتفاق منح الترخيص) بدون الحاجة إلى استثمارات كبيرة في الأصول الملموسة. فعلى سبيل المثال، يمكن لمالك الأصل غير الملموس أن يستأجر المعدات المطلوبة، تماماً كما يمكن لصاحب الأصول الملموسة ترخيص الأصل غير المادي المطلوب، والفكرة هنا أن صاحب الأصول غير الملموسة يمكنه تحقيق قيمة هذه الأصول من خلال استخدام الأصول الملموسة، دون الحاجة إلى تملك هذه الأصول.

وباختصار، يكون للأصول غير الملموسة قيمة منفصلة ومتميزة عن الأصول الملموسة، وذلك على الرغم من أن الأصل غير الملموس، في مرحلة ما من عملية التسويق، قد يتطلب استخدام الأصول المادية من أجل تحقيق القيمة الكاملة لهذه الأصول. وبالمثل، يكون للأصول المادية قيمة منفصلة ومتميزة عن الأصول غير الملموسة والأصول المادية الأخرى، بالرغم من أن هذه الأصول قد تتطلب استخدام الأصول غير الملموسة أو الأصول الملموسة الأخرى من أجل تحقيق القيمة الكاملة لها.

والأصول غير الملموسة، والتي قد يكون لها قيمة منفصلة في حد ذاتها، يمكن أيضاً أن تعزز قيمة الأصول المادية التي ترتبط بها، وهذا لا يعني أن القيمة الكلية للأصول غير الملموسة يجب أن تعود إلى الأصول الملموسة، ولا يعني أيضاً أن القيمة الكلية

للأصل المادي يجب أن تعود إلى الأصل غير الملموس. فعلى سبيل المثال، ستكون قيمة قطعة أرض معينة أكبر، إذا كان هناك بناءً عليها، وهذا لا يعني أن القيمة الكلية للمبنى يجب أن تعود إلى الأرض، أو أن كامل قيمة الأرض يجب أن تعود إلى المبنى، فكلًا النوعين من الأصول يساهم جزئيًا في قيمة الآخر. وهذا يعني أن كلاً من الأصول يعزز من قيمة الآخر جزئيًا، وهي نفس العلاقة بين الأصول غير الملموسة والأصول المادية، من حيث فكرة تكامل القيمة.^١

وأحيانًا تُسمى القيمة الإضافية، التي تنشأ نتيجة اشتراك الأصول غير الملموسة مع الأصول المادية، قيمة الاستخدام أو عنصر القيمة الجارية في الأصول الملموسة. ويتم قياس هذه القيمة الإضافية في بعض الأحيان عن طريق قياس الفرق بين قيمة الاستخدام وقيمة التبادل للأصل المادي. ويطلق مصطلح "التحسين" على القيمة التي تضيفها الأصول غير الملموسة على الأصول المادية المرتبطة بها. وهذا يعني أن الأصول غير الملموسة في كثير من الأحيان تحسن من قيمة الأصول المادية التي ترتبط بها، وبالمثل تُحسن الأصول المادية في كثير من الأحيان من قيمة الأصول غير الملموسة التي ترتبط بها.^٢

¹ Reilly, Robert F., (1996). *How Buyers Value Intellectual Properties, Mergers and Acquisitions* (January/February), PP.40-44.

² Hardin, Russell, (1993). *Valuing Intellectual Property*, Chicago-Kent Law Review, 68(2), PP.659-675.

المبحث الخامس

أنواع الملكية (أربعة أنواع من الملكية)

غالبًا ما يكون من الضروري التمييز بين الأصول الملموسة وغير الملموسة، وكذلك بين الأصول العقارية وأصول الملكية الشخصية، وذلك لأغراض التقييم والتحليل الاقتصادي. وهذه التمييز أو التصنيف مهم للعديد من الأسباب المحاسبية والضريبية، والقانونية، والمالية. فعلى سبيل المثال، من المهم أن نميز ما إذا كانت قيمة معينة ملموسة أو غير ملموسة، وأيضًا ما إذا كانت هذه القيمة تعود على العقارات أو الممتلكات الشخصية. وهذا التصنيف يخدم أولاً، أغراض المحاسبة المالية؛ حيث أن التصنيف الصحيح للقيمة يؤثر على عرض البيانات المالية. وثانياً، يكون هذا التصنيف مهم لتطبيق محاسبة ضرائب الدخل؛ حيث يختلف العمر الافتراضي للأصل ومعدلات الاستهلاك في الأصول الملموسة عنه في الأصول غير الملموسة، وفي العقارات عنه في الملكية الشخصية.¹ وأخيراً، لهذا التصنيف أهمية بالنسبة للأغراض الضريبية، فقد يتم تطبيق سعر ضريبي مختلف حسب ما إذا كان الأصل مادياً أو من الأصول غير الملموسة من العقارات أو من الأصول الشخصية. وفي الواقع، تعفي بعض الدول فئات معينة من الأصول (مثل الملكية الشخصية غير الملموسة) تماماً من ضرائب الملكية.²

¹ Reilly, Robert F., (2011). *Intangible Personal Property Valuation for Tax Purposes*. State Tax Notes (September 2011).

² Howard C. Gelbtuch with Eunice H. Park, (2011). *Real Estate Valuation in Global Markets*, 2nd ed. (Chicago: Appraisal Institute), P.109.

ولأغراض التحليل والتقييم الاقتصادي، يمكن تصنيف كل الأصول أو الملكية في واحدة من الفئات الأربع التالية (أو أنواع) من الملكية:

- الملكية العقارية أو العقارات المادية (Tangible real estate).
- الملكية العينية غير الملموسة (Intangible real property).
- الملكية الشخصية المادية (Tangible personal property).
- الملكية الشخصية غير الملموسة (Intangible personal property).

وفقاً لذلك التصنيف، يمكن القول إنه وفقاً لطبيعة الأصول الملموسة يمكن تصنيفها الى عقارية، أي تشق قيمتها من الأرض، أو شخصية، أي لا تستمد قيمتها من الأرض. وبالمثل، حسب طبيعة الأصول غير الملموسة، يمكن تقسيمها الى عينية (أي تشق قيمتها من الأرض)، أو شخصية (أي لا تستمد قيمتها من الأرض).¹

وهذا التقسيم له أهمية كبيرة؛ لأنه يعني أن جميع أنواع الأصول والملكية والمصالح التجارية يمكن تصنيفها ضمن نوع واحد من أربعة أنواع مختلفة للملكية. وبطبيعة الحال، كل الأصول التي تصنف ضمن فئة معينة من الملكية سيكون لها نفس الخصائص الأساسية، على الأقل من منظور التقييم والتحليل الاقتصادي.

بالإضافة إلى ذلك، يعتبر التصنيف الصحيح للأصل ضمن فئة معينة من الملكية، نوعاً من التمييز المحاسبي والقانوني، ولكنه ليس بالضرورة تمييزاً اقتصادياً. وذلك لأن التصنيف الصحيح لنوع الملكية يؤثر على الجوانب المحاسبية والممارسات القانونية

¹ Boyce, B., (1980). *The Real Estate Appraisal Terminology*, Chicago, IL: Society of Real Estate Appraisers.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

مثل، المفاوضات والتنظيم القانوني وترخيص الأصول ومعدلات الإهلاك للأغراض المحاسبية والمحاسبة المالية لضريبة الدخل.

وتتتمي الأصول غير الملموسة الى إثنين من أنواع الملكية الأربعة. فالأصل غير الملموس إما أن يكون نوعاً من الملكية العينية غير الملموسة، أو الملكية الشخصية غير الملموسة. وهذا يعني أن الفئتان المتبقيتان وهما العقارات، والملكية الشخصية المادية، يكون محتوَاهم الأساسي من الأصول الملموسة.

أولاً: الملكية العقارية أو العقارات

بداية يثور التساؤل حول أنواع الأصول التي يمكن إدراجها تحت فئة الملكية العقارية؟ من الناحية الفنية، يعرف قاموس التقييم العقاري، العقارات على أنها الأرض الفيزيائية والملحقات التي تثبت على الأرض، على سبيل المثال، الهياكل بما في ذلك التحسينات، إن وجدت. وتعرف ملحقات العقار على أنها "الشيء الذي تتم إضافته أو إلحاقه بالعقار، ومنذ ذلك الحين يصبح جزءاً لا يتجزأ من قيمة العقار، وعادة ما ينقل مع العقار عندما يتم نقل الملكية.¹

وفقاً لذلك التعريف، تكون العقارات غير منقولة، لأنها أرض أو ملصقة بشكل دائم على الأرض، والعقارات من الأصول المادية. وفي الواقع يتضمن أي تعريف للعقارات عبارة "الأرض المادية". بالإضافة إلى ذلك، يشمل التعريف القانوني للعقارات، الأرض وجميع الأشياء التي هي جزء طبيعي من الأرض (مثل الأشجار والمعادن)، ويشمل كذلك جميع

¹ The Dictionary of Real Estate Appraisal, Fifth Edition, Appraisal Institute, 2010, P.300.

الأشياء التي تلصق بشكل دائم من قبل الأفراد (كالمباني، والأسوار، وتحسينات الموقع)، وجميع التجهيزات ومعدات البناء الدائمة (مثل السباكة، والتمديدات الكهربائية، وأنظمة التدفئة). وتعتبر تجهيزات الإضاءة والتجهيزات الأخرى جزء من العقار، إذا إرتبطت بالهيكل بشكل دائم، وتشمل العقارات جميع ملحقات الأرض، سواء تحت أو فوق سطح الأرض، وعادة ما تضم ملكية العقارات حقوقاً أفقية (المنطقة التي على الأرض)، وحقوقاً عمودية (منطقة فوق وتحت الأرض).^١

وتنقسم الحقوق العمودية في العقارات إلى فئتين. وتشتمل الفئة الأولى على الحقوق التي تحت سطح الأرض، أو منطقة تحت سطح الأرض، أما الفئة الثانية فتشمل حقوق الهواء، أو الفضاء الذي فوق سطح الأرض. ويعرف قاموس التقييم العقاري حقوق تحت سطح الأرض وحقوق الهواء على أنهما الحق في الاستخدام، والحق في الأرباح من الجزء الواقع تحت الأرض، وعادة ما يشير هذا المصطلح إلى الحق في إستخراج المعادن من تحت سطح الأرض وبناء الأنفاق للسكك الحديدية، والسيارات، والمرافق العامة، أما حقوق الهواء فهي حقوق الملكية المرتبطة باستخدام وتنظيم الحيز الجوي فوق العقارات والتحكم فيه.^٢

¹ Boykin, J. H. and A. A. Ring, (1993). *The Valuation of Real Estate*, Fourth edition, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

² Appraisal Institute, (2020). *The Appraisal of Real Estate*, the Appraisal Institute, P. 60.

ثانيًا: الملكية الشخصية الملموسة

تشمل الملكية الشخصية تلك العناصر المنقولة من الممتلكات التي لا تلتصق بشكل دائم على العقار، أو لا تعتبر جزءًا منه. ووفقًا لذلك، لا يكون للملكية الشخصية الملموسة كل الحقوق التي ترد على الملكية العقارية. ومن الصعب أحيانًا التفرقة بين أصول الملكية الشخصية الملموسة والعقارات، وخصوصاً بالنسبة لبعض الأصول. فعلى سبيل المثال، بعض المعدات الثابتة كانت تعتبر من ضمن الملكية الشخصية، ولكن بمجرد أن يتم تثبيتها بالأرض أو بالمبنى بصفة دائمة، فيتم اعتبارها جزءًا من العقار. وبالرغم من أن هذه المعدات تعتبر جزء أو عنصر من العقار، إلا أن المعدات التجارية لا يمكن اعتبارها كذلك. فالمعدات التجارية تسمى منقولات، وهي الأشياء التي يمتلكها مثلاً المستأجر ويثبتها بالمبنى المستأجر بهدف تسيير المشروع التجاري. وتعرف الملكية الشخصية على أنها تلك الأشياء المادية التي لا تلتصق بشكل دائم على العقارات، ويمكن نقلها. والتعريف العام للملكية الشخصية هو أي شيء وكل شيء، باستثناء الأصول غير الملموسة التي لا تلتصق بشكل دائم بالعقار.¹

وهناك العديد من الأمثلة على الأموال المنقولة والتي يمكن مقارنتها مع أنواع العقارات.² والأمثلة على الملكية الشخصية، تشمل المعدات، ويمكن أن تشمل الأثاث المكتبي والآلات، وأرفف التخزين، ومصابيح الفلورسنت ومبردات المياه الأرضية والستائر، والتركيبات الكهربائية، ولكنها لا تشمل الأرض وتحسين الأراضي، وعناصر التدفئة التي

¹ The Appraisal of Real Estate, 11ed (Chicago Appraisal Institute), 1997, P.144.

² John Alico, (Editor) (1989). *Appraising Machinery and Equipment*, New York, McGraw-Hill Book Company, P.10.

أصبحت جزءاً من الهيكل. وهناك بعض البنود المحددة التي تعتبر عقارات من قبل المثلث، ويمكن أن تشمل السقوف الصوتية، ومصابيح الفلورسنت، وربط سلسلة كسياج، والمظلات المعدنية، ورفوف الأسهم على الجدران الخارجية.

ويمكن التمييز في هذا الشأن بين الملكية الشخصية والملكية الشخصية المادية، فيمكن تعريف الملكية الشخصية المادية على أنها الأشياء المادية المحددة والمحمولة والتي يعتبرها عامة الناس شخصية، مثل الأثاث والأعمال الفنية والمجوهرات والألات وكل الملكية التي لا تدخل ضمن تعريف العقارات.¹ ولكن هذا التعريف ينطبق على الحقوق التي يتمتع بها صاحب الملكية الشخصية المادية.

في الواقع ليس من السهل دائماً التمييز بين الملكية الشخصية المادية والملكية العقارية، وبالتالي يمكن استخدام بعض المعايير اللازمة لاعتبار عنصر معين من الملكية الشخصية المادية، وبالتالي جزء من عقار معين، وهذه المعايير كالتالي:

- الطريقة التي يتم بها تثبيت العنصر المادي، حيث يمكن اعتبار عنصر ما ضمن الملكية الشخصية إذا أمكن إزالته بدون إحداث أضرار جسيمة بالعقار أو بالعنصر نفسه.
- خصائص العنصر نفسه ومدى تكامله مع العقار، بمعنى أن العناصر التي تم إعدادها خصيصاً لاستخدامها مع عقار معين، أو تم تثبيتها للقيام بالغرض التي تم بناء العقار من أجله يمكن اعتبارها جزءاً دائماً من العقار.

¹ *The Dictionary of Real Estate Appraisal*, Fifth Edition, Appraisal Institute, 2010, P.265.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

• نية الأطراف عند إلحاق هذا العنصر بالعقار، فعادة ما تشير شروط عقد الإيجار الى ما اذا كان العنصر الملحق بالعقار سيصبح دائم أو سيتم إزالته عند وقت معين في المستقبل.¹

والخلاصة، أن هناك بعض الخصائص التي تميز الملكية الشخصية المادية عن الملكية العقارية، وأهم هذه الخصائص هو أن الملكية الشخصية المادية هي ملكية منقولة وليست مرتبطة بالأرض. بالإضافة الى أن مجموعة الحقوق التي يتمتع بها صاحب الملكية العقارية تختلف عن الحقوق التي ترد على الملكية الشخصية المادية، ولكن كلا من نوعي الملكية يدخل ضمن الملكية المادية أو الملموسة.

ثالثاً: الملكية العينية غير الملموسة

الملكية العينية غير الملموسة تشمل جميع المصالح الفردية، والفوائد، والحقوق المتأصلة في ملكية العقارات المادية، وتختلف الملكية العينية عن العقارات، فالعقارات هي الاسم المرتبط بأصول الأرض المادية، وتحسينات الأراضي والمباني، وتحسينات البناء، أما الملكية العينية فتتمثل في الحقوق القانونية الفردية المرتبطة بملكية العقارات المادية. وبما أن جميع الحقوق القانونية هي أصول غير مادية، فتكون الملكية العينية هي غير ملموسة. وعموماً تصنف الملكية العينية على أنها تشمل كل الحقوق المعنوية والمنافع المرتبطة بملكية العقارات.

ويُعرّف قاموس التقييم العقاري الملكية العينية على أنها جميع المصالح والمنافع والحقوق المتأصلة في ملكية العقارات المادية، ويشمل أيضاً مجموعة الحقوق التي وهبت مع

¹ John Alico, (Editor) (1989). *Appraising Machinery and Equipment*, New York, McGraw-Hill Book Company, P.11.

ملكية العقارات، ويشار إلى الحق أو المصلحة في العقارات أيضًا باسم العقار، فعلى سبيل المثال، القول بأن شخص معين له عقار في أرض معينة هي إشارة لدرجة أو طبيعة أو مدى ملكية هذا الشخص في هذه الأرض¹؛ ولأن المصالح القانونية متنوعة، لذلك يقال إن الملكية العينية تشمل "حزمة من الحقوق" التي تكون متصلة في ملكية العقارات، فعلى سبيل المثال، تشمل حقوق الملكية العينية الحق في استخدام وبيع واستئجار وهبة العقار، وتشمل أيضًا الحق في التحكم في الوصول للعقار، والحق في اختيار ممارسة أيًا من الحقوق السابقة من عدمه.

وحقوق الملكية العينية غير الملموسة، أو مجموعه الحقوق المرتبطة بالعقار تشمل مجموعة من الحقوق مثل، حقوق الارتفاق وحقوق الهواء، وحقوق المياه، وحقوق التعدين، وحقوق التنمية ومصالح الحياة، والمصالح المستأجرة. وقد يظهر التمييز بين العقارات المادية والملكية العينية غير الملموسة دقيقًا وقانونيًا، لا سيما عند تقييم وتحليل الأصل غير الملموس. وتظهر أهمية هذا التمييز عند تقييم العقارات لبعض الأغراض، مثل التقييم من أجل استخدام العقار كضمان للتمويل، أو تمويل التوريق، أو التقييم من أجل تحديد قيمة الضرائب على الممتلكات، وضريبة الدخل، والمحاسبة المالية، والإفلاس، وأغراض أخرى.²

¹ *The Dictionary of Real Estate Appraisal*, Fifth Edition, Appraisal Institute, 2010, P.294.

² American Society of Real Estate Appraisers, (1974). *The Bibliography of Appraisal Literature*, Washington, DC: The American Society of Real Estate Appraisers.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

وفي الواقع، تظهر أهمية تحديد قيمة هذه الحقوق عند تقييم العقارات؛ لأن معرفة الفرق بين قيمة الكيان المادي الملموس، وقيمة الملكية العينية، وأيضًا قيم مجموعة الحقوق غير الملموسة والمصالح والفوائد المرتبطة بملكية العقارات، هو أمر أساسي لعملية التقييم. كما أن مسألة ما يتم إدخاله ضمن حقوق الملكية غير الملموسة أو (استبعاده) عند تقييم العقارات هي قضية أساسية؛ لأن مناقشة تقييم كل حق معين من حقوق الملكية يكون عنصرًا أساسيًا في تقرير تقييم العقارات.¹

وعند تحديد نوع الملكية التي تكون محلًا للتقييم، يجب على المقيم أن يحدد الحقوق أو المصالح التي يجري تقييمها. وهذه المسألة تكون مهمة بشكل خاص عند تقييم المصالح الجزئية في الملكية، وعند تقييم الحقوق المحدودة مثل، حقوق السطح أو التعدين، وأيضًا عند تقييم العقارات الخاضعة لعقود إيجار طويلة الأجل برسوم بسيطة، وكذلك المصالح المستأجرة. وينبغي تحديد العوائق الأخرى للملكية مثل، حقوق الارتفاق، والرهون العقارية، وكذلك شرحها عند التقييم. وبإختصار، يمكن القول إن الملكية العينية تتعلق بالحق في استخدام العقار، أو شغله، أو تطويره، أو إستغلاله، وكذلك حق المرور، وحق شراء وبيع العقارات المادية. وهذه الحقوق هي جزء من مجموعة من الحقوق المرتبطة بملكية العقارات، وعادة ما تكون في نوع معين من العقود مثل، عقد الترخيص، وعقد الإيجار، وحقوق الارتفاق، واتفاقية حقوق التعدين، واتفاقية حقوق التطوير. ومثل

¹ *The Appraisal of Real Estate*, 11ed (Chicago Appraisal Institute), 1997, P.667.

كل الحقوق القانونية، تكون حقوق الملكية العينية من الأصول غير الملموسة، لذلك فالملكية العينية غير الملموسة هي واحدة من الفئات الأربع للملكية¹.

رابعاً: الملكية الشخصية غير الملموسة

والنوع الرابع من الملكية، هو الملكية الشخصية غير الملموسة. من الناحية الفنية، يمكن القول إن فئة الأصول غير الملموسة، تشمل كلاً من الملكية العينية غير الملموسة والملكية الشخصية غير الملموسة. ولكن في الاستخدام اللغوي العام، يتم استخدام مصطلح "الملكية الشخصية المعنوية" للإشارة إلى الأصول غير الملموسة. وتشمل الملكية الشخصية غير الملموسة كلاً من الأصول غير المادية، والأصول التي تدخل ضمن الملكية الشخصية. ولأن هذه النوع من الملكية يكون غير ملموس، فلا يدخل فيه الأصول المادية، بكونها ظاهرة ومرئية وقابلة للمس. وهذا يعني أن أصول الملكية الشخصية المعنوية لا يكون لها شكل مادي ملموس، على الأقل إلى الحد الذي تكون فيه قيمة هذه الأصول لا تعتمد على شكلها المادي، لأن هذه النوع من الملكية هو ملكه شخصية لا ترتبط بالعقارات. وهذا يعني أيضاً أن أصول الملكية الشخصية المعنوية لا تلحق فعلياً بالأرض أو غيرها من العقارات. ووفقاً لذلك، فالملكية الشخصية غير الملموسة هي من المنقولات.

وكما هو الحال مع الملكية العينية غير الملموسة، عادةً ما تشمل الملكية الشخصية غير الملموسة مجموعة معينة من الحقوق القانونية، والفوائد، والمصالح. وتختلف الملكية

¹ Robert F. Reilly, Robert P. Schweih, (1999). *Valuing Intangible Assets*, McGraw Hill Professiona, P.42.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

الشخصية غير الملموسة عن الأصول غير الملموسة المرتبطة بالعقارات مثل، الإيجارات، وحقوق الارتفاق، وحق الحيازة، وحقوق التعدين. وبالرغم من ذلك، تقع معظم الأصول غير الملموسة عموماً في فئة الملكية الشخصية غير الملموسة.¹

وهناك تعريفات متناقضة وغير دقيقة للملكية الشخصية غير الملموسة، وهذه التعريفات، في بعض الأحيان، تعمل على تعقيد عملية تحليل الأصول غير الملموسة بدون مبرر. فعلى سبيل المثال، تعرف الملكية غير الملموسة على أنها هذا النوع من الملكية التي لا يكون لها قيمة جوهرية قابلة للتسويق، ولكنها مجرد ممثل أو دليل للقيمة مثل، شهادات الأسهم والسندات والكمبيالات، وعقود الإمتياز. وهذا التعريف يستخدم أساساً في قانون الضرائب.² ففي حين أن هذا التعريف قد يكون مناسباً لمصطلح "الأوراق المالية"، إلا أنه ليس مناسباً لتعريف مصطلح "الملكية غير الملموسة"، وهذا على الأقل من وجهة النظر الاقتصادية. فشهادات الأسهم والسندات هي أوراق مالية، قيمتها تمثل المصدر الأساسي للورقة المالية (الشركة التي أصدرت شهادات الأسهم مثلاً)، ولكن هذا التعريف لا ينطبق على الإطلاق على معظم أصول الملكية الشخصية غير الملموسة. فعلى سبيل المثال، هذا التعريف لا ينطبق على العلامات والأسماء التجارية، وبراءات الاختراع، وحقوق الطبع والعقود والتراخيص والتصاريح، وبرامج الحاسوب، واتفاقيات الامتياز.

¹ Amonett, W. B., (1990). *Defining Market Value and Investment Value for Income-Producing Properties*, Appraisal Review, 43.

² Henry Compbell Black, (1990). *Black's Law Dictionary*, 6th Ed, St Paul MN, West Publishing Co, P.809.

وأصول الملكية الشخصية المعنوية لها قيمة حقيقية، وهذا يعني أن القيمة مرتبطة بموضوع أو بجوهر الأصول غير الملموسة. في الواقع، لا تتبع القيمة من الأصول الملموسة التي ترتبط بها الأصول غير الملموسة، وإنما تتمثل في حقوق الملكية المرتبطة بالأصل غير الملموس نفسه.¹

¹ Robert F. Reilly, Robert P. Schweihs, (1990). *Valuing Intangible Assets*, McGraw Hill Professiona, P.19.

المبحث السادس

بعض أنواع الأصول غير الملموسة وأصول الملكية الفكرية

أولاً: بعض أنواع الأصول غير الملموسة

يقسم المُقيّمون والاقتصاديون الأصول الفردية غير الملموسة إلى عدة فئات متميزة. والهدف من تقسيم الأصول غير الملموسة هو تحديد هذه الأصول وتصنيفها، وغالباً ما يتم تجميع بعض الأصول غير الملموسة في مجموعة واحدة عندما تكون طرق التقييم التي تطبق على هذا النوع من الأصول متماثلة. ومن التقسيمات الشائعة للأصول غير الملموسة ما يلي:

١. الأصول غير الملموسة في مجال التسويق وتشمل على سبيل المثال، العلامات التجارية، والأسماء التجارية، والشعارات التجارية.
٢. الأصول غير الملموسة في مجال التكنولوجيا، ويدخل في هذا النوع، براءات الاختراع، وطلبات براءات الاختراع، والوثائق التقنية، والدراسة التقنية.
٣. الأصول غير الملموسة في مجال الفن، ومنها على سبيل المثال، الأعمال الأدبية، والأعمال الموسيقية وحقوق التأليف والنشر، والخرائط.
٤. الأصول غير الملموسة المتعلقة بمعالجة البيانات وتشمل على سبيل المثال، برامج الكمبيوتر، وحقوق التأليف والنشر الإلكتروني وقواعد البيانات المبرمجة.
٥. الأصول غير الملموسة المتعلقة بالهندسة مثل، التصميم الصناعي، وبراءات الاختراع في المنتجات، والأسرار التجارية، والرسوم الهندسية، والخطط والمخططات.

٦. الأصول غير الملموسة المتعلقة بالعملاء مثل، قوائم العملاء، وعقود العملاء، والعلاقات مع العملاء وأوامر الشراء المفتوحة.
٧. الأصول غير الملموسة المرتبطة بالتعاقد مثل، عقود الموردين، رخصة وإتفاقات الإمتياز، وإتفاقات عدم المنافسة.
٨. الأصول غير الملموسة ذات الصلة برأس المال البشري، ومنها مثلاً، القوى العاملة المجمعمة والمدرية، وإتفاقات العمل وعقود الإتحاد.
٩. الأصول غير الملموسة المتعلقة بالموقع، مثل، الملكية الإيجارية، وحقوق إستغلال المعادن، وحقوق الإرتفاق، وحقوق الهواء، وحقوق المياه.
١٠. الأصول غير الملموسة المتعلقة بالشهرة وتشمل على سبيل المثال، الشهرة المؤسسية، وشهرة الممارسة المهنية، والشهرة الشخصية المهنية.¹
- وتجدر الإشارة أن الأمثلة على الأصول غير الملموسة الفردية وردت هنا من أجل التوضيح فقط، أي أن هذه الأمثلة لا تمثل قائمة شاملة بالأصول غير الملموسة المعنية. ويمكن أيضاً تصنيف بعض الأصول غير الملموسة الفردية إلى أكثر من فئة واحدة، فعلى سبيل المثال، قد يصنف أحد المحللين براءة إختراع على أنها أصل غير ملموس مرتبط بالتكنولوجيا، بينما يصنفها آخر على أنها من الأصول غير الملموسة المتعلقة بالهندسة. وبالمثل، قد يصنف أحد المحللين إتفاق عمل تنفيذي على أنه من الأصول غير الملموسة المتعلقة بالتعاقد، في حين يرى محلل آخر نفس الإتفاق كأصل غير ملموس مرتبط برأس المال البشري. ومن الجدير بالذكر أن هذه التقسيم ليس سوى

¹ Robert F. Reilly, Robert P. Schweihs, (1990). *Valuing Intangible Assets*, McGraw Hill Professiona, P.21.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

تصنيف عام، بمعنى أن المجموعة التي ينتمي إليها الأصل الفردي غير ملموس لا يؤثر على بعض المسائل المهمة مثل، قيمة الأصل، وعمره الإنتاجي المتبقي، وسعر التحويل الاقتصادي المناسب للأصل. ومن الجدير بالذكر أيضا أن بعضاً من فئات الأصول غير الملموسة قد تشمل نوعاً خاصاً من الأصول غير الملموسة يسمى الملكية الفكرية، وهو ما سنحاول تسليط الضوء عليه فيما يلي.

ثانياً: أصول الملكية الفكرية

هناك تصنيف متخصص للأصول غير الملموسة، يسمى حقوق الملكية الفكرية، وحقوق الملكية الفكرية لها نفس الوجود الاقتصادي والقيمة الاقتصادية الموجودة في الأصول غير الملموسة الأخرى، ولكن بسبب وضعها الخاص، تتمتع الملكية الفكرية بإعتراف وحماية قانونية خاصة.¹ وغالباً ما يتم خلق الأصول غير الملموسة من خلال النشاط العادي للعمليات التجارية، ولكن الملكية الفكرية يتم إنشاؤها من خلال الفكر البشري أو من خلال الأنشطة الإبداعية، وهذا النشاط (وإن لم يكن مخطط دائماً) محدد وواع، ويمكن نسبة الإبداع الناتج عنه إلى أفراد معينين ومحددين.

وبسبب عملية الإبداع الفريدة في الملكية الفكرية، يتم تسجيل حقوق الملكية الفكرية عموماً تحت حماية قانونية معينة، حيث يوفر التسجيل القانوني الدافع للمبدعين في الملكية الفكرية، وكذلك حمايتهم. والحماية الخاصة للملكية الفكرية تكون مطلوبة وضرورية بسبب طبيعة محتوى المعلومات في الملكية الفكرية، ومن أجل أن يحقق أصحاب الملكية الفكرية القيمة الاقتصادية لهذا النوع من الأصول. وغالباً ما يتم تقسيم

¹ Braga C. A. P., Fink C. and Sepulveda C. P., (2000). 'Intellectual Property Rights and Economic Development', World Bank Discussion Papers, P.412.

حقوق الملكية الفكرية- كمجموعة فرعية من الأصول غير الملموسة- إلى فئات، وغالبًا ما تضم كل فئة مجموعة من الأصول التي تكون متشابهة من حيث الطبيعة، والملاح، وطريقة الإنشاء، والحماية القانونية. وأيضًا غالبًا ما يُطبق نفس أساليب التقييم، وأساليب التحليل الاقتصادي على كل مجموعة من حقوق الملكية الفكرية.¹

ومن الشائع تصنيف الملكية الفكرية الى نوعين أساسيين. النوع الأول هو الإبداع، ويشمل على سبيل المثال، العلامات التجارية، وحقوق النشر، وبرامج الحاسوب. والنوع الثاني هو الابتكار، ويشمل على سبيل المثال، براءات الاختراع، والتصاميم الصناعية، والأسرار التجارية. في الواقع، هذا التصنيف يوضح الأسباب الرئيسة لحصول الملكية الفكرية على الإعراف القانوني الخاص والحماية القانونية. فيما يتعلق بالنوع الأول، وهو الملكية الفكرية الإبداعية، يعتقد المشرعون القانونيين أن مالكي هذه الأصول في حاجة إلى الحماية، وقد تم تطوير القانون لحماية مالك الأصول الفكرية، الذي يبذل قدرًا كبيرًا من الوقت والجهد والمال لتطوير علامة تجارية أو لتأليف الموسيقي، من أي طرف آخر قادر على استخدام هذا التطوير. وفيما يتعلق بالملكية الفكرية الإبتكارية، يعتقد المشرعون أن أصحاب هذه الأصول بحاجة الى تنمية دوافعهم، وقد تم وضع قانون لتحفيز المبدعين لبذل قدر كبير من الوقت والجهد والمال لتطوير منتج جديد، أو لتطوير بعض الأسرار التجارية. وقد تم وضع قانون براءات الاختراع وقوانين أخرى

¹ Niva Elkin-Koren and Eli M. Salzberger, (2013). *The Law and Economics of Intellectual Property in the Digital Age: The limits of analysis*, Routledge, P.40.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

مماثلة للتأكد من أن أصحاب أصول الملكية الفكرية يمكنهم تسويق إبتكاراتهم في بيئة ملائمة اقتصادياً (أي حمايتها من المنافسة).^١

ومن المهم التأكيد على أن حقوق الملكية الفكرية ليست نوعاً خاصاً مختلفاً عن الأصول غير الملموسة، فحقوق الملكية الفكرية ليست منفصلة أو أنها أصول متميزة عن الأصول غير الملموسة، ولكنها مجموعة فرعية معترف بها من الأصول غير الملموسة. وبعبارة أخرى، تعتبر جميع حقوق الملكية الفكرية أصول غير ملموسة ولكنها ليست ككل الأصول غير الملموسة، فلديها التميز الخاص كونها أصول الملكية الفكرية. وفيما يلي تحديد لبعض الصفات التي تميز الملكية الفكرية عن الأصول غير الملموسة الأخرى، حيث أن بعض هذه الصفات يمكن أن تؤثر على التقييم والتحليل الاقتصادي لحقوق الملكية الفكرية.

ثالثاً: السمات التي تميز حقوق الملكية الفكرية

حقوق الملكية الفكرية هي أصول غير ملموسة تتمتع بالإعتراف القانوني والحماية القانونية الخاصة، وهذا الوضع القانوني الخاص، في أغلب الأحيان، هو نتيجة لسلطة قانونية معينة، وهذا يعني أن الدولة تمنح تقديراً خاصاً لحقوق الملكية الفكرية. ففي بعض الحالات، تكون خصوصية هذا الوضع القانوني نتيجة لسابقة قضائية، وقد إعترفت المحاكم بحقوق وإمتيازات خاصة لبعض الأصول غيرا لملموسة، فأصبحت في الواقع والقانون أصول الملكية الفكرية. وفي هذا السياق لن يتم مناقشة السمات القانونية

¹ Blair D. R. and Cotter F. T., (2005). *Intellectual Property: Economic and Legal Dimensions of Rights and Remedies*, UK: Cambridge University Press.

لحقوق الملكية الفكرية بالتفصيل، فهذا ليس نصا قانونيا، ولكن سيتم التركيز على السمات الاقتصادية لبعض أنواع حقوق الملكية الفكرية.^١

وسنقدم هنا لبعض أنواع حقوق الملكية الفكرية، وذلك لأغراض توضيح خصائصها الفريدة. وهذه الأنواع هي مناظرة لفئات معينة من الأصول غير الملموسة التي يمكن أن تدرج فيها، وينبغي عدم الخلط بين هذه الأنواع وبين فئات الملكية الفكرية التي أشرنا إليها سابقاً، وهي الملكية الفكرية الإبداعية والابتكارية، حيث أن الأخيرة هي مجرد وصف لعملية تنمية الملكية الفكرية.^٢ وأنواع حقوق الملكية الفكرية تشمل ما يلي:

١. أصول الملكية الفكرية في مجال التسويق، مثل العلامات التجارية وعلامة الخدمة.

٢. أصول الملكية المتعلقة بالتكنولوجيا مثل أنواع معينة من براءات الاختراع.

٣. أصول الملكية الفكرية في مجال الفن والموسيقى، مثل حقوق المؤلف الأدبية.

٤. أصول الملكية الفكرية المرتبطة بمعالجة البيانات مثل، حقوق التأليف والنشر لبرامج الكمبيوتر وشرائح الكمبيوتر.

٥. أصول الملكية الفكرية في نطاق الهندسة مثل، النماذج الصناعية والأسرار التجارية.^٣

¹ Granstrand O., (1999). *The Economics and Management of Intellectual Property: Towards Intellectual Capitalism*, US: Edward Elgar.

² Carol Anne Been and Samuel Fifer, (1999). *The Acquisition and Disposition of Intellectual Property in Commercial Transactions: the US perspective*, New York: John Wiley and Sons, Inc., P.24.

³ Melvin Simensky, Lanning Bryer (Editors), (1996). *The New Role of Intellectual Property in Commercial Transactions*, Wiley, P.66.

وفيما يلي نناقش السمات الخاصة لهذه الأنواع من حقوق الملكية الفكرية.

• أصول الملكية الفكرية في مجال التسويق

تعتبر العلامات التجارية والأسماء التجارية وعلامات الخدمة والشعارات التجارية من أصول الملكية الفكرية التي يحميها القانون، وتوصف السمات القانونية للعلامات التجارية على أنها أي كلمة أو إسم أو رمز، أو أداة، أو أي مزيج منهم يستخدمها شخص حسن النية في التجارة ويكون متقدم لتسجيلها في السجل المنصوص عليها في القانون، وذلك لتحديد وتمييز السلع الخاصة به (بما في ذلك منتج فريد من نوعه) عن تلك المصنعة أو المباعة من قبل الآخرين، وأيضاً من أجل الإشارة إلى مصدر البضاعة، حتى لو كان ذلك المصدر غير معروف. والغرض من حماية العلامات التجارية هو حماية المستهلك والمنتج. فمن ناحية، لا بد من حماية العلامة التجارية حتى يكون المستهلك على ثقة بأنه يشتري المنتج الذي يحمل العلامة التجارية التي يفضلها، وأنه سوف يحصل على المنتج الذي يبحث عنه ويريد أن يحصل عليه. ومن ناحية أخرى، لا بد من حماية استثماره صاحب العلامة التجارية من أي إختلاس قد يتعرض له من قبل القرصنة والمحتالين، حيث أنه أنفق الطاقة والوقت والمال لتقديم المنتج وعرضه على الجمهور.¹ وبالتالي، يكون لمالك العلامة التجارية الحق في إستبعاد أي طرف آخر من استخدام رمز مشابه للرمز الخاص به، والذي يجعل المستهلك العادي يتعرض للتشويش بالنسبة لمصدر السلع أو الخدمات. وتنشأ العلامة التجارية بمجرد استخدامها

¹ Freno, Michael J., (2013). *Valuing Trademarks*, Parts I and II. Business Valuation Alert (April 2013 and July 2013).

كمعرف للمصدر، وتستمر طالما يتم استخدامها لتحديد السلع أو الخدمات، وقد يؤدي استخدام هذه العلامة لفترة طويلة من الزمن إلى التخلي عن حقوق العلامات التجارية¹.

• أصول الفكرية في مجال التكنولوجيا

يمكن الحصول على براءة إختراع عند تقديم عملية جديدة ومفيدة مثل، جهاز جديد، أو تصنيع أو تركيب المادة، أو أي تحسين جديد أو مفيد لها. ويجب أن يكون الاختراع جديد ومفيد، وغير بديهي بالنسبة للتقنية الصناعية السابقة عليه. والحقوق القانونية لحماية براءات الاختراع لا تظهر إلى حيز الوجود إلا إذا تم منح براءات الاختراع في الواقع. فعلى سبيل المثال، إذا وجد على أي منتج إشارة "براءات الاختراع قيد الفحص" فهذا يعني أن هذا المنتج لا يتمتع بأي حقوق قانونية خاصة أو إمتيازات. ولكن بمجرد إصدار براءات الاختراع، فللمالك الحق في إستبعاد الآخرين من صنع أو استخدام أو بيع المنتجات الخاصة ببراءة الاختراع.²

• أصول الملكية الفكرية في مجال الفن

تتمثل بعض أصول الملكية الفكرية في مجال الفن، في حقوق التأليف والنشر، على سبيل المثال، بالنسبة للأعمال الأدبية والموسيقية، والأعمال المسرحية والفنية، والأفلام. وتعرف حقوق المؤلف على أنها تتمثل في الأعمال الأصلية من تأليف ثابت في أي وسيط ملموس من التعبير، والمعروف الآن أو تم تطويره في وقت لاحق. وتشمل أعمال

¹ Carol Anne Been and Samuel Fifer, (1999). *The Acquisition and Disposition of Intellectual Property in Commercial Transactions: the US perspective*, New York: John Wiley and Sons, Inc., P.290.

² Robert F. Reilly, Robert P. Schweih, (1990). *Valuing Intangible Assets*, McGraw Hill Professiona, P.50.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

التأليف، الأعمال الأدبية والموسيقية والمصنفات المسرحية والأعمال التصويرية، والتسجيلات الصوتية، وبالتالي، فإن الكتب والأفلام قد تكون من الأعمال الفنية التي تخضع لحماية حقوق التأليف والنشر، وأيضًا الكتيبات الترويجية، وأدلة التدريب، وبرامج الكمبيوتر قد تكون محمية بموجب حقوق النشر ويجب عدم التغاضي عنها. إذن، فحماية حقوق التأليف والنشر ليست متاحة في حالة عدم وجود أي إنطباع ثابت معين أو أي عملية تشغيل، طريقة تشغيل، أو اكتشاف.¹

وحق المؤلف ليس حق واحد، وإنما هي "حزمة" من الحقوق الحصرية التي تعطي صاحبها الحق في إعادة إنتاج العمل، وإعداد أعمال إشتقاقية، وتوزيع وعرض نسخ من العمل، وتقديم العمل في الأماكن العامة. ويمكن إنتهاك حقوق التأليف والنشر إذا تم التعدي علي واحد من هذه الحقوق الحصرية.² وحقوق التأليف والنشر هي صالحة قانونا لمدى عمر صاحب أصل الملكية الفكرية، بالإضافة إلى 50 سنة أخرى، وفترة الحماية القانونية البديلة هي 75 عامًا من نشر أول حق من حقوق الملكية الفكرية مثل، المؤلفات الموسيقية والمصنفات الأدبية التي تم إعدادها للتأجير.³

• أصول الملكية الفكرية في مجال الهندسة

الأسرار التجارية والوثائق الهندسية مثل التصاميم والرسومات والمخططات والرسوم البيانية، والتخطيطات، التركيبات الكيميائية، محمية على سبيل المثال في الولايات

¹ [Melvin Simensky, Lanning Bryer](#) (Editors), (1996). *The New Role of Intellectual Property in Commercial Transactions*, Wiley, P.292.

² Landes M. W. and Posner A. R., (1989). 'An Economic Analysis of Copyright Law', J. Legal Stud. , 18, P.325.

³ Hurt M. R. and Schuchman M. R., (1966). 'The Economic Rationale of Copyright', American Economic Review, PP.56, 421.

المتحدة الأمريكية بموجب قانون الأسرار التجارية الموحد. بالإضافة إلى ذلك، هذه الأصول الفكرية يمكن أيضا أن تكون محمية من قبل مختلف السلطات القانونية بالدولة، وتحميها أيضا السوابق القضائية.

والسر التجاري هو المعلومات، بما في ذلك المعادلة، والنمط، التجميع، والبرنامج، والجهاز، والطريقة، والتقنية، أو العملية، والتي تستمد قيمة اقتصادية مستقلة، فعلية أو محتملة، والتي تخضع لجهود معقولة وفقا للظروف للحفاظ على سريتها. ولا يتم تسجيل الأسرار التجارية في أي مكتب حكومي، ولكن يتم الاحتفاظ بها من خلال إحتياطات أصحابها للحفاظ على السرية. وقد يكون السر التجاري، على سبيل المثال، صيغة لمركب كيميائي، أو عملية تصنيع، أو علاج، أو مواد حافظه أو تصميم آلة أو قائمة عملاء.¹

¹ [Melvin Simensky](#), [Lanning Bryer](#) (Editors), (1996). *The New Role of Intellectual Property in Commercial Transactions*, Wiley, P.293.

الفصل الثاني

ماهية رأس المال الفكري

تمهيد وتقسيم

أصبحت الموجودات غير الملموسة (رأس المال الفكري)، وخصوصًا في ظل اقتصاد المعرفة، المورد الإستراتيجي لثروة أي منظمة ونجاحها. وذلك لأن الوضع التنافسي لهذه المنظمة يتوقف على قيمة هذه الموجودات وإدارتها الفعالة، والإدارة الفعالة هي التي تسمح بتوظيف مهارات وخبرات الأفراد من أجل تعزيز الميزة التنافسية وخلق القيمة.¹ وبالرغم من ذلك، يعتبر موضوع رأس المال الفكري حديث نسبيًا في الفكر الاقتصادي والإداري، فقد بدأ الإهتمام به تحديدًا في فترة التسعينات، ولا يوجد أي إتفاق حول مفهوم واحد وواضح له، لذلك نستعرض فيما يلي مراحل تطوره وإستكشافه، والمفاهيم التي أعطيت له ونحاول تحديد نقاط التمييز بينه وبين رأس المال المادي للمنظمة.²

لقد تركز إهتمام الفكر الاقتصادي والإدارة الحديثة على كلاً من الموجودات الفكرية أو غير الملموسة والموجودات المادية، لأنهما أدركا أن ثروة المنظمة تكمن في موجوداتها الفكرية، وفي رأس المال الفكري أو المعرفي لها. وقد ظهر هذا المفهوم في تسعينيات القرن الماضي، وأصبح بمثابة الثروة الحقيقية للمنظمة المنافسة والناجحة، بدلا من

¹ Chesbrough, H., (2003). *Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*, Harvard Business School Press, Boston, Mass, P55.

² Patrick H. Sullivan, (2000). *Value-driven Intellectual Capital; How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value*, Wiley, PP.238-244.

المصادر المادية.^١ لكن هذا لا يعني أن مفهوم رأس المال الفكري لم يكن موجودا قبل تسعينيات القرن الماضي، ولكنه لم يكن قيد البحث، وكان يعرف باسم (شهرة المحل) ويتضمن كل الموجودات غير الملموسة للمنظمة ويظهر في ميزانيتها.^٢

ولتحديد ماهية رأس المال الفكري والتمييز بينه وبين الأصول غير الملموسة وبين وأصول الملكية الفكرية، يجب أولاً إيضاح الأصول التاريخية لرأس المال الفكري.

ولذلك فقد قسمنا هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: نشأة رأس المال الفكري ومراحل ظهوره.

المبحث الثاني: مفهوم رأس المال الفكري.

المبحث الثالث: مكونات رأس المال الفكري.

المبحث الرابع: العلاقة بين رأس المال الفكري والأصول غير الملموسة وأصول الملكية الفكرية.

¹ Stewart. T. A , (1994). *Intellectual capital the new wealth of organizations business*, quarterly, P. 3.

² Sullivan .P., (2001). *Value – driven Intellectual capital: How to convert intangible corporate Assets in to market value*, wiley, New York, P. 23.

المبحث الأول

نشأة رأس المال الفكري ومراحل ظهوره

بداية يمكن القول إن التعامل مع رأس المال الفكري قد تأخر حتى التسعينات من القرن الماضي لسببين رئيسيين هما:

أولاً: أنه غير ملموس صعب القياس والتقييم، ولم يكن ينظر إليه كرأس مال حقيقي لعقود طويلة باستثناء حالات قليلة لم يكن بالإمكان تجاهلها، وهي التي تدر أرباحاً وثروة واضحة، كما هو الحال في براءات الاختراع، وحقوق المؤلف والملكية الفكرية، والعلامة التجارية (شهرة المحل).

ثانياً: أن النظم المحاسبية في المنظمات إعتبرته تكاليف قصيرة الأجل، على الرغم من أنه يجب اعتباره استثمار مهم^١.

لقد مر تطور رأس المال الفكري بمراحل معينة، نبينها فيما يلي:

المرحلة الأولى: الاهتمام بالقدرات البشرية كرأس مال

أكد الاقتصادي (بيتي وليام) في القرن السابع عشر على فكرة إختلاف نوعية العمالة ووضع موضوع قيمة العاملين في حساب الثروة بطريقة إحصائية، وشكلت هذه الفكرة فيما بعد ما يعرف برأس المال الفكري. بالإضافة الى ذلك، أكد (آدم سميث) في كتابه (ثروة الأمم) مدى تأثير العملية الإنتاجية وجودة المخرجات بمهارات العاملين، وطالب

^١ عمر أحمد مشري، إدارة المعرفة الطريق إلى التميز والريادة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص. 240.

بضرورة تحديد الأجور وفق ما يبذل من وقت وجهد لكسب المهارات المطلوبة لأداء مهام العمل.

كما أكد الاقتصادي (الفريد مارشال) في عام ١٨٩٠م على أهمية الإستثمار في البشر بقوله: "إن أئمن ضروب رأس المال، هو ما يستثمر في البشر"، وذلك لأن رأس المال البشري لا يخضع لقانون المنفعة المتناقصة، بل إن منفعته وإنتاجيته تزداد بزيادة معدل الخبرة والمهارة. وفي عام ١٩٠٦م ظهر الأساس الفعلي لنظرية رأس المال البشري على يد الاقتصادي (أيرفينج فيشر)، وذلك عندما أدخل رأس المال البشري في مفهوم رأس المال العام.¹

وفي نهاية الخمسينات تم التوسع في نظرية رأس المال البشري من خلال اعتباره عنصراً مستقلاً عن رأس المال التقليدي، ولكن من بداية مرحلة الستينات إلى نهاية السبعينات حدث تطور كبير لنظرية رأس المال البشري من حيث فهم السلوك الإنساني بشكل أكثر وضوحاً. وأما سبق يتضح أن الفترة من القرن السابع عشر إلى نهاية السبعينات من القرن الماضي أثارت الإنتباه إلى أهمية رأس المال البشري والفكري، وإلى ضرورة دراسته كعامل مكمل لرأس المال التقليدي، وبالتالي كان موضوع رأس المال البشري بمثابة نقطة البداية لدراسة موضوع رأس المال الفكري.

¹ [Irving Fisher](#), (1906). *The Nature of Capital and Income*, Macmillan, P.44.

² Chiswick, Barry R., Jacob Mincer, (2003). *Experience and the Distribution of Earnings*. IZA Discussion Paper No. 847. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=435260>.

المرحلة الثانية: تلميحات المفهوم والاهتمام بالطاقة الذهنية

وفي مطلع ثمانينات القرن العشرين، تشكلت قناعة كبيرة لدى المديرين والأكاديميين أن الموجودات غير الملموسة وخاصة رأس المال الفكري هو في الغالب سر نجاح المنظمات التي تمتلكها، وسبب تحقيقها للعوائد. واليوم حل رأس المال الفكري محل الموجودات الطبيعية والنقد والاستثمارات الثابتة، وفي عام ١٩٨٦م قام (David Teece) من جامعة كاليفورنيا بكتابة مقال بعنوان (الإفادة من الإبداع التكنولوجي) وحدد فيه خطوات إستخراج القيمة من الإبداع، وفي عام ١٩٨٩م قام (Sullivan Patrick) بإنشاء نشاط إستشاري لأول مرة قابل للتطبيق، حيث يبين للمستفيد كيفية خلق القيمة إنطلاقاً من الإبداع.^١

من خلال ما سبق يظهر أن هذه المرحلة ركزت على دور وأهمية الموجودات غير الملموسة في بقاء وإستمرارية المنظمات، وظهر مفهوم جديد عام ١٩٩١م هو رأس المال الفكري، والذي يركز على الطاقة الذهنية (Brainpower) لأفراد المنظمة، وإمكانية تحقيق أرباح من الإبداع الذهني والتكنولوجي.^٢

¹ Suzanne Harrison and Patrick H.Sullivan Sr, (2000). *Profiting from intellectual Capital Learning from leading companies*, Journal of intellectual capital Vol. 1 No.1, PP.33-46.

² Suzanne Harrison and Patrick H.Sullivan Sr, (2000). *Profiting from intellectual Capital Learning from leading companies*, Journal of intellectual capital Vol. 1 No.1, PP.33-46.

المرحلة الثالثة: تكثيف الجهود البحثية وولادة النظرية:

منذ منتصف التسعينيات من القرن الماضي، بدأ البحث حول موضوع رأس المال الفكري يشهد تزايداً ملحوظاً، ففي عام ١٩٩٥م تم عقد إجتماع لممثلي المنظمات الفاعلة في إستخراج القيمة من موجوداتها غير الملموسة، وكان تحت عنوان (إدارة رأس المال الفكري)، وتضمن جدول أعماله ضرورة الإتفاق على مفهوم موحد لرأس المال الفكري، وتحديد مكوناته الأساسية وكيفية إستخراج القيمة منه.

وفي عام ١٩٩٩م انعقدت الندوة الدولية لرأس المال الفكري في أمستردام، وتركزت جهودها حول مناقشة أهداف رأس المال الفكري، وطرق قياسه أبعاده ومستوياته، ونتج عنها صياغة ووصف طرق لقياسه وكيفية تطبيقها، إضافة إلى مزايا وعيوب كل طريقة، كما إنعقد مؤتمر حول رأس المال الفكري في ٢٠٠١م بكندا، وفي ٢٠٠٣م في نيويورك.

ومن خلال المراحل السابقة نستنتج أن الجهود تركزت على إيجاد نظرية لرأس المال الفكري حيث وضعت لها فرضيات. وأول هذه الفرضيات هو أن قيمة رأس المال الفكري كأصل غير ملموس يتجاوز قيمة الأصول الملموسة بعدة مراحل. بالإضافة الى أن رأس المال الفكري هو المادة الأم التي تتولد منها النتائج المالية، وهو تراكم يزيد من إنتاجية المنظمة. وقد إفتترضت هذه الجهود أيضاً، أن المقياس المالي لرأس المال الفكري يتمثل في الفرق بين القيمة الدفترية للشركة والقيمة السوقية لها. وتم اعتبار رأس المال الفكري أداة تحليل إستراتيجي.^١

^١ عمر أحمد مشري، إدارة المعرفة الطريق إلى التميز والريادة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص.240.

المبحث الثاني

مفهوم رأس المال الفكري

من حيث المبدأ، تحتاج أي منظمة لرأس المال من أجل إدارة عملياتها التجارية. ورأس المال مكون من شقين تتحدد من خلالهما القيمة السوقية للمنظمة؛ يتمثل الشق الأول في الأصول المادية، والثاني في رأس المال الفكري. وقد تعددت التعريفات التي أعطيت لمفهوم رأس المال الفكري، كما تعددت مسمياته ومصطلحاته. ومن هذه المصطلحات؛ الموجودات غير الملموسة، ورأس المال غير الملموس، ورأس مال المعرفة، ورأس المال الفكري الإستراتيجي، ورأس المال الرقمي، ولكن أكثر المصطلحات إستعمالاً وشيوعاً هو رأس المال الفكري. وهناك العديد من التعريفات لرأس المال الفكري.¹

ومن أبرز المفاهيم والآراء في هذا المجال هو أن مهارات العاملين ومعلوماتهم تعد رأس مال فكري. وخصوصاً إذا كانت هذه المهارات متميزة، بحيث لا يوجد من يمتلك هذه المهارات في المنظمات المنافسة، فضلاً عن كونها إستراتيجية، أي يكون لها قيمة يدفع العميل ثمناً للحصول عليها، وذلك من خلال شرائه للمنتجات المتميزة.²

ويعرف رأس المال الفكري أيضاً على أنه المعرفة التي تشكل قيمة المنظمة، وتتكون من رأس المال البشري ورأس المال الهيكلي ورأس المال الزبائني.³ كما يعرفه البعض

¹ Kwee Keong Choong, (2008). "Intellectual capital: definitions, categorization and reporting models", Journal of Intellectual Capital, Vol. 9 Iss: 4 PP. 609 – 638.

² Stewart. T. A., (1994). *Intellectual capital: the new wealth of organizations business*, quarterly, P. 3.

³ Bassi, lauri, (1997). *Harnessing the power of Intellectual capital, training & development*, Vol. 51, No.12 December, PP. 25 – 30.

على أنه يتضمن الموارد غير الملموسة التي يمكن أن تستخدمها المنظمة لإيجاد القيمة، عن طريق تحويلها إلى عمليات جديدة وخدمات. وبالتالي، وفقاً لهذا التعريف، فإن رأس المال الفكري يتكون من المعرفة والخبرة وقوة العاملين، فضلاً عن الموارد المعرفية المخزونة في قاعدة بيانات المنظمة، والعمليات وثقافة وفلسفة المنظمة.^١

ويرى البعض الآخر أن رأس المال الفكري هو المادة الفكرية المتكونة من المعرفة والمعلومات والمهارات والخبرات ذات القيمة الاقتصادية، التي يمكن وضعها موضع التنفيذ، بهدف إيجاد الثروة. وطبقاً لهذا المفهوم فإن المعرفة والمعلومات والمهارات والخبرات هي التي تكون رأس المال الفكري.^٢

ويعرفه فريق آخر بأنه مجموعة المهارات المتوفرة لدى أي منظمة تتمتع بمعرفة واسعة، بحيث تجعلها قادرة على جعل المنظمة عالمية، وذلك من خلال الإستجابة لمتطلبات الزبائن، وأيضاً الفرص التي تتيحها التكنولوجيا.^٣ ويعرف أيضاً على أنه المعرفة والمهارات والقدرات العقلية الخاصة بالعاملين في المنظمة، والتي تلبي طلبات الزبائن.^٤

¹ Edevinson & Malon, (1977). *Intellectual Capital: Realizing your Company True Value by Finding Its Hidden Brainpower: Harper Business, New York, P.146.*

² Read . J., (1998). *Intellectual Capital* , Business Quarterly, PP. 1 – 6

³ Ulrich.D, A, (1998). *New Mandate for Human Resources*, Harvard Business Review, January – February, P.20.

⁴ Strovic, Pruker, (2003). *Intellectual capital, Under Standing Corporate Value*, Intellectual Journal, No. 3, P. 7.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

كما يعرف بأنه مجموعة من الأفراد الذين يستخدمون عقولهم أكثر من استخدامهم لأيديهم، لإمتلاكهم خبرات وقيم وثقافة، بالإضافة لقدرتهم على الإبتكار والإبداع من أجل تميز المنظمة التي يعملون فيها.¹

وعلى ضوء ما تقدم من تعريفات لرأس المال الفكري، رأينا أنها تختلف باختلاف وجهات النظر لهذا المصطلح، ولكنها في المجمل تتفق على أنه عبارة عن مجموعة الخبرات والقدرات والمهارات والكفاءات التي يمتلكها مجموعة من الأفراد العاملين في المنظمة، وهذه المجموعة تكون مبدعة ومبتكرة لكل ما هو متميز بالنسبة للمنظمة، والذي يوجب على هذه المنظمة أن تعمل على توظيف هذه المهارات من أجل زيادة الإنتاجية وتحقيق ميزة تنافسية لها. وبالتالي يعتبر رأس المال الفكري السلاح التنافسي الذي يضمن للمنظمة البقاء في عالم الأعمال.

¹ Awad., E& Ghaziri.H., (2004). *Knowledge management, Person Education International, Prentice – Hall N.Y, P. 8.*

المبحث الثالث

مكونات رأس المال الفكري

تتحدد القيمة السوقية للمنظمة بناءً على نوعين من رأس المال. الأول، هو رأس المال المالي، ويتكون من رأس المال المادي المتمثل في التجهيزات والممتلكات، بالإضافة الى رأس المال النقدي المتمثل في النقود وأشكالها الأخرى. أما النوع الثاني، فهو رأس المال الفكري الذي يجب تحديد مكوناته بدقة لكي تستطيع المنظمة قياسه وتقييمه، وبالتالي التعرف على طرق خلق القيمة للمنظمة والتميز في عالم الأعمال. وقد تم تصنيف رأس المال الفكري وفقاً لمكوناته الى العديد من الطوائف، وذلك حسب أسلوب تفكير ونظرة الباحثين لهذا الموضوع، وسنتطرق لأهم هذه التصنيفات فيما يلي:

التصنيف الأول: هذا التصنيف يحدد مكونات رأس المال الفكري بأربعة عناصر هي:

١. الأصول السوقية: وتتمثل في الجوانب غير الملموسة والمرتبطة بالسوق مثل، منافذ التوزيع والعملاء والعلامة التجارية.
٢. أصول الملكية الفكرية: وتتمثل في براءات الاختراع، والعلاقات والأسرار التجارية، وحقوق الطبع والتصميم.
٣. الأصول البشرية: وتتمثل في القدرة على الابتكار، والخبرات المتراكمة التي تعكس قدرة الأفراد على الأداء.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

٤. أصول البنية التحتية: وتشمل ثقافة المنظمة، وقواعد بيانات العملاء، وطرق

تقييم المخاطر، وطرق إدارة قوى البيع، والهيكل المالي.^١

التصنيف الثاني: هذا التصنيف يقسم رأس المال الفكري إلى ثلاثة عناصر وتشمل:

١. الموارد المعرفية: وتتمثل في المعرفة العامة، والقوة الفكرية للعاملين.

٢. العمليات الإبداعية: وتتمثل في العمليات الإنتاجية والممارسات، والأنظمة

الموظفة من قبل المنظمة لنقل وتحويل نماذج التصميم إلى واقع في الأسواق

الخارجية.

٣. الملكية الفكرية: وهي التي يمكن استخدامها لكسب ميزة تنافسية، وتحقيق العوائد

عن طريق بيع جزء أو كل حقوق الملكية الفكرية.^٢

بالإضافة إلى هذين التصنيفين، يرى البعض أن رأس المال الفكري يمكن تقسيمه إلى

أربعة مكونات هي:

١. رأس المال البشري: ويتمثل في الموارد البشرية الخاصة بالمنظمة، إضافة إلى

المعرفة الموجودة لدى الأفراد والتي يمكن تحويلها إلى قيمة، وكذلك النظم

والإجراءات التنظيمية.

٢. رأس المال الهيكلي: ويتمثل في البنية التحتية للمنظمة.

٣. الموجودات العملية: وتتمثل في رأس المال الهيكلي الذي يستخدم لخلق القيمة

مثل، شبكة التوزيع، وتسهيلات العمليات.

¹ Brooking, A., (1996). *Intellectual Capital: core asset For the Third millennium enterprise*, Thomas business press, Chicago, P. 13.

² Al Ali, Narimin, (2001). *Where are you from Intellectual Capital Continuum*, New York, P.6.

٤. الموجودات الفكرية: وتتمثل في الأصول الفكرية للمنظمة.

وبالنظر الى هذه التصنيفات لرأس المال الفكري، يمكن ملاحظة أن أغلب الباحثين قد إتفقوا على أن رأس المال الفكري يتكون من ثلاثة عناصر أساسية هي: رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، ورأس المال العلاقتي (الزبائني). وسوف نستعرض هذه المكونات بشيء من التفصيل فيما يلي:

بدايةً يجب ملاحظة أن قيمة أي شركة تتكون من قيمتها المالية وقيمة رأس المال الفكري، ورأس المال الفكري يتكون من العناصر الأساسية التالية:

أولاً - رأس المال البشري

وستتناول فيما يلي مفهوم رأس المال البشري وخصائصه ومكوناته.

أ) مفهوم رأس المال البشري

يعرف رأس المال البشري على أنه المعرفة التي يمتلكها ويولدها العاملون بما في ذلك المهارات، والخبرات، والإبتكارات. ويمكن القول إن قيمة الفرد بالنسبة للمنظمة لا تتحدد بخصائص الفرد نفسه، بل تتحدد بالدور التنظيمي الذي يقوم به. وهذا يعني أن مهارات الفرد ومعرفته لا تقيم بالنسبة للمنظمة لكل منصب (وظيفة) على حدة، بل تقيم على أساس إحتماية توظيف مهارات الفرد ومعرفته - كوسيلة مالية - لخدمة أهداف المنظمة.¹

¹ Flamholtz .E, G., (1999). *Human Resources Accounting: Advances in Concepts, Methods, and Applications*, Third Edition,(Kluwer Academic Publishers , U.S.A, P.164.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

ورأس المال البشري هو مجموع قدرات المنظمة لإستخلاص أفضل الحلول من معارف القوى العاملة لدى هذه المنظمة. ويمكن تنمية رأس المال البشري من خلال العصف الذهني، وتحسين المهارات الشخصية للعاملين.¹ فهو عبارة عن مزيج من عناصر المعرفة المتعلقة بالمهارات وتراكم الخبرات، والإبداع، والإبتكار، وقدرات أفراد المنشأة على أداء مهامهم. ويعتبر رأس المال البشري غير قابل للتملك من قبل المنشأة. ويتصف رأس المال البشري بصفة مهمة وهي أنه كلما تم استخدامه، كلما إزدادت قيمته.

ب) خصائص رأس المال البشري:

يمكن إبراز الأهمية المتميزة لرأس المال البشري من خلال خصائصه. وأهم هذه الخصائص هي أنه يتزايد بالاستخدام المتكرر ومع مرور الوقت. بالإضافة الى ذلك، تعتبر دورة حياة رأس المال البشري أطول من دورة حياة التكنولوجيا، لأن المعرفة والخبرة المكونة لرأس المال البشري تنتقل بين أفراد الشركة، مما يوفر فرص أفضل لتجديد هذه المعرفة. كما أن رأس المال البشري هو الأكثر قدرة على تجديد نفسه وتوليد قيمته المتجددة. وبالتالي يعتبر رأس المال البشري كنز للمنظمة القائمة، وهو الأكثر قدرة على تجديد نفسه وتوليد القيمة. ولذلك يجب على المنظمة أن تستقطب أفضل المواهب البشرية، وأن تحافظ على أفضل العاملين، وعليها إيجاد بيئة مناسبة للتعلم.

¹Bontis .N., (1998). Study: *Intellectual Capital: An explanatory study that develops measures and Models*, Journal of Management Decision, Vol.36, No.2, PP. 63 – 76.

ت) مكونات رأس المال البشري

يتكون رأس المال البشري من قدرات العاملين، والتي تتضمن القيادة الإستراتيجية لإدارة المنظمة، ودرجة جودة العاملين، وإمكانية التعلم، وأيضًا مدى مساهمة العاملين في إتخاذ القرارات الرشيدة. والمكون الثاني من رأس المال البشري يشمل إبداع العاملين، والذي يتمثل في القدرة على الإبداع والإبتكار لدى العاملين، والعائد المتحقق من الأفكار، الذكية للعاملين. بالإضافة الى ذلك، يتكون رأس المال البشري من إتجاهات العاملين، وهي عبارة عن مدى توافق توجهات العاملين مع قيم المنظمة، ودرجة رضا العاملين، ومعدل دوران العمل، وأيضًا متوسط خدمة العاملين بالمنظمة.

ومما سبق يتضح أن رأس المال البشري يتضمن متغيرات وأبعاد كثيرة مثل، التعليم والخبرة، والمعرفة، والإبتكار، والمهارات الوظيفية والفنية، والتدريب، والقدرة على حل المشاكل، والتعامل مع عدم اليقين، والعمل ضمن فريق عمل موحد ومتناسق.¹

ثانيًا - رأس المال الهيكلي

أ) مفهوم رأس المال الهيكلي

يعرف البعض رأس المال الهيكلي على أنه عبارة عن كل الأشياء التي تدعم رأس المال البشري، ولكنه يبقى في المنظمة عندما يترك الأفراد منظماتهم ويذهبون إلى بيوتهم. كما يعرف على أنه أي شيء في المنظمة يدعم العاملين في أداء عملهم، ويتمثل في البنية

¹ Daum, J. H., (2003). *Intangible Assets and Value Creation* – West Sussex, John Wiley & Sons Ltd.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

التحتية الداعمة للعاملين، بما في ذلك الأشياء التقليدية كالبنائيات، والأجزاء المادية للحاسبات، والبرمجيات، وبراءة الاختراع، والعلامات التجارية.¹

وهناك من يرى أنه يتكون من العمليات الإدارية، وأنظمة المعلومات، والهيكل التنظيمي، والملكية الفكرية، وأي أصول غير ملموسة أخرى تمتلكها الشركة ولكنها لا تظهر في ميزانيتها، إضافة إلى أبعاد أخرى مثل نظم المعلومات، قواعد البيانات، السياسات، والإجراءات العمومية والعمليات الإدارية.²

وهناك من يقسم رأس المال الهيكلي إلى عنصرين أساسيين هما:

١. رأس مال العمليات (التصنيع): ويشمل العمليات الوطنية، والأنشطة، والبنية

التحتية الموظفة في عمليات الإبداع، والمشاركة، ونشر المعرفة لغرض الإسهام في تعميق إنتاجية العاملين بمختلف الميادين.

٢. رأس مال التحديث والتطوير: ويمثل هذا الجزء من رأس المال المعرفي القدرات

الوطنية، والاستثمارات الفعلية للنمو المستقبلي، مثل أنشطة البحوث والتطوير، وحقوق المعرفة العلمية، والعلامات التجارية، والشركات الجديدة التي تعد المفتاح الأساسي للقدرة التنافسية الوطنية المستقبلية.

ب) مكونات أو مؤشرات رأس المال الهيكلي

يتكون رأس المال الهيكلي من العناصر الآتية:

¹ Lev, B. and Radhakrishnan, S., (2002), *Structural capital*, NBER Working paper Series

² Roos .G, Bainbridge. A, & Jacobsen .K, Study, (2001). *Intellectual Capital Analysis as a Strategic Tool*, Strategy and Leadership, Vol. 29, No. 4, P. 23.

- الثقافة العامة: وتتضمن طرق بناء ثقافة المنظمة، توافق العاملين مع تطورات المنظمة.
- الهيكل التنظيمي: ويتضمن فعالية نظام الرقابة بالمنظمة، ووضوح العلاقة بين السلطة والمسؤولية.
- التعلم التنظيمي: ويتضمن إعداد شبكة معلومات داخلية، ومدى استخدامها، وإعداد مخزون تعليمي للمنظمة، ومدى استخدامه.
- العمليات: وتتضمن آجال عمليات الأعمال، ومختلف الأنشطة، ودرجة جودة المنتج، إضافة إلى مدى فعالية وكفاءة العمليات التشغيلية.
- نظام المعلومات: ويتضمن التنسيق بين العاملين، وتقديم الدعم المتبادل، ومدى توفير البيانات والمعلومات المتعلقة بأنشطة المنظمة، وأيضاً مدى المشاركة في المعرفة.¹

ثالثاً: رأس مال العلاقات

(أ) مفهوم رأس مال العلاقات

يعرف رأس مال العلاقات على أنه قيمة العلاقات التي تقيّمها المنظمة مع زبائنها من خلال زيادة رضا العميل وولائه، ومدى الاحتفاظ به، عن طريق الإهتمام بمقترحاته،

¹ Agnė Ramanauskaitė, Kristina Rudžionienė, (2013). *Intellectual Capital Valuation: Methods and Their Classification*, ISSN 1392-1258. Ekonomika, Vol. 92, No.2.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

والإستماع إلى الشكاوي المقدمة منه، وإيجاد الحلول الناجحة لها بالسرعة الممكنة، ومشاركته في أعمالها وصفقاتها أو إقامة علاقات تعاون قوية.^١

ويعرف أيضاً بأنه يشتمل على جميع العلاقات التي تربط المنظمة بأصحاب المصالح مثل، الموردين، والجهات الحكومية، والمستثمرين، والزبائن، وقنوات التوزيع، والتحالفات الإستراتيجية التي تقيمها المنظمة.

كما يعرف بأنه جميع الموارد المتعلقة بالعلاقات الخارجية للمنظمة مثل علاقة المنظمة مع العملاء، والموردين، والشركاء في البحوث والتطوير.

ب) مكونات رأس مال العلاقات (رأس مال العميل):

يتكون رأس مال العلاقات من القدرات التسويقية الأساسية، بما فيها إعداد وإستعمال قاعدة بيانات العملاء، وتوفير المقدرات الضرورية لمتطلبات العملاء، والمقدرة على تحديد متطلبات العملاء. كما يشمل رأس مال العميل على كثافة السوق. وتتضمن هذه الكثافة الحصة السوقية للمنظمة والسوق المحتملة، والوحدات التي تم تصريفها إلى عدد العملاء والعائد المتحقق لكل عميل، وأيضاً سمعة العلامة التجارية، والإسم التجاري للمنظمة. كما تعتبر مؤشرات ولاء العملاء من المكونات الأساسية لرأس مال العلاقات. ويتضمن هذا المكون رضا العملاء أو شكاويهم وحجم الإستثمار في بناء العلاقات مع العملاء، ومتوسط دوران العملاء.^٢

^١ Mazlan, I ., (2005) , Study : « *The Role of Employee development in the Growth of Intellectual Capita*», Personnel Review, Vol. 29, No. 4, P.9.

^٢ عمر أحمد مشري، إدارة المعرفة الطريق إلى التميز والريادة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص.240.

رابعًا: أدوار رأس المال الفكري

تبحث كل المنظمات عن الحصول على قيمة مضافة من رأس مالها الفكري، ولكن يجب على أي منظمة إدراك أن دور رأس المال الفكري لا يتمثل فقط في تجميع الإيرادات، بل إن هناك مجالات وأدوار أخرى يمكن الاهتمام بها من أجل خلق القيمة المضافة، وهذه الأدوار تتمثل في:

(أ) الأدوار الدفاعية:

وتشمل حماية المنتجات والخدمات المتولدة من رأس المال الفكري للمنظمة، وحماية حرية التصميم والإبداع، وتخفيف حدة الصراعات وتجنب الشكاوى ورفع الدعاوى.

(ب) الأدوار الهجومية:

ويشمل الدور الهجومي لرأس المال الفكري ما يلي:

- توليد العائد عن طريق المنتجات والخدمات الحاصلة عن إبداعات رأس المال الفكري، والملكية الفكرية للمنظمة، والموجودات الفكرية للمنظمة، وحماية حرية التصميم والإبداع، وتخفيف حدة الصراعات وتجنب الشكاوى ورفع الدعاوى.
- تهيئة منافذ لإختراق تكنولوجيا المنافسين.
- تحديد آليات النفاذ إلى الأسواق الجديدة.
- صياغة إستراتيجية تعوق دخول المنافسين الجدد.

ويمكن إنتقال رأس المال الفكري من الأدوار الهجومية إلى الأدوار الدفاعية والعكس

صحيح، وهذا الإنتقال يكون محسوباً وعن سابق دراية وليس إنتقالاً عشوائياً.¹

¹ Becker, Gary. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press, 1993.

المبحث الرابع

العلاقة بين رأس المال الفكري والأصول غير الملموسة وأصول الملكية الفكرية

كما أشرنا من قبل، يعتبر مفهوم رأس المال الفكري أوسع نطاقاً من مفهوم أصول الملكية الفكرية ومن مفهوم الأصول غير الملموسة. وعلى الرغم من وجود بعض التحفظات الجوهرية التي يجب توضيحها، فإن الاختلاف بين المفاهيم الثلاثة لا يتمثل فقط في مجال تطبيقها، ولكن أيضاً بالنسبة للأشخاص الذين يستخدمون هذه المفاهيم. وبعبارة أخرى، تدخل هذه المفاهيم في المصطلحات المهنية لمختلف الفئات. فمفهوم رأس المال الفكري يستخدم أساساً من قبل المديرين، أما مفهوم الملكية الفكرية فيستخدم من قبل المتخصصين في القانون، أما مفهوم الأصول غير الملموسة يستخدمه المثمنين المهنيين والمحاسبين. وبطبيعة الحال، يستخدم المديرين والمحاسبين والمقيمين المهنيين أيضاً مصطلح الملكية الفكرية، ولكن مع بعض التعديل في المفهوم. وكقاعدة عامة يكون مفهوم الملكية الفكرية لدى المديرين والمحاسبين، أضيق بكثير من مفهوم رأس المال الفكري والأصول غير الملموسة. كما أن مفهوم الأصول غير الملموسة له معنى واسع لدى المديرين والمقيمين، وذلك على عكس المحاسبين.¹

أولاً: رأس المال الفكري وأصول الملكية الفكرية

يعتبر مفهوم رأس المال الفكري كما صيغ في إتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو) واسع جداً. فهو يشمل جميع الحقوق المتعلقة بالأعمال الأدبية والفنية

¹A.N. Kozyrev, (2003). *Valuation of Intellectual Capital: Existing Practice and Methods in United Nations*, Intellectual Assets: Valuation and Capitalisation, P.24.

والعلمية، وأداء فنانى الأداء، والتسجيلات الصوتية، والبحث، والاختراعات فى جميع مجالات النشاط البشرى. ويشمل أيضاً، الإكتشافات العلمية والنماذج الصناعية والعلامات التجارية وعلامات الخدمة والأسماء التجارية والتسميات، والحماية ضد المنافسة غير المشروعة، وجميع الحقوق الأخرى الناتجة عن النشاط الفكرى فى المجالات الصناعية والعلمية والأدبية والفنية.

وفى هذا السياق يشمل مصطلح الملكية الفكرية ليس فقط حقوق الملكية ولكن أيضاً الحقوق المعنوية، بما فى ذلك الحق فى الأداء الذى لا يتجزأ، والحق فى الحصول على إسم وغيرها من الحقوق. وهذه الحقوق لا تؤدى بالضرورة الى توليد إيرادات، وبالتالي لا يمكن تصنيفها على أنها رأس مال فكرى.^١

والجانب الأخرى للتعريف، الذى يمكن من خلاله التمييز بين مصطلحي رأس المال الفكرى وأصول الملكية الفكرية، هو ما يتعلق ببعض الأنواع الفردية من رأس المال الفكرى. وأهم هذه الأنواع هو ما يرتبط بمفهوم الدراية (know-how) وفقاً لمفاهيم الملكية الفكرية ورأس المال الفكرى، وكذلك العلاقة بين مفهومي العلامة التجارية (Trademark) والعلامة التجارية (Brand).^٢

¹ European Commission, Final Report from the Expert Group on Intellectual Property Valuation (29th November 2013), P.14.

² Barth, Mary E.; Clement, Michael B.; Foster, George and Kasznik, Ron, (2003). "Brand Values and Capital Market Valuation", Intangibles: Management, Measurement, and Reporting, Washington: Brooking Institution Press, John Hand and Baruch Lev (Ed.), PP.153-184.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

من وجهة النظر التجارية، عادة ما يتم التمييز بين ثلاثة أنواع من الدراية: النوع الأول: وهو ما لا يمكن فصله أو تمييزه من شخص معين (موظف). والنوع الثاني: وهو ما لا يمكن فصله أو تمييزه عن الشركة. والنوع الثالث: هو الذي يمكن فصله عن الشركة أو الفرد بشكل عام. والحماية القانونية لا تشمل إلا النوع الثالث من الدراية؛ لأن هذا النوع من الدراية هو الذي يمكن أن يشكل أصل من أصول للشركة بالمعنى الكامل للكلمة، وبالتالي يتبع رأس المال الفكري. ومع ذلك، يجب على الشركة أن تأخذ بعين الاعتبار وجود ثلاثة أنواع من الدراية، وخصوصاً عند إدارة أعمالها.

أما بالنسبة لمفهوم العلامة التجارية (Brand)، فهو يعادل المفهوم التجاري للسمعة، فهي سمعة، وليست علامة تجارية (Trademark)، وهو ما يشكل عنصراً إلزامياً في كل الجوانب عند استخدام مصطلح العلامة التجارية (Brand). وهذا المصطلح يستخدم على نطاق واسع من قبل المتخصصين في مجال الإعلان والإدارة والمقيمين المهنيين¹. وفي هذا السياق، يمكن فهم مصطلح العلامة التجارية (Brand) على أنه اسم شركة معروفة، أو اسم سلعة شعبية، أو علامة تجارية (Trademark) معروفة. ولكن ليس من الضروري وجود علامة تجارية (Trademark) حتى تتشكل أو تتواجد العلامة التجارية (Brand)، ونتيجة لذلك فإن ربط العلامة التجارية (Brand) مع العلامة التجارية (Trademark) ليست صحيحة تماماً. وعلاوة على ذلك، فإن مصطلح العلامة التجارية (Brand) لا يوجد له تعريف قانوني. ومع ذلك، فإن إدارة رأس المال الفكري

¹ Blackett, Tom., (2003). "What Is a Brand?" In *Brands and Branding*. Edited by Rita Clifton and John Simmons. Princeton, NJ: Bloomberg Press.

تعني بتحديد وتقييم العلامات التجارية (Brand)، وليست العلامات التجارية (Trademark).^١

ثانياً: رأس المال الفكري والأصول غير الملموسة

إن العلاقة بين مفهومي رأس المال الفكري والأصول غير الملموسة معقدة على حد سواء، وخصوصاً إذا تم فهم مصطلح الأصول غير الملموسة بالمعنى المحاسبي الدقيق. ومن المعتاد تعريف الأصول غير الملموسة على أنها الأصول طويلة الأجل، التي لا ترتبط مباشرة مع أي شيء ملموس.

وقد تم تعريف الأصول غير الملموسة على أنها الأصول التي لم يعثر لها على مكان بين الأصول العادية الأخرى، وبالتالي فإن تكوين الأصول غير الملموسة يكون غير متجانس إلى حد كبير، وأفضل مثال على ذلك هو المعروف بالسمعة (Goodwill)، وتعرف السمعة على أنها الفرق بين سعر شراء الشركة وقيمة أصولها الصافية، فهي أساساً غير موجودة في الدفاتر ولا ترتبط بأي شيء، ولكنها مرتبطة ويمكن إيجادها في الشركة ككل. ونفس الأمر ينطبق على ما يسمى بالإستمراية (Going-concern)، فعلى الرغم من أن هذا الأصل ينشأ بطريقة مختلفة تماماً،^٢ ويسمى هذه النوع من

^١ A.N. Kozyrev, (2003). *Valuation of Intellectual Capital: Existing Practice and Methods in United Nations*, Intellectual Assets: Valuation and Capitalisation, P.24.

^٢ Smith G.V., Parr R.L., (2000). *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*, 3rd Edition, John Willey & Sons, Inc., P.25.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

الأصول بالأصول غير المعرفة، أو هي نوع من أنواع السمعة أو الشهرة، فهي تشكل قيمة دفترية إفتراضية.¹

إضافة إلى ذلك، تشمل الأصول غير الملموسة العديد من الأصول التي تم تحديدها أو ما يعرف بالأصول المحددة (Identifiable Assets)، بمعنى أنها أصول مرتبطة بشيء معين غير مادي مثل، اختراع أو علامة تجارية، وترتبط أيضًا بتحسين الأملاك المؤجرة مثل، العقد. ومن الناحية المحاسبية، تظهر هذه الأصول في الميزانية العمومية للشركة في صورة مصروفات على حياة أو إنشاء هذه الأصول. وبعبارة أخرى، لا تعكس الميزانية العمومية الأصول على هذا النحو، ولكن تعكس عمليات المحاسبة المرتبطة باقتنائها.

وتشكل حقوق أو أصول الملكية الفكرية فقط جزء من الأصول غير الملموسة المعرفة أو المحددة، ولكنها تعتبر الجزء الأكثر أهمية من بين الأصول المحددة، بالرغم من أنها لا تشكل كل هذه الأصول بأي حال من الأحوال. وفي هذا السياق، يمكن القول إن جزء كبير من أصول الملكية الفكرية التابعة لشركة معينة لا تنعكس في الميزانية العمومية لهذه الشركة، لأن نشأتها لم ترتبط بأي من عمليات المحاسبة. ففي أغلب الأحيان، لا تنعكس حقوق التأليف والنشر في الميزانية العمومية، لأنها تعتبر جزء من

¹ Jeffrey A. Cohen, (2005). *Intangible Assets: Valuation and Economic benefit*, John Wiley & Sons, Inc, P.10.

نتائج عنصر العمل، ولكن تكاليف إنشائها يمكن أن تظهر في ميزانية الشركة كبنء من تكاليف العمل.^١

وبالتالي فإن الأصول غير الملموسة قد تشمل الأصول التي لا تنتمي على الإطلاق لرأس المال الفكري، على سبيل المثال، تحسين العقار المؤجر. وأيضاً هناك العديد من مكونات رأس المال الفكري التي لا تشكل جزءاً من الأصول غير الملموسة، إذا نظرنا إلى هذه الأصول من الناحية المحاسبية. فمن حيث المبدأ، لا يمكن أن تشكل المكونات الرئيسية لرأس المال الفكري التي لا تنتمي إلى الشركة، بما في ذلك رأس المال البشري ورأس المال السوقي، جزءاً من الأصول غير الملموسة للشركة. بالإضافة إلى ذلك، لا تعتبر حقوق المؤلف وحقوق الجوار التي تنتمي إلى شركة معينة من ضمن الأصول غير الملموسة المملوكة لهذه الشركة، على الرغم من أنها يمكن أن تكون كذلك من الناحية النظرية فقط. في الواقع، لا تسعى العديد من الشركات لإدراج تلك الموجودات في ميزانياتها العمومية، على الرغم من أنها قد تسعى لعرضها على المستثمرين المحتملين، ونتيجة لذلك تنشأ فجوة كبيرة بين قيمة الميزانية العمومية للشركة وقيمتها السوقية.^٢

¹ A.N. Kozyrev, (2003). *Valuation of Intellectual Capital: Existing Practice and Methods in United Nations*, Intellectual Assets: Valuation and Capitalisation, P.24.

² Wyatt A., (2002). *Towards a financial reporting framework for intangibles (Insights from the Australian experience*, Journal of Intellectual Capital. Vol.3. No 1, PP. 71-86.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

ولكن لا ينبغي أن نخلص مما سبق إلى أن إمساك الدفاتر يمكن أن يؤدي إلى تغيير جذري في مفاهيم الأصول غير الملموسة ورأس المال الفكري، فنحن هنا نتعامل مع التناقضات الجوهرية بين مبادئ المحاسبة وخصائص اقتصاد المعرفة، أو الخصائص الرياضية أو الجبرية للمعرفة ذاتها.¹ فبينما تستند المحاسبة على مبادئ الحساب العادي، بمعنى أنه إذا كان هناك زيادة في مكان ما فيجب أن يكون هناك إنخفاض مماثل في مكان آخر، نجد أن المعرفة تخضع لقواعد جبرية مختلفة تماماً.²

¹ Stiglitz J.E., (1999). *Public Policy for a Knowledge Economy*. Report of The World Bank. London U.K., P.28.

² United Nations, *Intellectual assets: valuation and capitalisations*, United Nations, Geneva (Switzerland), 2003, P.19 et seq.

الفصل الثالث

الجانب الاقتصادي لرأس المال الفكري

تمهيد وتقسيم

يُعتبر الاقتصاديون هم أول من تحدثوا عن رأس المال الفكري، حيث اعتبروه عاملاً إضافيًا لعناصر الإنتاج.^١ فخلال الثورة الصناعية تغير الاقتصاد بشكل كبير كنتيجة للتطور السريع الذي طرأ على معظم الدول، حيث تزايدت أعداد الشركات، وأُعقب ذلك زيادة في الإنتاج، وذلك بسبب تطبيق نظرية تقسيم العمل، وأيضًا التوسع المستمر في السوق.^٢

وفي ذلك الوقت كانت الشركات تعتمد على الأصول الملموسة، مثل الأراضي والمباني والآلات، والتي تضافرت مع العمل اليدوي لخلق القيمة. وبعد قرنين من الزمان برز

^١ لقد تم إدراج المعرفة كعامل من عوامل دراسة النمو الاقتصادي الحديث بواسطة علماء ما بعد الحرب العالمية الثانية عندما درسوا مصادر تحسين الإنتاجية في الاقتصاد الأمريكي. ولكن في الواقع، فقد تم ربط المعرفة بالأداء الاقتصادي قبل ذلك بكثير. ففضايا المعرفة الخارجية والتعلم كانت موجودة عند آدم سميث ومارشال؛ حيث تم الاعتراف بالطبيعة الضمنية للمعرفة من قبل Hayek (١٩٤٥) و Knight (١٩٢١)؛ وركز Schumpeter (١٩٤٣) على ريادة الأعمال، وتنظيم الابتكار، والمنافسة في مجال الابتكار. كان آدم سميث يدرك أهمية التعلم والمعرفة للنمو الاقتصادي. أظهرت مناقشته الشهيرة الآن لمصنع الدبوس كيف أن التعرض المتكرر للمهام الفردية في عملية صناعة الدبوس مكّن العمال من زيادة الإنتاج. حيث ذكر أن الزيادة الكبيرة في كمية العمل التي تنتج عن تقسيم العمل، نفس العدد من الناس قادرين على الأداء، والتي ترجع لثلاثة ظروف مختلفة؛ أولاً، زيادة البراعة الفردية في كل عامل معين؛ وثانياً، إلى توفير الوقت الذي يضيع عادة في الانتقال من نوع من العمل إلى آخر؛ وأخيراً، إلى إختراع عدد كبير من الآلات التي تسهل العمل. (سميث ١٧٧٦، ص ١١٢). للمزيد من الاصل التاريخي لرأس المال الفكري راجع: Mie Augier and David J. Teece, (2005).

An Economics Perspective on Intellectual Capital, P.9, available at:

< https://ideas.repec.org/h/wsi/wschap/9789812834478_0006.htm >

² Drucker, P., (1993). *Post-Capitalist Society*. New York: Harper Business, P11.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

على نطاق واسع اقتصاد جديد قائم على قطاع الخدمات، حيث لم تعد للأصول الملموسة أهمية كبيرة.^١ وتم إستبدال الصناعات كثيفة رأس المال وتلك التي كانت تعتمد بشكل كبير على العمل، وحلت محلها الصناعات القائمة على المعرفة والقوى العاملة الأكثر تعليماً ومهارة. ولكن في المقابل، فشلت التدابير المالية التقليدية لتقييم أداء تلك الشركات التي تعتمد بشكل متزايد على الموارد غير الملموسة.^٢

ولكن، أصبح للأصول غير الملموسة دور كبير في التنمية الاقتصادية، ويمكن استخدامه كميزة تنافسية للشركات والدول. ولإبراز هذه الأهمية الاقتصادية فقد قسمنا هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: الميزة التنافسية للأصول غير الملموسة.

المبحث الثاني: أصول الملكية الفكرية والنمو الاقتصادي.

المبحث الثالث: تقييم الأصول غير الملموسة علم وفن.

¹ Juergen H. Daum, (2003). *Intangible Assets and Value Creation*, John Wiley & Sons Ltd, P.23.

² OECD. (1999). *Measuring and Reporting Intellectual Capital: Experience, Issues and Prospects*. Symposium Amsterdam June 9-11, 1999.

المبحث الأول

الميزة التنافسية للأصول غير الملموسة

ومما يبرز الأهمية الاقتصادية لرأس المال الفكري هو استخدامه كميزة تنافسية. بمعنى أن الشركات العاملة في كل قطاع- سواء تلك التي لديها منتجات غير ملموسة، وأيضًا الشركات المنتجة للسلع المادية- تتنافس من أجل التميز. وبالتالي، تحتاج هذه الشركات إلى استخدام ما يجعلها قادرة على المنافسة.¹ وهذا التنافس قد يكون من الصعوبة، لأن هناك تغييرًا ملحوظًا في طرق تكوين الثروة خلال السنوات الأخيرة.² فنحن نعيش في الثورة الصناعية الثالثة، حيث المعرفة هي المعيار الأساسي في تميز مؤسسات الأعمال، فالبعض يطلق عليها "مؤسسات الألفية الثالثة". وبناءً عليه فإن توفير التدريب لموظفي الشركات، والدراية، وتكنولوجيا المعلومات، هي من الضرورات المهمة بالنسبة للشركات، لدرجة تصل إلى أنه بدون هذه الأصول، فلن يكون لدى هذه الشركات القدرة على العمل بفعالية.³

¹ Leif Edvinsson, (2002). *Corporate Longitude: Navigating the Knowledge Economy*, Stockholm: Book House Publishing, P.66.

² Mie Augier and David J. Teece, (2005). *An Economics Perspective on Intellectual Capital In: Technological Know-How, Organizational Capabilities, And Strategic Management Business Strategy and Enterprise Development in Competitive Environments*, World Scientific Publishing Company.

³ Centers for Business performance, (2000). *Human capital and corporate Reputation: Setting the Boardroom Agenda*. The Institute of Chartered Accountants in England and Wales. June.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

ولقد وصل الاقتصاد إلى هذه الثورة الصناعية الثالثة بسبب المنافسة التجارية الناجمة عن عولمة السوق، بالإضافة إلى تطوير التكنولوجيا الجديدة للمعلومات، وأصبحت الشركات القائمة على الأصول المادية غير قادرة على تحقيق وفورات اقتصادية إضافية من حيث الحجم، وغير قادرة على إكتساب ميزة تنافسية باستخدام الأصول المادية وحدها. ولحل هذه المشكلة، فقد استخدمت الشركات نهجين. والنهج الأول هو تخريج الأنشطة التي لا تعطي لها ميزة تنافسية، أي الاستعانة بمصادر خارجية، والنهج الثاني هو الابتكار، لأن بعض أشكال رأس المال الفكري يمكن استنساخها بتكاليف إضافية منخفضة بما يمكن الشركات القائمة على المعرفة أن تنمو بسرعة.¹

وفي الوقت الحاضر من المسلم به عموماً أن رأس المال الفكري هو مورد (أو مجموعة من الموارد) التي يجب أن تدار بشكل جيد، وهذا يمكن تحليله ليس فقط من وجهة نظر الاقتصاد الجزئي، ولكن أيضاً من منظور الاقتصاد الكلي. فهناك العديد من الدول التي حققت ميزتها التنافسية في قطاع الصناعات التحويلية، مثل دول أوروبا الغربية، حيث انتقلت منها الصناعات كثيفة رأس المال المادي واتجهت شرقاً، إلى الصين أو الهند، أو في بعض الحالات إلى الدول الأعضاء الجدد في الإتحاد الأوروبي. وبالتالي فإن الصناعات الغربية كانت غير قادرة على منافسة المؤسسات القائمة على أصول مادية، لذلك كان مفروضاً عليها الإستثمار والتخصص في الشركات القائمة على المعرفة، وقد أدى ذلك بالدول الأوروبية أن ترقى إلى مصاف الدول المتقدمة، بما في ذلك فرنسا

¹ Fernando Gomez-Bezares, Robin Roslender, Leire Alcaniz, (2010). *Theoretical perspectives on intellectual capital: a backward look and a proposal for going forward*, Accounting Forum, 35:2, 104-117 P.115 et seq.

وألمانيا وإيطاليا. والنتيجة المترتبة على ذلك أنه تم تحويل أجزاء كبيرة من إنتاج السيارات إلى الدول التي بها أرخص قوى عاملة، مثل بولندا وهنغاريا أو جمهورية التشيك، في حين أن هذه الدول تتخصص في وظائف ذات قيمة مضافة عالية، مثل المنتجات الفنية وعملية التصميم والتطوير، والتي تتطلب مساهمة من قوى عاملة ذات مهارات خاصة ومكلفة.¹

وعموماً، يعتبر رأس المال الفكري من عوامل الإنتاج التي تضاف إلى غيره من العوامل المقبولة، مثل رأس المال المادي أو العمل، وخصوصاً في الاقتصاد الذي يركز إهتمامه على تعظيم قدراته في خلق القيمة. وبالتالي من المهم إدراك أن أصول الملكية الفكرية هي عامل إضافي أساسي لتحقيق الميزة التنافسية للشركة، وأيضاً لأصحاب المصلحة في الاقتصاد أو للمجتمع بشكل عام.²

لذلك، على مستوى الاقتصاد الكلي يعتبر تطوير أصول رأس المال الفكري مرتبطاً ارتباطاً وثيقاً بثروة الدول، فـرأس المال الفكري لدولة معينة يتضمن القيم الخفية للأفراد والشركات والمؤسسات والمجتمعات والمناطق التي تمثل المصادر الحالية والمحتملة لخلق الثروة.³ وهذا يعني أنه لا بد من إمتلاك رأس المال الفكري من أجل خلق الثروة، ورأس المال الفكري يستخدم في الشركات

¹ Edvinsson, L. and Malone, M.S., (1997). *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower*, Harper Collins Publishers, New York, NY.

² Holienka M and Pilková A., (2014). "Impact of Intellectual Capital and its Components on Firm Performance Before and After Crisis" The Electronic Journal of Knowledge Management Volume 12 Issue 4, PP.261-272.

³ Nakamura, L., (2003). *A trillion dollars a year in intangible investment and the neweconomy*, in Hand, J.and Lev, B. +Eds), *Intangible Assets: Values, Measures and Risks*, Oxford University Press, PP. 19-47.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

التي تقوم- في نفس الوقت- بخلق المزيد من رأس المال الفكري ومزيد من القيم، والتي إذا تم تجميعها معا فإنها تشكل جزءاً رئيسياً من نشاط الدول في خلق الثروات.¹

وبالتالي، يجب الحفاظ على الميزة التنافسية والقيمة وإمكانيات خلق الثروة، ولذلك من المهم الإستثمار في البحث والتطوير من أجل الحفاظ على قدرات توليد القيمة.² ولصناديق رأس المال الإستثماري دوراً فعالاً في هذا الشأن، حيث تشكل قناة مهمة للغاية يتم من خلالها توظيف الأصول غير الملموسة، وتوفير المنتجات والعمليات الجديدة في السوق.³ فهذه الصناديق توفر التمويل اللازم لتنمية المشاريع الجديدة، وبالتالي تمكن أصحاب المشاريع من إنشاء وتسويق المنتجات والخدمات أو التقنيات الجديدة. ومع ذلك، فقد ركزت صناديق المشاريع عادةً على إستغلال الأصول غير الملموسة، بدلاً من التركيز على خلقها، وبالتالي فإنها لا تستثمر في الشركات التي تعمل في مرحلة مبكرة من مراحل البحث.⁴ وإجمالاً يمكن القول أن رأس المال الفكري هو أساس الاقتصاد الحديث القائم على المعرفة.⁵

¹ Mie Augier and David J. Teece, (2005). An Economics Perspective on Intellectual Capital In: *Technological Know-How, Organizational Capabilities, And Strategic Management Business Strategy and Enterprise Development in Competitive Environments*, World Scientific Publishing Company.

² Martín-de-Castro, G., Delgado-Verde, M., López-Sáez, P. and Navas-López, J.E., (2011). “Towards ‘an intellectual capital-based view of the firm’: origins and nature”, *Journal of Business Ethics*, Vol. 98 No. 4, PP. 649-662.

³ Iazzolino, G. and Laise, D., (2016). “Value creation and sustainability in knowledge-based strategies”, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 17 No. 3, PP. 457-470.

⁴ Fernando Gomez-Bezares, Robin Roslender, Leire Alcaniz, (2010). *Theoretical perspectives on intellectual capital: a backward look and a proposal for going forward*, *Accounting Forum*, 35:2, 104-117 P.115 et seq

⁵ Juergen H. Daum, (2003). *Intangible Assets and Value Creation*, John Wiley & Sons Ltd, P.3 et seq.

المبحث الثاني

أصول الملكية الفكرية والنمو الاقتصادي

يمكن لأصول الملكية الفكرية أن تحفز النمو الاقتصادي من خلال عدة طرق، وأحد أهم هذه الطرق هو أن الشركات يمكنها الحصول على عوائد الإتاوات من تراخيص أصول الملكية الفكرية لأطراف أخرى. وتشير الأبحاث إلى أن إيرادات العالم من ترخيص حقوق براءات الاختراع قد ارتفعت بشكل ملحوظ في العقد الماضي. فقد إرتفعت من ١٥ مليار دولار في عام ١٩٩٠م إلى أكثر من ١٠٠ مليار دولار، وتصدرت الولايات المتحدة هذا الإرتفاع، حيث تحقق حاليا عائدات الترخيص من الخارج ما يزيد على ٣٠ مليار دولار سنوياً. وجاءت اليابان في المركز الثاني، ثم المملكة المتحدة، وكلاهما يحقق ما بين ٥ - ١٠ مليار دولار. ولقد حققت شركة (IBM) وحدها أكثر من ١.٧ مليار دولار من عوائد الترخيص في السنة المالية ٢٠٠٠م.^١

ويمكن أيضاً لتراخيص الملكية الفكرية أن تساعد الشركات علي تخفيض تكاليفها أو الحصول على السلع، وبالتالي زيادة ربحيتها، فعلى سبيل المثال، تشير التقارير إلى أن شركة (Dell) استخدمت محفظتها من براءات الاختراع في عام ١٩٩٩م كضمان في

¹ Pew Tan, H., Plowman, D. and Hancock, P., (2007). "Intellectual capital and financial returns of companies", Journal of Intellectual Capital, Vol. 8 No. 1, PP. 76-95.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

إتفاق تبادل التراخيص في الولايات المتحدة قيمته ١٦ مليار دولار مع شركة IBM، والتي تلتزم بتوفير مكونات كمبيوتر أقل تكلفة لشركة Dell.^١

وقد استخدمت الجامعات أيضا أصول الملكية الفكرية لدعم ميزانياتها، وللحفاظ على التعليم والبحث المتواصل. فقد حققت الجامعات والمؤسسات البحثية الكندية والأمريكية دخلاً من التراخيص يعادل ١.٣٦ مليار دولار للسنة المالية ٢٠٠٤م.^٢

ويتضح النمو الكبير في ترخيص الجامعات لأصول الملكية الفكرية، إذا نظرنا إلى جامعة ستانفورد التي وضعت في عام ١٩٧٠م برنامج ترخيص التكنولوجيا الرائدة لشخص واحد حقق للولايات المتحدة ٥٥.٠٠٠ دولار من مجرد التقنيات الثلاث. وكان البرنامج قد إزدهر في الذكرى الخامسة والعشرون لتأسيسه في عام ١٩٩٥م وتحول إلى مكتب ترخيص التكنولوجيا (OTL) Office Technology Liciencing، وهو مكون من عشرين شخصا يديرون أكثر من ١١٠٠ من الاختراعات المرخصة للشركات في جميع أنحاء العالم - ٢٢٠ منها تحقق دخل في شكل إتاوات قدره ٤٤ مليون دولار.^٣

¹ Maditinos, D., Chatzoudes, D., Tsairidis, C. and Theriou, G., (2011). "The impact of intellectual capital on firms' market value and financial performance", Journal of Intellectual Capital, Vol. 12 No. 1, PP. 132-151.

² Patrick H. Sullivan, (1999). *Profiting from intellectual capital*", Journal of Knowledge Management, Vol. 3 Iss 2 PP. 132 - 143.

³ Kevin A. Hassett and Robert J. Shapir, *what Ideas are worth: The Value of Intellectual Capital and Intangible Assets in the American Economy*, available at

www.sonecon.com/.../Value_of_Intellectual_Capital_in_American_E...

وفي السنة المالية ٢٠٠٣/٢٠٠٤م تلقى (OTL) إجمالي إتوات قدرها ٥.٤٩ مليون دولار.^١

وأيضاً تستخدم العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، في جميع أنحاء العالم، أصول الملكية الفكرية بنجاح.^٢ وتشهد الدول النامية تطور كبير في إمكانيات تراكم أصول الملكية الفكرية في المجالات الرئيسية التي تساعد الشركات على المشاركة في إتفاقات نقل التكنولوجيا، وجذب المشاريع المشتركة والتوسع في أسواق إقليمية جديدة.^٣ بالإضافة الى ذلك، ترفع أصول الملكية الفكرية من قيمة الشركات في سياق عمليات الإدماج والإستحواذ، فعندما تندمج الشركات تمثل أصول الملكية الفكرية، مثل براءات الاختراع والعلامات التجارية وحقوق التأليف والنشر، إضافة كبيرة في القيمة الفعلية والمتوقعة للشركة.^٤ وإجمالاً يمكن القول أن رأس المال الفكري، وخصوصاً أصول الملكية الفكرية دور كبير في التنمية الاقتصادية.^٥

¹ OECD (2006) "Creating value from intellectual assets", M paper presented at Meeting of the OECD Council at Ministerial Level, Paris, France.

² Harrison, S. and Sullivan, P.H. Sr (2000). "Profiting from intellectual capital: learning from leading companies", Journal of Intellectual Capital, Vol. 1 No. 1, PP. 33-46.

³ Augier, M and D.J. Teece., (2005). "An economics perspective on intellectual apital" in Marr, B. (ed.) *Perspectives on Intellectual Capital*. USA: ELssevier Inc.

⁴ IP Asset Development and Management: A Key Strategy for Economic Growth, available at

<www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/896/wipo_pub_896.pdf>.

⁵ Idris K., (2004). 'Intellectual property, A Power Tool for Economic Growth', World Intellectual Property Organization.

المبحث الثالث

تقييم الأصول غير الملموسة علم وفن

بداية لا يعتبر تقييم الأصول غير الملموسة علماً بنفس المعنى كعلم الكيمياء والفيزياء وغيرهما من العلوم. ففي تلك التخصصات، هناك علاقات طبيعية يمكن قياسها على وجه اليقين والدقة. فمثلاً، في علم الكيمياء، هناك علاقات دقيقة بين الضغط والحجم ودرجة الحرارة، وفي الفيزياء أيضاً، هناك علاقات دقيقة بين الكتلة والطاقة والسرعة، وتقوم هذه العلاقات على الدقة والقابلية للتكرار على أساس قوانين الطبيعة. ولكن لا توجد قوانين عالمية مستخلصة من الطبيعة تتعلق بتقييم الأصول غير الملموسة، ومع ذلك، فتقييم الأصول غير الملموسة هو العلم بمعنى العلم كما في علم الرياضيات والاقتصاد. وتستند هذه العلوم الناعمة على العلاقات المنطقية، والقواعد النظامية، والتناسق، والبروتوكولات التحليلية المقبولة عموماً. وتعمل التخصصات المختلفة في الرياضيات مثل، الجبر وعلم المثلثات وحساب التفاضل والتكامل بكفاءة بناءً على هذه البروتوكولات. وأيضاً بناءً على بروتوكولات مماثلة تعمل التخصصات المختلفة داخل الاقتصاد مثل، النقود والبنوك والاقتصاد الكلي واقتصاديات الأراضي وتقييم الأصول غير الملموسة بكفاءة.

ويؤكد بعض المحللين أن تخصص التقييم هو مجرد فن، لأن تطبيق هذا التخصص يتطلب المهارة والخبرة، والحكم، والمعرفة والدراسة والمراقبة. فصحيح أن التطبيق الناجح لهذا التخصص لا يتطلب كل هذه الصفات، وبطبيعة الحال فالشيء نفسه يمكن أن يقال عن نجاح تطبيق الكيمياء الفيزيائية، والفيزياء الفلكية، أو أي علم من العلوم

مجلة روح القوانين - العدد الرابع والتسعون - إصدار إبريل ٢٠٢١

الطبيعية الأخرى المعترف بها. وإذا كان الفن مقابل العلم، فقد يكون الجواب أن تخصص تقييم الأصول غير الملموسة يدمج أفضل العناصر من كل من الفن والعلم.^١

^١ Robert F. Reilly, Robert P. Schweihs, (1999). *Valuing Intangible Assets*, McGraw Hill Professional, P.10.

الفصل الرابع

مبادئ وأهمية تقييم أصول الملكية الفكرية

تمهيد وتقسيم

هناك بعض المبادئ الأساسية للتقييم، والتي يجب فهمها قبل التصدي للتحديات التي تدور حول التقييم المتخصص في الأصول غير الملموسة وأصول الملكية الفكرية. إضافة إلى ذلك يجب الإلمام بطرق التقييم، سواء كانت طرق كمية أو كيفية، وإيضاح المعايير التي على أساسها يتم اختيار الطريقة الملائمة للأصل محل التقييم. ومن المهم إعادة استكشاف مبدأ القيمة للوصول إلى بعض التفسيرات التي قد تتلائم مع طبيعة تقييم الأصول غير الملموسة. ويجب الإشارة إلى أن فهم الطرق المختلفة لاستخراج القيمة من أصول الملكية الفكرية قد يساعد في تسهيل عملية التقييم. ولذلك فقد رأينا تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: مبادئ التقييم.

المبحث الثاني: الإطار النظري لكيفية استخراج القيمة من أصول الملكية الفكرية.

المبحث الأول

مبادئ التقييم

إن البحث في مسائل التقييم يتطلب الإلمام والمعرفة بالمبادئ التي تطورت مع مرور الوقت في مجال تقييم الأصول المادية، وقد استخدمت هذه المبادئ كلياً أو جزئياً لتقييم الآلات والأحجار الكريمة والأعمال الفنية، وهي أيضاً مناسبة للتطبيق في مجال تقييم الأصول غير الملموسة وأصول الملكية الفكرية. وبالرغم من أنها شهدت تطوراً كبيراً وقد تم تنقيح طرق تحليل واستخدام عناصر المعلومات، إلا أن المبادئ ظلت كما هي دون تغيير.¹

والتقييم عموماً هو عبارة عن رأي معين حول خصائص أو سمات شيء معين. فالتقييم قد يكون متعلق بمدى جاذبية، وجودة، ووزن، وحجم، ولون شيء معين، وهنا نستخدم كلمة تقييم بمعنى أنها رأي معين بشأن القيمة النقدية لأصل معين.

وهناك طريقة أخرى لتعريف التقييم، وهي أنه وصف لمعاملة إفتراضية، بمعنى أنه تقدير للمقابل - السعر المتفق عليه - في معاملة معينة، والتي لم تُنفذ بعد. وبالتالي لا بد أن يصف التقييم حقوق الملكية التي يفترض أن تكون محل أو موضوع المعاملة، وكذلك

¹ Gordon V. Smith and Russel L. Parr, (2005). *Intellectual Property; Valuation, Exploitation and Infringement Damages*, John Wiley & Sons, P. 140.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

شروط المعاملة الافتراضية، وذلك لتوضيح معنى المقابل الذي سيتم تقديره. بمعنى آخر، لا بد من وصف المعاملة الافتراضية وصفاً كاملاً، وذلك لفهم نتائجها.¹ ومن الجدير بالذكر أن مصطلحي "القيمة" و"الأصول" تستخدم بكثرة في مجال التقييم، وبالتالي من الضروري توضيح المعاني المختلفة لكل منها. وأيضاً يجب توضيح بعض المفاهيم المتعلقة بالتقييم، والتي لا تنطبق بشكل مباشر على الأصول غير الملموسة وأصول الملكية الفكرية، وهذا التوضيح ضروري من أجل منع أوجه الخلط بين مصطلحات التقييم، ولتوضيح معنى مصطلحات التقييم التي تنطبق على نوع معين من الأصول أو أصول الملكية الفكرية.

أولاً: مبدأ القيمة

يُشير مبدأ القيمة إلى الافتراض المتعلق بكيفية إستغلال الأصل محل التقييم في المستقبل، وهل استخدام الأصول سيظل بدون تغير، خصوصاً عندما تقدر قيمتها تحت الاستخدام المستمر. من ناحية أخرى، يمكن أن تقدر قيمة الأصول تحت استخدام محدد يختلف عن الإستعمال التاريخي، مثل التقييم عند إتمام عملية استحواذ. وقد يتعلق مبدأ القيمة بفرضية أكثر شيوعاً، وهي التي تتعلق بمفهوم "أفضل استخدام للأصل"، والتي تقدر الأصول عند أعلى قيمة لها وفي ظل الظروف المتوقعة، وبغض النظر عن الاستخدام الحالي. ففي بعض الحالات، يكون الافتراض الخاص بمبدأ القيمة هو من

¹ Anson, Weston, ed. (2005). *Fundamentals of Intellectual Property Valuation: A Primer for Identifying and Determining Value*. Chicago: American Bar Association, P.110.

الأهمية الحاسمة كما في حالة الإفلاس، حيث التمييز بين التصرف في الأصل بشكل منظم وبين التصرف المُتعرّث، والذي يمكن أن يكون له تأثير كبير على عملية التقييم.^١ وتعرف القيمة بأنها الوضع الذي يمكن التعبير عنه في شكل مبلغ معين من النقود مستحق الدفع أو أنفق في وقت معين في مقابل الحصول على ملكية محددة، بمعنى أنها الحق في الحصول على منافع مستقبلية بداية من وقت معين.^٢ وقد قرر البعض أن القيمة ليس لها معنى واحد بل لها معانٍ متعددة، فهي ليست كالكريستال شفاف وثابت الحجم، ولكن القيمة أشبه بالجلد الخارجي لفكرة حية والذي يمكن أن يتغير في اللون والمضمون وفقاً للظروف والوقت الذي يُستخدم فيه.^٣

والقيمة ليست هي السعر أو التكلفة، على الرغم من أنهما قد يكونا متساويين في بعض الحالات. وعلى سبيل المثال، عندما نتحدث عن الحصول على تخفيض أو (دفع ثمن أعلى أو باهظ) للحصول على شيء معين، فإننا نعبر عن الفرق بين السعر والقيمة. وقد وصف أحد الكُتاب الإنسان الساخر أو السفهيه بأنه الرجل الذي يعرف ثمن كل شيء، ولكنه لا يعرف قيمة أي شيء.^٤

¹ Paul Flignor and David Orozco, *Intangible Assets and Intellectual Property Valuation: A multidisciplinary perspective*, available at <www.wipo.int/sme/en/documents/ip_valuation_fulltext.html>.

² Henry A. Babcock, FASA, *Appraisal Principles and Procedures* (Washington, DC: American Society of Appraisers), Chapter 6, P. 95.

³ "The Appraisal of Real Estate," American Institute of Real Estate Appraisers, 7th Edition, Chicago, IL, P. 321.

⁴ Oscar Wilde, *Lady Windemere's Fan*, Act III.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

فالقيمة تمثل المنافع المستقبلية المتوقعة من إمتلاك شيء معين، وهذه المنافع يتم دفعها مرة واحدة. فإذا تم تبادل حقوق الملكية عند السعر المحايد للمعاملة، وبين أطراف على علم بظروف المعاملة، فإن السعر المتفق عليه يمثل القيمة السوقية للأصل عند تلك اللحظة، وأيضاً هذا السعر يمثل تكلفة بالنسبة للمشتري. إذن فالبائع والمشتري أخذاً في الاعتبار المنافع الاقتصادية المستقبلية المتحصلة من إمتلاك حقوق الملكية، وتم الإنفاق بينهما حول القيمة الحالية لهذه المنافع الاقتصادية المستقبلية، ولكن مع مرور الوقت يظل سعر هذه المعاملة ثابت لا يتغير أبداً، وبالتالي فإن التكلفة التي يتحملها المشتري لا تزال كما هي. ولكن القيمة السوقية لحقوق الملكية تخضع للتغيير المستمر، وذلك لأن المنافع الاقتصادية المستقبلية قد تنقص أو تزيد مع مرور الوقت، وبالتالي فإن أي تعريف أو رأي معين حول القيمة لا يمكن اعتباره إلا بالنسبة للحظة معينة وفي تاريخ محدد.

إضافة إلى ذلك، لا يمكن تقدير المنافع الاقتصادية المستقبلية كميّاً بدون معرفة صاحب حقوق الملكية أو بدون معرفة السبب وراء عملية التقييم. وبالتالي فإن معرفة أو تحديد الملكية والهدف من التقييم هما عنصران أساسيان لعملية التقييم. وعملية التقييم لا يمكن أن تتم بدون تعريف واضح لمبدأ القيمة.¹ فعلى سبيل المثال لا يمكن إجابة سؤال مثل، ماذا تساوي أو ما قيمة سيارتك؟ بدون معرفة معلومات إضافية، وذلك لأن القيمة ليست شيئاً مجرداً، ولمعرفتها لا بد أن يُؤخذ في الاعتبار الإطار الزمني والمكاني والمشتريين المحتملين والاستخدامات المحتملة لهذه السيارة، فإذا أردنا معرفة قيمة هذه السيارة

¹ Gorden V. Smith and Russel L. Parr, *Intellectual Property; Valuation, Exploitation and Infringement Damages* (2005 John Wiley & Sons), P. 142.

بالنسبة لشخص معين، فيجب تحديد هذا الشخص، هل هو شركة تأمين أو تاجر سيارات مستعملة أو مأمور ضرائب أو محاسب. ففي بعض الأحيان يكون تحديد الشخص الذي يتم التقييم من أجله من العوامل المساعدة على تعريف مبدأ القيمة. وفي بعض الحالات يتم تعريف متطلبات التقييم لأشخاص معينة بواسطة العرف أو القانون، ولكن من الضروري، في حالات أخرى، أن نحدد كيف سيتم استخدام نتيجة التقييم. وعلى سبيل المثال يمكن استخدام التقييم بهدف:

- تقدير تكلفة إستبدال أصل معين.

- تحديد مقدار مبالغ التأمين.

- تحديد سعر البيع.

- تحديد نسبة التبرعات الخيرية.

- تحديد مقدار التعويض المطلوب.

- تحديد قيمة الأصول التي تستخدم كضمان لقرض مصرفي.

وكل هذه الأمثلة على الهدف من التقييم واستخداماته لها معنى معين لمبدأ القيمة المناسبة، وأيضاً كل هذه الأمثلة والأسئلة والأجوبة السابقة يمكن تطبيقها على تقييم أصول الملكية الفكرية. فعلى سبيل المثال، إذا كان هناك جامعة معينة تمتلك أصول ملكية فكرية، فإن هذه الجامعة ستبحث عن أفضل الطرق لإستغلال هذه الأصول الإستغلال الأمثل. وأول خطوة ستكون تحديد أفضل طريقة للإستغلال ومقارنتها بالبدايل الأخرى، فمثلاً من الممكن أن تستثمر هذه الجامعة في تطوير هذه الأصول وتسويقها

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

بنفسها، أو تكوين مشروع مشترك مع شخص آخر، أو منح ترخيص لآخرين لاستخدام هذه الأصول.^١

وهناك أسئلة أخرى حول عملية التقييم مثل ما هو أعلى وأفضل استخدام للأصل المراد تقييمه؟ وكيف يتم قياس ذلك؟ بطبيعة الحال أعلى وأفضل استخدام هو الذي يوفر أعلى عائد صافي ممكن، وهذا العائد قد يتغير بناء على كيفية إستغلال أصول الملكية الفكرية، ووقت إستغلالها، والأشخاص الذين يتم معهم هذا الإستغلال.^٢

إن وجود تعريف لمبدأ القيمة يكون هو العنصر الأهم لتقييم بعض الأنواع من الأصول. وكلما تم تصميم وبناء الأصل المراد تقييمه لكي يناسب هدف محدد، كلما كان هناك إختلاف في قيمة الأصل وفقاً لمكان هذا القياس. وهذا القول ينطبق على الأصول غير الملموسة وأصول الملكية الفكرية التي تم تصميمها لأداء هدف معين، وبالتالي تكون أعلى قيمة لها فقط عند الشركة التي تملكها، حيث أن هذه الأصول تعتبر جزءاً من الشركة.^٣

¹ Stephen A. Merrill and Anne-Marie Mazza, (2011). *Managing University Intellectual Property in the Public Interest*, the National Academy of Sciences, P.14.

² Mard, Michael. (2009). *Using Fair Value in the Valuation of Intangible Assets in a Business Combination*. The Value Examiner (September/October 2009).

³ Gorden V. Smith and Russel L. Parr, *Intellectual Property; Valuation, Exploitation and Infringement Damages* (2005 John Wiley & Sons), P. 143.

ثانياً: تعريف الأصول محل التقييم

من الممكن تصور أن تعريف الأصول موضوع التقييم لا يمثل جزءاً كبيراً من عملية التقييم، مقارنة بالمتطلبات الأخرى اللازمة لأداء التقييم. وقد يظن البعض أن تعريف الأصول محل التقييم هو فقط الوصف المادي لهذه الأصول، ولكن هو فقط جزء من التعريف، فلكي يتم تقييم قطعة أرض مثلاً، لا بد من تحديد حدود هذه الأرض والمنطقة التي تقع فيها، ولا بد من معرفة خصائصها المادية، هل هي مستوية أو تلال أو جافة، رطبة، وهكذا.

وأيضاً لكي نقوم بتقييم آلة معينة، يجب وصفها بدقة، ووصف وظائفها ومدى قدمها والطرز الخاص بها ورقمها المسلسل وحالة هذه الآلة عموماً. وهذه المعلومات هي الخطوة الأولى للقيام بعملية التقييم ولا يمكن التقليل من أهميتها لإجراء عملية التقييم. ويجب الإشارة أن الأصول التي يتم تقييمها هي حقوق ملكية أو حقوق استخدام لأصول مادية وليست الأصول المادية نفسها، وبالتالي فيجب تعريف وتحديد الحقوق التي تشكل أساساً للحصول على المنافع الاقتصادية المستقبلية وليس الأصل المادي نفسه. على سبيل المثال، هناك فرق واضح بين حق الملكية الكامل لآلة معينة وبين استخدام هذه الآلة لمدة ثلاث سنوات لتصنيع منتج معين.

والخلاصة، يعتبر تعريف مبدأ القيمة وتعريف الأصول موضوع التقييم من العناصر الأساسية للقيام بعملية التقييم، ولا بد للمقيم الخبير أن يكون على دراية بالتفاصيل الدقيقة المتعلقة بالأصول وملكيته، وذلك لأن خبرة هذا المقيم تمكنه من ملاحظة العوامل التي تؤثر في عملية التقييم والتي قد تمر دون ملاحظة من مقيم مبتدئ.

(أ) القيمة السوقية

يمكن القول إن هذا الأسلوب لقياس القيمة هو الأكثر شيوعاً من حيث الاستخدام، ولكن قد يساء فهمه وتطبيقه، وأيضاً قد يساء فهم بعض المصطلحات مثل القيمة السوقية العادلة، والقيمة العادلة، والقيمة الحقيقية، وقيمة التبادل والتي تستخدم في فقه التقييم والقانون والقضاء. والسبب في تعدد هذه المصطلحات هي مهنة التقييم نفسها حيث أنه لم يتم التوصل إلى إتفاق داخلي بشأن هذا الأمر، بالإضافة إلى عدم العمل على توعية الجمهور المهتم.¹

• القيمة السوقية وشروط التبادل

يمكن القول إن هناك نوعان من تعريفات القيمة السوقية. التعريف الأول يعرف القيمة السوقية بأنها عبارة عن مبدأ تبادل الممتلكات أو الأصول وفقاً لشروط هذا التبادل. وبالتالي توجد أنواع مختلفة من القيمة السوقية على حسب التغيير في شروط التبادل، وعموماً تنطلق القيمة السوقية من خمسة مفاهيم أساسية:

- القيمة السوقية هي المبلغ الذي في مقابله "سيتم تبادل" الملكية أو الأصل. وفي هذه الحالة هناك شخصان يجتمعان معاً لتبادل أصل معين في مقابل النقود (النقود هي وحدة التقييم).
- يتم التبادل بين مشتري لديه الرغبة في الشراء وبائع لديه الرغبة والإرادة في البيع وكلاهما يريد أن يجري عملية التبادل.

¹ Reilly, Robert F., (2013). *When Assessing Computer Software, Fair Market Value Does Not Equal Net Book Value*, Journal of Multistate Taxation and Incentives.

- كلاً من الطرفين لم يتعرض للإكراه، بمعنى أنه لم يتم إجبار أيّاً من الطرفين على إتمام التبادل سواء من الطرف الآخر أو بسبب ظروف التبادل.
- كلا الطرفين لديه العلم الكامل بجميع الحقائق المتعلقة بعملية التبادل - كلا الطرفين على علم بمحل البيع وحالة الشيء المبيع وتاريخه واستخداماته المحتملة والديون أو الخصوم المستحقة على هذا الأصل.
- تحقيق العدالة بالنسبة للطرفين، بمعنى أن عملية التبادل تحقق العدالة للطرفين ولا يكون لأحد الطرفين إكتساب ميزة من خلال التفاوض على عملية البيع أو من خلال شروط البيع.¹

وهذا هو تعريف القيمة السوقية في أبسط صورة، ولكن بعض المثلثين قد يدخلون على هذا التعريف بعض التعديلات مثل عبارة "قد يتم التبادل" بدلاً من "سيتم التبادل"، وذلك لأن الكمية محل التبادل لا يمكن معرفتها بالضبط، وهذا هو هدف عملية التقييم (أن يتم تعريف أو تحديد قيمة الأصل موضوع التبادل). بالإضافة الى ذلك، هناك بعض التعديلات على هذا التعريف، مثل إستبدال كلمة "العلم المعقول" بدلاً من "العلم الكامل"، وذلك لأن إفتراض العلم الكامل غير قابل للتحقق عملياً، بالرغم من هذه التعديلات الطفيفة في التعريف فيظل هذا التعريف هو جوهر القيمة السوقية.²

¹ *The Appraisal of Real Estate*, pp. 28-29.

² Gordon V. Smith and Russel L. Parr, *Intellectual Property; Valuation, Exploitation and Infringement Damages* (2005 John Wiley & Sons), P. 145.

• القيمة السوقية والمعايير الاقتصادية

والتعريف الثاني للقيمة السوقية العادلة هو تعريف مهم، لأنه يقدم إرشادات مفيدة لعملية التقييم نفسها، ووفقاً لهذا التعريف تكون القيمة العادلة هي القيمة الحالية للمنافع الاقتصادية المستقبلية المتحصلة من ملكية أصل معين. وعادة ما يتم توسيع هذا التعريف ليندرج تحته العديد من الأصول والمعاملات المختلفة.

• المنافع الاقتصادية المستقبلية

قد تشمل المنافع الاقتصادية المستقبلية المتدفقة من الأصل غير الملموس إيرادات من بيع منتجات أو خدمات، أو وفورات تخفيض التكاليف، أو منافع أخرى ناتجة من استخدام المنشأة للأصل، فعلى سبيل المثال، قد يترتب على استخدام الملكية الفكرية في عملية الإنتاج تخفيض تكاليف الإنتاج المستقبلية بدلاً من زيادة الإيرادات المستقبلية. وتتحكم المنشأة في الأصل إذا كان لديها قدرة الحصول على منافع اقتصادية مستقبلية تتدفق منه، كما تعتبر محكمة في الأصل إذا كانت تستطيع أيضاً أن تحد من قدرة حصول الآخرين على هذه المنافع، وتنشأ عادة قدرة المنشأة على التحكم في المنافع الاقتصادية المستقبلية من الأصل غير الملموس بموجب الحقوق القانونية التي يمكن تنفيذها بحكم محكمة، وفي حالة غيبة هذه الحقوق القانونية، تزداد صعوبة تحقيق هذا التحكم. ومع ذلك، لا تعتبر إمكانية تنفيذ الحقوق القانونية شرطاً ضرورياً للتحكم لأن المنشأة قد تكون قادرة على التحكم في المنافع الاقتصادية المستقبلية بوسيلة أخرى.

قد تنشأ المنافع الاقتصادية المستقبلية نتيجة المعرفة الفنية والمعرفة بظروف السوق، وتتحكم المنشأة في هذه المنافع إذا كانت تلك المعارف يمكن حمايتها بواسطة الحقوق

القانونية، مثل حقوق التأليف والنشر، أو تقييد إتفاقية التجارة (في الحالات التي تسمح بها) أو من خلال الإلتزامات القانونية المفروضة على العاملين من أجل المحافظة على السرية.

قد يتوفر للمنشأة فريق من العاملين المهرة والمدربين، وقد تستطيع المنشأة تحديد المهارات الإضافية التي يمكن إكتسابها عن طريق التدريب والتي يترتب عليها منافع اقتصادية مستقبلية، وقد تتوقع المنشأة بأن يستمر فريق العاملين في تقديم مهاراتهم للمنشأة. ومع ذلك فعادة ما تكون قدرة المنشأة محدودة على التحكم في المنافع الاقتصادية المستقبلية المتوقعة والناجمة عن فريق ماهر من العاملين أو عن التدريب، مما يترتب عليه عدم إتفاق طبيعة هذه البنود مع تعريف الأصل غير الملموس. ولنفس السبب تقريباً فإن تعريف الأصل غير الملموس لا ينطبق على إدارة معينة أو مواهب تقنية، ما لم تكن محمية بحقوق قانونية لاستخدامها وللحصول على المنافع الاقتصادية المتوقعة منها وأن تكون متفقة مع باقى متطلبات التعريف.

ربما يكون للمنشأة عملائها الدائمين أو حصة في السوق وتتوقع المنشأة أن يستمر العملاء في التعامل معها نتيجة لجهودها في إقامة علاقات معهم وإكتساب ولائهم، ومع ذلك فإنه في غيبة الحقوق القانونية للحماية أو أى أساليب أخرى للتحكم في العلاقات مع العملاء أو إكتساب ولائهم تكون المنشأة غير قادرة على التحكم في المنافع الاقتصادية الناتجة عن علاقة العملاء وولائهم، مما يجعل هذه البنود لا تتفق مع تعريف الأصول غير الملموسة.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

وفي حالة عدم وجود حقوق قانونية لحماية علاقات العملاء يتم تبادل المعاملات بالنسبة لنفس علاقات العملاء غير التعاقدية. ويقدم الدليل على قدرة المنشأة على التحكم في المنافع الاقتصادية المستقبلية الناشئة عن علاقات العملاء وحيث أن هذه المعاملات المتبادلة تقدم أيضًا دليلاً أن علاقات العملاء قابلة للفصل، فإن هذه العلاقات تتفق مع تعريف الأصل غير الملموس.¹

(ب) الأصول

هناك بعض من الأصول، مثل أوراق البنكنوت، لا تحتاج تطبيق تعريف القيمة السوقية عليها لأنها ذات غرض محدد وواضح. أما بالنسبة للأرض فيتم تقييمها وفقاً للقيمة السوقية، وعادة ما يطبق عليها التعريف البسيط للقيمة السوقية، وذلك لأن أطراف المعاملة يفترض أنهم على علم كامل بالاستخدام المسموح به لهذه الأرض وكذلك الاستخدام الذي يُدر أعلى عائد اقتصادي ممكن. ووفقاً لهذا الافتراض يُكوّن المثلث رأيه بناءً على ذلك، وبغض النظر عن كيفية استخدام ذلك الأصل وقت التقييم. وبذلك يكون رأي المثلث حول أعلى وأفضل استخدام للأصل هو الرأي الحاسم في عملية التقييم.

وأي تقييم للأصول لا بد أن يأخذ في الاعتبار الاستخدامات المحتملة والمعقولة لهذه الأصول، إذا كان الاستخدام الأعلى والأفضل للأصول يمثل كجزء من عملية التقييم، ويمكن القيام بذلك عن طريق إضافة عبارة "على افتراض أن هذه الأصول ما زالت قيد الاستخدام".

¹ معيار المحاسبة المصري رقم (٢٣) المعدل ٢٠١٥ - الأصول غير الملموسة

ت) شروط التبادل وظروف التبادل

في بعض الحالات لابد من الأخذ في الاعتبار أن بعض البائعين أو المشترين أو كلاهما ليس لديه الرغبة والإرادة لإتمام عملية التبادل، أو أن هناك عنصر الإكراه، أو أن البائع يستخدم الأصل محل التبادل لغرض مختلف عما سيشتريه المشتري من أجله. وهذه الظروف من شأنها أن تؤدي إلى إدخال تعديلات على تعريف ومعنى القيمة السوقية. وعلى سبيل المثال إذا كان هناك يخت معروض للبيع، ولكنه لم يفز بأي سباق من قبل، فإن هذه المعطيات قد تجعل عملية البيع تتم تحت ظروف مختلفة تؤدي إلى القول بأن غرض البيع هو "التصفية"، وتعني التصفية هنا تحويل هذا الأصل إلى نقود سائلة، لأن هذا الأصل لم يعد يحقق عائداً ملائماً في هذا النوع من الإستثمار، وكلمة تصفية هنا تعني ضمناً نوع من أنواع الإكراه على البائع، ربما لأن العائد المالي لهذا الأصل لم يرق إلى مستوى التوقعات أو لأن هناك فرص إستثمار أفضل من هذا الأصل، وبالتالي فإن السرعة التي يرغب بها البائع في تسهيل هذا الأصل تعد عاملاً مهماً من عوامل أو ظروف التقييم.

• التصفية المنظمة

التصفية المنظمة هي الحالة التي تتطلب وقتاً معقولاً لإنجاز عملية البيع، ومعقولة الوقت قد تختلف من حالة إلى أخرى، وتتوقف على نوع الأصل المراد بيعه، فمثلاً في حالة اليخت هي حالة خاصة، لأنه غالي السعر - بالرغم من ظروف هذه الحالة - ولا يمكن تسويقه في عدد كبير من الأسواق، لذلك قد يستغرق ستة أشهر أو سنة للإعلان عنه، ودخول وسطاء، وتحديد الشخص الذي لديه الرغبة والقدرة المالية لشراء هذا الأصل. وقد يكون لدى مشتري آخر الرغبة في الشراء، ولكن لهدف استخدامه كمطعم

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

عائم. وفي هذه الحالة سيكون قيمته في التبادل أقل مما لو كان هذا الأصل سيستخدم كما هو، وذلك لأن المشتري سيأخذ في الاعتبار تكلفة التجديد أو تكلفة شراء قارب عادي يؤدي نفس الهدف أو الخدمة. وبالمثل إذا تم عرض أصول الملكية الفكرية للبيع فقد يستغرق الأمر عام أو أكثر للمشتري الذي تسمح ظروف أعماله التجارية بعرض سعر تبادل معقول.

• التصفية الجبرية

التصفية الجبرية تعني أن المعاملة نفسها التي كانت ستتم في ظروف عادية يتم إجراؤها ولكن بطريقة أسرع، وحتى لو بالتضحية بجزء من سعر البيع. وغالبًا ما يتم هذا البيع إلى وسيط، مثل مستثمر عقاري، أو وكيل يشتري الأصل بقصد إعادة بيعه وتحقيق ربح، وفي هذه الحالة فإن ثمن التبادل سيتم تخفيضه مرة أخرى بسبب التكاليف المتوقعة على عاتق الوكيل وبسبب عائد الإستثمار المتوقع.

• المزاد العلني

عادة ما ينتج المزاد العلني عن أقل سعر للتبادل لأنه لا يبذل مجهوداً خاصاً للوصول إلى أقصى آفاق أو قدرات المشتري على الدفع، وذلك لأن الهدف الأول للمزاد هو التصرف في الأصل وقت المزاد. وبالنسبة للمزادات الخاصة بالآلات والمعدات، فعادة ما تكون على أساس "كما هي وأينما كانت"، وبالتالي فإن المشتري يأخذ في الاعتبار، عند تحديد الثمن المدفوع، تكاليف فك ونقل هذه الأصول.

ونادرًا ما يتم التعامل مع الأصول غير الملموسة وأصول الملكية الفكرية على أنها منفصلة عن الشركة التي تعتبر جزءًا منها، ونادرًا ما تخضع لظروف البيع الجبري؛

وذلك لأن قيمة هذه الأصول منفصلة غالبًا ما تكون أقل، ولكن ذلك ليس في كل الحالات.

والخلاصة أن القيمة السوقية لها معاني أو أشكال تبادلية، فهي في أنقى صورها تمثل عملية التبادل بين أشخاص على علم كامل بظروف التبادل، وبدون وجود للإكراه في أي شكل من الأشكال. وأيضًا يمكن أن تشير إلى الحالات التي يتعرض فيها أحد الأطراف لضغوط لتنفيذ عملية التبادل، أو أن الوقت المتاح لإتمام عملية التبادل يكون محدود. وترتبط القيمة السوقية للأصول التجارية بقدرة هذه الأصول على تحقيق أرباح^١.

ث) تكلفة إعادة الإنتاج أو الاستنساخ

تكلفة الاستنساخ هي التكلفة التي كان سيتم تكبدها عند تاريخ التقييم لإنشاء نسخة مماثلة للأصل موضوع التقييم. وهذا يتمثل، على سبيل المثال، في جهد العمل الذي سيكون ضروريًا لإعادة إنتاج نظام برمجي يحتوي على جميع التعديلات، وأوامر التصحيح، مع العلم بأنه لم يعد يستخدم أجزاء من الشفرة، ولغة الأوامر التي تقادمت وكانت موجودة في النص الأصلي. وتكلفة الاستنساخ مفيدة كنقطة إنطلاق لتطوير مقاييس أخرى للقيمة. وهي أيضًا مفيدة لقياس الخسارة الجزئية لأغراض التأمين، حيث من المفترض هنا أن يتم إستعادة الأصول التالفة لتتماشى مع باقي الأصول.

¹ Gorden V. Smith and Russel L. Parr, (2005). *Intellectual Property; Valuation, Exploitation and Infringement Damages* (John Wiley & Sons), P. 148.

• **تكلفة الاستبدال**

تكلفة الإِستبدال هي التكلفة التي تُؤخذ في الاعتبار عند تاريخ التقييم، والتي سيتم تكبدها للحصول على أصل ذي منفعة مساوية للأصل موضوع التقييم. فبالنسبة لبرامج الكمبيوتر، سيكون نظامًا مكتوبًا بأحدث اللغات وأكثر كفاءة مقارنة بمكونات الأجهزة الحالية. كما أن هذه البرامج ستتناسب الاستخدام الأكثر حداثة، وسيكون لها نفس فائدة النظام القديم، ولكن من المرجح أن ينجز المهام المطلوبة بطريقة مختلفة تمامًا. ويتم استخدام تكلفة الإِستبدال في الميزانية لإِستبدال الأصول أو إضافة أصول أخرى، وكنقطة إنطلاق في تحديد المقاييس الأخرى للقيمة، وأيضًا كأساس لتحديد التغطية التأمينية أو قياس الخسائر القابلة للتأمين. وفي مجال التأمين، لا يختلف مصطلح "تكلفة الإِستبدال" عن تكلفة الإِستبدال الموضحة هنا، ولكن المقصود هو تكلفة الإِستنساخ، على النحو المحدد سابقًا.

• **تكلفة الإِستنساخ أو الإِستبدال مطروحًا منها الإِستهلاك**

تشير تكلفة الإِستنساخ أو الإِستبدال مطروحًا منها الإِستهلاك إلى نوع من القيمة يتم حسابه عن طريق تخفيض تكلفة الإِستنساخ أو تكلفة الإِستبدال بمبلغ يعكس الخسارة في القيمة بسبب التدهور المادي للأصل، وفي بعض الحالات بسبب التقادم الوظيفي للأصل. ويستخدم التحليل الاقتصادي هذا المقياس للقيمة عندما يكون التقييم لأغراض التأمين وكمرحلة وسيطة في تحديد أشكال القيمة الأخرى.

وهذا المقياس للقيمة شائع الاستخدام في مجال التأمين، وغالبًا ما يشار إليه باسم "القيمة النقدية الفعلية". ففي مجال صناعة التأمين، يقتصر الإهلاك على الإنخفاض الناتج عن التدهور المادي للأصل. وقد تكون الأصول التي تعتبر قديمة أو مُتقادمة بشكل عام مفيدة للغاية لبعض الشركات الأخرى أو مفيدة لأغراض محددة أخرى وتتطلب إستبدالًا عينيًا. ومع ذلك، في بعض الحالات أو الظروف تم فيها الإعتراف بالتقادم لأغراض التأمين، مثل حالة مبنى المدرسة المهجورة بسبب حريق.

• التكلفة الأصلية

التكلفة الأصلية هي المبلغ المسجل في وقت ما سابق لشراء أو إنشاء أو خلق أصل معين. وعادة ما يكون هذا المبلغ هو المسجل في دفاتر المؤسسة وقد يكون عبارة عن مزيج من المواد الخام والعمالة والنفقات العامة والضرائب والفوائد والتكاليف الأخرى. وهو يمثل التكاليف التي يتحملها طرف معين، في وقت معين، ووفقًا لشروط معينة. وهنا يتعلق الأمر بالقيمة التي تعتمد على الصدفة؛ لأن التكاليف حتى في وقت تكبدها قد تكون مرتفعة أو منخفضة بشكل غير عادي.

ومن المفيد هنا أن نفهم أن التكلفة الأصلية مفيدة كدليل تقريبي لتكلفة الإستسناخ في وقت سابق، وكجزء من الميزانية العمومية لمؤسسة أعمال، وأيضًا تفيد التكلفة الأصلية كنقطة إنطلاق في تطوير تكلفة الإستسناخ عن طريق استخدام إتجاهات الأسعار.

• التكلفة الدفترية

يُشار إلى التكلفة الدفترية أيضًا باسم "القيمة الدفترية" أو "القيمة الدفترية الصافية"، وهي تشير إلى التكلفة الأصلية التي تم تخفيضها عن طريق الإستهلاك المحاسبي كما هو

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

مبين في دفاتر الأعمال. ومن أجل التمييز بين "الإستهلاك المحاسبي" و"الاستهلاك من أجل التقييم"، يستخدم مصطلح "إسترداد رأس المال" للإشارة إلى الإستهلاك لأغراض المحاسبة. وإسترداد رأس المال، هو تخصيص التكلفة. عندما يتم شراء أحد الأصول ويتوقع أن يكون مفيداً في الأعمال التجارية لعدة سنوات، فمن شأن ذلك أن يؤثر على دقة البيانات المالية ليعكس تلك النفقات بالكامل في فترة الشراء الأولى. وبالتالي يتم توزيع التكلفة على مدار الوقت الذي سيتم فيه استخدام الأصل، وبالتالي سيكون هناك مطابقة مناسبة للتكلفة والفوائد التي يجب أن تنتج عن العقار.

المبحث الثاني

الإطار النظري لكيفية استخراج القيمة من أصول الملكية الفكرية

يعتبر أحد الجوانب الأكثر جاذبية وربحية لأصول الملكية الفكرية هو قابليتها للإستثمار والإستغلال.¹ فكل أصل أو مجموعة من أصول الملكية الفكرية المرتبطة ببعضها يمكن النظر إليها على أنها تحتوي على (سلسلة من القيم) المرتبطة بهذه الأصول. وهذه القيم عبارة عن مجموع الفرص الفردية المحتملة (سواء كانت خارجية أو داخلية) لإستخراج القيم المرتبطة بهذه الأصول. ويتعلق إستخلاص القيمة من أصول الملكية الفكرية أساساً بمختلف الطرق والأساليب التي يستخدمها مالك هذا الأصل لتحقيق أو تعظيم الجوانب المختلفة لسلسلة القيم المرتبطة بالأصل.² ويمكن اعتبار كل فرصة من فرص إستخراج القيمة كحلقة في سلسلة قيم.³

فعلى سبيل المثال براءة إختراع محرك معين يمكن استخدامها من قبل مالك هذه البراءة في صناعة السيارات، وذلك لدعم تصنيع وبيع السيارات الخاصة بهذه الصناعة، وفي نفس الوقت يمكن منح ترخيص بإستغلال هذه البراءة لصالح مصنع طائرات مستقل عن صناعة السيارات، وهذا يوفر تياراً إضافياً من الإيرادات لصاحب البراءة.

¹ For value extraction at Macroeconomic level see OECD (2008) *Intellectual assets and value creation - synthesis report*. OECD, Paris.

² Suzanne Harrison and Patrick H. Sullivan Sr,(2000). *Profiting from intellectual capital*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 1 No. 1, PP. 33-46.

³ Valerie Calloway and others, (2013). Intellectual Property Owners Association, *Intellectual property Valuation* (October 2, 2013), P.3 et seq.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

في نفس الوقت يمكن لصاحب البراءة أن يستخدم حقه في مقاضاة الشركات المنافسة، وذلك إذا تم استخدام هذه البراءة دون ترخيص. وفي هذه الحالة أي تعويض يحصل عليه مالك البراءة يمكن اعتباره عائداً مالياً يضاف إلى الإيرادات التي يحصل عليها مالك البراءة من الاستخدام الداخلي لبراءة الاختراع، ويضاف أيضاً إلى عائدات ترخيص براءة الاختراع للشركات الأخرى (الإتاوات).

ومن الواضح أن مبدأ (سلسلة القيم) مرتبط فقط بأصول الملكية الفكرية، لأن معظم الأصول الملموسة ليست متعددة الاستخدام، فعلى سبيل المثال، إذا كان هناك آلة معينة على خط إنتاج فلا يمكن أن تستخدم إلا في إنتاج نوع واحد من المنتجات في وقت معين، ولا يمكن استخدامها في نطاق جغرافي آخر أو مجال آخر من الصناعات في نفس الوقت.^١

والجدير بالذكر أن فرص استخلاص القيمة من بعض أصول الملكية الفكرية قد يكون قليلاً أو منعدماً، ولكن من الناحية النظرية يمكن استغلال أو استثمار هذه الأصول بطرق مختلفة، ويتعلق الإطار النظري للطرق المختلفة لاستخراج القيمة من أصول الملكية الفكرية بالتركيز على ما إذا كانت جهود الاستخراج ستركز على العمليات الداخلية التي يقوم بها مالك الأصل، أو على العمليات الخارجية من خلال التفاعل أو التعامل مع مؤسسات أخرى.^٢

¹ Stewart, T., (1994). *Your company's most valuable asset: intellectual capital*, Fortune, October 3.

² Visconti, Roberto Moro. (2013). *Do You Know How to Capture the Value of Know-How?*, Valuation Strategies (March/April 2013).

أولاً: الجهود الداخلية لاستخلاص القيمة

أ) الحق الحصري في الاستخدام

توفر أصول الملكية الفكرية لصاحبها الحق في إستبعاد الآخرين من استخدامها، بمعنى أنها تسمح للمالك باستخدام التكنولوجيا والعلامات التجارية في المنتجات والخدمات الخاصة بهذه الشركة، والتي بدورها قد تولد قيمة (أي أرباح وتدفقات نقدية) للمالك. ولكن يجب التنويه أن مجرد إمتلاك شركة معينة لأصول الملكية الفكرية واستخدامها في أحد منتجاتها أو خدماتها لا يعني بالضرورة أن يُسمح للمالك هذه الأصول بتصنيع وبيع منتجات إلى الحد الذي يعتمد فيه على أصول ملكية فكرية مملوكة لآخرين.^١

وهذا الحق له قيمة، حيث أنه يعطي ميزة تنافسية لصاحبه، وحيث أنه يسمح للمالك بالدخول للسوق مع منتج له قيمة وملاح محمية ووظائف لا يقدر المنافسين على مضاهاتها، وهذه القيمة ترفع من حصة مالك الأصل في السوق (أي زيادة المبيعات) وإنخفاض التكاليف، وكذلك ميزة السعر الأعلى الذي يسمح بتدفقات نقدية أعلى.^٢

ب) تطوير المنتجات الجديدة

يمكن لأصحاب أصول الملكية الفكرية دمج هذه الأصول في منتجاتهم الخاصة، وبالتالي يمكن أن تكون جزءاً من صناعتهم التي يمكن تسويقها. وعلى غرار الحق في الإستبعاد، يمكن لحق تطوير منتج جديد أن يخلق قيمة على أساس أن الشركة هي الموفر الحصري

¹ Teece, D. (1986). *Profiting from technological innovation*, Research Policy, Vol. 15 No. 6, PP.285-305.

² Valerie Calloway and others, (2013). *Intellectual Property Owners Association*, Intellectual property Valuation (October 2, 2013), P.5 et seq.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

لمنتج أو خدمة تشتمل على ميزة أو مرتبطة بعلامة تجارية تتمتع بالحماية القانونية للملكية الفكرية. وبناء عليه، فإن جزءاً من الربح أو التدفقات النقدية المتحصلة من المنتجات الجديدة التي تشمل على أصول الملكية الفكرية يمكن نسبتها إلى هذه الأصول.

ت) التجنيب

في هذا الإطار يمكن للشركات التي لديها أصول ملكية فكرية ذات قيمة كبيرة وسوق مميزة أو مختلفة تجنيب هذه الأصول في شركة مستقلة، وتقوم بتطبيق نموذج أعمال معين لإستخلاص القيمة من هذه الأصول. والفائدة من تجنيب هذه الأصول هو السماح للمستثمرين أو المستثمرين المحتملين بفهم أكثر وضوحاً لقيمة هذه الأصول بعد فصلها عن (التشويش) المصاحب لمختلف الأصول الأخرى التي يملكها صاحب الأصول الأصلي.¹

ث) التخطيط الضريبي

يمكن استخدام أصول الملكية الفكرية لخفض الضرائب على بعض الشركات، وقد أنشأت العديد من الشركات فروع لإدارة الملكية الفكرية في دول ذات سعر ضريبي منخفض. وهذه الشركات تقوم بتحويل معظم أو كل أصول الملكية الفكرية إلى هذه الفروع المنشئة (شركات إدارة الملكية الفكرية أو الشركات القابضة)، ثم تقوم شركة إدارة أصول الملكية الفكرية بمنح ترخيص إستغلال هذه الأصول إلى كيانات قانونية أخرى تستخدم هذه الأصول في عملياتها التجارية، وبالتالي فإن سعر الإتاوات المحايد الذي تم تحديده

¹ Anson, Weston, (2005). *Fundamentals of Intellectual Property Valuation: A Primer for Identifying and Determining Value* (Chicago, IL: The American Bar Association).

كجزء من هذا التخطيط الضريبي يسمح لشركة إدارة الأصول أن تحصل على عوائد الترخيص في إقليم ذي سعر ضريبي منخفض، وما يتبع ذلك من تخفيض العبء الضريبي الإجمالي على الشركة.¹

وبالمثل فإن بعض النفقات المتعلقة بتطوير أصول الملكية الفكرية تلقى معاملة ضريبية خاصة في هذا الإقليم الضريبي، وكذلك الأصول التي يتم التبرع بها للجمعيات الخيرية أو المؤسسات غير الربحية التي قد تكون معفاة من الضرائب.

(ج) تخفيض بنود التكلفة

يمكن لأصول الملكية الفكرية المستخدمة في عمليات التصنيع أو في وظائف إدارية أو في غيرها من مهام التشغيل الداخلية أن توفر بعض تكاليف لصاحب الأصول، وهذا التوفير يمثل قيمة يمكن أن تُترجم إلى زيادة في الإيرادات أو في التدفق النقدي، وفي كثير من الأحيان يتمثل هذا التوفير في تقديم مزايا تنافسية لصاحب الأصول.

ثانياً: الجهود المختلطة لإستخلاص القيمة من أصول الملكية الفكرية (المشاريع المشتركة والتنمية المشتركة)

يتم إنشاء المشروعات المشتركة وكذلك إتفاقيات التنمية المشتركة وغيرها من إتفاقيات التعاون والشراكة بهدف الجمع أو دمج التقنيات المتعددة والأصول التجارية والخبرات الأخرى، وذلك لخلق منتجات جديدة أو الدخول إلى أسواق جديدة. وقد تكون أطراف إتفاقيات الشراكة أو التعاون من أسواق مختلفة، أو مترابطة مثل الصانع والمورد أو قد

¹ Bismuth, A. (2006), "Intellectual Assets and Value Creation, Implications for Corporate Reporting", OECD, Paris, P.55.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

يكونوا حتى من المنافسين، وتكون أصول الملكية الفكرية غالباً هي الدافع وراء إنشاء مثل هذه الإتفاقيات أو المشروعات المشتركة، ويجب على الأطراف الدخول في إتفاق رسمي مكتوب يحدد بوضوح ملكية أصول الملكية الفكرية والحق في استخدام تكنولوجيا المعلومات الأساسية الأخرى.^١

وسوف تلعب قيمة أصول الملكية الفكرية والأصول الأخرى التي ساهمت في المشروعات المشتركة وغيرها من ترتيبات التعاون دوراً مهماً في تحديد كيفية إتفاق الأطراف على الشروط المالية للمشروع. ومن صور الجهود المختلطة لإستخلاص القيمة من أصول الملكية الفكرية ما يلي:

(أ) إتفاقيات التوريد

قد يكون التفاعل بين أصول الملكية الفكرية لشركة معينة وأصول الملكية الفكرية لموردي هذه الشركة غير مستقر أو مضطرب، لذلك يمكن لإتفاقية التوريد أن تضمن إستعمال الشركة لبعض أصول الملكية الفكرية الخاصة بمورديها، ويمكن لهذه الإتفاقية أن تضمن هذا الإستعمال مستقبلاً. وفي بعض الحالات تعطي الإتفاقية الحق الحصري للمورد التكنولوجي الأساسي، وبالتالي توفر له ميزة تنافسية في السوق.^٢

وبالنسبة للمورد يكون الإتفاق عبارة عن وسيلة لضبط الاستخدامات المسموح بها لأصول الملكية الفكرية من قبل المشتريين. من ناحية أخرى، قد يستفيد المشتريين من السماح

^١ Teece, David (1998). *Capturing Value from Knowledge Assets*, California Management Review (Spring), PP. 55-79.

^٢ Patrick H. Sullivan, (1999). *Profiting from intellectual capital*", Journal of Knowledge Management, Vol.3, No. 2, PP. 132 - 143.

لمورديهم بأن يستخدموا أصول الملكية الفكرية الخاصة بهم من أجل تصنيع وتوريد المنتجات أو عناصر الإنتاج. وبالتالي قد تؤثر قيمة أصول الملكية الفكرية على الشروط المالية المتعلقة بهذا النوع من الإتفاقات.

ب) تجمعات أصول الملكية الفكرية

تشمل تجمعات أصول الملكية الفكرية على أطراف متعددة، والتي تتكون من خلال الترخيص المتبادل لأصول الملكية الفكرية بين الأطراف بعضهم البعض داخل مجال تكنولوجي أو سوق معينة.¹ فمن الناحية النظرية، تكون قيمة مجموع أصول الملكية الفكرية التي تم دمجها أو تجميعها معاً أكبر من الأجزاء الفردية لكل أصل من هذه الأصول على حدة، وهذه التجمعات من الأصول يجب أن تعمل معاً من خلال الترخيص وإنفاذ حقوق الملكية الفكرية، وبالمثل توزيع مخاطر استخدام وإنفاذ حقوق الملكية الفكرية، والمثال الواضح على هذا النوع من التجمعات هو تجمعات براءات الاختراع، وعادة ما يتم تشجيع هذه التجمعات مع الحرص على تجنب إنتهاكات مكافحة الإحتكار.²

ت) جاذبية السوق

يمكن لأصول الملكية الفكرية أن تستخدم لزيادة جاذبية سوق شركة معينة، الأمر الذي يساهم في زيادة المبيعات أو المنتجات أو الخدمات المتضمنة لهذه الأصول، وتكون

¹ Smith, Gordon V. and Russell L. Parr, (1994). *Intellectual Property: Licensing and Joint Venture Profit Strategies*. New York: John Wiley & Sons.

² Pelligrino, Mike, (2012). *BVR's Guide to Intellectual Property Valuation*, 2nd ed. (Portland, OR: Business Valuation Resources, L.L.C.).

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

الشركات التي لديها القدرة على ترويج منتجات أو خدمات فريدة ومميزة محمية بقانون الملكية الفكرية، وعادة ما تؤدي إلى خلق سوق مميزة وجاذبة للعملاء.

ثالثاً: الجهود الخارجية لإستخلاص القيمة

أ) منح تراخيص بإستغلال أصول الملكية الفكرية

يسمح منح ترخيص إستعمال أصل الملكية الفكرية للمرخص بأن يحصل على إيرادات من خلال إستغلال هذا الأصل خارجياً، في حين أنه يحتفظ بملكية هذه الأصول، ويمكن أن تكون التراخيص محددة حصرياً بإقليم معين أو مجال استخدام معين أو في أنشطة معينة. كما يسمح منح تراخيص إستغلال أصول الملكية الفكرية بالإنتشار في الأسواق التي قد تكون غير متاحة لمالك هذه الأصول بشكل أو بطريقة أخرى، وقد يكون الترخيص من المنافسين وسيلة فعالة لزيادة حصة السوق، وكذلك لزيادة التدفقات النقدية وزيادة الطلب على التكنولوجيا والعلامات التجارية المحمية.¹

ب) الترخيص المتبادل

الترخيص المتبادل الذي يشبه كثيراً تجمعات أصول الملكية الفكرية هو وسيلة فعالة للحد من المخاطر وتوسيع نطاق التكنولوجيا والعلامات التجارية الموجودة في منتجات وخدمات الشركة، ويمكن استخدام الترخيص المتبادل إستراتيجياً لتكوين قوة بين أطراف معينة لمواجهة منافس مشترك والإبقاء أو زيادة الحصة في السوق.

¹ Cohen, Jeffrey A, (2002). *Intangible Assets: Valuation and Economic Benefit*, Hoboken, NY: Wiley.

ت) البيع بالمزاد

عادة ما تكون أصول الملكية الفكرية غير المستغلة الإستغلال الأمثل مرشحة للبيع، وبالرغم من أن البيع هو الوسيلة الشائعة، فإن المزادات أصبحت وسيلة شائعة للتخلص من الأصول غير الملموسة، وذلك بسبب أنها توسع نطاق المشتريين وحصيلة البيع. ويجب أن تقوم الشركات بعملية الفحص ليس فقط من أجل التعرف على أصول الملكية الفكرية القابلة للبيع، ولكن من أجل التعرف على الثغرات التكنولوجية والمجالات التي تحتاج إلى بحث وتوسع. ويمكن أن يفتح شراء أصول الملكية الفكرية طريقاً لمنتجات جديدة وأسواق جديدة دون الحاجة إلى الكثير من التكاليف في الوقت والمال اللازم لإجراء البحوث.

ث) التقاضي

قد تكون قيمة أصول الملكية الفكرية كبيرة كلما كان للمالك رغبة وإرادة في إنفاذ الحقوق الحصرية المتعلقة أو المرتبطة بهذه الأصول، لاسيما في الأسواق التي تتسم بسهولة الدخول، أو حيث يتم نسخ المنتجات بسهولة، مثل البرمجيات والموسيقى. وفي هذه الحالات يكون التقاضي هو المصدر الوحيد للإيرادات بالنسبة لمالك الأصل، ويمكن أن تعزز إجراءات إنفاذ حقوق الملكية الفكرية عوائد أو إيرادات مالك الأصل من خلال مبالغ التعويضات الكبيرة، ويمكن كذلك أن تؤدي إلى الترخيص الفعلي أو الترخيص المتبادل للعلامات التجارية.¹

¹ Razgaitis, Richard, (2009). *Valuation and Dealmaking of Technology-Based Intellectual Property: Principles, Methods, and Tools*, Hoboken, NJ: Wiley.

الفصل الخامس

أسباب تقييم أصول الملكية الفكرية

تمهيد وتقسيم

لقد لوحظ خلال السنوات الأخيرة أن هناك إزدياد ملحوظ في أعداد الشركات التي حققت نجاحات باهرة عن طريق الإدارة الكفاء لأصولها غير الملموسة، وخاصة أصول الملكية الفكرية. وقد تحقق هذا النجاح عن طريق إنشاء هذه الأصول أو إستخراجها من أصول أخرى، أو عن طرق تمويل هذه الأصول. ولكن في أغلب الحالات تبقى أهمية أصول الملكية الفكرية في الأعمال التجارية ليست واضحة بما فيه الكفاية، خصوصاً بالنسبة للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم، بالرغم من أنها اللبنة الأساسية للعديد من الاقتصاديات المتقدمة. وما زالت تلك الشركات لا تدرك أهمية الإدارة الفعالة لأصول الملكية الفكرية في زيادة قدرتها التنافسية، ولكن هناك بعض الحكومات التي إتخذت موقفاً إيجابياً لتعزيز الممارسات التجارية لإدارة أصول الملكية الفكرية. ويكون تقييم أصول الملكية الفكرية مطلوباً في حالة التعدي على حقوق الملكية الفكرية أو الإخلال بالعقود التي يكون محلها أصلاً من أصول الملكية الفكرية.

إن السبب الرئيس وراء تقييم أصول الملكية الفكرية هو تعظيم قيمتها، وبالتالي تعظيم قيمة الشركة من خلال اتخاذ أفضل القرارات الإدارية بناء على هذا التقييم، وهناك العديد من الأسباب وراء التقييم. ولإيضاح أسباب التقييم وأهمية هذه الأسباب في اختيار الطريقة الملائمة للتقييم، فقد قسمنا هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: تقييم أصول الشركة بهدف المعاملات.

المبحث الأول

تقييم أصول الشركة بهدف المعاملات

تعتبر أصول الملكية الفكرية مكون رئيسي من قيمة الشركة، ويكون التقييم الدقيق مطلوباً عند شراء أو بيع شركة معينة، وعند إنشاء مشاريع مشتركة أو عند تنفيذ عملية الدمج والإستحواذ. وفي كل هذه الحالات يحتاج كل طرف من أطراف المعاملة إلى معرفة قيمة الأصل محل البيع أو الشراء كجزء من الشركة.

أولاً: معاملات البيع والترخيص

يجب على أي شركة أن تكون على بينة من قيمة الأصل الفكري قبل أن تبيع أو تشتري هذا الأصل. وبالنسبة لإبرام عقود منح ترخيص استخدام أصل معين، يجب على كلا الطرفين أن يكونا على بينة من قيمة الأصل محل التعاقد، وفي أغلب الأحوال يجب إعداد تقرير تُبذل فيه العناية الواجبة حول تفاصيل الأصل محل أو موضوع البيع أو الترخيص.¹

ثانياً: تمويل الشركات (القروض البنكية- الاستثمار- رأس المال الإستثماري)

إن أي شركة تسعى لتمويل خططها الإنمائية، وخاصة الشركات التي تستثمر في الأصول الفكرية، لا يكون أمامها سوى تقديم هذه الأصول كضمان للحصول على هذا

¹ Berkman, M. (2002). *Valuing intellectual property assets for licensing transactions*. The Licensing Journal, 22, 4, PP. 16-23.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

التمويل. وفي الفترة الأخيرة ثار الجدل حول التمويل بضمان أصول الملكية الفكرية، سواء كان هذا الضمان قائم على أساس التدفق النقدي أو قائم على الأصول، وذلك نتيجة لعدم وجود أسس واضحة حول تقييم أصول الملكية الفكرية. فالبنوك ما زالت تتردد في قبول هذه الأصول، ولكن في المستقبل سيكون هذا النوع من الضمان مقبولاً وسيكون تقييم هذه الأصول هو المفتاح الرئيس لهذه العمليات من الضمان والتمويل.

وقد أصبح التمويل عن طريق رأس المال الاستثماري (venture capital) مهماً أيضاً، خاصة بالنسبة للشركات القائمة على اقتصاد المعرفة، وعند إتخاذ قرار بشأن فرص الإستثمار والمخاطر المصاحبة لهذا الإستثمار فإن هذه الشركات متخذة هذه القرارات يجب أن تكون على علم واضح بقيمة أصول الملكية الفكرية والجدوى التجارية لهذا الأصل، وغالباً ما يكون هذا هو السبب وراء الاستثمار.¹

ثالثاً: التخطيط الضريبي والإذعان الضريبي

يكون العلم بقيمة أصول الملكية الفكرية المملوكة للأشخاص الاعتبارية مهماً لهدف الحصول على التخفيضات والحوافز الضريبية الممكنة، وكذلك لهدف الإذعان الضريبي وتطبيق القوانين الضريبية. وفي بعض الدول يكون تقييم أصول الملكية الفكرية محل إهتمام للشركة من أجل الإستفادة من التخفيضات الضريبية أو ضمان الإلتزام الضريبي. وهذا هو الحال، على سبيل المثال، في لوكسمبورج حيث قررت المادة 50 مكرر من قانون ضريبة الدخل 2008م إعفاء الشركات من 80% من الضريبة على الدخل من الأرباح الرأسمالية المتأتية من ملكية واستخدام حقوق التأليف والنشر على البرمجيات

¹ Daryl Martin, David C. Drews, (2005). *IP: Collateral for Securitization or Lending*, TheSecured Lender 8, July.

وبراءات الاختراع والعلامات التجارية والرسوم والنماذج. وحتى يتم الاستفادة من هذه الميزة الضريبية، يجب أن تكون هناك كيانات قادرة على تقييم صحيح لحقوق الملكية الفكرية.¹

رابعاً: إعداد التقارير الخارجية والمحاسبية

بوجه عام، لا تكون المعايير المحاسبية مفيدة في تمثيل أصول الملكية الفكرية في حسابات الشركة؛ وذلك لأنها عادة ما تقدر بقيمة أقل من قيمتها الحقيقية، وبالتالي تؤدي الى سوء إدارتها. وبالتالي، يكون التقييم الدقيق لأصول الملكية الفكرية مطلوباً بهدف إعداد التقارير الخارجية، ولأهداف محاسبية أخرى مثل، إعداد تقارير عن القيمة العادلة للأصول في التقارير السنوية.

إذن، هناك حاجة للتقييم الدقيق لأصول الملكية الفكرية للعديد من جوانب إعداد التقارير المالية والمحاسبية، بما في ذلك الإبلاغ عن تقديرات القيمة العادلة في التقارير السنوية. وفي هذا الشأن يتم الاعتماد على معايير المحاسبة الوطنية والدولية على وجه التحديد، بحيث يمكن للشركات تقديم تقرير عن أصول الملكية الفكرية الخاصة بهم. ومن أكثر المعايير المستخدمة والمقبولة والتي تم تطويرها من قبل مجلس معايير المحاسبة الدولية (IASB)، والذي بدوره أنشأ مجموعة من معايير إعداد التقارير المالية الدولية (IFRS) وقد تم تطوير معياري IFRS3/IAS27 خاصة لضمان وضوح وجود الأصول

¹ Céline Lagrost Donald Martin Cyrille Dubois Serge Quazzotti, (2010). *Intellectual property valuation: how to approach the selection of an appropriate valuation method*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 11, No. 4 PP.481 - 503

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

غير الملموسة في التقارير السنوية للشركة. ومن المعايير الأخرى الأكثر استخداماً، عادة في مجال الملكية الفكرية، في الولايات المتحدة، هو ما تم إعداده بواسطة هيئة المحاسبة المالية الموحدة (FABS) بيان المحاسبة المالية (FAS 141) والخاص بدمج الأعمال، ومعيار (FAS 142) الخاص بالشهرة وغيره من الأصول غير الملموسة. إن إدخال هذه المعايير في مبادئ المحاسبة المقبولة في الولايات المتحدة يشكل عموماً خطوة مهمة نحو الإعراف بالملكية الفكرية في إعداد التقارير المالية عن طريق إدخال التحديد الدقيق لكل أصل من الأصول المكتسبة وبالتالي تحديد "القيمة العادلة" له.¹

ومن الواضح أن نظم تقديم التقارير، سواء من الناحية المحاسبية أو من وجهة نظر رجال الأعمال، لا بد من تطويرها لتعكس أهمية أصول الملكية الفكرية في شركة معينة. ومع ذلك، ونظراً للمتطلبات المختلفة لعملية تقديم التقارير، يتم استخدام مناهج مختلفة. في الواقع، تعكس التقارير المالية لأصول الملكية الفكرية جانباً واحداً فقط من المهمة، فالوثائق المحاسبية تأخذ في الاعتبار فقط الأنشطة السابقة، وفي حالات أخرى، يقدر تقييم الأعمال الأداء في المستقبل، وهذا بطبيعته يكون خاضعاً لمزيد من التكهّنات.²

وقد تختلف ممارسات عملية التقييم إستناداً إلى الأسباب الكامنة وراء التقييم، وبمجرد أن يتم التعرف على الغرض من التقييم بوضوح، يصبح هذا الغرض هو الدليل المباشر

¹ Ghafele, R., (2003). *Getting a grip on accounting and intellectual property*, paper presented by the Intellectual Property and Economic Development Department of World Intellectual Property Organization (WIPO), available at:

<http://www.wipo.int/sme/en/documents/ip_accounting_fulltext.html>.

² Ghafele, R., (2003). *Getting a grip on accounting and intellectual property*, paper presented by the Intellectual Property and Economic Development Department of World Intellectual Property Organization (WIPO).

إلى النتيجة المتوقعة، ولا تؤدي الأساليب الكمية والنوعية إلى نفس النوع من النتائج. وبحكم تعريف هذه الأساليب، يوفر الأسلوب النوعي دليل أومؤشر القيمة من خلال تصنيف وترتيب أصول الملكية الفكرية، في حين تحاول الأساليب الكمية حساب القيمة النقدية للأصول الملكية الفكرية. ولكن حتى عندما يكون من الواضح أن هناك قيمة نقدية متوقعة (أي بطريقه كمية)، ما زالت هناك تساؤلات بشأن المعنى العام للنتيجة، فمن وجهة النظر المحاسبية ووجهة النظر المالية، ينبغي أن يكون الهدف من التقييم هو تحديد القيمة العادلة لأصول الملكية الفكرية.

وكما سبق القول، يمكن تحديد القيمة العادلة بقيمة الأصول في السوق خلال معاملة جارية.^١ ولكن هذا التعريف غير مقبول تماما من قبل جميع الخبراء، حيث أن مجلس معايير التقييم الدولية يميز بين القيمة العادلة والقيمة السوقية للأصل من خلال تسليط الضوء على حقيقة أن الصفقة لا تتحقق دائما في ظروف عادلة.^٢

¹ Ow Yong, K., (2008), "Fair Value Accounting: SFAS 157 and IAS 39", available at: <www.qfinance.com/balance-sheets-best-practice/fair-value-accounting-sfas-157-and-ias-39?fu>.

² Céline Lagrost Donald Martin Cyrille Dubois Serge Quazzotti, (2010). *Intellectual property valuation: how to approach the selection of an appropriate valuation method*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 11, No. 4 PP.481 - 503

المبحث الثاني

العلاقة بين سبب التقييم وطريقة التقييم

في سياق أسباب التقييم، يمكن القول إن الإدارة الفكرية هي السبب الرئيس للتقييم. فيمكن أن يؤدي الاستغلال الأمثل لأصول الملكية الفكرية إلى نجاح الشركة، أو فشلها في الحالة العكسية. وهذا الاستغلال وكذلك وضع استراتيجيات للأعمال يتطلب إدارة داخلية فعالة، بمعنى أن قرارات البحث والتطوير والقرارات القانونية، وتطبيق الحماية الصناعية والقرارات التجارية تتطوي على قدر عالي من المخاطر القابلة للقياس، تقييم أصول الملكية الفكرية يسهل إتخاذ قرارات فعالة من حيث التكلفة، ويساعد كذلك على فهم وكيفية التعامل مع المخاطر المصاحبة لهذه القرارات. وقد تم بالفعل إجراء بعض الأبحاث لإثبات الصلة بين غرض التقييم وأسلوب التقييم المتبع كما في الجدول التالي:¹

الطرق الكمية			الطرق النوعية	النتائج المتوقعة	الهدف من التقييم
السوق	الدخل	التكلفة			
++	++	-	-	مجموعة أو قيمة نقدية وحيدة.	تقييم الشركات
++	++	(+)	-		

¹ Watanabe, S., (2002). *Issues of accounting surrounding intellectual property*, Intellectual Property – Strategy, Valuation and Accounting, Chapter 7, Toyo Keizai, Tokyo.

مجلة روح القوانين - العدد الرابع والتسعون - إصدار إبريل ٢٠٢١

				مجموعة أو قيمة نقدية وحيدة/ مجموعة من القيم النقدية.	بيع أصل الملكية الفكرية
++	++	(+)	-	مجموعة أو قيمة نقدية وحيدة.	ترخيص الأصل
-	++	-	-	قيمة نقدية	التمويل أو التوريد
-	++	++	-	قيمة نقدية	التخطيط الضريبي
-	-	++	-	قيمة نقدية	المحاسبة
(+)	++	(+)	-	قيمة نقدية	التقاضي
-	(+)	(+)	(+)	قيمة نقدية	التقارير الخارجية
++	++	-	++	قيمة نقدية	استغلال وإدارة الأصول
++	++	-	++	قيمة نقدية أم لا	الاداره الداخلية
				قيمة نقدية أم لا	

++ تعني: مستخدم، (+) تعني: يستخدم الى حد ما، - تعني: غير مطبق.

هذا الجدول يوضح العلاقة بين الغرض من التقييم وبين الطرق المستخدمة في عملية التقييم. ويبدو أن أساليب التقييم النوعية لا تستخدم بقدر ما تستخدم الطرق الكمية،

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

وغالبا ما تستخدم لغرض إدارة الملكية الفكرية وإستراتيجية الأعمال. ويتم استخدامها لمقارنة وتصنيف وترتيب أصول الملكية الفكرية ضمن محفظة إستثمار أو بالنسبة لأصول الملكية الفكرية المنافسة، كما أنها مفيدة لتقييم المخاطر والفرص من توظيف أصول الملكية الفكرية لأغراض مختلفة.

الفصل السادس

طرق تقييم أصول الملكية الفكرية

تمهيد وتقسيم

تقدم الأنظمة القانونية في جميع أنحاء العالم الحماية القانونية لبعض الأنواع المقبولة من أصول الملكية الفكرية مثل، براءات الاختراع، وحقوق المؤلف، والعلامات التجارية.^١ ولقد شهدت الخمسون سنة الماضية تحولاً ملحوظاً بالنسبة لنوع الأصول الفكرية مثل حقوق الملكية الفكرية، ورأس المال البشري والقدرات التنظيمية باعتبارها عاملاً مهماً لأداء الشركات والنمو الاقتصادي.^٢ ولذلك فإن الجزء الأكبر من القيمة السوقية للشركات يكون مشتق من أصول الملكية الفكرية، ويولى المديرون لهذه الأصول أهمية كبرى وذلك لاستخراج القيمة منها.^٣ ويحتاج مديرو الشركات عملية التقييم عند إتخاذ قرار بتقديم طلب براءة إختراع من عدمه، أو عند تجديد هذه البراءة، كذلك يكون التقييم مطلوباً عند حساب الإتاوات الناتجة عن إبرام عقود تراخيص براءة الاختراع، أو عند تقييم قيمة اندماج أو استحواذ محتمل، أو عند تقدير قيمة شركاتهم عمومًا. وكذلك يحتاج القضاة والمحامين تقدير قيمة براءة اختراع معينة عند رفع دعاوي انتهاك براءات

¹ Singla, A. (2008), "Valuation of intellectual property", available at: <<http://bus6900.alliant.wikispaces.net/file/view/article233.pdf>> (accessed 18 June 2019).

² Anson, W., & Suchy, D. (2005). Intellectual Property Valuations. Chicago, IL: American Bar Association.

³ Intellectual Property as an Economic Asset: Key Issues in Valuation and Exploitation - Background and Issues", Organization for Economic Co-operation and Development (2005), available on <www.oecd.org> (visited on 10th Nov. 2019).

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

الاختراع. وتحتاج المؤسسات المالية حساب قيمة براءة الاختراع عند استخدامها كضمان للقروض المصرفية. إضافة إلى ذلك، يحتاج المستثمرون والمحللون الماليون لتقييم براءة الاختراع لمعرفة قيمة شركاتهم، وذلك لإتخاذ هذه القيمة كأساس لإتخاذ قرارات الإستثمار والتوصيات.¹

وعند القيام بعملية تقييم أصول الملكية الفكرية، يمكن للخبراء في هذا المجال استخدام العديد من الطرق المختلفة للوصول إلى نتيجة مقبولة، والطرق المستخدمة في هذا الشأن - لأسباب تجارية- يمكن أن تنقسم إلى مجموعتين: طرق التقييم الكمي، وطرق التقييم النوعي. وعادة وقبل اعتبار أي جوانب أخرى لعملية التقييم، يجد القائم بالتقييم نفسه في موضع الاختيار بين تطبيق الطرق الكمية أو النوعية.

ولإيضاح طرق التقييم المختلفة ومميزات وعيوب كل طريقة فقد قسمنا هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: طرق تقييم أصول الملكية الفكرية.

المبحث الثاني: طرق التقييم الكمي.

المبحث الثالث: طرق التقييم النوعية.

¹ Richard Hall, (1992). *The Strategic Analysis of Intangible Resources*, 13 (2) Strategic Management Journal, P.135; Daryl Martin, David C. Drews, (2005). *IP: Collateral for Securitization or Lending*, The Secured Lender 8, July.

المبحث الأول

طرق تقييم أصول الملكية الفكرية

تبرز أهمية طرق التقييم لأصول الملكية الفكرية في العديد من الحالات المختلفة. فعند إجراء عملية الاندماج أو الاستحواذ، يتم احتساب الأصول المُستحوذ عليها على أساس قيمة الأصول المتبادلة، ويعاد النظر إلى أصول وخصوم الشركة موضوع الاستحواذ من خلال القيمة السوقية وليس القيمة الدفترية أو التاريخية. فعلى سبيل المثال، في بعض الدول ومنها الهند تم إصدار معايير المحاسبة المالية رقم ١٤١ و ١٤٢ والتي تُلزم الشركات بأن تكشف عن قيمة أصول الشركات التي يتم الإستحواذ عليها، بما في ذلك الأصول غير المادية والشهرة. وبناءً عليه، فإن المعاملة المحاسبية لأصول الملكية الفكرية أصبحت جزءاً مهماً من التخطيط لعملية الاندماج أو الإستحواذ وكذلك لتنفيذها.^١ إن الاستغلال الأمثل لأصول الملكية الفكرية يتطلب تقييمها، فتقييم الأصول المادية هو جزء مهم من النشاط التجاري، وتوجد قواعد متطورة للقيام بهذا الغرض، ولكن تقييم أصول الملكية الفكرية يكتفه الغموض وغير مؤكد مقارنة بتقييم الأصول المادية، وذلك لأن أصول الملكية الفكرية غير قابلة للمقارنة. كذلك لا توجد سوق محددة لتبادل أصول الملكية الفكرية، حتى أن أحكام وشروط تبادل أصول الملكية الفكرية تختلف على نطاق

¹ Robert P Schweih, (2002). *Valuation of Intellectual Property is the focus of the New Accounting Guidelines*, 14 (5) *Intellectual Property and Technology Law Journal* 6, P.53.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

واسع. وعلاوة على ذلك، فإن تفاصيل تبادل هذه الأصول وخاصة أسعارها نادراً ما تكون متاحة للعامة.¹

وبناءً على العوامل المذكورة أعلاه، فإن الأمر يتطلب تطوير وسائل لتقييم أصول الملكية الفكرية، والتي تأخذ بعين الاعتبار خصائص هذه الأصول، ولذلك فإننا سنقوم بمناقشة أهمية تقييم أصول الملكية الفكرية والطرق المتبعة لهذا التقييم.

ويتم تقييم أصول الملكية الفكرية إما بطرق نوعية أو كمية.² ولكن قبل مناقشة هذه الطرق، هناك بعض العوامل التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار مثل، حق الأطراف الأخرى أو الطرف الثالث ذي المصلحة في العلم بعملية التقييم أو حق السلطات الحكومية في الإطلاع على تقييم عمليه معينة.³ فعلى سبيل المثال يجب إطلاع سلطات ضرائب الدخل على طريقة التقييم التي تم إتمادها عند تحديد سعر الشراء المحايد لعملية الإستحواذ على شركات أخرى.

كذلك فإن عملية التقييم الدقيق تكون مطلوبة لأغراض داخلية، ف شراء أو بيع أي من أصول الملكية الفكرية يلزم الأول بأن يكون لديه فكرة عن قيمتها قبل الدخول في

¹ Ted Hagelin, (2003). *Competitive Advantage Valuation of Intellectual Property Assets: A New Tool for IP Managers*”, 44 IDEA: The Journal of Law and Technology 79, P.42.

² Kamiyama, S., Sheehan, J. and Martinez, C., (2006), *Valuation and exploitation of intellectual property*, working paper DSTI/DOC.5, OECD Science and Technology Industry 2006/5, June 2006, P.55.

³ Anson, W., & Serrano, M., (2001). *Intangible Asset Valuation Techniques*. The Licensing Journal, January 2001, 37-38.

مفاوضات وذلك، على سبيل المثال، لتحديد إتوات براءة الاختراع أو المقابل المناسب لمنح ترخيص براءة الاختراع.

وبما أن تقييم أصول الملكية الفكرية له جانب محاسبي كما له جانب قانوني، فقد تم إصدار معايير محاسبة مفصلة من معهد المحاسبين القانونيين بالهند خاصة بتقييم الأصول غير الملموسة والشهرة. ويوجد أيضًا في الولايات المتحدة الأمريكية معايير محاسبة مماثلة صادرة عن معهد المحاسبين القانونيين، ويوجد قانون ساربنز أوكسلي^١ (Act of the Sarbanes Oxley). وبالرغم من أن هذا القانون لم يحدد معايير معينة لعملية التقييم، لكنه يفرض عقوبات على المديرين والمدراء الماليين عند عدم القيام بعملية التقييم الدقيق.^٢

ونادرًا ما تحدث عملية تقييم أصل واحد من أصول الملكية الفكرية بشكل منفصل أو مستقل عن بقية الأصول، ومعنى ذلك أن الظروف المحيطة وبقية الأصول يكون لها تأثير على عملية التقييم.^٣ فعلى سبيل المثال، تكون قيمة علامة تجارية أكبر بالنسبة لشركة كبيرة أو لمصنع كبير عن مصنع صغير، وذلك بسبب وجود عوامل مكملة مثل العمالة الماهرة ووفرة رأس المال، وبرامج التسويق الفعالة، وقنوات التوزيع. ومن ناحية

¹ Sarbanes-Oxley Act of 2002, 15 U.S.C.A. § 7241 (2002).

² Russ Banham, (2005). *Valuing IP Post-Sarbanes Oxley*, Journal of Accountancy 56, Nov.

³ Gordon V Smith, Russel L Parr, (2004). *Intellectual Property: Licensing, Joint Venture Profit Strategies* (3rd ed., New Jersey: John Wiley & Sons, P.66.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

أخرى، تكون قيمة براءة إختراع تم الحصول عليها حديثاً، بالنسبة لشركة تكنولوجيا صغيرة، أعلى إذا كان سيؤدي إلى رفع قيمة التكنولوجيا الموجودة في الشركة.^١ ومن المهم أيضاً أن نلاحظ أنه في عملية التقييم يجب مراعاة مدى ارتباط الأصل المراد تقييمه ببقية الأصول الأخرى. على سبيل المثال، تقييم الأصول غير الملموسة المستخدمة في عملية التسويق قد يكون أكثر دقة لو تم تقييمها كحزمة واحدة بدلاً من تقييم كل أصل على حدة. وبناءً عليه، فإن العلامات التجارية والشعارات والتواجد على صفحات الإنترنت والعلامات التجارية والشعارات القانونية يجب أن تُقيم كلها كحزمة واحدة طالما أن هذه الأصول تساهم في عملية التسويق، وبذلك يكون التقييم أكثر واقعية.^٢

واعتبارات التقييم السابقة يحكمها مبدأ القيمة السوقية العادلة، أو القيمة العادلة، أو القيمة الحقيقية، أو قيمة التبادل، وهذه القيمة يمكن أن تعرف على أنها السعر الذي يمكن عنده تبادل الأصل بين البائع والمشتري، وبرضاء كامل، ودون أي إكراه، ومع معرفة معقولة بكل الحقائق المفصلة بعملية التبادل. وتظهر أهمية القيمة السوقية العادلة بسبب الطبيعة غير الملموسة لأصول الملكية الفكرية، فمن الممكن أن تقدر الشركات أصول الملكية الفكرية بأكثر أو بأقل من قيمتها، حيث أنه لا توجد قيمة محددة مثلاً لبراءة إختراع أو علامة تجارية. وعلى سبيل المثال، عند تقييم قاعدة بيانات العملاء الخاصة

¹ David C. Drews, "Intellectual Property Valuation Techniques" *Intellectual Property Issues*, available on <www.ipmetrics.com>

² Anson, W., & Serrano, M., (2001). *Intangible Asset Valuation Techniques*. The Licensing Journal, January 2001, 37-38.

بشركة معينة فإن ضوابط التقييم يمكن تتسع، ولذلك فإن القيمة السوقية العادلة تبدو مهمة كمبدأ،^١ وفقاً لمبدأ العرض والطلب في سوق منافسة كامل.

إن التعريف الاقتصادي السابق لمبدأ القيمة العادلة يمكن استبداله بتعريف آخر وهو أن القيمة السوقية العادلة التي تساوي القيمة الحالية للمنافع الاقتصادية المستقبلية الناتجة من ملكية أصل معين.^٢ والقيمة الحالية للأصل تستند إلى مبدأ "التغير في قيمة النقود"، بمعنى أن قيمة العملات النقدية التي يتم الحصول عليها في المستقبل تكون أقل من قيمتها اليوم. والسؤال يكون، هل الحصول على عدد معين من النقود اليوم أفضل من الحصول على عدد أكبر بعد عام؟ وبناءً على إجابة هذا السؤال فإنه يتم احتساب المنافع الاقتصادية المستقبلية لأصول الملكية الفكرية لمعرفة قيمتها الحالية.

وسواء كانت القيمة السوقية العادلة بمفهومها التبادلي (السعر العادل)، أو بمفهوم القيمة الحالية (كم تساوي القيمة الحالية للأصل مقابل المنافع الاقتصادية المستقبلية هو جوهر تقييم أصول الملكية الفكرية)، يجب أن يتم تقييم أصول الملكية الفكرية من خلال طرق معينة ومحدودة مكونة من مدخلات وأطراف معينة مثل، حساب حجم الأضرار الناجمة

¹Gordon V Smith, Russel L Parr, (2005). *Intellectual Property: Valuation, Exploitation and Infringement Damages*, New Jersey: John Wiley & Sons, P.144.

² Gordon V Smith, Russel L Parr, (2005). *Intellectual Property: Valuation, Exploitation and Infringement Damages*, New Jersey: John Wiley & Sons, P. 150.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

عن بعض الإنتهاكات.¹ والأمور التي تمت مناقشتها أعلاه، يجب أن تُؤخذ في الاعتبار عند تحليل الأسلوب الكمي والكيفي لتقييم أصول الملكية الفكرية.

عند القيام بعملية تقييم أصول الملكية الفكرية، يمكن للخبراء في هذا المجال استخدام العديد من الطرق المختلفة للوصول إلى نتيجة مقبولة، والطرق المستخدمة في هذا الشأن - لأسباب تجارية- يمكن أن تنقسم إلى مجموعتين: طرق التقييم الكمي، وطرق التقييم النوعي.² وعادة وقبل اعتبار أي جوانب أخرى لعملية التقييم، يجد القائم بالتقييم نفسه في موضع الاختيار بين تطبيق الطرق الكمية أو النوعية.

ويمكن وصف طرق التقييم الكمي بأنها أسلوب يستخدم أي معلومات رقمية أو بيانات قابلة للقياس، وغالبا ما تكون هذه الطرق منهجية وتتسم بالإتساق، وتقدم نهجاً موضوعياً. ومن ناحية تقييم أصول الملكية الفكرية، يمكن القول إن طرق التقييم الكمي تحاول أن تحسب القيمة النقدية أو الاقتصادية لأصل الملكية الفكرية.

على الجانب الآخر، تتطوي طرق التقييم النوعي على تحليل دقيق للاستخدام الحالي والمتوقع للأصل محل التقييم من خلال تحليل خصائصه وحالته ومواصفاته، ولا تظهر نتائج تحليل التقييم النوعي في شكل قيم نقدية. فهذه الطريقة تحدد قيمة أصل الملكية الفكرية محل التقييم من خلال فهم العمليات والأنماط السلوكية المرتبطة باستخدام أصل

¹David C. Drews, “Intellectual Property Valuation Techniques” *Intellectual Property Issues*, available on <www.ipmetrics.com>.

² Kamiyama, S., Sheehan, J. and Martinez, C., (2006). *Valuation and exploitation of intellectual property*, working paper DSTI/DOC (2006)5, OECD Science and Technology Industry 2006/5, June 2006.

الملكية الفكرية، وأيضًا من خلال دراسة الخصائص الأخرى غير الرقمية، وغالبًا ما يُعتبر التقييم النوعي تقييم تفسيري وشخصي.

وفي مجال تقييم أصول الملكية الفكرية، تعطي الطرق النوعية مؤشرًا للقيمة من خلال تصنيف وترتيب أصول الملكية الفكرية. ويمكن تعريف عملية الترتيب والتصنيف (Rating/Scoring) بأنها عملية لتقييم أصول الملكية الفكرية من خلال تخصيص نسبة (الكمية المقاسة أو التي تم قياسها بالنسبة لكمية أخرى)، أو درجة (رقم أو حرف كمؤشر للجودة أو الكمية أو الحالة) على العوامل التي تؤثر على قيمة أصول الملكية الفكرية. على سبيل المثال، إذا كان هناك خمسة عناصر أو عوامل لا بد من تعريفها حتى يتم إجراء هذا النوع من التقييم، وهذه العناصر تتمثل في: ترتيب المعايير (العوامل التي تؤثر على قيمة أصول الملكية الفكرية)، وترتيب القيمة (تخصيص قيمة لكل معيار وترتيبه)، وترتيب المقياس (وهي الطريقة التي تطبق على ترتيب النظام)، ووزن المعايير (المعايير التي تطبق على ترتيب النظام من أجل تحديد أهمية ترتيب المعايير)، واستخدام القرار الناتج من الجدول (مزيج من ترتيب المعايير وترتيب الأنظمة والأوزان التي تنتج من التقييم المركب لأصل الملكية الفكرية محل التقييم).¹ وحيث يكون من شأن التقييم الكمي أن يجيب سؤال "كم" أو ماهي الكمية، نجد أن أسلوب التقييم النوعي عبارة عن نوع من التحقيق في سبب وكيفية إتخاذ القرارات المتعلقة باستخدام أصول الملكية الفكرية، لكن الاختيار بين استخدام طرق التقييم الكمي والنوعي هو محل خلاف.

فالنسبة للخبراء المؤيدين لاستخدام الأسلوب الكمي يحتجون بأنه يتميز بالموضوعية ويعتبر أسلوبًا علميًا لتقييم أصول الملكية الفكرية. أما الرأي المؤيد لطرق التقييم النوعي فيذهب إلى

¹ Hagelin, T., (2002). *A new method to value intellectual property*, Quarterly Journal of the American Intellectual Property Law Association, Vol. 30 No. 3, PP. 353-403.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

أنها أفضل من طرق التقييم الكمي لأنها لا تهمل بعض العناصر غير القابلة للقياس أثناء عملية التقييم بالرغم من أن هذه العناصر تكون ذات أهمية كبيرة؛ لأنها تؤدي إلي الفهم الكامل لقيمة أصل الملكية الفكرية بالنسبة لشركة معينة.¹

وهناك من يرى أن التمييز الواضح بين الطرق الكمية والطرق النوعية للتقييم ليس ممكنا في كل الأحوال، وأن البيانات النوعية يمكن تحويلها عن طريق أكواد معينة إلى معلومات كمية، وذلك عندما تكون هذه البيانات الكمية أساسها تقدير نوعي. وبالتالي فإن السؤال يكون أيًا من هذه الطرق يجب أن يختارها المقيم عندما يبدأ في تقييم أصول الملكية الفكرية؟ وما هي العوامل والظروف التي يجب على المقيم أن يأخذها في الاعتبار حتى يكون اختياره، بين ما يمكن اعتباره طرفي نقيض، هو نقطة البداية؟ وما هي مزايا وعيوب المناهج الكمية أو النوعية؟ وهل المزج بين الاثنين يمكن أن يعطي للمقيمين أساسًا أفضل للتحليل؟

وسنحاول أن نقدم للمُقيم إطارًا للإجابة على هذه الأسئلة، وذلك عن طريق عرض مقارنة بين المناهج الكمية والنوعية الرئيسة الموجودة حاليًا، وكذلك وصف المزايا والعيوب الرئيسة لطرق التقييم المختلفة الكمية والنوعية، بحيث يكون الباحث قادر على تحديد أفضل طريقة للتقييم بناءً على أساس متطلبات التقييم الخاصة بها. ويساعد تحليل المسائل الخاصة بالطرق النوعية والكمية على تحديد نقاط القوة والضعف في كل منهج، وهذا سوف يكشف أيضًا عن بعض الأدلة حول كيفية جعل هذه المناهج المختلفة تكمل بعضها البعض.²

¹ Trochim, W.M.K. (2006). *The qualitative – quantitative debate*, Social Research Methods, available at:

www.socialresearchmethods.net/kb/qualdeb.php

² Anson, W. (2001). *Traditional Valuation Methodologies of Intellectual Property*. The Licensing Journal, September, PP. 30–32.

المبحث الثاني

طرق التقييم الكمي

مبدئيًا، هناك ثلاثة طرق معتمدة كميًا، والتي تستخدم مبدأ التكلفة، أو السوق، أو الدخل كأساس للتقييم:

أولاً: الطرق المعتمدة على التكلفة

تقيس طرق التقييم المعتمدة على التكلفة قيمة أصل الملكية الفكرية من الناحية الكمية، وذلك من خلال حساب التكاليف التي كانت الشركة ستنفقها لإنتاج مثل هذا الأصل، ووفقاً لهذه الطريقة تعتبر تكاليف إنتاج الأصل مساوية لقيمتها. وتهدف طريقة التكلفة إلى قياس المنافع المستقبلية للأصول عن طريق قياس كمية النقود المطلوبة لإستبدال أو تطوير الطاقة أو القدرة الخدمية المستقبلية للأصل. فإذا كان سعر أو ثمن الأصل عند مستوى أعلى من القيمة الحالية للمنافع الاقتصادية المستقبلية فلن يتم البيع، أما في الحالة العكسية سيكون هناك طلباً قوياً في السوق حيث سيتم الموازنة بين الثمن والمنافع الاقتصادية المستقبلية من ملكية هذا الأصل.¹

وبما أن أصول الملكية الفكرية ليست ملموسة في السوق كأصول المادية، فلا يمكن استخدام سعر السوق كنقطة بداية لتطبيق طريقة التكلفة، وبالتالي فإن هذه الطريقة

¹ Parr, R., (1998). *Pricing intangible assets: methods of valuation of intellectual property*, paper presented at the World Intellectual Property Organization (WIPO) seminar on Intellectual Property Valorisation, OMPI/VPI/LIM/98/2, November 1998, available at: www.wipo.int/export/sites/www/sme/en/documents/valuationdocs/vpi_lim_98_2.pdf.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

تستخدم أسلوب تقدير تكلفة إنشاء أصول الملكية الفكرية بالرغم من أن هناك فرق بين تكلفة إنشاء الملكية الفكرية وبين قيمتها. وعمومًا، تكون طريقة التكلفة مجدية على الأغلب، لأنها تعطي مؤشرًا على القيمة الأساسية أو الحد الأدنى لإنشاء أصل الملكية الفكرية.¹

ولكن عند حساب التكلفة اللازمة لإنشاء الأصول محل التقييم، فإن المبلغ الإجمالي لا يعكس الجوانب السلبية بالنسبة لمنفعة أصل الملكية الفكرية والتي تزداد مع مرور الزمن، أي أنها لا تعكس تناقص منفعة الأصل كلما مر الوقت، مثل استهلاك الأصل والانتقاص من قيمته. وبالرغم من أن أصول الملكية الفكرية لا يتم إستهلاكها بالمعنى التقليدي، فإن القيمة الاقتصادية المستقبلية تتناقص مع مرور الوقت وذلك بسبب التقادم الوظيفي. فعلى سبيل المثال، لو أن شركة أدوية معينة تستثمر في البحث والتطوير بشأن نمط وأسلوب إعطاء الأدوية، فقد نجد بعد فترة من الوقت بعض الأدوات الأفضل والأقل ألمًا قد دخلت السوق، وهذا الأمر ينطوي على مفهومي الإستهلاك وتناقص القيمة:

• الاستهلاك وتناقص القيمة

من النادر أن نجد هناك تقييمًا يثار بشأن منتج أو أصل جديد، ولكن مسائل التقييم تكون بشأن الممتلكات التي تكون قيد الاستخدام. وفي هذا السياق نجد أن استخدام طريقة التكلفة دائمًا ما يسبب تعقيد قياس تناقص قيمة الأصل الجديد بسبب الإستهلاك،

¹ Gordon V Smith, Russel L Parr, *Intellectual Property: Valuation, Exploitation and Infringement Damages* (New Jersey: John Wiley & Sons, 2005), P.156.

وبمرور الوقت تنخفض قيمة معظم الممتلكات، في حين أن أصول الملكية الفكرية عادة لا يتأثر بالإستهلاك المادي (wear and tear)، ولكن الوقت لا يزال يسبب التقادم الوظيفي لأصول الملكية الفكرية، بحيث أنه في وقت ما في المستقبل سوف تصبح بلا قيمة، وهذا الإنخفاض في القيمة يبدأ في التاريخ الذي يتم فيه وضع أصل الملكية الفكرية في الخدمة. وهذا الإنخفاض في القيمة ينتج للعديد من الأسباب منها ما يلي:

- الإستهلاك المادي، والذي يقلل من قدرة الأصل على الأداء السريع والإعتمادية، والدقة مقارنة بأصل جديد مناظر له، مثل ماكينات الإنتاج.
- التقدم التكنولوجي، والذي يجلب الآلات الأكثر قدرة، بأسعار أقل، وأكثر كفاءة (في تكاليف التشغيل) إلى السوق.
- الظروف الاقتصادية، والتي تقلل من الطلب على السلع الإستهلاكية، وتؤدي إلى زيادة في القدرة الصناعية عن المطلوب منها.

وبناءً على ما سبق، فإن استخدام طريقة التكلفة، أو قيمة السوق العادلة، ستكون مساوية لتكلفة إستبدال الأصل بأصل جديد مطروحاً منها الإستهلاك الفعلي، مضافاً إليه قيمة التقادم الوظيفي والتقادم الاقتصادي. ولذلك يعتمد أسلوب التكلفة على حساب تكلفة إعادة الإنتاج أو الإستهلاك. وتكلفة إعادة الإنتاج هي تكلفة إنشاء أو بناء نسخة طبق الأصل مثلاً من براءة إختراع تعادل من المنفعة براءة الإختراع الخاضعة لعملية التقييم.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

وتعادل المنفعة معناه أن براءة الاختراع الجديدة تؤدي نفس الوظائف حتى لو بطريقة مختلفة عن براءة الاختراع محل التقييم.¹

(أ) التكلفة التاريخية

يقيس أسلوب التكلفة التاريخية، التكاليف التي تكبدتها شركة معينة لتطوير أصل الملكية الفكرية وقت هذا التطوير. وعمومًا، تعتبر طريقة التكلفة التاريخية نقطة إنطلاق جيدة لإجراء أي تقييم على أساس التكلفة، فهي تقيس التكاليف الفعلية المتكبدة في إنشاء وتطوير أصول الملكية الفكرية، ويتم حساب جميع التكاليف المرتبطة بإنشاء أصل الملكية الفكرية موضوع التقييم (المادة الخام، والنفقات العامة، والموارد البشرية). وبعد ذلك يتم احتساب هذه التكاليف لتتوافق مع تاريخ تقييم محدد، وذلك باستخدام عامل مؤشر مناسب مرتبط بالتضخم.

• تكلفة النسخ

تقيس طريقة تكلفة النسخ حجم الإستثمارات اللازمة لتطوير أصل ملكية فكرية مماثل، في الوقت الحاضر وبنفس الطريقة وإيجاد أصل الملكية الفكرية تماماً مثل الأصل الموجود، ويدخل في حساب التكلفة جميع تكاليف البحث والتطوير بما في ذلك تكاليف إنتاج النماذج غير الناجحة.

¹ Gordon V Smith, Russel L Parr, (2005). *Intellectual Property: Valuation, Exploitation and Infringement Damages*, New Jersey: John Wiley & Sons, P. 164.

• تكلفة الإستبدال

تهتم طريقة تكلفة الإستبدال بقياس كمية النفود المطلوبة لو تم إستبدال أصل الملكية الفكرية الموجودة بأصل جديد، ولكن مصطلح الإستبدال يعني أن تكاليف البحث والمحاولات الفاشلة لا يتم حسابها. وبناءً عليه، يمكن التفكير في تكلفة الإستبدال على أنها تكلفة شراء أصل الملكية الفكرية معد وجاهز من مصدر خارجي. ويستند هذا الأسلوب على المبادئ الاقتصادية، مثل التكلفة البديله وتوازن الأسعار. وهذا يعني أن المستثمر لا يدفع في إستثمار معين أكثر من التكلفة اللازمة للحصول على إستثمارات مماثلة وبفائدة متساوية.¹

ب) متى يتم استخدام منهج التكلفة

تستخدم الطرق المعتمدة على التكلفة كأساس للتقييم، لأهداف المحاسبة وإمساك الدفاتر، ومن المنطق عليه أن الطرق المبنية على أساس التكلفة تكون مفيدة في إمساك الدفاتر أو كمكمل لطرق التقييم المؤسسة على الدخل. وهذه الطرق وثيقة الصلة بالأنظمة المحاسبية التي تتبنى القيمة التاريخية أو الدفترية، وكذلك عندما يتم فرض استخدامها بواسطة المحاسبة الضريبية.²

ت) تقدير أساليب التقييم المؤسسة على التكلفة

إن أول ميزة من مزايا أسلوب التكلفة، هي أن أصول الملكية الفكرية تصبح واضحة في دفاتر الشركة، وبالتالي زيادة الوعي حول أصول الملكية الفكرية. وهذه الطريقة مفيدة

¹ Reilly, R.F. and Schweihs, R.P. (Eds) (1998), *Valuing Intangible Assets*, McGraw-Hill, New York, NY.P.105.

² Catty, James. (2012). *Valuing Intangible Assets by the Cost Approach*. Business Valuation Update (April 2012).

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

أيضاً كمؤشر جيد لقيمة أصول الملكية الفكرية عندما تكون المنافع الاقتصادية المتوقعة ليست مؤكدة.

ولكن هناك العديد من العيوب المصاحبة لطريقة التقييم المؤسسة على التكلفة. والعيوب الرئيس هو عدم وجود علاقة مباشرة بين إرتفاع تكاليف تطوير الأصل والأرباح المستقبلية المتوقع الحصول عليها من هذا الأصل. وفي الحقيقة فإن أصل الملكية الفكرية الأكثر كلفة ليس بالضرورة هو الأعلى قيمة. والأمر نفسه ينطبق على أصل الملكية الفكرية الذي مرت سنوات عديدة في عمره الإنتاجي، وبالتالي أثر على قيمته الدفترية، بالرغم من أن هذا الأصل قد يكون هو الأعلى قيمة بالنسبة للشركة بالرغم من أن أسلوب التكلفة التاريخي أو الدفترية لا يوضح ذلك.

وهذا يعني أن أسلوب قياس التكاليف التاريخية لا يمكن الإعتماد عليه كلياً في ظل التقدم التكنولوجي، كما أنه ليس من الممكن دائماً توافر معلومات دقيقة عن حجم النفقات المخصصة للتطوير والتنمية. وفي الواقع يكون من الصعب تحديد أياً من النفقات أو التكاليف سيتم أخذها في الاعتبار وأياً منها سيستبعد. والأهم من ذلك أن طرق التقييم القائمة على التكلفة لا تأخذ في الاعتبار حجم التدفقات أو المنافع الاقتصادية المستقبلية التي تنتج من إستغلال الأصل محل التقييم.

ومن العيوب العملية لأسلوب التكلفة هو الحاجة إلى التحديد الدقيق للمدد أو الفترات التي خلالها ستحقق المنافع الاقتصادية، وكذلك الحاجة إلى تحديد أثر التقادم الوظيفي، وفي كلا الحالتين تظهر صعوبة القياس من الناحية العملية. أما من الناحية النظرية، فأسلوب التكلفة لا يشتمل على قيمة المخاطر المصاحبة للمنافع الاقتصادية المتوقعة

الحصول عليه من إمتلاك الأصل محل التقييم. بمعنى أن هذه المخاطر لا تعتبر من ضمن عوامل التقييم، ومعنى ذلك أنه حينما تكون المخاطر المصاحبة للمنافع الاقتصادية المتوقعة أعلى، فإن قيمة الأصل محل التقييم تكون أقل.

كذلك فإن أسلوب التكلفة لا يشتمل على كل العوامل المتخذة أساساً لتقييم المنافع الاقتصادية المتوقعة من إمتلاك الأصل. فعلى سبيل المثال، الطلب على المنتجات الناشئة بسبب حيازة أصل الملكية الفكرية وكذلك الأرباح المتوقعة هما العاملان الأساسيان للتقييم، وعلى العكس لا يؤخذ في الاعتبار باقي العوامل مثل، معدلات النمو الاقتصادي في القطاع محل الإستثمار، والظروف الإجتماعية والعوامل الديموغرافية والمنافسة.¹

ث) التكلفة مقابل القيمة.

كقاعدة عامة، لا تعتبر التكلفة الفعلية متساوية مع القيمة ما لم يكن هناك منافع اقتصادية يمكن الحصول عليها من ملكية الأصول، وبالتالي تكون قيمتها منخفضة نسبياً، بغض النظر عن المبالغ اللازمة لتطويره. وبالنظر مثلاً، في العلامات التجارية (EDSEL) أدسل، هذا الإسم للسيارات لا يزال معروفاً بين كثير من الناس في الولايات المتحدة، وتكلفة إنشاء إسم للسيارات بنفس القوة يمكن أن يصل بسهولة إلى عشرات الملايين من الدولارات، ولكن الملكية الحالية لهذا الاسم لا يمكن أن تسهم كثيراً بالنسبة للأرباح من صناعة السيارات اليوم. وفي الواقع، يمكن أن يكون اسماً غير صالح، ويمكن القول إن

¹ Gordon V Smith, Russel L Parr, *Intellectual Property: Valuation, Exploitation and Infringement Damages* (New Jersey: John Wiley & Sons, 2005), P.166.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

اللجوء أو التعاون مع منتج قديم ومتوقف ربما لا يعطي المستهلكين الثقة، ولذلك فإن القيمة السوقية للأصل يمكن أن تنخفض إلى حد كبير من قبل اقتصاديات الأعمال التي تركز لها.¹

والسؤال هنا، إلى أي مدى تنخفض القيمة؟ يعتمد ذلك على نوع الأصل نفسه، فقد يكون هذا الانخفاض كبيراً في الأصول الفريدة من نوعها، لأن لهذه الأصول استخدام قليل خارج شركة أو مؤسسة ما. ولكن الأصول الأخرى التي لها استخدام عام قد تنخفض في القيمة إلى الحد الذي يساوي التكاليف التي سيتكبدها صاحب الأصل لإخراجه من هذا العمل التجاري ونقله وتثبيته في أعمال تجارية وأماكن جديدة وأكثر ربحية. ويشار إلى ذلك بالاستخدام المتعدد للأصول، فالعديد من الأصول الثابتة لها قيمة مستقلة نسبياً عن الأعمال أو الصناعة التي يتم استخدامها فيها، فشاحنات النقل يمكن استخدامها في عمل أو صناعة أخرى، ولا تؤثر اقتصاديات صناعة معينة على قيم الأصول الثابتة بنفس الدرجة التي تتأثر بها قيم بعض أنواع أصول الملكية الفكرية. ففي بعض الأحيان يتم ربط قيمة العلامات التجارية وبراءات الاختراع بشكل وثيق مع الحالة الاقتصادية للعمل أو الصناعة التي يتم استخدامها هذه الأصول فيها. وبالتالي فإن إعادة تطوير العلامة التجارية لاستخدامها في صناعة أخرى ليس من السهل تحقيقه، وقد يكون

¹ Reilly, Robert F., (2014). *Intangible Asset Valuation: Cost Approach Methods and Procedures*. (New York: American Institute of Certified Public Accountants, 2014).

المصير الاقتصادي للعلامة التجارية أو براءة الاختراع مرتبطاً تماماً بتلك الأعمال التي يتم استخدامها فيه.^١

ثانياً: طرق التقييم المعتمدة على السوق

يستند أسلوب تقييم السوق على فكرة أن التعاملات السوقية بشأن الأصول الفكرية هي التي تحدد قيمة هذه الأصول.^٢ وهذا الأسلوب يمكن أن يكون مثالياً للتقييم، ولكن في الواقع تتم التعاملات الخاصة بأصول الملكية الفكرية كجزء منفصل من تعاملات الملكية الفكرية في عملية التبادل (البيع أو الشراء).^٣ وبناءً عليه فإن الهدف الأساسي وراء تطبيق أسلوب السوق هو إيجاد معاملات مقارنة بخصوص أصول الملكية الفكرية. بمعنى إيجاد المعاملات التي تكون متشابهة من حيث التقنية، ومن حيث الظروف الاقتصادية والسوقية، وفي نفس القطاع الاقتصادي أو قطاع مشابه، وأن يتم استخدام هذه المعاملات كأساس للتقييم.^٤

وتقدر الأساليب القائمة على السوق قيمة أصل الملكية الفكرية من خلال الأسعار التي تم تحديدها في معاملات بشأن أصل مماثل أو مشابه، وبين أطراف مستقلة، وخلال

¹ Gordon V Smith, Russel L Parr, *Intellectual Property: Valuation, Exploitation and Infringement Damages* (New Jersey: John Wiley & Sons, 2005), P. 168.

² Anson, W. (1996). *Establish market value for brands, trademarks and marketing intangibles*. Business Valuation Review, June, PP. 47-56.

³ Namita Chandra, (2005). *Valuation of Intellectual Property Rights*”, 9 Corporate Law Cases, P.465; Prabuddha Sanyal, (2005). *Valuation of Patents from a Multinational Perspective*”, 87 J. Pat. & Trademark Off. Soc'y, P.548.

⁴ Kamiyama, S., Sheehan, J. and Martinez, C., (2006). *Valuation and exploitation of intellectual property*, working paper DSTI/DOC (2006)5, OECD Science and Technology Industry 2006/5, June 2006.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

فترة حديثة. وهنا يمكن القول إن مراقبة أسعار الأصول المقارنة التي تم التعامل عليها بين أطراف معينين في سوق نشط قد تعطي مؤشراً لقيمة الأصل محل التقييم. والفكرة وراء هذا الأسلوب أن السعر الدقيق لأصل معين يمكن أن يتحدد في السوق عن طريق قوى العرض والطلب، وبالتالي يتحدد قيمة الأصل موضوع التقييم. وتشمل طرق التقييم القائمة على السوق، المزادات الخاصة بأصول الملكية الفكرية، والأسواق المقارنة، وسعر الإتاوات المقارن.

(أ) المزادات

في المزادات كاملة الشروط، يوجد العديد من المستثمرين الذين يتوافر لديهم المعلومات الكافية عن الجوانب المختلفة للأصل محل البيع، ويتم التوصل إلى قيمة أصل الملكية الفكرية عن طريق السعر المحدد بواسطة العطاءات المقدمة.

(ب) قيمة السوق المقارن

تتحدد قيمة الأصل موضوع التقييم عن طريق مقارنته مع معاملة مشابهة أو مماثلة بين أطراف مستقلة.

(ت) سعر الإتاوات المقارن

ويمكن أيضاً لطرق التقييم المعتمدة على السوق أن تحدد قيمة الأصل محل التقييم من خلال مقارنة معدل أو سعر الإتاوات التي تحددت عند منح ترخيص باستخدام أصل ملكية فكرية مماثل. وفي معظم القطاعات تُستخدم المعدلات المتوسطة في هذا المجال كأساس لتحديد أسعار الإتاوات في إتفاقيات الترخيص، أو لتقدير الأضرار الناتجة عن التعدي على الملكية الفكرية في عملية التقاضي، وبالتالي تتحدد قيمة الأصل الفكري من خلال مقارنة هذا الأصل مع سعر الإتاوات المقدرة في إتفاقية ترخيص مشابهة.

ث) متى تستخدم طريقة التقييم المعتمدة على السوق؟

تكون طرق التقييم المعتمدة على السوق مفيدة، عندما تكون القيمة السوقية مطلوبة للتعامل بشأن أصل معين. وهذه الطرق تتطلب سوقاً نشطاً أو فعالاً، وتتطلب أيضاً معاملات مقارنة بين أطراف مستقلة، وكذلك توافر معلومات عن سعر هذه المعاملات. ولكن في الواقع، هناك عدد محدود من أسواق التعامل في أصول الملكية الفكرية، بالإضافة إلى أن المعلومات المتوفرة بشأن تسعير هذه المعاملات ليست متاحة للعمامة. وبناءً عليه، فإن إتباع طرق التقييم القائمة على السوق نادراً ما تستخدم، وفي المقابل تستخدم طريقة سعر الإتاوات المقارن على نطاق واسع، وخاصة عندما يتم إعداد قاعدة بيانات بشأن أسعار الإتاوات المقارنة والمعلومات عن المعاملات المقارنة. ويتم إعداد هذه البيانات بواسطة الشركات التي تمتلك حجم كبير من أصول الملكية الفكرية، أو بواسطة شركات مستقلة تقدم خدمات التقييم. ولكن في المستقبل عندما تكون أسواق أصول الملكية الفكرية موجودة ومتاحة للعمامة، سيكون استخدام هذه الطريقة أكثر انتشاراً.¹

ج) تقدير طرق التقييم المؤسسة على السوق

تعتبر مراقبة المعاملات المقارنة في السوق من طرق التقييم البسيطة نسبياً، ولكن من الأفضل التأكد من مدى صلاحية الطرق أو الأساليب الأخرى للتقييم. فبجانب عدم

¹ Heath, Stephen P., (2011). Applying the Market Approach to Valuation for Patent Damages in Light of Recent Case Law. Forensic & Valuation Reporter.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

وجود أسواق لأصول الملكية الفكرية وعدم توافر معلومات بشأن المعاملات التي تجري على هذه الأصول، هناك العديد من العيوب الأخرى.¹

وبما أن كل أصل من أصول الملكية الفكرية له خصائصه الخاصة والفريدة، فسيكون من الصعب تطبيق أسلوب المقارنة المباشر من الناحية الواقعية. بالإضافة الى ذلك، قد تكون هذه المقارنة غير منضبطة، حيث أن مقارنة الأصل موضوع التقييم مع أصول أخرى مستقلة ومحلاً للتعامل قد يكون غير مفيد، لأن هذه الأصول الأخيرة قد لا تكون مستغلة إلى أقصى حد. وهذا يعني أنه في تلك الحالات من الممكن أن يتم تقييم هذه الأصل بأقل من قيمتها، وأيضاً عندما يتم التقييم عن طريق مقارنة أسعار الإتاوات، فمن المحتمل ظهور بعض المشاكل التي تشوه عملية التقييم، وذلك لأن أسعار الإتاوات تتحدد باستخدام عوائد البحث والتطوير أو عوائد المبيعات، وهذا يدل على أن ما يؤخذ في الاعتبار هو التكلفة وليس القيمة.

ح) القيمة العادلة أو السوقية ربما لاتعكس كل جوانب قيمة الأصل

إن إمتلاك أي شركة للكثير من أصول الملكية الفكرية يكون له تأثير غير مباشر على التدفقات النقدية. فعلى سبيل المثال، توفر حماية أصول الملكية الفكرية في كثير من الأحيان ميزة الوجود الحصري في السوق بالنسبة للأصل المحمي، وكذلك توفر حرية

¹ Jeffrey H. Matsuura, (2004). *An Overview of Intellectual Property and Intangible Asset Valuation Models*, Research Management Review, Volume 14, Number 1Spring, P.33.

التشغيل. علاوة على ذلك، يكون لبعض أصول الملكية الفكرية تأثير على خدمات شركة ما أو منتجاتها، أو على العمليات التجارية والدراية أو المعرفة الضمنية للشركة.

فالملكية الفكرية تحمي العديد من مراحل الأعمال أو التشغيل المختلفة في الشركة، بداية من الأشكال الخارجيه للمنتجات والتعبئة والتغليف (التصميم الصناعي)، إلى الإعراف بها في السوق (العلامات التجارية والمؤشرات الجغرافية)، وأيضًا حماية ميزات وظيفية جديدة أو تحسين المنتجات والخدمات (الأسرار التجارية، وبراءات الاختراع). وبالتالي فإن أصل الملكيه الفكرية يأتي في المقام الأول عندما يتفاعل مع هذه العوامل المختلفة التي تخلق تدفقات النقدية.

وتعتمد مدى قدرة أصل واحد من أصول الملكيه الفكرية أو أكثر - مجتمعين أو منفردين - على المساهمة بنجاح للحفاظ على الأرباح أو زيادتها على السياق الذي تستخدم فيه هذه الأصول. وهذه القدرة تعتمد أيضا على أصول الأعمال التكميلية (بما في ذلك الموارد البشرية)، التي ينتمي اليها الأصل محل التقييم، وكذلك تتوقف على مدى ملائمة هذه الأصول لرؤية الشركة وأهدافها الإستراتيجية الشاملة. إن تعريف أصول الملكيه الفكرية على أساس أنها مصدر لدخل مباشر، كما في حالة الأصول غير الملموسة، يعني أن الاصول المقصوده من التعريف هي الأصول المرخصه فقط، وأنه لن يؤخذ في الاعتبار القيمة المضافة للأصول الأخرى للشركة، والتي يتم استخدامها داخليا أو في فروع أخرى.¹

¹ Sullivan P. H., (2000). *Value Driven Intellectual Capital. How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value*, New York. John Wiley, P.66.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

وأيضاً من الأسباب الرئيسة التي تجعل مفهوم القيمة العادلة لا يعكس قيمة الملكية الفكرية، أنه يتم تعريف القيمة العادلة وفقاً لمبادئ المحاسبة المقبولة عموماً، ووفقاً لهذه المبادئ تعرف القيمة بأنها المبلغ أو الكمية التي عندها يمكن شراء أو بيع هذه الأصول في صفقة مالية جارية بين أطراف راغبة، وفي غير حالات التصفية. ووفقاً لمعايير المحاسبة يوصي عموماً باستخدام طرق قياسية من أجل تحديد القيمة العادلة للأصل. ولكن الطرق القياسية توفر القليل من المعلومات حول أهمية أصول الملكية الفكرية لشركة معينة، ففي حين أن بعض الأصول يمكن استخدامها عموماً أو تكون متعددة الاستخدام، ولكن البعض الآخر يستخدم في تطبيقات خاصة. وبالتالي لا يوجد أسلوب ذات "مقاس واحد يناسب الجميع"، والذي يمكن استخدامه في تحديد قيمة أصول الملكية الفكرية.

ولذلك فالتقييم من خلال السياق هو المعيار الأساسي لفهم القيمة الحقيقية للملكية الفكرية. فعلى سبيل المثال، قد تكون براءة اختراع في مجال صناعة الدواء ذات قيمة هائلة بالنسبة لشركات الأدوية التي لديها المعرفة والخبرة اللازمة للاستفادة من ذلك الأصل الفكري، ولكن قد تكون ذات قيمة ضئيلة للغاية مثلاً لصناعة السيارات التي لا يوجد لديها استخدام لها. وهذا ما يميز أصول الملكية الفكرية في الأساس عن العديد من الأصول الملموسة، والتي تكون أسهل بكثير في التبادل، وتكون قابلة للاستخدام في سياقات مختلفة، فعلى سبيل المثال المباني، والهواتف، والسيارات، والكاميرات يمكن استخدامها على هذا النحو كما هي، أو مع بعض التعديلات، ومن خلال فئات عديدة ومختلفة من المستخدمين. والمعيار القياسي أيضاً من الصعب استخدامه في غياب الأسواق النشطة، فمن السهل نسبياً تحديد قيمة العقارات من خلال معيار قياسي حيث

أن الأسواق راسخة ومعايير التقييم مقبولة بشكل عام. ولكن أسواق للملكية الفكرية، أقل رسوخاً بكثير وغالباً ما تكون مبهمة.¹

ثالثاً: طريقة الدخل

مبدئياً تعتمد طريقة الدخل على التدفقات النقدية المستقبلية الناتجة من استخدام أصل معين من أصول الملكية الفكرية. وبالتالي كما هو الحال في أساليب التقييم القائمة على الدخل، يعتبر التنبؤ الدقيق بقيمة التدفقات النقدية أمر بالغ الأهمية.

ويعتمد أسلوب التقييم القائم على الدخل على بعض العوامل أو المتغيرات. وهذه العوامل تشمل التدفق المتعلق بالدخل (تيار الدخل)، سواء الناتج من بيع المنتجات أو منح التراخيص الخاصة بأصل الملكية الفكرية. كما يتوقف تقييم الدخل على تقدير مدة الاستخدام المتوقع لأصل الملكية الفكرية محل التقييم. بالإضافة الى ذلك يتوقف تقييم الدخل على تقدير عوامل المخاطرة المرتبطة بالأصل موضوع التقييم، وبالتالي يجب أخذها في الاعتبار عند إجراء عملية التقييم، كما يجب أن يُؤخذ معدل الخصم في الاعتبار.

وخلافاً لتقييم الأصول المادية أو الملموسة في معظم الشركات، تتعرض أصول الملكية الفكرية لمجموعة من المخاطر الخاصة بها والمصاحبة لها، ومن هذه المخاطر:

¹ Ghafele, R., (2003). *Getting a grip on accounting and intellectual property*, paper presented by the Intellectual Property and Economic Development Department of World Intellectual Property Organization (WIPO), available at :<
http://www.wipo.int/sme/en/documents/ip_accounting_fulltext.html>.

١. إصدار براءة إختراع جديدة.

قد يؤدي اصدار براءة إختراع جديدة إلى جعل التكنولوجيا الموجودة متقدمة وظيفياً، أو على الأرجح يؤدي إلى إضافة أو دخول منافس آخر في نفس المجال. وإذا تم اصدار براءة اختراع مماثلة لبراءة الاختراع القائمة، فإن قيمة التكنولوجيا الموجودة أو الأساسية ستخف.

ولكن مما يزيد من صعوبة التقييم أنه من الصعب معرفة طلبات الترخيص التي تكون قيد الفحص في دولة معينة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك لأن تراخيص براءات الاختراع التي تم إصدارها فقط هي التي تكون متاحة لعلم الجمهور. وبناءً عليه، فإن طلبات ترخيص براءات الاختراع تحت الفحص لا يمكن معرفتها، وكذلك لا يمكن التنبؤ بالمخاطر المصاحبة لإصدار هذه البراءات وأخذها في الاعتبار عند إجراء عملية التقييم.

٢. الإدعاء ببطلان براءة الاختراع

إن براءات الاختراع التي تم اصدارها تبقى معرضة للإدعاء ببطلانها أو عدم صلاحيتها. وعادة ما يؤسس هذا الإدعاء على نسبة الاختراع إلى شخص آخر غير الشخص الذي سُجلت البراءة تحت اسمها أو أن يُؤسس البطلان على أن الاختراع بديهي بالنسبة للأشخاص الخبراء في المجال موضوع الاختراع، أو أن الاختراع ليس فريد من نوعه

ومتشابه جداً مع الطرق الموجودة. وعند إثبات هذه الإدعاءات يتم إبطال البراءة والتراخيص الممنوحة فوراً، وبالتالي تؤثر على تقييم أصول الملكية الفكرية.^١

٣. دعاوي التعدي على براءات الاختراع

إذ كان صاحب ترخيص براءة الاختراع متعدياً عليها فإنه سوف يتحمل المسؤولية، ويتلزم بدفع التعويض والذي قد يكون ثلاثة أضعاف قيمة الأصل، لذلك يجب بذل العناية تجاه هذه المطالبات المحتملة والتي قد تكون سابقة أو متزامنة أو لاحقة على إمتلاك براءة الاختراع محل التقييم.

٤. الأسرار التجارية

بعض براءات الاختراع لا قيمة لها تقريباً دون السر التجاري اللازم. فعلى سبيل المثال، لا قيمة لبراءة الاختراع الدوائية، إذا كانت وصفة تركيب دواء معين كبراءة إختراع لم يتم الكشف عنها لمشتري البراءة. لذلك فإن المخترعين لا بد أن يتعاونوا للكشف عن سر الاختراع حتى يكون لهذه البراءة قيمة أكبر.^٢

٥. فشل الحكومات الأجنبية في الالتزام بالمعاهدات الخاصة بالتعاون بشأن

براءات الاختراع

¹ David E. Martin, (2002). *Insurable Patents? Global Metrics for Actuarial Patent Risk Management*, Conference on Growth, Prosperity and Patents, Danish E.U. Presidency, Aalborg, Denmark, October 28.

² Susan Chaplinsky, (2002). *Methods of Intellectual Property Valuation*, available at, <<https://faculty.darden.virginia.edu>>.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

وهذه هي قضية مهمة بالنسبة لبراءات الاختراع الخاصة بالبرمجيات، حيث أن الكثير منها يتعرض للقرصنة في الدول الأجنبية ويكون محلاً للبيع في الاسواق العالمية.

رابعاً: أنواع طرق التقييم القائمة على الدخل

إن التعريف الأساسي للقيمة يؤسس على قدرة أصل معين على توليد الدخل في المستقبل، وهذا التعريف يمكن أن ينطبق على أصول الملكية الفكرية. وبالتالي فإن الطرق المعتمدة على الدخل تهتم بقياس المنافع الاقتصادية المحتملة المستقبلية التي يمكن ان يُدرها أصل معين، وبالتالي تحديد قيمة هذا الأصل. وهناك العديد من طرق التقييم المعتمدة على الدخل وكل منها تختلف عن الأخرى وفقاً لسبب التقييم أو نوع الصناعة. وهذه الأنواع تشمل طريقة التدفقات النقدية المخصومة، والقيمة الحالية الصافية معدلة بالمخاطر، وطريقة الإتاوات.

أ) أسلوب التدفقات النقدية المخصومة

هذا الأسلوب هو الأهم والأساسي والأكثر استخداماً ضمن طرق التقييم القائمة على الدخل. وهذه الطريقة تحاول تقييم أصول الملكية الفكرية من خلال حساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية للأصل موضوع التقييم على مدار العمر الإنتاجي لهذا الأصل. بمعنى أنها تتركز حول تقييم التدفقات النقدية المستقبلية، ثم خصم هذه التدفقات عند سعر خصم معين للوصول إلى القيمة الحالية للأصل. والعنصران الأساسيان اللذين

يجب أخذهما في الاعتبار عند حساب التدفقات النقدية المخصومة هما: القيمة الزمنية والمخاطر المصاحبة للتدفقات النقدية المخصومة.¹

ويتم حساب هذين العنصرين من خلال سعر خصم معين يستخدم خصيصاً لتقييم أصل الملكية الفكرية محل التقييم، ويطبق هذا السعر على كلا العنصرين في وقت واحد. وبطريقة أخرى، يمكن القول إن التدفقات النقدية المتوقعة يمكن تعديلها لتتوافق مع قيمة المخاطر، وكذلك مع التغيير في هذه المخاطر مع مرور الوقت، ثم يتم خصم هذه التدفقات بسعر خصم مساو للتغيير في قيمة النقود بمرور الوقت أيضاً.

ووفقاً لهذا الأسلوب يتم تحديد أصل الملكية الفكرية عن طريق حساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية التي تنتج من إستغلال أصل فكري معين خلال العمر الانتاجي لهذا الأصل. ونادراً ما يستخدم أسلوب التدفقات النقدية المخصومة القيم النهائية، وذلك لأن العمر الإنتاجي للأصل يتحدد بفترة معينة من الزمن. فمثلاً، من المعمول به في بعض الدول أن تكون براءات الاختراع منتهية الصلاحية بعد ١٧ عام من الإصدار أو ٢٠ عام من تاريخ تقديم طلب الإصدار، ولكن هذا لا يعني أن براءات الاختراع لا يمكن أن يكون لها قيمة بعد إنقضاء ١٧ عام، ولكنه يعني أن قيمة البراءة تكون قليلة جداً بعد

¹ OECD, (2005), "Intellectual property as an economic asset: key issues in valuation and exploitation – background and issues", paper presented at International Conference on Intellectual Property Valuation and Exploitation, 30 June and 1 July 2005, Berlin, Germany, available at: <www.oecd.org/document/29/0,3343,en_2649_34273_34906653_1_1_1_37417,00.html>

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

الوصول إلى نقطة إنتهاء الصلاحية. ولكن عادة ما يعتبر المحللين أن براءة الاختراع لن يكون لها قيمة بعد إنتهاء فترة صلاحيتها، ومن ثم النظر في بقية الإفتراضات.

ويطبق على تقييم أصل معين من أصول الملكية الفكرية نفس الأسلوب أو الطريقة التي تستخدم في التنبؤ بالتدفقات النقدية وكذلك سعر الخصم المناسب بالنسبة لتقييم الشركة. والتدفقات النقدية المتوقعة للعمر الإنتاجي للأصل أو براءة الاختراع ومعدل الخصم هو عبارة عن معدل العائد السوقي لبراءة الاختراع محل التقييم. وينبغي تعديل التدفقات النقدية المتوقعة بما يتوافق مع إحصائية نجاح أو فشل براءة الاختراع.

ومن مميزات طريقة التدفقات النقدية المخصومة هي قدرتها على مقارنة القيم بين براءات الاختراع المختلفة، ولكن مايعيبها أنها لا تحدد كل نوع من المخاطر المرتبطة ببراءات الاختراع وتتعامل مع كل خطر بشكل مستقل. ولكنها تجمع كل المخاطر معاً وتمثيلها في سعر الخصم، بالإضافة الى إحصائية نجاح براءة الاختراع. ولكن كان يجب في هذه الطريقة التمييز بين كل نوع من أنواع المخاطر والتعامل معه على حدة مثل، المخاطر القانونية، مخاطر التكنولوجيا، مخاطر القرصنة...الخ.

إضافة إلى ذلك، فإن أسلوب التدفقات النقدية المخصومة لا تأخذ في الاعتبار مدى إعتقاد أصل الملكية الفكرية محل التقييم على أصول أخرى مملوكة للأخرين، حيث أنه فيما يُقرب من ٤٠٪ من حالات براءات الاختراع تكون معتمدة على براءة إختراع أو أصول أخرى مملوكة ملكية عامة أو ضمن الدومين العام.¹ ومن الإشكاليات التي ترتبط

¹ Otsuyama, H., (2003). *Patent valuation and intellectual assets management*, in Samejima, M., (Ed.), *Patent Strategy Handbook*, Chapter 5, Chuokeizai-sha, Tokyo, P.53.

بهذا الأسلوب هو اختيار معدل الخصم المستخدم في حساب قيمة الأصول في تاريخ محدد، ولكن في الواقع هناك عدة عوامل يمكن أن تؤثر على هذا المعدل، مثل التضخم والسيولة أو المخاطر الأخرى.¹

وهناك طريقة أخرى تقوم على أسلوب الدخل هي طريقة الربح الزائد. وتستخدم هذه الطريقة القيمة الصافية للأصول الملموسة لحساب معدل العائد، وبالتالي تقدير القيمة المحتملة لأصول الملكية الفكرية. فهذه الطريقة تقوم بحساب صافي الأصول الملموسة المتوقعة للشركة التي تمتلك أصول الملكية الفكرية. وفي نفس الوقت، يتم تحديد القيمة الصافية للأصول الملموسة للشركة دون أصول الملكية الفكرية، الفرق بين هذين القيمتين يمثل القيمة المحتملة للملكية الفكرية.

ب) صافي القيمة الحالية مخصوماً منها قيمة المخاطر

يستند تطبيق هذه الطريقة أيضاً على معدل التدفقات النقدية التي تحصل على مدى العمر الإنتاجي للأصل محل التقييم. ولكنها تختلف عن طريقة التدفقات النقدية المخصومة في أن معدل الخصم السوقي عادة ما تكون ٥٠٪، كما أنه لا يوجد تعديل واضح لقيمة التدفقات إستناداً إلى احتمالية نجاح الأصل الفكري محل التقييم في إنتاج الأرباح المتوقعة.

¹ Smith, G.V. and Parr, R.L., (2000). *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*, John Wiley & Sons, New York, NY, P.87.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

وهذه الطريقة غير ملائمة لتقييم أصول الملكية الفكرية وخاصة براءة الاختراع المصحوبة بعوامل مخاطرة محدودة. كما في طريقة التدفقات النقدية المخصومة، يتم اعتبار عوامل الخطر أو المخاطر معاً، ولا يتم النظر أو تقييم كل عامل من عوامل المخاطرة على حدة، ومن أهم عيوب هذه الطريقة هي بساطتها.

وعلى كل حال، هذه الطريقة هي إمتداد لطريقة التدفقات النقدية المخصومة، وتستخدم أساساً في مجال الصناعات الدوائية والتكنولوجيا الحيوية. وتم تطويرها خصيصاً للتعامل مع المخاطر التقنية التي تظهر خلال تطوير أصول الملكية الفكرية في مجال الأدوية، فعلى سبيل المثال، لحساب المخاطر وفقاً لهذه الطريقة، فإننا نقوم بتعديل التدفقات النقدية في كل مرحلة من مراحل التطوير ولكن بسعر خصم إحتمالي ثابت، وذلك إستناداً إلى مؤشرات الصناعة المعمول بها. فعلى سبيل المثال، الإحتمال الاحصائي لنجاح المنافسة في المرحلة الأولى من التجارب الدوائية ٢٠٪ والمرحلة الثانية ٣٠٪ وهكذا. ويتم تعديل التدفقات النقدية وفقاً للمخاطر وذلك باستخدام معدلات الخصم الثابتة المحتملة، ويتم خصمها كما هو الحال في طريقة التدفقات النقدية المخصومة.

ت) التقييم المؤسس على دفع الإتاوات.

وفقاً لهذه الطريقة يتم قياس الإتاوات التي كانت ستدفعها الشركة للحصول على ترخيص بإستغلال الأصل موضوع التقييم من طرف ثالث. ومبلغ الإتاوة المُقدر يمثل تكلفة إيجار الأصل موضوع التقييم الذي كان سيدفع لو أن هذا الموقف الافتراضي قد تحقق. وهذه

الطريقة تفترض أن قيمة الأصل موضوع التقييم يمكن تعريفها من خلال تكلفة الإيجار التي كانت ستدفعها شركات أخرى لاستخدامه.

وتقدير معدل أو سعر الإتاوات ليست سوى الخطوة الأولى، ولكن لابد من توقع حجم المبيعات التي يحققها الأصل من أجل تقدير الدخل الذي يدره هذا الأصل مباشرة. وكما في بقية طرق التقييم المؤسسة على الدخل يتم خصم معدل الإتاوات بسعر خصم مناسب. ويرتكز الأسلوب القائم على الإتاوات على ما كان بإمكان المشتري أن يتحملة من تكلفة أو يكون على استعداد لدفعه مقابل ترخيص حقوق متشابهة من طرف ثالث في حالة عدم إمتلاك هذه الشركة لأصول الملكية محل التقييم.¹ وفي تلك الحالة، تمثل الإتاوات القيمة الإيجارية أو تكلفة الإيجار التي كانت ستدفع إلى المرخص (الطرف الثالث). ويتوقف تحديد سعر الإتاوات المناسب أو العادل في هذه الحالة على الظروف المحيطة، وتتطلب تحديد الأسعار والمعاملات المقارنة المناسبة بين أطراف أخرى.

ولكن تحديد معدل الإتاوات الواجب، أو المفترض دفعها ليست سوى الخطوة الأولى، حيث أنه لابد من وجود تحديد دقيق للمبيعات الناتجة من إستغلال الأصل محل التقييم، وذلك حتى يتم حساب أو تقدير التدفق النقدي أو الدخل المستقبلي الناتج من امتلاك هذا الأصل. وكما هو الحال في باقي طرق التقييم لابد من تحديد تكلفة رأس المال. وتمتاز هذه الطريقة بالفاعلية لأن حجم السوق، وحصصة الأرباح المتوقعة من هذا السوق، كلها معلومات يمكن الحصول عليها. بالإضافة إلى ذلك فإنها تتسم بالبساطة من حيث

¹ Hagelin, T., (2002). *A new method to value intellectual property*, Quarterly Journal of the American Intellectual Property Law Association, Vol. 30 No. 3, PP. 353-403.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

أنها تعرف قيمة أصل الملكية الفكرية بقيمة التكلفة الإيجارية التي يكون طرف ثالث، أو شركات أخرى على إستعداد لدفعه للحصول على هذا الأصل.

ولكن من عيوب الأسلوب القائم على الإتاوات أنه يفترض دائماً وجود قيمة إيجارية (تكلفة الإيجار المفترضة)، ولكن في الواقع من الممكن ألا يتحقق هذا الافتراض مطلقاً، فبعض براءات الاختراع قد تكون قليلة القيمة، وبالتالي لا تستحق قيمة إيجارية.

ث) طريقة عامل التكنولوجيا

وفقاً لهذه الطريقة يتم أولاً حساب القيمة الحالية الصافية للأصل خالياً من المخاطر (على نحو مماثل لطريقة التدفقات النقدية)، ويتم ضرب هذه القيمة في عامل الخطر أو عامل التكنولوجيا. ويمكن القول إن قيمة عامل التكنولوجيا هي الخصائص التي تعكس نقاط الضعف والقوة للأصل موضوع التقييم (نقاط الضعف والقوة التجارية)، والهدف هو أن يأخذ في الاعتبار المخاطر والتقنية القانونية والاقتصادية والسوقية المصاحبة للأصل موضوع التقييم.

ج) متى يتم استخدام طرق التقييم القائمة على الدخل؟

عادة ما يتم استخدام تلك الطرق، وتؤدي إلى نتائج تقييم دقيقة، إذا كانت المتغيرات الأتية متوفرة ويمكن تقديرها بدقة.

١. تدفق دخل من بيع منتجات أو منح ترخيص بشأن الأصل موضوع التقييم.
٢. تقدير العمر الإنتاجي للأصل.
٣. فهم عوامل المخاطرة التي تحيط بالأصل وأخذها في الاعتبار عند إجراء التقييم.
٤. توافر سعر خصم ملائم.

(ح) تقدير طرق التقييم المؤسسة على الدخل

من مميزات استخدام هذه الطرق البساطة النسبية، وخاصة عند توافر الشروط اللازمة لذلك، وأيضاً عند إحصائية توافر المدخلات المطلوبة لإجراء التقييم من البيانات المالية للشركة ومعلومات السوق، فإنه من الممكن تحديد وتوقع تدفقات نقدية معينة. وهذه الطرق لها أسس نظرية قوية ولكن من الناحية العملية قد يصعب تطبيقها، خاصة في بيئة تتسم بعدم الموضوعية وعدم اليقين والإفتراضات غير الموضوعية.

ومن أبرز عيوب هذه الطرق أن التدفقات النقدية غير مؤكدة وبعيدة المدى، وسعر الخصم يكون تقديري وغير مؤكد. فعلى سبيل المثال، نادراً ما يستخدم عامل الخبرة عند تقدير خيارات السوق، وبالتالي عدم دقة حساب التدفق النقدي في المرحلة المبكرة لتطويع الأصل الفكري موضوع التقييم. إضافة إلى ذلك، فإنه يتم تجميع كل المخاطر المصاحبة لاستخدام الأصل موضوع التقييم، ويفترض تعديلها بما يتلائم مع سعر الخصم وإحتمالات النجاح، وذلك بدلاً من التعامل مع كل نوع من أنواع المخاطر منفرداً. ومن العيوب الظاهرة لهذه الطرق أيضاً، أن طريقة الإتاوات تعتمد على معدل الإتاوات الذي يكون مفترض دائماً، بينما يمكن أن تكون مفيدة خاصة إذا كانت هناك عمليات أو معاملات مقارنة تشتمل على أطراف أخرى أو معدلات قياسية لأسعار الإتاوات خاصة بصياغة معينة.

خامساً: طرق التقييم القائمة على خيارات التسعير

عادة ما تُستخدم طريقة تسعير الخيارات في حالة الأصول المالية، ولكن يمكن استخدامها أيضاً في كثير من الحالات الأخرى.¹ وطريقة خيارات التسعير تنتمي أساساً إلى فئة طرق التقييم القائمة على الدخل، لأنها تستخدم التدفقات النقدية المستقبلية لقياس القيمة. وتطبيق طريقة تسعير الخيارات في الحالات التي يكون فيها الأصل المراد تقييمه لا يزال تحت التطوير أو تحت الاستخدام التجاري، أي أنها تأخذ في الاعتبار مرونة إدارة الملكية الفكرية. والتعريف الرئيس للخيار هو الحق وليس الواجب أو الالتزام، ويكون الخيار عند أو قبل الوقت المحدد لشراء أو بيع أحد الأصول الأساسية التي يكون سعرها محلاً للاختلاف العشوائي. وتحت هذا النوع من طرق التقييم هناك ثلاث طرق يمكن استخدامها لحساب قيمة أصول الملكية الفكرية: وهي طريقة تحليل شجرة القرارات، وطريقة الخيارات الحقيقية، سواء باستخدام الثنائي أو باستخدام نموذج، وهذا النموذج هو نموذج رياضي لتقييم الخيارات، وطريقة مونت كارلو.

أ) أسلوب تحليل شجرة القرارات

غالبا ما يستخدم هذا الأسلوب في قطاع الصناعات الدوائية أو التكنولوجيا الحيوية، ويقوم على إنشاء رسم بياني يوضح النتائج المختلفة والممكنه للحدث. وهذا الرسم البياني لشجرة القرارات هو أداة جيدة لإجراء تحليل القرار وللمساعدة في تحديد أفضل إستراتيجية

¹ Pitkethly, R., (1999). *The valuation of patents: a review of patent valuation methods with consideration of option based methods and the potential for further research*", OIPRC Electronic Journal of Intellectual Property Rights, WP 05/99, available at: www.oiprc.ox.ac.uk/EJWP0599.html >.

للولوصول إلى هدف محدد، بل هو أيضا وسيلة يجب أن يشار إليها لتقييم الإستثمارات ذات الخيارات المتعددة. كذلك فإنه يعطي الأشخاص المسؤولين عن إدارة الملكية الفكرية صورة عامة عن مختلف الأحداث المحتملة التي يمكن أن تحدث والفائدة المرجوة من كل واحدة.

ب) طريقة الخيارات الحقيقية

إن طرق تقييم الخيارات الحقيقية تعامل تطوير وتسويق أصول الملكية الفكرية على شكل سلسلة من الخيارات، وكلما تم تطوير وتسويق أصل من أصول الملكية الفكرية يتم إتخاذ العديد من القرارات بشأنها حول توقيت الإستثمار، أو حول توقيت تسجيل براءة الاختراع وتوجيه البحوث. ولكن المعلومات اللازمة لإتخاذ تلك القرارات لا تكون متوفرة وقت التقييم بل تكون متاحة في وقت لاحق. وطريقة الخيارات الحقيقية والتي تستخدم بعض النماذج تأخذ في الاعتبار مرونة هذه القرارات المستقبلية. وطريقة الخيارات الحقيقية للتقييم هي أسلوب التسعير التي تأخذ بعين الاعتبار عدم التيقن من التدفق النقدي المستقبلي وقدرة صناع القرار على الإستجابة لحالات التقلبات.

ت) تقدير طرق خيارات التسعير.

من المميزات الأساسية لطريقة الخيارات الحقيقية أن تشتمل على القيمة المرتبطة بعدم الوضوح، وتأخذ في الاعتبار المرونة المتعلقة بتطوير أصل الملكية الفكرية. بمعنى أن القيمة المرتبطة بعدم يقين أو تأكد التدفقات النقدية أو عدم وضوح القدرة على إدارة عملية تطوير الأصل يتم أخذها في الاعتبار. وكما هو الحال في طريقة التدفقات النقدية المخصومة، تقوم هذه الطريقة بقياس التدفقات النقدية ولكنها تأخذ في الاعتبار المعرفة

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

المكتسبة. وبناءً على ذلك فإنها تقدم تقييم أكثر اكتمالاً من طريقة التدفقات النقدية المخصومة وذلك لأنها تأخذ في الاعتبار أكثر من تدفقات نقدية وتكاليف ثابتة.¹ ولكن العيب الرئيس لطريقة الخيارات الحقيقية هو تعقيد النموذج والذي يصعب فهمه، وقد يكون من المكلف القيام بعملية التقييم وفقاً لهذا النموذج. وهناك بعض الخبراء يشككون في دقة الخيارات القائمة على النماذج للاستخدام مع الإستثمارات الحقيقية مثل أصول الملكية الفكرية.

ث) متى يتم استخدام طرق تسعير الخيارات؟

يتم استخدام طرق الخيارات الحقيقية عندما يكون هناك درجة عالية من عدم اليقين أو بعض المرونة الإدارية وعدم توافر كل المعلومات في وقت معين. وتستخدم هذه الطريقة بشكل متزايد في الصناعات التقنية والحيوية والإدارية، وخصوصاً في المراحل الأولى لتطوير أصول الملكية الفكرية.

وأخيراً، تم تطوير طريقة مونت كارلو لاحتواء عامل عدم التيقن من المخاطر المرتبط باستخدام التقنيات الإحتمالية. ويستخدم هذا الأسلوب المنهج الإحصائي لتحليل المخاطر من حيث صلتها بالتقييم المالي. وبالمقارنة مع الطرق الأخرى، طريقة مونت كارلو لا تحدد قيمة واحدة، ولكن تحدد مجموعة من القيم لكل متغير يتم إدخاله في

¹ Cox, J.C. and Ross, S., (1976). *The valuation of options for alternative stochastic processes*, Journal of Financial Economics, Vol. 3 Nos 1-2, PP. 145-66.

حساب صافي القيمة الحالية. وبالإضافة إلى ذلك، يتم ربط هذا المجموع من القيم بإحتمال التحقق أو التنفيذ.¹

إن، للوهلة الأولى، يبدو أن هذه الأساليب البديلة للتقييم والتي تقوم على الخيارات تكون أكثر إكتمالاً أو دقة من الطرق الأخرى، ولكن يجب استخدامها بحذر. ويعتبر التعقيد التقني في بناء هذه النماذج، والدرجة العالية من الحساسية للتغيرات في الافتراضات والعوامل الأساسية، فضلاً عن الجزء الافتراضي وراء بناء كل من هذه المحاكاة. وهذا كله يشكل نوعاً من القيود الكبيرة على المقيم.²

هذا الوصف للطرق المختلفة التي تشكل الأسلوب الكمي للتقييم تبين أن هناك فروق واضحة بين أساليب تقييم أصول الملكية الفكرية. وللتفرقة بين الطرق الكلاسيكية الثلاثة، التكلفة، والسوق، والدخل، نجد أن هناك مفاهيم ونظريات مختلفة وراء كل طريقة. ومن الواضح أن الأساليب التي تقوم على أساس التكلفة تجد أصلها في الجوانب التاريخية لأصول الملكية الفكرية، في حين أن الطرق القائمة على أساس الدخل ترتبط بمبدأ الإستحقاقات الداخلية المتوقعة. وأخيراً، يمكن ربط الأساليب القائمة على السوق بالوقت الحاضر، لأنها تحاول إقامة مقارنات مع أصول الملكية الفكرية المماثلة والمعاملات التي تحدث في السوق. وعندما نضيف المزيد من التعقيد للنماذج الأساسية للتقييم، مثل طريقة تسعير الخيارات فإن هذا يمثل زيادة في الإعتماد على المهارة الفنية للمقيم ونوعية المعلومات المتاحة.

¹ Hagelin, T., (2002). *A new method to value intellectual property*, Quarterly Journal of the American Intellectual Property Law Association, Vol. 30 No. 3, PP. 353-403.

² Flignor, P. and Orozco, D., (2006). *Intangible asset and intellectual property valuation: a multidisciplinary perspective*, World Intellectual Property SMEs Newsletter, July, available at:

<www.wipo.int/sme/en/documents/ip_valuation.htm>

المبحث الثالث

طرق التقييم النوعية

إذا كانت الطرق الكمية تمثل حلاً لتقييم أصول الملكية الفكرية، فهذه الأساليب لا تقدم الحلول المثالية كما تبدو، ويوجد بعض القيود على تطبيقها. فعلى سبيل المثال، الأسلوب القائم على السوق يعتمد على توافر المعلومات. ويرى بعض الكتاب أن القيمة ليست بالضرورة مساوية للتكلفة، وهذه الملاحظة تؤثر تأثيراً مباشراً على أهمية الطرق على القائم على التكلفة، وعلى مصداقية نتائجها. وأخيراً، فإن الأساليب المؤسسه على الدخل تقوم أساساً على التنبؤ بالإيرادات المحتملة، وبالتالي فهي تتأثر باختيار عوامل الخطر المرتبطة بالأصل محل التقييم.¹ وإذا أخذنا في الاعتبار كل هذه الظروف، فهل يكون من المحفز للمقيم أن يطبق الطرق النوعية بدلاً من الطرق الكمية؟ بعد أن تم وصف المفاهيم والأساليب الأساسية في الطرق الكمية، فمن الأفضل الآن بحث وتفصيل بعض التقنيات التي يتم استخدامها مع الطرق النوعية.

وأحد الأنواع الرئيسة لطرق التقييم النوعي التي يمكن استخدامها لإجراء تقييم أصول الملكية الفكرية يعرف بطريقة التصنيف والترتيب (Rating/Scoring).² وهذه التقنية

¹ Reilly, R.F. and Schweih, R.P. (Eds) (1998), *Valuing Intangible Assets*, McGraw-Hill, New York, NY.

² Hagelin, T. (2002), "A new method to value intellectual property", *Quarterly Journal of the American Intellectual Property Law Association*, Vol. 30 No. 3, PP. 353-403; Razgaitis, R. (2007), "Pricing the intellectual property of early-stage technologies: a primer of basic valuation tools and considerations. Intellectual property management in health and agricultural innovation", in Krattiger, A., Mahoney, R.T. and Nelsen, L. (Eds), *Handbook of Best Practices*, Chapter 9.3, MIHR and PIPRA, Oxford and Davis, CA.

تعتمد عموماً على منهج الترتيب والتصنيف متعدد المؤشرات للوصول إلى ترتيب رقمي لأصول الملكية الفكرية. وعملية ترتيب أصول الملكية الفكرية للتقييم (IP-Score)، والتي وضعها مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الدنماركي يمكن تصنيفها تحت هذه الطريقة. يتم استخدام طريقة (IP-Score) عموماً لتقييم وإدارة التكنولوجيا، أو لتقييم براءة اختراع أو محفظة براءات الاختراع داخل الشركات، وتوفر هذه الطريقة إطاراً مفيداً لتقييم وإدارة براءات الاختراع من الناحية الإستراتيجية. ووفقاً لهذه الطريقة يتم تقسيم معايير الترتيب إلى خمس فئات هي: القانونية، والتكنولوجية، والسوق، والمالية، والإستراتيجية، وكل مجموعة من هذه الطوائف تحتوي على مجموعة من الأسئلة، وتتكون الأسئلة من خمس إلى عشرة أسئلة مرتبطة بمؤشرات. وكل سؤال يتعلق بمؤشر قيمة مختلفة، ومؤشر على معدلات القوة والضعف لبراءات الاختراع. وبتجميع عدد مؤشرات قيمه معاً، ولتكن ٤٠ مؤشراً أو نحو ذلك تشكل صورة كاملة عن براءات الاختراع بما في ذلك المخاطر والفرص النسبية، ومن ثم يتم استخدامها من قبل الإدارة لاتخاذ القرارات الإستراتيجية.

ومثال آخر على طريقة التصنيف والترتيب هو الأسلوب (PRISM) والتي تم تطويرها من قبل شركة خاصة تدعى (QED Intellectual Property Ltd) وهذه الطريقة تعتبر أداة تحليل لتقييم محافظ الملكية الفكرية للشركات بهدف تعظيم القيمة التجارية. وبالإضافة إلى ذلك، فإنها تساعد على فهم وإدارة محافظ الملكية الفكرية، وكذلك تحديد الفرص الإستراتيجية المحتملة. وذلك من خلال استبيان للاختيار من متعدد هذه الطريقة تطبق أساساً على براءات الاختراع، وتصنف أصول الملكية الفكرية الواردة في المحفظة من خلال مراجعة أهداف العمل، ومن خلال تحليل البيئة التنافسية والتحقق من عملية

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

مراجعة أصول الملكية الفكرية.^١ وطريقة (PRISM)^٢ هي واحدة من أهم طرق التقييم النوعي، وهي تأخذ في الاعتبار مدى تغطية براءات الاختراع للربحية، نمو العائدات، سمات براءات الاختراع، اعتماد الصناعة، الوضع التنافسي وقدرات الشركة، وبناءً على ذلك تقسم براءات الاختراع إلى أربعة فئات أساسية كما يلي:^٣

١- **الاحتكار:** وتشمل براءات الاختراع المخصصة للاستغلال الداخلي، والتي تحقق عائداً أكبر نظراً لطبيعتها الاحتكارية وبالتالي فهي ذات قيمة عالية جداً.

٢- **الطبيعة الحمايية:** وتشمل براءات الاختراع التي تكون أيضاً مخصصة للاستغلال الداخلي ولكن الدافع الرئيس للحفاظ عليها هو حماية غيرها من تكنولوجيا أو براءات الاختراع الأخرى أو من تطبيق براءات اختراع المنافسين. وهذا النوع من البراءات يكون ذات قيمة منخفضة، وذلك لأنه لا يمكن أن تترجم أو تحول إلى نوع من الإيرادات المباشرة.

٣- **الترخيص:** وتشمل براءات الاختراع المخصصة للاستغلال الخارجي عن طريق منح تراخيص باستغلالها والحصول على عائد مباشر متمثل في إتاوات، براءات الاختراع المودعة بواسطة المؤسسات البحثية ومراكز البحوث الجامعية أو شركات

¹ Singla, A. (2008), "Valuation of intellectual property", available at: <<http://bus6900.alliant.wikispaces.net/file/view/article233.pdf>>.

²PRISM: *IP Portfolio Management Process*", available on <<http://www.qed-ip.com/prism.htm>> .

³ORCD. *Intellectual Property as an Economic Asset: Key Issues in Valuation and Exploitation - Background and Issues*", Organisation for Economic Co-operation and Development (2005), available on <www.oecd.org> (visited on 10th Nov. 2018).

التكنولوجيا بقصد منح تراخيص تجارية بشأنها، وتعتبر ذات قيمة عالية من الناحية النوعية.

٤- **المشروعات المشتركة:** براءات الاختراع للمشروعات المشتركة يمكن أن تكون مزيجاً من الأنواع السابقة، ولكنها تكون مشتركة بين شركتين، وهي تكون مخصصة للإستغلال الخارجي، وتكون لها قيمة منخفضة.

وبينما يتم تكريس الأساليب المذكورة أعلاه في تقييم براءات الاختراع، يوجد أنواع أخرى لتقييم الأنواع الأخرى من الأصول غير الملموسة، مثل العلامة التجارية للشركات. وعادة ما تندرج هذه الطرق تحت مصطلح (Formulary Approach) أو أسلوب المعادلات^١. ويأخذ هذا الأسلوب في الاعتبار المعايير والمتغيرات المتعددة من أجل تحديد حجم وقيمة العلامة التجارية. وحتى لو كانت بعض الأساليب المدرجة تحت هذا النوع من طرق التقييم هي نوعيه فقط، في حالات أخرى من الأساليب يتم مزج البيانات الكمية والنوعية معا.

ومن الأساليب القائمة على هذا النوع من طرق التقييم تسمى (Brand Equity Ten) أو "القيمة العشرية للعلامة التجارية". وهذا الأسلوب هو أسلوب نوعي لتقييم العلامة التجارية. ووفقاً لهذه الطريقة، يتم تقسيم الخصائص العشرة الرئيسة لهذه العلامة التجارية

¹ Abratt, R. and Bick, G. (2003), "Valuing brands and brand equity: methods and Processes", Journal of Applied Management and Entrepreneurship, Vol. 8 No. 1.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

إلى خمس فئات، والتي تستخدم بعد ذلك لتقييم العلامة التجارية من خلال تحليل أداء للعلامة التجارية وقوتها.¹

في الواقع، من الممكن تسجيل درجة أداء العلامة التجارية بناء على قوتها، وبذلك يتم قياس العلامة التجارية من خلال تقييم متغيرات الأداء الرئيسية. وهذا التقييم بطبيعة الحال يعتمد على التحليل الشخصي، وبالتالي لا بد من إدراج بعض المقارنات مع العلامات التجارية الأخرى الموجودة في نفس المشهد التنافسي. وقد وضعت العديد من الطرق الأخرى من قبل شركات خاصة لتقييم قيمة العلامة التجارية. هذا هو الحال مع طريقة انتربراند (Inter-brand's method)، والذي يحدد ويقيم أرباح العلامة التجارية،² ثم يتم تعديل تقدير الإيرادات وفقاً لقوة العلامة التجارية، ويتم تقييم قوة العلامة التجارية عبر عدة عناصر من أجل تقييم كيفية تأثير العلامة التجارية على طريقة تصرفات أو سلوك المستهلكين وعلى كيفية اكتساب مالك العلامة التجارية لميزة اقتصادية.³

أ) المعلومات المتاحة بشأن براءة الاختراع كمؤشرات للقيمة

وهناك نوع آخر من طرق التقييم النوعية الذي يستخدم في الغالب لتقييم براءات الاختراع وهي (الطريقة القائمة على مؤشرات القيمة)، ويستند هذا الأسلوب على جمع وتحليل

¹ Berger, J.T. (2008), "What's a brand worth anyhow?", The Wiglaf Journal, September, available at:

<www.wiglafjournal.com/communication/2008/09/whats-a-brand-worth-anyhow>

² Keller, K.L. (1998), *Strategic Brand Management: Building: Measuring and Managing Brand Equity*, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.

³ Yates, J. (1999), *Brand Valuation and its Applications*, Interbrand Newell & Sorrell.

المعلومات المرتبطة بأصول الملكية الفكرية. ففي حالة براءات الاختراع، هناك أدلة تشير إلى العلاقة القوية بين قيمة براءة الاختراع والمؤشرات الموحدة التي يمكن ملاحظتها في الوثائق الخاصة بمعلومات براءة الاختراع.

فعلى سبيل المثال، عدد المراجع إلى براءات الاختراع السابقة أثناء عملية البحث والفحص، وكذلك عدد مرات الإستشهاد ببراءة الاختراع يعتبر مؤشراً على أهمية براءة الاختراع، وبالتالي قيمتها النسبية. والنتيجة التي يمكن ملاحظتها هو وجود شبكة من الروابط تسمى شبكة الاستشهاد أو الاقتباس ببراءة الاختراع والتي تعتبر أداة تقييم نوعية مفيدة. وبالمثل تعتبر عدد ونوعية المطالبات، وحجم العائلة التي ينتمي إليها براءات الاختراع ونتائج الإدعاءات المعارضة لطلب الحصول على براءة الاختراع، تعتبر مؤشرات على قيمة براءة الاختراع.¹

(ب) تقييم مؤشرات القيمة

ومن الأمثلة على هذا النوع من طرق التقييم النوعي هو برنامج (IP scors) الذي أنشأه مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الدنماركي، وهذا البرنامج قد تم وضعه لتقييم براءات الاختراع والتكنولوجيا داخلياً (داخل الشركات). وهذا البرنامج يعمل كأداة تمثل إطاراً لتقييم وإدارة براءات الاختراع من الناحية الاستراتيجية.

وعند تقييم براءة الاختراع وفقاً لبرنامج IP score فإنها تقسم إلى خمس طوائف هي: القانونية، التكنولوجيا، السوق، المالية، والاستراتيجية. كل طائفة منهم يخصص لها من

¹ Hagelin, T. (2002), "A new method to value intellectual property", Quarterly Journal of the American Intellectual Property Law Association, Vol. 30 No. 3, PP. 353-403.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

٥-١٠ أسئلة وكل سؤال يعتبر مؤشراً لقيمة مختلفة. ويتم تصنيف كل سؤال من ١-٥ درجات حسب نقاط الضعف والقوة لبراءة الاختراع. فإذا كانت قيمة المؤشرات معاً ٤٠ مثلاً فإن تشكل صورة كاملة عن براءة الاختراع والمخاطر النسبية المحيطة وفرص الاستغلال. وهذه النتائج يتم عرضها من خلال جداول ورسوم بيانية لاستخدامها بواسطة الإدارة لإتخاذ القرارات الاستراتيجية. وطرق التقييم النوعي تركز على قيمة الأصول الفكرية وفقاً لخصائص ومميزات هذه الأصول وطرق استغلال هذه الأصول. ويطبق التقييم النوعي في بعض الدول مثل اليابان والدنمارك.^١

وتقدم طرق التقييم النوعية دليلاً إسترشادياً للقيمة من خلال تصنيف وترتيب العوامل أو الخصائص الخاصة بأصل فكري معين. وهذه العوامل يمكن ان تسمى (مؤشرات للقيمة)، والتي يمكن أن تؤثر على قيمة الأصل الفكري سلبياً أو ايجابياً (بنفس طريقة عوامل مثل موقع، عدد الغرف، مدى قربه من المدارس على قيمة منزل معين)، ويكون المزيج من هذه العوامل بمثابة ممثل لقيمة الأصل الفكري. وعادة ما تستخدم الطرق النوعية لتقييم أصول الملكية الفكرية لخدمة فرص الإدارة الداخلية لبراءة الاختراع، وذلك نظراً لبساطتها مقارنة بطرق التقييم الكمي. وبسبب نوعية نتائج هذا النوع من التقييم، حيث أنها لا تظهر كرقم مالي، فمن الواضح أن أساليب التقييم النوعية غالباً ما تستخدم لخدمة أهداف إدارية وإستراتيجية، وذلك من خلال تحديد قيمة وجودة أصول الملكية الفكرية، وهذه الأساليب يمكن أن تستخدم في الأغراض الآتية:

¹ Survey on Patent Valuation System in Patent Licensing Market (Tokyo: Japan Institute of Invention and Innovation, 2003).

- المساعدة في عملية صنع القرار، سواء القرارات الخاصة بالقضايا الداخلية أو الخارجية.
- المساعدة في تعريف إستراتيجية أصول الملكية الفكرية للشركة.
- تحسين أصول الملكية الفكرية وكذلك إدارة محفظة الملكية الفكرية، وذلك لتحسين أصول الملكية الفكرية وهيكل الحافظة;
- تحديد الفرص والمخاطر.
- تقييم مدى ربحية محفظة أصول الملكية الفكرية
- إدراك القيمة التنافسية، للمساعدة في فهم أصول الملكية الفكرية وموقف محفظة أصول الملكية الفكرية من الوضع التنافسي القائم.

ت) تقدير طرق التقييم النوعية

أن الميزة الرئيسية لطرق التقييم النوعية هو بساطتها. فبمجرد بحث المعلومات المطلوبة وتجميعها في شكل قابل للاستخدام يكون من السهل تصنيفها وتقييم الأصل محل التقييم بدون حاجة إلى طرق معقدة. والميزة الأخرى أن البيانات المطلوبة للتقييم تكون متاحة للعمامة. ومع توافر قدر من الخبرة يمكن تقييم أصول الملكية الفكرية المملوكة لأطراف أخرى في نفس الوقت. وبناءً عليه فإن هذه الطرق تُسهل مقارنة وتصنيف أصول الملكية الفكرية المملوكة للشركة نفسها أو المملوكة للشركات المنافسة.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

وغالبا ما تكون هذه الأساليب النوعية سهلة الفهم، لأنها غالبا ما تقوم على مفاهيم منطقية ومفهومة، والتي يمكن إستيعابها بسهولة من قبل معظم الجمهور، وهذا يشكل ميزة حقيقية بالمقارنة مع الأساليب الكمية. ويوفر الأسلوب النوعي أسس مشتركة وبسيطة عند مفاوضات منح التراخيص، حيث أنه لا يزال مفهوم لخبراء التقييم وغيرهم على حد سواء. بالإضافة إلى ذلك، يمكن تطبيق الأساليب النوعية في الحالات التي تكون فيها بعض البيانات المطلوبة غير متوفرة أو غير موثوق بها، بسبب مبدأ تعددية المعايير الخاصة بهذه الأساليب. وحتى إن كانت بعض المعلومات مفقودة، فلا يزال تطبيق أسلوب التقييم النوعي ممكنا، في حين أن تطبيق أسلوب التقييم الكمي قد يمثل نوع من المخاطره. ولكن هناك بعض الإنتقادات الرئيسة التي غالبا ما توجه الى طريقة التقييم النوعي وهي شخصيتها أو عدم موضوعية هذا النوع من التقييم. في الواقع، حتى لو كان المقيم لديه القدرة على الاستقلالية والموضوعية أثناء عملية التقييم، فان عملية تحديد واختيار، ووزن، وترجيح المعايير ما زال يتسم بنوع من عدم الحياد.¹

إن تقييم براءات الاختراع باستخدام مؤشرات القيمة لها بعض العيوب مثل، الإستشهاد ببراءة الاختراع كمؤشر للقيمة، والذي لا يأخذ في الاعتبار بعض الأمور مثل مبرر الإستشهاد نفسه. بالإضافة الى أن استخدام مؤشرات القيمة كبديل للقيمة، يتوقف على مستوى الخبرة لدى الأفراد القائمين بعملية التقييم، نظرا لطبيعته الشخصية لهذه الطرق. كذلك فإن بعض المؤشرات قد تكون ذات صلة بالأصل موضوع التقييم أو قد لا تكون

¹ Céline Lagrost Donald Martin Cyrille Dubois Serge Quazzotti, (2010). *Intellectual property valuation: how to approach the selection of an appropriate valuation method*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 11 Iss 4, PP. 481 - 503

كذلك. وبالتالي فإن جودة التقييم وواقعيته في برنامج (IP score) على سبيل المثال، تتوقف على مدى جودة المعلومات المستخدمة في التقييم.

ث) متى يتم استخدام طرق التقييم النوعية؟

غالبًا ما تستخدم أساليب التقييم النوعية لأهداف الإدارة الداخلية، فهذه الطرق مفيدة أكثر لهدف المقارنة، وكذلك تصنيف وترتيب حافظة الأصول داخل الشركة أو بالنسبة للمنافسين.

الفصل السابع

كيفية تقييم الشركات لأصول الملكية الفكرية

وفقاً للسبب وراء تقييم أصول الملكية الفكرية يتم اختيار منهج أو أسلوب تقييم معين أو خليط من عدة طرق للتقييم، وذلك اعتماداً على نوع القيمة المطلوب. فعلى سبيل المثال، يتطلب التقييم لأهداف الإدارة الداخلية قيمة داخلية، أما التقييم لهدف بيع الأصل أو منح تراخيص بشأنه فيتطلب قيمة سوقية، والقيمة الداخلية والسوقية قد لا يكونا متساويين.

وهناك العديد من طرق التقييم التي تم إقترحها وتطويرها، ولكل طريقة المميزات والعيوب الخاصة بها. وللحصول على أفضل نتائج للتقييم، من المهم اختيار الطريقة أو مجموعة الطرق المناسبة لكل حالة. وهناك بعض العوامل التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند تقييم أصول الملكية الفكرية وعند اختيار طريقة التقييم المناسبة. وسنناقش هذه العوامل في المباحث الآتية:

المبحث الأول: محددات عملية التقييم.

المبحث الثاني: ماهية الأصول التي سيتم تقييمها.

المبحث الثالث: كيف تتم عملية تقييم أصول الملكية الفكرية.

المبحث الرابع: إجراءات عملية التقييم.

المبحث الخامس: صعوبات تقييم أصول الملكية الفكرية.

المبحث الأول

محددات عملية التقييم

تتمثل محدّدات عملية التقييم في ماهية أصول الملكية الفكرية التي يتم تقييمها، والغرض من التقييم، والشخص الاعتباري أو الطبيعي الذي يتم التقييم من أجله، وتتحدّد نتيجة التقييم أيضًا بالشخص الذي يقوم بإجراء عملية التقييم، وتاريخ التقييم.

أولاً: ماهية أصول الملكية الفكرية التي يتم تقييمها

مبدئيًا لا يمكن إجراء عملية التقييم لأصل معين إلا إذا تم تحديد هذا الأصل بالضبط، وتم تمييزه عن الأصول المادية وغير المادية الأخرى. ومن الناحية النظرية، كل أصل ينبغي تقييمه على حدة، ولكن في الواقع هذا ليس بالمهمة السهلة. فعلى سبيل المثال، إذا كان المطلوب إجراء عملية تقييم لأصل معين بطريقة مستقلة، فقد يكون من الصعب فصل إثنين من براءات الاختراع مترابطين ويكمل كلاً منهما الآخر، أو فصل طفرة تكنولوجية عن إسم العلامة التجارية.

ثانياً: ما هو الغرض من التقييم؟

إن نوع القيمة المطلوبة سواء كانت قيمة داخلية أو سوقية، وكذلك نوع نتيجة القيمة سواء كانت كمية أو نوعية، كل ذلك يتحدّد بواسطة الهدف من التقييم.

ثالثاً: لمن يتم التقييم؟

تختلف مناهج التقييم المطلوبة على حسب من يتم التقييم من أجله، سواء كانوا مستثمرين محتملين أو الإدارة الداخلية. وهذا الجانب مهم أيضًا ولا بد أن يؤخذ بعين الاعتبار من

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

قبل المقيم وهو الجمهور الذي سوف يتم التقييم من أجله. والنتائج المتوقعة تختلف اعتماداً على توقعات الجمهور المستهدف، وهذا يؤثر أيضاً على اختيار طريقة التقييم. في الواقع، حتى لو كان الجمهور المستهدف مختلف على نطاق واسع، فلا بد من بذل كل جهد ممكن حتى يتم تحديد الغرض الصحيح للتقييم.

الجمهور المستهدف	التقييم لأهداف داخلية	الجمهور المستهدف	التقييم لأهداف خارجية
المديرين مديري أصول الملكيه الفكرية	إستغلال وإدارة الأصول الفكرية داخليا.	المستثمر المالك/المشتري المرخص/ المرخص له.	المعاملات (مثل الدمج والاستحواذ ومنح التراخيص).
المديرين رؤساء الشركة المساهمين.	التقارير الداخلية وإدارة الإستراتيجية العالمية	المحاكم قاضي التفليسة الدائنين.	أهداف قانونية (التقاضي، الإفلاس، التعدي على الحقوق الفكرية).

		السلطات الضريبية مأموري الضرائب المحاسبين المستشارين الماليين. الدائنين المستثمرين والبنوك والمساهمين	أهداف إدارية (مثل الضرائب والمحاسبة). أهداف مالية.
--	--	--	--

ويوضح هذا الجدول العلاقة بين أغراض التقييم والجمهور المعني بالتقييم. إن الأسئلة حول لماذا يكون تقييم أصول الملكية الفكرية مطلوباً؟ ما هي النتيجة المقصودة؟ ولمن تتم عملية التقييم؟ هي من الأسئلة ذات الأهمية المحورية. ويجب الإجابة على هذه الأسئلة، لأنها سوف تساعد المقيم على أن يقرر أي أسلوب سيتبع في تقييم أصول الملكية الفكرية. فمثلاً الطرق النوعية للتقييم لا تكون ملائمة لأغراض المحاسبة. على العكس من ذلك، لأهداف الإدارة الداخلية، إذا تم التوصل إلى نتيجة التصنيف من خلال طريقة التقييم النوعي يمكن أن تكون أكثر فائدة من طريقة التقييم الكمي.¹

¹ Flignor, P. and Orozco, D., (2006). *Intangible asset and intellectual property valuation: a multidisciplinary perspective*, World Intellectual Property SMEs Newsletter, July, P.15.

رابعاً: من يقوم بإجراء عملية التقييم؟

قد يكون المثلن لديه خبرة في مجال معين من التقييم، وهذا يمكن أن يؤثر على اختيار طريقة التقييم. كذلك من الممكن أن يجعل عملية التقييم غير محايدة.

خامساً: تاريخ التقييم

إن تاريخ التقييم يكون له أثر واضح على اختيار طريقة التقييم، وفي حالة الطرق المعتمدة على الدخل يكون له تأثير على اختيار أسلوب أو معدل الخصم. وتاريخ التقييم هو أحد المتغيرات الرئيسية التي من شأنها أن تؤثر على تحديد قيمة أصول معينة من الملكية الفكرية. فقد تكون قيمة أصول الملكية الفكرية في تاريخ معين مختلف للغاية عن قيمة تلك الأصول نفسها في تاريخ آخر، وذلك بسبب تغير الوقائع والظروف والمعلومات المتاحة، وبسبب تقدير الأحداث المستقبلية المتعلقة بالأصول في تواريخ مختلفة. فعلى سبيل المثال، تكون قيمة أصول الملكية الفكرية التي لم يتم تسويقها عادة أقل بكثير من قيمة الأصول ذاتها في وقت لاحق بعد أن بدأت التدفقات النقدية، وبعد أن أصبحت مستويات المبيعات المتوقعة، والتسعير، وهوامش الربح، والجوانب المالية والاقتصادية الأخرى للمنتجات التي تستخدم أصول الملكية الفكرية مفهومة بشكل أفضل، وبالتالي أقل خطورة. فعملية إجراء تقييم أصول الملكية الفكرية ينبغي أن تتضمن بشكل صحيح كل الحقائق المعروفة أو التي يمكن معرفتها بشأن الأصول التي يجري تقييمها في التاريخ المحدد للتقييم. وينبغي أن يشمل جميع تقييمات أصول الملكية الفكرية علي جملة "كما في تاريخ" أو أن يتم بوضوح إبلاغ تاريخ التقييم لمستخدمي نتيجة التقييم.¹

¹ Valerie Calloway and others (2013). *Intellectual Property Owners Association*”, *Intellectual property Valuation* (October 2.), P.5 et seq.

المبحث الثاني

ماهية الأصول التي سيتم تقييمها

يعتبر تعريف ووصف أصل الملكية الفكرية موضوع التقييم من النقاط الحاسمة بالنسبة لموضوع التقييم، وبالتالي فإنه يتطلب بعض التحليل. وأول نقطة في عملية التقييم هي تحديد نوع الأصول التي سيتم تقييمها. ففي بعض الحالات، لا يكون محل أو موضوع التقييم واضح دائماً، ويثار التلؤلؤ حول كون موضوع التقييم أصل من أصول الملكية الفكرية أو نوع آخر من الأصول الغير ملموسة؟ أو هل أصل الملكية الفكرية محل التقييم مرتبط بأصول أخرى غير ملموسة؟ في الواقع، تمثل أصول الملكية الفكرية لشركة معينة جزءاً من رأس المال الفكري العام لهذه الشركة. ويعرف البعض رأس المال الفكري العام لهذه الشركة بأنه مجموع المعرفة التي تستخدم لصالح شركة معينة، ويعرفه البعض بشكل أكثر دقة، بأنه مزيج من جميع الأصول غير الملموسة التي تجعل الشركة قادرة على أداء وظائفها.¹

ولكن ما هي الأصول غير الملموسة؟ فقد عرفها البعض بأنها الأشياء غير المادية التي تعتبر مصدراً لأرباح أو فوائد متوقعة.² ويمكن تقسيمها إلى ثلاث طوائف أو فئات فرعية:

¹ Brooking, A., (1996). *Intellectual Capital: Core Assets for the Third Millennium Enterprise*, Thomson Business Press, London, P. 88.

² Zambon, S., (2003). *Study on the measurement of intangible assets and associated reporting practices*”, prepared for the Enterprise Directorate General of the European Commission, April 2003, Brussels, available at

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

١. الأصول غير المادية التي تتمتع بحقوق قانونية أو تعاقدية، وتشمل أصول الملكية الفكرية، بما في ذلك براءات الاختراع، العلامات التجارية، الرسوم، والنماذج، وأيضًا التراخيص وحقوق النشر.
 ٢. الأصول غير الملموسة التي يمكن تمييزها وفصلها عن الأصول الأخرى، وهي على سبيل المثال، قواعد البيانات، والشبكات، والهيكل الإداري، والدراسة، والأسرار التجارية.
 ٣. الأصول غير الملموسة التي لا يمكن فصلها عن الأصول الأخرى أو الشهرة، وهذه الفئة تشمل الإستثمارات غير الملموسة السابقة، والتي تتمثل في المنظمات والخبرة الإدارية، الموقع الجغرافي والموقع أو المكانة المميزة للسوق الاحتكاري. وبمقارنة أصول الملكية الفكرية التي تتمتع بحقوق قانونية أو تعاقدية بالأصول غير الملموسة الأخرى، نجد أن الأولى عمومًا أسهل في عملية التقييم من قبل الخبراء، وذلك لأنها تتمتع بالحماية الرسمية.^١
- ولكن هل الأصول غير الملموسة الأخرى يمكن تقييمها؟ من الناحية الاقتصادية، يمكن القول أن الأصول غير الملموسة يمكن أن تخضع للتقييم إذا توافرت فيها أو تنطبق عليها المعايير الآتية:^٢

<<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.195.7180&rep=rep1&type=pdf>>

¹ Deena, Z. (2008), "IP valuation – is it an option or a duty", available at:

<<http://deenaz-finarticles.blogspot.com/2008/09/ip-valuation.html>>

² Reilly, R.F. and Schweih, R.P. (Eds) (1998), *Valuing Intangible Assets*, McGraw-Hill, New York, NY.

- يجب أن يكون الأصل موضوع التقييم محددًا بدقة ويمكن وصفه أو قابل للوصف.
- يجب أن يكون الأصل له وجود قانوني ويتمتع بالحماية القانونية.
- يجب أن يتمتع الأصل بحق الملكية الخاصة، ويجب أن تكون هذه الملكية الخاصة قابلة للنقل من الناحية القانونية.
- يجب توافر بعض الأدلة الملموسة على وجود الأصل الغير ملموس، على سبيل المثال، عقد، ترخيص، وثيقة تسجيل، وقائمة من العملاء.
- يجب أن يكون الأصل موضوع التقييم قد تم إنشائه، أو أوجد في حيز الوجود في وقت محدد أو نتيجة لحدث أو فعل محدد.
- يجب أن يكون قابلاً للانتهاء أو إنهاء تواجده في وقت محدد أو نتيجة لحدث محدد.
- وهذه المعايير تنطبق على معظم أصول الملكية الفكرية، ولكن بعض الأصول غير الملموسة قد لا تنطبق عليها، وبالتالي لا تخضع لعملية التقييم، وهذا هو السبب الذي يجعل أي مثنى أو مقيم يعرف أو يحدد الأصل الذي سيكون محلاً للتقييم. وحتى عندما يقوم المثنى بتعريف الأصل، ويقرر بأن هذا الأصل قابل للتقييم تظل هناك بعض العقبات التي تواجهه.
- ومن أكثر العقبات شيوعاً هي مشكلة تمييز الأصل، وكما سبق الإشارة، أي رأس مال في مجتمع معين يمكن تصنيفه على أنه من الأصول المادية أو من الأصول غير المادية أو غير الملموسة. وهذه الأصول تكون مترابطة ومتفاعلة مع بعضها الأخر. ولكن عند ما يكون الترابط والتفاعل بين هذه الأصول قوياً، فإن هذا يجعل مهمة المقيم

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

في أن يميز بين الأصول المختلفة صعبة، وبالتالي صعوبة إستخلاص المعلومات عن أصل الملكية الفكرية محل التقييم. وفي بعض الحالات يكون من الأفضل تقييم التكنولوجيا كمجموعة من أصول الملكية الفكرية ككل بدلاً من محاولة إستخراج معلومات عن كل أصل من أصول الملكية الفكرية كل على حدة.

ولكن إذا كان المقيم يحتاج إلى القيام بعملية التقييم في هذه الظروف، فيجب ان يكون لديه وصفاً واضحاً وكاملاً للأصل الذي سيكون محلاً للتقييم، ومن خلال هذا الوصف يمكن أن يستخلص معلومات عن الخصائص القانونية، الاقتصادية أو السوقية للأصل موضوع التقييم. ومن شأن هذه المعلومات أن تستخدم مباشرة في عملية التقييم من أجل تحديد قيمة الأصل محل التقييم. وبمجرد تحديد الأصل غير الملموس والاقرار بأنه قابل للتقييم، فإن الخطوة التالية ستكون اختيار الطريقة أو الأسلوب المناسب للتقييم والتي تكون أما من ضمن الطرق الكمية أو النوعية.

المبحث الثالث

كيفية إجراء عملية تقييم أصول الملكية الفكرية

يحتاج أي مقيم قبل عملية التقييم أن يُعد دراسة شاملة عن كيفية إجراء عملية التقييم وعن كيفية جمع المعلومات المطلوبة في التقييم. وهذه القضية مرتبطة أيضاً بمدى توافر المعلومات، والذي سيكون عاملاً حاسماً عند اختيار طريقة التقييم.

إن أي مقيم يحتاج أن يُعد الإجابة لبعض الأسئلة الأساسية مثل:

- هل سيتم التقييم من وجهة نظر داخلية أو خارجية (بالنسبة للشركة)، وهذا السؤال يؤثر بشكل مباشر على درجة موضوعية التقييم، وبالتالي على نتيجة عملية التقييم. وفي جميع الحالات يجب على المقيم أن يكون على درجة عالية من الإستقلال والموضوعية عند إجراء عملية التقييم.
- هل المقيم لديه السلطة للوصول لجميع أنواع المعلومات الداخلية (قواعد البيانات الداخلية مثل، بيانات الموارد البشرية، التقارير الفنية، التقارير الإدارية، والتقارير المالية، ودفاتر الموازنة)، وهل للمقيم سلطة محدودة للوصول إلى هذه البيانات؟
- إن سلطة الحصول على المعلومات والبيانات بواسطة المقيم يجب أن تكون مؤكدة وصحيحة من أجل الحصول على ما يكفي من البيانات لإجراء عملية التقييم. والمثال على ذلك أن طريقة التقييم القائمة على التكلفة تعتمد بصفة أساسية على البيانات الواردة في التقارير المالية، وبطبيعة الحال إذا كان هذا المصدر من مصادر المعلومات غير متوفرة فستكون عملية التقييم غير قابلة للتنفيذ.¹

¹ Céline Lagrost Donald Martin Cyrille Dubois Serge Quazzotti, (2010). *Intellectual property valuation: how to approach the selection of an*

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

• هل للمقيم الصلاحية لإجراء مقابلات مع الموارد أو العنصر البشري العامل في مجال تطوير أصول الملكية الفكرية أو إدارتها. إن النقاش المباشر مع الأشخاص المعنيين بأصول الملكية الفكرية موضوع التقييم يمكن أن يكون مصدراً لمعلومات قيمة لا يمكن الحصول عليها من مصادر أخرى. فهذا الإجراء يمنع سوء الفهم لقيمة عناصر التقييم، ويسمح بالتحقق السريع من النقاط الفنية. وهذا النوع من مصدر المعلومات يكون ذات أهمية خاصة عند أداء عملية التقييم باستخدام طريقة التكلفة أو طرق التقييم النوعية.

• هل المعلومات التي تم جمعها هي على درجة كبيرة من المصداقية، ويمكن الاعتماد عليها؟ إن المقيم يجب عليه أن يتحقق من مصداقية البيانات التي تم جمعها لاستكمال عملية التقييم. فيجب على المقيم أيضاً أن يختبر مدى ملاءمة واتساق المعلومات والافتراضات التي تم استخدامها لأداء عملية التقييم.

وعندما يحدد المقيم اختياره بالنسبة لطريقة التقييم بناءً على إجابة الأسئلة السابقة، وتوافر المعلومات بشأن إجابات هذه الأسئلة يمكن أن تتسبب في تعديل جوهرى في قرارات المقيم، وبالتالي فإن إجابة سؤال مثل كيفية أداء عملية تقييم أصل الملكية الفكرية هي ذات أهمية كبيرة. بالإضافة إلى ذلك، كلما كان المقيم قادراً على تعريف ووصف الأصل محل التقييم بطريقة تفصيلية وكاملة كلما كان التقييم أكثر دقة وكلما كانت نتيجة هذا التقييم منضبطة.¹

appropriate valuation method, Journal of Intellectual Capital, Vol. 11 Iss 4 PP. 481 - 503

¹ Céline Lagrost Donald Martin Cyrille Dubois Serge Quazzotti, (2010), "Intellectual property valuation: how to approach the selection of an appropriate valuation method", Journal of Intellectual Capital, Vol. 11 Iss 4 pp. 481 - 503

المبحث الرابع

إجراءات عملية التقييم

ان عملية تقييم الأصول غير الملموسة هي عبارة عن منهج منظم يتم تصميمه لكي يتم الأجابة عن سؤال يطرحه صاحب الأصل موضوع التقييم بشأن قيمة هذا الأصل. وتبدأ عملية التقييم بتحديد السؤال الذي يجب إجابته، وتنتهي بتقديم اجابة لهذا السؤال الي الأطراف ذوي المصلحة في التقييم.

وتعتبر كل حالة من حالات تقييم الأصول غير الملموسة ذات طبيعة فريدة، حتى في ظل الظروف والشروط المتماثلة يمكن أن يكون هناك أنواع مختلفة من القيمة المقدرة لأصل معين غير ملموس. وبالتالي يمكن القول أن عملية التقييم هي عبارة عن إطار تحليلي لتقدير قيمة أصل غير ملموس.

ولكن في العموم تقدم عملية التقييم نمطا معيناً لكي يستخدم في أي حالة من حالات تقييم الأصول غير الملموسة. وبناء عليه يتم البدء بإستطلاع السوق، ثم تحليل البيانات، وبعد ذلك يتم تطبيق طريقة التقييم الملائمة وإتباع الإجراءات اللازمة. وفي النهاية يتم تجميع النتائج المختلفة للتحليل وذلك لكي تعطي تقدير محدد لقيمة معرفة.

أولاً: طبيعة عملية التقييم

يعتبر تقييم الأصول غير الملموسة من التخصصات الناشئة والمتطورة، فعملية تقييم الأصول غير الملموسة تقدم الهيكل الضروري لتحليل قيمة هذه الأصول، وبالتالي فإن هذا التخصص طالما هو تحليلي يمكن أن يستمر في التطور والتحسين. فكما هو الأمر

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

في أي أصول أو ممتلكات، تكون قيمة الأصل غير الملموس عبارة عن إنعكاس للقيمة الحالية للدخول الاقتصادية التي يتوقع أن يحققها هذا الأصل في المستقبل. والهدف الأولي لأي حالة من حالات التقييم هو تقديم توقعات معقولة عن بعض الأحداث المستقبلية، وبالتالي فالأداء الاقتصادي المتوقع للأصل غير الملموس يعتبر من العوامل المساعدة لفهم وقبول القيمة التي يتم تقديرها.

وأيضا كما هو الأمر في أي نوع من أنواع البحث الإستكشافي يتم اتباع طرق متتالية كالاتي:

- السؤال Question.
- التحليل Analyse.
- الاختبار Test.
- الخلاصة Conclude.

وتستخدم عملية تقييم الأصول غير الملموسة هذا النمط، ويتبع المحللون والمقيمون أربع خطوات كالتالي:

- تحديد مشكلة تقييم الأصول غير الملموسة.
- تجميع البيانات الضرورية وتحليلها.
- تطبيق واستخدام طرق التقييم.
- تقديم نتائج تقدير القيمة.

وعندما تكون النتائج التي تم التوصل إليها غير متوقعة، تبدأ عملية تقييم أخرى جديدة. وبما أن نتائج عملية التقييم تخضع للإختبار، فانها تكون في معظم الحالات محلا

للتحقيق. أما إذا كانت عملية تحليل الأصل غير الملموس منضبطة، فإنها ستحدد مدى صحة النظريات والنماذج التي تم استخدامها. وهذا التحديد يكون عن طريق مقارنة القيم التي تم تحديدها مع القيم التي كانت متوقعة.

إذن، فإنضباط عملية التقييم يساعد في الكشف الدقيق عن أبسط العيوب أو الثغرات في التطابق بين القيمة المتوقعة للأصل والقيمة الحقيقية أو الفعلية لهذا الأصل. ولكن لا يمكن القول إن عملية التقييم هي عملية منضبطة بالكامل، وذلك لأن تقدير القيمة لأي أصل تتأثر بالظروف الاقتصادية السائدة في الفترة محل الاعتبار. بمعنى أن الأحداث الاقتصادية الفعلية التي تلي تاريخ التقييم كانت فقط متوقعة عند تاريخ التقييم، والمقيم يكون مطلوباً منه أن يقدر القيمة بدون المعرفة المؤكدة للأحداث أو الظروف التي تحدث في المستقبل. في الواقع، عملية التقييم بالنسبة للمقيم هو تقدير للأحداث التي يمكن أن يتوقعها شخص ما بعد تاريخ التقييم.

وعموماً فإن الهدف الأساسي لعملية تقييم الأصول غير الملموسة هو تقديم توقعات معقولة وموثوق بها. فإذا كانت التوقعات دقيقة ومعقولة فيمكن القول إن عملية التقييم ناجحة. أما كانت التوقعات غير دقيقة فيستم تعديل نموذج التقييم أو استبداله حتى يتم الحصول على نتائج دقيقة ومحددة. وتجدر الإشارة إلى أنه من غير المتوقع أن يوجد نموذج ناجح في جميع الحالات، وذلك لأن العديد من تجارب قياس القيمة سيتم إجراؤها بدقة أفضل وبطريقة موسعة. وكذلك من أهداف عملية تقييم الأصول غير الملموسة هو تقديم أو افتراض إطار نظري لنموذج القيمة والذي يمكن من خلاله توقع تحركات السوق بشكل أكثر دقة.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

لكي يكون نموذج التقييم صحيحا لابد من إتباع منهج التقييم كما يلي:

- إعداد نموذج يقوم على نتائج التجارب.
- التأكد من توقعات هذا النموذج مقابل نتائج التجارب أخرى.
- تعديل النموذج أو إستبداله كلما تتطلب الأمر ذلك، وخصوصا نتائج التجارب الأخرى.

والخطوة الثالثة تقودنا الى الخطوة الأولى وهكذا تستمر العملية بدون توقف، ولكن لا يمكن القول بقرب النموذج الى الواقع، المعيار الوحيد لتقييم جودة النموذج هو التوقع المعقول للأداء الاقتصادي من خلال نموذج بسيط وملاءم ومرضي.

إن توقعات تحركات السوق المستقبلية غير مؤكدة وغير كاملة الدقة. وبالتالي يجب على المقيم أن يكون جاهزا لإستقراء نتائج التجارب والتي تتطلب تعديل أو استبدال النموذج. وبالتالي يمكن القول إن بناءً نموذج لتقييم أصل غير ملموس هو عمل ابتكاري والذي لا يتفق مع إجراءات التحليل النظامية. ويمكن القول إن النماذج ليست مؤكدة وتخضع دائماً للمراجعة، ولكن كل نموذج جديد يشمل الأجزاء الناجحة في النماذج القديمة، وبالتالي فان المعرفة بالتقييم هي معرفة تراكمية. ونماذج التقييم ليست مؤكدة أو مثبتة ولكن لها صلاحية معينة.

ثانياً: تحديد مشكلة التقييم

في بداية عملية التقييم يعتبر طرح السؤال الصحيح في بعض الأحيان أصعب من إيجاد إجابة صحيحة لهذا السؤال. وبالتالي يجب على المقيم أن يحدد أهم القضايا التي يعالجها، وأن يضع خطة لتنفيذ مهمة التقييم. ويمكن القول إن سبب فشل العديد من

عمليات التقييم هو التواصل الضعيف بين المقيم وصاحب الأصل موضوع التقييم بشأن أهداف التقييم. فبعض الأشخاص عديمي الخبرة بعمليات التقييم لا يدركون أن تطبيق نموذج التقييم يؤثر على نتائج التقييم. وهناك أنواع من الملكية وحقوق الملكية والحقوق والمميزات القانونية التي يمكن أن تؤثر في عملية ونتيجة التقييم.

ويجب عند تحديد مشكلة التقييم تحديد الآتي:

- تحديد الأصل غير الملموس موضوع التقييم.
- تحديد حقوق الملكية على الأصل موضوع التقييم.
- تحديد الهدف من عملية التقييم.
- تحديد وتعريف معيار القيمة.
- تاريخ تحديد القيمة أو تقديرها.
- تحديد الشروط التي ترد على الأصل محل التقييم.

وتجدر الإشارة الى أن حقوق الملكية على الأصل غير الملموس، والتي ستكون محلا للتقييم تشمل الحقوق المملوكة قانونا، أو التي يمكن أن يمتلكها صاحب الأصل غير الملموس. وقد يقوم المحلل أو المقيم بتقييم الملكية الكاملة أو حصص الملكية الجزئية التي تنشأ من تقسيم حقوق الملكية. وفي كل الأحوال من المهم توافر المعلومات عن حقوق الملكية التي سيتم تقييمها في بداية عملية التقييم، وذلك حتى يتم تجنب التعقيد الذي يمكن أن تؤثر به هذه الحقوق على المهارات الاجرائية، وعلى الوقت المطلوب لإتمام عملية التقييم. وأيضا قد لا تتساوى مجموع حصص الملكية الجزئية لأحد الأصول غير الملموسة مع قيمة الملكية الكاملة لهذا الأصل. ولتقدير حصة ملكية جزئية في

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

أصل معين غير ملموس، عادة ما يفضل المقيمون توافر بعض المؤشرات من السوق على قيمة هذا الحق الجزئي من الملكية. ولذلك فإن التحديد الواضح لمهمة تقييم أصل غير ملموس تساهم في توجيه المقيم نحو المعلومات الأساسية والمهمة للتقييم، وكذلك تساعد على تجنب إجراءات غير ضرورية ومكلفة.

• الاستخدام الأفضل والأعلى للأصل غير الملموس

ومن خلال ما يسمى باستخدام الأفضل والأعلى للأصل، يمكن للمقيم أن يفسر قوى السوق التي تؤثر على الأصل موضوع التقييم، وكذلك يمكن تحديد الاستخدام الذي بناء عليه ستحدد القيمة النهائية للأصل. وأيضًا من خلال معيار الاستخدام الأعلى والأفضل، يمكن للمقيم أن يحدد الأصول المشابهة للأصل محل التقييم. وأيضًا يمكن للمقيم أن يحدد عوامل التقادم التي تؤثر على قيمة أو حياة الأصل محل التقييم.

إن عناصر التقييم المهمة التي يمكن تحديدها من خلال تحليل معيار الاستخدام الأعلى والأفضل تشمل المخاطر المنتظمة، وتشمل تقدير الدخل الاقتصادي وكذلك معدل رسمة الدخل الاقتصادي. ومن خلال هذا المعيار أيضا يمكن للمقيم أن يختبر مدى دقة التقييم أثناء عملية التقييم، وبهذه الطريقة يمكن إنشاء درجات أو مجالات معقولة من القيم للأصل غير الملموس. ويمكن القول إن تحديد السيناريوهات المختلفة لتشغيل الأصل محل التقييم قد لا يتم أثناء تحليل الاستخدام الأفضل والأعلى لهذا الأصل.

ثالثاً: تجميع البيانات

بعد تعريف وتحديد مشكلة التقييم، تتمثل الخطوة التالية في تحليل البيانات، وخلال هذه المرحلة، يقوم المقيم بتطوير خطة عمل تحليلية. يقوم المقيم بتجميع البيانات وتحليلها وتعديلها حسب الحالة. وعند أداء عملية التقييم يمكن تجميع البيانات التالية:

١. خصائص الأصل غير الملموس وتشمل حقوق الملكية التي سيتم تقييمها والمصالح والأمتيازات والشروط وكذلك العوامل التي تؤثر على ملكية أو حيازة الأصل.
٢. طبيعة وتاريخ التوقعات المستقبلية للصناعة أو للمشروع الذي يعمل فيه الأصل موضوع التقييم.
٣. التاريخ المالي للأصل غير الملموس.
٤. الأصول والخصوم المرتبطة بالأصل موضوع التقييم والمطلوبة للتشغيل الاقتصادي لهذا الأصل.
٥. طبيعة وظروف الصناعات المرتبطة، والتي يكون لها أثر على الأصل غير الملموس.
٦. العوامل الاقتصادية المحلية، الإقليمية والدولية، والتي يكون لها أثر على الأصل غير الملموس.
٧. معدل العائد من الإستثمارات ووصف لمعاملات السوق المرتبطة.
٨. المعاملات السابقة على الأصل موضوع التقييم.
٩. المعلومات الأخرى ذات الصلة بالتقييم.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

وتشمل خطة العمل على تحليل السوق بالنسبة للأصل غير الملموس وعلاقات العرض والطلب عليه. ولكي يتم إكمال عملية التقييم بسرعة وبكفاءة لا بد من وضع خطة عمل توقيت معين. فالوقت والمتطلبات الشخصية للتقييم تعتمد على مدى تعقيد أهداف التقييم، وكذلك على توافر المعلومات. فبعض عمليات التقييم قد تستغرق أيام، وبعضها قد يستغرق شهور لتجميع وتحليل المعلومات المطلوبة.

وتجدر الإشارة الى أنه في بعض عمليات التقييم قد يتطلب الأمر بعض المساعدة من الخبراء في مجالات أخرى، على سبيل المثال قد يتطلب تقييم حقوق التعاقد المتعلقة بتوزيع منتج عمل خاص بشركة معينة رأي الوكيل المهني.¹

ويكون المقيم مسؤول عن تحقيق نتيجة، وبالتالي يجب أن يكون لديه فهم واضح عن مسؤوليات الأعضاء الآخرين في فريق التقييم. وبنظرة أشمل يجب أن يدرك المقيم نوع وحجم وتسلسل الأعمال والخطوات التي يجب أن يقوم بها الفريق.

إن حجم المعلومات التي يجب تجميعها لعملية التقييم تعتمد على مدى تعريف عملية التقييم نفسها، فعلى سبيل المثال، يمكن لمشكلة التقييم أن تتطلب استخدام منهج معين أو طريقة من طريق التقييم عند تقدير القيمة النهائية للأصل غير الملموس. وفي النهاية فإن خبرة المقيم وتقييمه المهني وكذلك كمية وجودة المعلومات المتاحة هي التي تحدد مدى إمكانية تطبيق منهج أو مناهج تقييم معينة. ويجب العلم أن المعلومات التي يتم

¹ Abratt, R. and Bick, G. (2003). *Valuing brands and brand equity: methods and Processes*, Journal of Applied Management and Entrepreneurship, Vol. 8 No. 1.

تجميعها وتحليلها تؤثر على النتائج التي يتم التوصل إليها في عملية التقييم، لذلك عند كتابة تقرير التقييم فإنه يشمل على وصف للمعلومات التي أخذت في الاعتبار.

رابعاً: ثلاث طرق للتقييم

يمكن القول إن عملية التقييم يتم تطبيقها للوصول الى تقدير محدد ومدعم للقيمة، وهذا التقدير يأخذ في الاعتبار كل البيانات ذات الصلة. إن قيمة الأصول غير الملموسة يمكن تقديرها بعد اعتبار ثلاثة مناهج مختلفة للتقييم: التكلفة، الدخل والسوق. ويمكن استخدام واحدة أو أكثر من هذه الطرق لتقدير القيمة، ولكن أياً من هذه الطرق أو المناهج يمكن استخدامه، يعتمد على نوع الأصل و كذلك استخدامات عملية التقييم وأيضا يعتمد على كمية وجودة البيانات المتاحة للتقييم.¹

الشروط المحددة والمرتبطة بالتقييم

من المهم في عملية التقييم أن يدرك المقيم ضرورة عمل بعض الاقتراحات العامة من أجل إجراء عملية التقييم بكفاءة. هذه الاقتراحات العامة تتعلق ببعض الجوانب القانونية، الرهون، امتيازات الرهون وتتعلق أيضاً بالمعلومات المقدمة بواسطة أطراف أخرى (مثل دراسات السوق والدراسات الهندسية)، الشروط أو الظروف غير المعلنة ومدى الالتزام بالقوانين واللوائح.

¹ Céline Lagrost Donald Martin Cyrille Dubois Serge Quazzotti, (2005). *Valuation of intellectual property: A real option approach*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 6 Iss 3, PP. 339-356.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

يجب على المقيم أن يوضح أن حياة واستخدام تقرير التقييم يكون مقصور على الهدف والأطراف الذين أعد من أجلهم هذا التقرير. كذلك لا يمكن للتقرير أن يكون محلاً للتحديث أو لمزيد من الإستشارات أو لشهادة الخبراء.

ويتم كتابة تقرير التقييم بناء على المعلومات المتاحة عند تاريخ كتابة التقرير. ويفترض المقيم أن المعلومات المستخدمة في عملية التقييم دقيقة بدون الحاجة إلى مراجعة مدى دقتها. كذلك التوقعات التي تم إجراؤها كجزء من عملية التقييم يكون أساسها هو تاريخ التقييم، وتكون محلاً للتغيير وفقاً لتغير الظروف الاقتصادية وظروف السوق.

ويجب أن يكون المقيم محايداً في عملية التقييم، بمعنى ألا يكون للمقيم مصلحة شخصية حاضرة ومستقبلية بالنسبة للأصل محل التقييم، ويجب أيضاً ألا يكون المقيم منحازاً لأحد أطراف عملية التقييم. ومن المهم أيضاً لحيادية عملية التقييم ألا تكون رسوم التقييم معتمدة على قيمة الأصل محل التقييم. وعموماً من المهم أن تتم عملية التقييم وفقاً لمعايير مهنية موحدة حتى تتوافر فيها الحيادية.

خامساً: نتائج التقييم

من منظور الأداء الكلي لعملية التقييم، يمكن أن يأخذ في الاعتبار السؤال التالي: هل حقق المقيم فعلاً الهدف الذي تم اختياره لتحقيقه؟

وبمراجعة عملية تقييم الأصل غير الملموس يجب اعتبار ما يلي:

- الهدف من التقييم.
- دوافع عملية التقييم.

- ملكية الأصل غير الملموس محل التقييم (بما في ذلك مجموعة الحقوق التي ترد على الأصل محل التقييم).
- تاريخ تحديد قيمة الأصل غير الملموس.
- تحديد المعيار المناسب للقيمة المراد تقييمها.
- مبدأ القيمة المستخدم في التقييم، وهل تأسست القيمة على مبدأ الاستخدام الأعلى والأفضل للأصل موضوع التقييم.

إن عملية تقييم الأصل غير الملموس يتم أداؤها حتى يتم الإجابة على تساؤل بشأن قيمة هذا الأصل. وحتى عندما يتم استخدام نفس طريقة التقييم (طريقة الدخل على سبيل المثال)، قد يؤدي استخدام أساليب مختلفة لهذه الطريقة الى مؤشر مختلف للقيمة (مثلا استخدام اسلوب رسمة الدخل الاقتصادي قد يؤدي الى مؤشر للقيمة مختلف عن مؤشر القيمة الذي ينتج عن استخدام اسلوب الدخل الاقتصادي بعد الخصم.

سادساً: كتابة وتقديم نتيجة التقييم

يتم تقديم نتائج عملية تقييم الأصل غير الملموس في شكل تقرير، وهذا التقرير قد يكون شفويا أو مكتوبا. ولا بد أن يكون التقرير متوافقا مع المعايير المهنية الموحدة لممارسة التقييم، ويجب ان يكون أيضًا واضحاً وليس به غموض، وشامل على المعلومات التي تمكن القارئ من فهمه بوضوح. ويجب أن يشمل التقرير على الظروف والشروط غير العادية التي أثرت على التقييم. بالإضافة الي وجود تقرير مستقل مشتملا على المؤهلات المهنية للمقيم كدليل على كفاءته أو أهليته لأداء عملية التقييم.¹

¹ Céline Lagrost Donald Martin Cyrille Dubois Serge Quazzotti, (2010). *Intellectual property valuation: how to approach the selection of an*

المبحث الخامس

صعوبات تقييم أصول الملكية الفكرية

يتطلب تقييم أصول الملكية الفكرية أن تقوم الشركة أولاً: بتحديد أصول الملكية الفكرية، وثانياً: تعيين قيمة عادلة ومبررة لأصول الملكية الفكرية التي تم تحديدها، وكلاهما يتطلب دراسة متأنية. فقد تمتلك شركة أنواع مختلفة من الأصول التي يمكن وصفها بأنها ملكية فكرية. وبحكم طبيعتها، تضم أصول الملكية الفكرية الموجودات غير الملموسة التي لا يمكن التعرف عليها أو تحديدها بسهولة كما في حالة موجودات الشركة الملموسة (على سبيل المثال، المباني والمعدات وغيرها). في بعض الحالات، تتجسد حقوق الملكية الفكرية في وثيقة منح، مثل براءات الاختراع المصدرة أو علامة تجارية مسجلة. في هذه الحالات، يمكن تحديد أصول الملكية الفكرية بسهولة أكثر من قبل الشركة. فعلى سبيل المثال، عادة ما تكون الشركات قادرة على تحديد أصول الملكية الفكرية مثل براءات الاختراع التي أصدرت ومخصصة للشركة، وعلامات تجارية مسجلة ومملوكة للشركة، وحقوق التأليف والنشر مسجلة ومملوكة من قبل الشركة. وعموماً يمكن للشركة تحديد حقوق الملكية الفكرية المرخص لها أو التي تم شراؤها من طرف ثالث بسبب وجود وثيقة منح (على سبيل المثال، عقد) بين الشركة والطرف الثالث.¹

appropriate valuation method, Journal of Intellectual Capital, Vol. 11 Iss 4
PP. 481 - 503

¹ Jody C. Bishop, (2003). *The Challenge of Valuing Intellectual Property Assets*, 1 Nw. J. Tech. & Intell. Prop., 59, P. 6.

والأصول الأخرى التي قد تعتبر أصول ملكيه فكريه للشركة يمكن عدم أخذها في الاعتبار أو عدم النظر اليها بسهولة. وللايضاح يمكن النظر في الأمثلة التالية لأصول الملكية الفكرية المحتملة التي يمكن للشركة تملكها (1): المعلومات المحتفظ بها في أجهزة الكمبيوتر المحمولة أو التي تم تخزينها على جهاز الكمبيوتر عن طريق المهندسين أو غيرهم من الموظفين، (2) طلب الحصول على براءة المخصص للشركة و لكن مازال قيد الفحص (3) الكشف عن إختراع من مهندس لصناع القرار في الشركة للنظر ما إذا كان ينبغي مواصلة حماية براءات الاختراع.¹

وقد لا تتجسد أنواع معينة من الملكية الفكرية في وثيقة منح. في الواقع، بعض أنواع الملكية الفكرية التي تملكها شركة قد لا يمنح أي حقوق قابلة للتنفيذ. فعلى سبيل المثال، طلب الحصول على البراءة قيد الفحص والمخصص للشركة لا يمنح أي حقوق قابلة للتنفيذ للشركة حتى قضايا براءات الاختراع. وبالتالي، فإن طلبات الحصول على براءات الاختراع قيد الفحص هي أحد الأصول التي تمثل حق يحتمل أن تكون قابلة للتنفيذ والتي قد تمنح للشركة في المستقبل.

وبالنظر إلى أن طلب الحصول على براءات الاختراع قيد الفحص لا يمنح أي حقوق قابلة للتنفيذ، فهل يمثل هذا الطلب أصل من أصول الشركة؟ يتفق البعض أن طلب الحصول على براءات الاختراع قيد الفحص هو أصل من أصول الشركة، على الرغم من أنه لا يمنح أي حقوق قابلة للتنفيذ. وطلب براءة الاختراع قيد الفحص لا ينظر اليه فقط بقيمته الحاليه بالنسبه للشركه، وهي جعل الشركة قادره على تمييز منتجاتها التي

¹ Mard, M. J., (2001). *Intellectual Property Valuation Challenges*. The Licensing Journal, May, PP. 26-30.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

تشمل الملامح التي يشملها طلب البراءة بكلمة (البراءة قيد الفحص)، ولكنه يوفر أيضا للشركة حقوق يحتمل أن تكون قابلة للتنفيذ في المستقبل عند اصدار براءة الاختراع. وعلاوة على ذلك، إذا كانت الشركة سيتم الإستحواذ عليها من جانب آخر، فمن المؤكد أن يعزى بعض القيمة لطلبات براءات الاختراع قيد الفحص على أنها (أصول) للشركة عند تحديد سعر الشراء العادل للإستحواذ على الشركة.

على سبيل المثال، المعلومات التي يتم الإحتفاظ بها في دفتر مختبر بواسطة مهندس من الشركة. في كثير من الأحيان يقوم المهندسين بتسجيل أفكارهم في أجهزة الكمبيوتر المحمولة. في الواقع، تشجع العديد من الشركات هذه الممارسة بسبب قيمة أجهزة الكمبيوتر المحمولة في الإثبات في حالة حدوث أي نزاع بشأن الاختراع في وقت لاحق. وتعتبر أجهزة الكمبيوتر المحمولة عموما ممتلكات الشركة وتبقى في الشركة إذا تم إنهاء عمل المهندس. ودفتر الملاحظات نفسه على الأرجح لا يمنح أي حقوق واجبة التنفيذ للشركة (على الرغم من أن الأسرار التجارية يمكن وصفها في دفتر الملاحظات). فعادة موظفوا الشركة أنهم ليسوا على بينة من المعلومات الواردة في دفتر المهندس، في حين أن المعلومات التي في دفتر الملاحظات يحتمل أن تكون إختراع ذات قيمة، إلا أن المهندس الذي كتب الكمبيوتر المحمول هو فقط قد يكون على بينة من المعلومات الواردة فيها.¹

وبالتالي، فإن السؤال الذي يطرح نفسه هو، هل يعتبر دفتر الملاحظات الخاص بالمهندس من أصول الشركة؟ إذا لم تسمح الشركة لموظفيها بأخذ المعلومات معهم عند

¹ Jody C. Bishop, *The Challenge of Valuing Intellectual Property Assets*, 1 Nw. J. Tech. & Intell. Prop. 59 (2003).

رحيلهم، فمن المرجح أن يكون كذلك؛ لأن الحفاظ على هذه المعلومات يعتبر ذات قيمة للشركة، وبالتالي قد يعتبر كأصل من أصول الشركة. ومع ذلك، فإن تقييم هذا النوع من الأصول يمثل إشكالية لأنه، على النحو المذكور أعلاه، لا موظفوا الشركة على علم حتى بالمعلومات التي إشتمل عليها دفتر المعلومات. وعلاوة على ذلك، إذا كانت الشركة سيتم شراؤها، ربما لا يمكن أن يُعزى أي قيمة لدفتر المهندس عند تحديد سعر الشراء العادل لاكتساب الشركة، لأن محتوى دفتر الملاحظات قد تكون مجهولة إلى حد كبير. ونتيجة لذلك، قد تمتلك الشركة كم هائل من أصول لملكية الفكرية منها ما هو يمكن تحديده بسهولة وغيرها من الصعب التعرف عليه. وفي مثل هذه الحالة، كيف يمكن لموظفوا الشركة أن يكونوا واثقين من أنهم على علم بجميع أصول الملكية الفكرية للشركة؟

ومن الحلول المطروحة هو إجراء فحص لأصول الملكية الفكرية. وعملية الفحص الشامل لأصول الملكية الفكرية تتضمن عموماً تقييم أصول الشركة لتحديد أصول الملكية الفكرية التي تمتلكها الشركة. فعلى سبيل المثال، تحدد عملية فحص الملكية الفكرية أصول الملكية الفكرية مثل براءات الاختراع المصدرة للشركة والعلامات التجارية المسجلة وحقوق النشر المسجلة، والأسرار التجارية. ويحدد مثل هذه المراجعة أيضاً أصول الملكية الفكرية المكتسبة أو المرخصة من أطراف ثالثة. وعلاوة على ذلك، تحدد عملية الفحص أصول الملكية الفكرية التي تمتلكها الشركة ولكن لا تمنحها في الوقت الحاضر حقوق قابلة للتنفيذ، مثل براءات الاختراع قيد الفحص والعلامات التجارية. ويجوز لعملية فحص أصول الملكية الفكرية أن تقييم إجراءات الشركة من أجل جمع أصول الملكية الفكرية. فعلى سبيل المثال، قد يكون لشركة إجراءات لتشجيع موظفيها

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

على الكشف عن اختراعاتهم للشركة. وكما ذكرنا أعلاه، قد تكون المعلومات الواردة في دفتر ملاحظات مهندس غير معروفه لصناع القرار في الشركة، وبالتالي فإن إجراءات تشجيع المهندسين على الكشف عن معلومات قيمة لصانعي القرار قد تكون مهمه لضمان أن الشركة تدرك أصول الملكية الفكرية المحتملة.¹

ويمكن أن تشمل عملية فحص أصول الملكية الفكرية أيضًا تقييمًا للإجراءات المعمول بها في الشركة للحفاظ على أصول الملكية الفكرية للشركة. فعلى سبيل المثال، تطلب معظم الدول من الشركات دفع رسوم دورية للحفاظ على إستغلال براءات الاختراع. وبالمثل، حقوق الملكية الفكرية التي تم ترخيصها من أطراف ثالثة قد تتطلب مدفوعات دورية لهذه الأطراف. وهكذا، فإن عملية فحص أصول الملكية الفكرية قد تقيم إجراءات الشركة لضمان إستمرارية المدفوعات للحفاظ على أصول الملكية الفكرية للشركة قيد الإستغلال. وعلاوة على ذلك، يمكن تقييم إتفاقيات الموظف لضمان أن أصول الملكية الفكرية التي تم تطويرها للشركة هي مملوكة من قبل الشركة للتأكد من أن الشركة لديها ضمانات لمنع الكشف غير المصرح به من المعلومات السرية (على سبيل المثال، الأسرار التجارية).

بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تشمل عملية فحص أصول الملكية الفكرية تقييم إجراءات الشركة لتجنب الاستخدام غير المصرح به من حقوق الملكية الفكرية للآخرين. فعلى سبيل المثال، يمكن أن تشمل مراجعة أصول الملكية الفكرية مراجعة عملية الشركة

¹ Elena Gilardoni, Emanuele Pizzurno, (2008). *Determining the value of intellectual property assets - a study and an empirical application*, International Journal of Innovation and Technology Management Vol. 5, No. 1, PP. 123-147

لطرح منتجات وخدمات جديدة، مثل إجراءات الشركة لضمان أن حقوق الملكية الفكرية المملوكة للآخرين لا تنتهك عند طرح هذا قبل المنتج أو عرض الخدمة.

وعادة ما تجري الشركات عمليات الفحص سنويا من أجل تحديد وضعها المالي، وتشمل الشركات العامة بيان مدقق الحسابات من حالتها المالية في التقارير السنوية للمساهمين. وبالمثل، فإن فحص أصول الملكية الفكرية السنوي يمثل جانبا مهما مطلوب لتقييم الوضع المالي للشركة. وبمجرد أن تحدد الشركة أصول الملكية الفكرية، يصبح من المرغوب فيه أن تعين قيمة لها ما يبررها لتلك الأصول.

وقد ذكرت إحدى الدراسات أنه في عام ١٩٧٨م كانت الأصول غير الملموسة تمثل ٢٠٪ فقط من أصول الشركات، وثمانين في المئة من أصول الشركات يمثل الأصول الملموسة، وبحلول عام ١٩٩٧م أصبحت القيمة النسبية للأصول الملموسة وغير الملموسة معكوسة، بمعنى أن ٧٣٪ من أصول الشركة أصبح أصول غير ملموسة. وهكذا أصبح تقييم أصول الملكية الفكرية الخاصة بالعديد من الشركات هو عامل حاسم في تحديد حالتها المالية.^١

وتقييم أصول الملكية الفكرية غالبًا ما يكون مهمة صعبة؛ لأن قيمتها الحقيقية قد لا تكون بادية للعيان. وما يتم غالبا هو ربط قيمة أصول الملكية الفكرية بالدخل الذي ينسب مباشرة إلى هذا الأصل إذا أمكن تحديده. فعلى سبيل المثال، يمكن تحديد قيمة براءة اختراع من خلال تدفق الإيرادات المتأتية من ترخيص حقوق براءات الاختراع

^١ Jody C. Bishop, (2003). *The Challenge of Valuing Intellectual Property Assets*, 1 Nw. J. Tech. & Intell. Prop, 59, P.4.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

للآخرين. ولكن، ما قيمة براءة الاختراع الغير مرخصة؟ إنه يوفر حق سلبيا وهو عدم قابلية للتنفيذ الا من قبل المالك. ان الشركة قد أنفقت المال للحصول على هذا الحق في البراءة وتدفع رسوم للحفاظ على براءات الاختراع، لذلك هل يمكن للشركة أن تبرر إكتساب والحفاظ على براءات الاختراع التي تعتبرها ليست ذات قيمة؟

بالطبع، قد لا يتم التعرف على قيمة أصول الملكية الفكرية من خلال الدخل التي تتلقاه الشركة. في الواقع، من المرجح أن القيمة الكاملة لأصول الملكية الفكرية لا يمكن إدراكها في الدخل، لأن الكثير من قيمة الأصل يتمثل في حق سلبى لمنع الآخرين من القيام بشيء ما كان من المفترض أن يقوموا به. وبالتالي، قد يكون لبراءة إختراع قيمة كبيرة حتى لو كانت الشركة لا تقوم بترخيص براءات الاختراع أو تطبيق براءة الاختراع ضد أي طرف ثالث، لأن الشركة تمتلك الحق في منع الآخرين من إستعمال الاختراع. فعلى سبيل المثال، قد يقرر المنافسين المحتملين بعدم الشروع في مجال تشملها حقوق براءات الاختراع للشركة. في مثل هذه الحالة، في حين أن الشركة قد لا تحصل على الإيرادات عن طريق الترخيص، فإنه يمكن أن يحقق حصة أكبر في السوق نتيجة لردع براءة الاختراع للآخرين عن تقديم منتج تنافسي أو خدمة.

وعلاوة على ذلك، محفظة براءات الاختراع للشركة قد يكون بمثابة آلية دفاعية أن يجعل أطراف ثالثة حذرة حول إنفاذ حقوق الملكية الفكرية ضد الشركة خوفا من الانتقام من قبل الشركة بواسطة محفظة براءات الاختراع. وفي هذا الصدد، قد تكون محفظة براءات الاختراع للشركة قيمة كبيرة في السماح للشركة بالمضي قدما دون عائق لأعمالها، دون تهديدات التعدي التي قد تثار من قبل أطراف ثالثة. ووفقا لذلك، فإن القيمة الحقيقية للأصول الملكية الفكرية هي عموماً صعبة القياس، وعلى الرغم من وجود تقنيات أو

طرق مقبولة ومتاحة لتحديد قيمة تلك الأصول، القيمة الكاملة لأصول الملكية الفكرية لا يمكن الوصول إليها بهذه الطرق¹.

وتقييم موجودات الملكية الفكرية هو أكثر تعقيداً، لأن هذه القيمة هي عمومًا ليست راکدة بل إن قيمة أصول الملكية الفكرية غالباً ما تتغير مع مرور الوقت. ونتيجة لذلك فإن أي شركة يجب عليها دورياً (على سبيل المثال، سنوياً) إعادة تقدير قيمة أصول الملكية الفكرية.^٢

¹ Mard, M. J., (2001). *Intellectual Property Valuation Challenges*. The Licensing Journal, May, PP. 26-30.

² Jody C. Bishop, (2003). *The Challenge of Valuing Intellectual Property Assets*, 1 Nw. J. Tech. & Intell. Prop, 59, P.3.

خاتمة البحث

لقد أوضحنا هذا البحث الأهمية الاقتصادية للأصول غير الملموسة أو رأس المال الفكري عمومًا، باعتباره من الدوافع المهمة لتحديد وتقييمها، أو الوصول إلى القيمة الحقيقية لهذه الأصول. فمعرفة الأهمية الاقتصادية للأصول غير الملموسة تساعد على إتخاذ القرار الصحيح بشأن كيفية استخلاص القيمة من هذه الأصول، سواء عن طريق استغلالها بشكل أمثل، أو عن طريق بيعها أو ترخيصها للغير.

وقد حاولنا تعريف وتحديد الأصول غير الملموسة التي يمكن أن تخضع للتقييم الاقتصادي، وذلك من خلال التحليل الاقتصادي لخصائص هذه الأصول، وخصوصًا من خلال تحديد الظواهر الاقتصادية التي تُعد من الأصول غير الملموسة، وذلك عن طريق معرفة خصائص هذه الأصول. إضافة إلى ذلك، تم تعريف رأس المال الفكري وتمييزه عن مصطلح الأصول غير الملموسة ومصطلح أصول الملكية الفكرية. وقد تعرضنا بالتحليل لمبادئ التقييم الاقتصادية، وكذلك أسباب التقييم كعامل مؤثر في عملية التقييم.

وعموماً حاولنا من خلال البحث تقديم إطار موحد ومتكامل لعملية التقييم، وذلك بدءً من تحديد الأصول التي ستخضع للتقييم، والأسباب وراء التقييم، ومبادئ التقييم، وكيفية اختيار الطريقة المناسبة لأصل الملكية الفكرية موضوع التقييم. وقد اتضح ذلك من خلال عمل مقارنة بين مناهج التقييم الكمية والنوعية الرئيسية الموجودة حالياً، ومن خلال وصف المزايا الرئيسية وعيوب طرق التقييم المختلفة داخل كل منهج من مناهج التقييم الكمية والنوعية، بحيث يمكن للقائم بعملية التقييم تحديد أفضل طريقة للتقييم على أساس المتطلبات الخاصة بها. ويقدم مساعد تحليل المناهج النوعية والكمية على تحديد نقاط

القوة والضعف في كل منهج. وهذا التحليل قد ساعد في إيضاح مدى إمكانية التكامل بين هذه المناهج المختلفة بعضها البعض، وقد انتهينا من هذا البحث إلى مجموعة من النتائج والتوصيات على النحو الآتي:

النتائج

من خلال هذا البحث توصلنا إلى عدد من النتائج المهمة، ونقدم هذه النتائج في شكل عدد من المحاور والتي تمثل في مجموعها الإطار النظري لعملية التقييم الاقتصادي لأصول الملكية الفكرية، وهذا الإطار يمثل الهدف الرئيس لهذا البحث. وهذه المحاور نقدمها كما يلي:

أولاً: المعرفة الاقتصادية والتحليل الاقتصادي لأصول الملكية الفكرية كجانب مهم لعملية التقييم

في هذا الشأن يمكن تقديم بعض النتائج المهمة كما يلي:

- إن تخصص تقييم الأصول غير الملموسة في حد ذاته علم حديث النشأة. وهو يعتبر فن حيث يتطلب الخبرة، وكذلك هو علم حيث يتطلب الإلمام ببعض العلوم الاقتصادية والقانونية والمحاسبية. وبالتالي يعتبر التحليل الاقتصادي للأصل محل التقييم من أهم جوانب عملية تقييم الأصول غير الملموسة.
- تتبع أهمية عملية التقييم من أن رأس المال الفكري أو الأصول غير الملموسة تمثل قيمة اقتصادية كبيرة بالنسبة للمؤسسات الفردية، وكذلك على مستوى الاقتصاد الكلي. ولكي يتم إستغلال هذه القيمة، والمحافظة عليها وتنميتها، لابد من تحديد هذه القيمة وتعريفها بدقة.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

- يعتبر رأس المال الفكري من عوامل الإنتاج بالإضافة إلى غيره من العوامل الموجودة عموماً، مثل رأس المال المادي أو العمل، وخصوصاً في الاقتصاد الذي يركز إهتمامه على تعظيم قدرة خلق القيمة، إضافة إلى أن رأس المال الفكري يعتبر عامل إضافي أساسي لتحقيق الميزة التنافسية للشركات والدول.
- لرأس المال الفكري، وخصوصاً أصول الملكية الفكرية دور كبير في تحفيز النمو الاقتصادي، حيث أن الشركات يمكنها الحصول على عوائد (الإتاوات) من تراخيص أصول الملكية الفكرية لأطراف أخرى، وهذه التراخيص يمكن أن تساعد أيضاً الشركات على تخفيض تكاليفها، وبالتالي زيادة ربحيتها. وقد استخدمت الجامعات أيضاً عوائد أصول الملكية الفكرية لدعم ميزانياتها، وللحفاظ على التعليم والبحث المتواصل. إضافة إلى ذلك، تزيد أصول الملكية الفكرية من قيمة الشركات عند إجراء عمليات الاندماج والإستحواذ.
- كل أصل أو مجموعة من أصول الملكية الفكرية المرتبطة ببعضها يمكن النظر إليها على أنها تحتوي على (سلسلة من القيم) المرتبطة بهذه الأصول، وهذه القيم عبارة عن مجموع الفرص الفردية المحتملة (سواء كانت خارجية أو داخلية) لاستخراج القيم المرتبطة بهذه الأصول. ويتعلق إستخلاص القيمة من أصول الملكية الفكرية أساساً بمختلف الطرق والأساليب التي يستخدمها مالك هذا الأصل لتحقيق أو تعظيم الجوانب المختلفة لسلسلة القيم المرتبطة بالأصل. ويمكن اعتبار كل فرصة من فرص إستخراج القيمة كحلقة في سلسلة قيم.
- إن وجود تعريف لمبدأ القيمة هو العنصر الأهم لتقييم بعض الأنواع من الأصول غير الملموسة. ويشير مبدأ القيمة إلى الإفتراض الأساسي لكيفية إستغلال

الأصل محل التقييم في المستقبل. في المقابل، يمكن أن تقدر قيمة الأصول تحت استخدام محدد يختلف عن الإستعمال التاريخي، مثل التقييم عند إتمام عملية إستحواذ. وهناك فرضية أكثر شيوعا وهي التي تتعلق بمفهوم "أفضل استخدام للأصل"، والتي تقدر الأصول عند أعلى قيمة لها في ظل الظروف المتوقعة، وبغض النظر عن الاستخدام الحالي.

- وتعرف القيمة بأنها الوضع الذي يمكن التعبير عنه في شكل مبلغ معين من النقود مستحق الدفع أو أنفق في وقت معين في مقابل الحصول على ملكية محددة، بمعنى أنها الحق في الحصول على منافع مستقبلية بداية من وقت معين. والقيمة ليست هي السعر أو التكلفة، بالرغم من أنه في بعض الحالات يكونا متساويين.

ثانياً: تعريف وتحديد رأس المال الفكري وأصول الملكية الفكرية

المحور الثاني والأهم لعملية التقييم هو تعريف وتحديد الأصول غير الملموسة التي ستكون محلا للتقييم، وفي هذا الشأن يمكن الإستفادة من بعض النتائج التالية:

- رأس المال الفكري يتكون من ثلاثة مكونات أساسية هي: رأس المال البشري، رأس المال الهيكلي، ورأس المال العلاقتي (الزبائني).
- مفهوم رأس المال الفكري هو أوسع من مفهوم أصول الملكية الفكرية، أو الأصول غير الملموسة، وجميع المفاهيم الثلاثة تختلف ليس فقط من حيث مجال تطبيقها، ولكن أيضا بالنسبة للأشخاص الذين يستخدمون هذه المفاهيم. فمفهوم رأس المال الفكري يستخدم أساساً من قبل المديرين، أما مفهوم الملكية

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

الفكرية فيستخدم من قبل المتخصصين في القانون، ومفهوم الأصول غير المادية يستخدم من قبل المثمنين المهنيين والمحاسبين.

- تعرف الأصول غير الملموسة لتشمل أيًا من الأصول التي لا تنتمي إلى الأصول "العادية" الأخرى. وأوضح مثال على هذا النوع هو السمعة، وتعرف بأنها الفرق بين سعر شراء الشركة وقيمة أصولها الصافية، فهي أساسا لا ترتبط بأي شيء معين، ولكنها مرتبطة ويمكن إيجادها في الشركة ككل. وهي تشكل قيمة دفترية إفتراضية. إضافة إلى ذلك تشمل الأصول غير الملموسة العديد من الأصول التي تم تحديدها أو ما يعرف بالأصول المحددة، بمعنى أنها أصول لها صلة بشيء معين غير مادي مثل إختراع أو علامة تجارية. وهكذا فإن الأصول غير الملموسة قد تشمل الأصول التي لا تنتمي على الإطلاق لرأس المال الفكري، في حين أن العديد من مكونات رأس المال الفكري لا تشكل جزءًا من الأصول غير الملموسة، إذا نظر إلى هذه الأصول من وجهة النظر المحاسبية.

- تشكل حقوق أو أصول الملكية الفكرية فقط جزء من الأصول غير الملموسة المعرفة أو المحددة، ولكنه الجزء الأكثر أهمية من هذه الأصول، ولكنها لا تعتبر كل هذه الأصول، فحقوق الملكية الفكرية هي أصول غير ملموسة تتمتع بالإعتراف القانوني الخاص والحماية القانونية.

- الظواهر الاقتصادية التي تشكل أصل غير الملموس قابل للتقييم، هي الظواهر التي يتوافر فيها بعض الخصائص مثل، كونها قابلة للتحديد ويمكن التعرف عليها. وينبغي أن تكون هذه الظواهر محلا للوجود القانوني وخاضعة للحماية

القانونية. وينبغي أن تكون محلا لحق الملكية الخاصة، ويجب أن تكون الملكية الخاصة قابلة للتحويل من الناحية القانونية. ويجب أن يكون هناك بعض الأدلة المادية أو مظهر من مظاهر وجود الأصل غير الملموس. ويجب أن يكون قد تم إنشاؤه في وقت محدد أو كنتيجة لحدث محدد. وينبغي أن يكون معرض للزوال في وقت محدد أو كنتيجة لحدث معين.

- الظواهر الاقتصادية التي لا تتوافر فيها الخصائص السابقة ليست مؤهلة لأن تكون أصول غير ملموسة محددة، ولكنها تتمتع بالوجود الاقتصادي. وهذه الظواهر الاقتصادية هي مجرد وصفية أو تفسيرية بطبيعتها، ويمكن أن تمثل الشروط التي تساهم في وجود وقيمة الأصول غير الملموسة المحددة. ولكن مثل هذه الظواهر لا تمتلك العناصر اللازمة لكي تعتبر أصول غير ملموسة بذاتها. ولا يجب الخلط بين الأصول غير الملموسة والعوامل، والعناصر، والتأثيرات، أو الظروف غير الملموسة. هذه العوامل غير الملموسة ليست مؤهلة لأن تكون أصول غير ملموسة؛ لأنها تقتصر إلى واحد أو أكثر من الخصائص المطلوبة. فعلى سبيل المثال، ملكية هذه العوامل غير الملموسة قد لا تكون قابلة للتحويل، أو أنها قد لا تكون خاضعة للملكية الخاصة، أو قد لا يُعترف بها قانونياً أو محمية قانوناً؛ أو قد لا يكون هناك دليل ملموس على وجودها. ولكن في حين أن هذه العوامل وصفية ولا تصنف ضمن الأصول غير الملموسة، إلا أنها قد تشير إلى أن الأصول غير الملموسة الموجودة لها قيمة اقتصادية كبيرة.

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

- ولأغراض التحليل والتقييم الاقتصادي يمكن تصنيف كل الأصول أو الملكية في واحدة من الفئات الأربع التالية (أو أنواع) من الملكية:
 - الملكية العقارية أو العقارات المادية.
 - الملكية العينية غير الملموسة.
 - الملكية الشخصية المادية.
 - الملكية الشخصية غير الملموسة.

وتتسجم الأصول غير الملموسة مع إثنين من أنواع الملكية الأربعة: الملكية العينية غير الملموسة، والملكية الشخصية غير الملموسة.

ثالثاً: عملية التقييم

- إن عملية تقييم الأصول غير الملموسة هي عبارة عن منهج منظم يتم تصميمه لكي يتم الإجابة عن سؤال يطرحه صاحب الأصل موضوع التقييم بشأن قيمة هذا الأصل. وتبدأ عملية التقييم بتحديد السؤال الذي يجب إجابته وتنتهي بتقديم إجابة لهذا السؤال الي الأطراف ذوي المصلحة في التقييم. وتعتبر كل حالة من حالات تقييم الأصول غير الملموسة ذات طبيعة فريدة، حتى في ظل الظروف والشروط المتماثلة يمكن أن يكون هناك أنواع مختلفة من القيمة المقدرة لأصل معين غير ملموس. وبالتالي يمكن القول إن عملية التقييم هي عبارة عن إطار تحليلي لتقدير قيمة أصل غير ملموس.

وفي هذا الخصوص يمكن القول إن عملية التقييم لها العديد من المحددات والإجراءات كما يلي:

- من أهم **محددات عملية التقييم**، تعريف الأصل موضوع التقييم، ثم تحديد الغرض من التقييم ولمن يتم التقييم، ومن يقوم بإجراء عملية التقييم، وتاريخ التقييم.
- ممارسات عملية التقييم قد تكون مختلفة إستنادا إلى **أسباب التقييم**، وبمجرد أن يتم التعرف على الغرض من التقييم بوضوح، يمكن أن تكون بعد ذلك الدليل المباشر إلى النتيجة المتوقعة. والسبب الرئيس وراء تقييم أصول الملكية الفكرية هو تعظيم قيمتها، وبالتالي تعظيم قيمة الشركة من خلال إتخاذ القرارات الإدارية الأفضل بناء على هذا التقييم. وهناك العديد من الأسباب وراء التقييم مثل، تقييم أصول الشركة بهدف المعاملات.
- عند القيام بعملية تقييم أصول الملكية الفكرية، فإن الخبراء في هذا المجال يمكن أن يستخدموا العديد من **طرق التقييم** المختلفه للوصول إلى نتيجة مقبولة، والطرق المستخدمة في هذا الشأن يمكن أن تقسم الى مجموعتين: طرق التقييم الكمي، وطرق التقييم النوعي.
- ويمكن وصف طرق **التقييم الكمي** كأسلوب يستخدم أي معلومات رقمية أو بيانات قابلة للقياس، وغالبا ما تكون هذه الطرق منهجية وتتسم بالإتساق وتقدم نهجًا موضوعيًا. ومن ناحية تقييم أصول الملكية الفكرية، يمكن القول إن طرق التقييم الكمي تحاول أن تحسب القيمة النقدية أو الاقتصادية لأصل الملكية الفكرية.
- على الجانب الآخر، تنطوي طرق **التقييم النوعي** على تحليل دقيق للاستخدام الحالي والمتوقع للأصل محل التقييم من خلال تحليل خصائصه وحالته

٦ - التقييم الاقتصادي للأصول غير الملموسة

ومواصفاته. ولا تظهر نتائج تحليل التقييم النوعي في شكل قيم نقدية. وهذه الطريقة تحدد قيمة أصل الملكية الفكرية محل التقييم من خلال فهم العمليات والأنماط السلوكية المرتبطة باستخدام أصل الملكية الفكرية، ومن خلال دراسة الخصائص الأخرى غير الرقمية، وغالباً ما يعتبر التقييم النوعي تقييماً تفسيريًا وشخصياً.

- في مجال تقييم أصول الملكية الفكرية، تعطي **الطرق النوعية** مؤشرًا للقيمة من خلال تصنيف وترتيب أصول الملكية الفكرية. ويمكن تعريف عملية الترتيب والتصنيف بأنها عملية لتقييم أصول الملكية الفكرية من خلال تخصيص نسبة (الكمية المقاسة أو التي تم قياسها بالنسبة لكمية أخرى) أو درجة (رقم أو حرف كمؤشر للجودة أو الكمية أو الحالة) على العوامل التي تؤثر على قيمة أصول الملكية الفكرية.
- **التقييم الكمي** من شأنه أن يجيب سؤال "كم" أو ماهي الكمية. في المقابل نجد أن أسلوب التقييم النوعي عبارة عن نوع من التحقيق في سبب وكيفية إتخاذ القرارات المتعلقة باستخدام أصول الملكية الفكرية. وهناك ثلاثة طرق معتمدة كميًا، والتي تستخدم مبدأ **التكلفة أو السوق أو الدخل** كأساس للتقييم.
- وكما هو الأمر في أي نوع من أنواع البحث الأستكشافي يتم إتباع طرق متتالية في عملية التقييم كالآتي:
 - السؤال.
 - التحليل.
 - الاختبار.

- الخلاصة.

تستخدم عملية تقييم الأصول غير الملموسة هذا النمط، ويتبع المحللون والمقيمون أربع خطوات كالتالي:

- تحديد مشكلة تقييم الأصول غير الملموسة.

- تجميع البيانات الضرورية وتحليلها.

- تطبيق واستخدام طرق التقييم.

- تقديم نتائج تقدير القيمة.

وعندما تكون النتائج التي تم التوصل إليها غير متوقعة، تبدأ عملية تقييم أخرى جديدة.

التوصيات

تكمن أهم التوصيات التي توصل إليها هذا البحث في الآتي:

- ضرورة امتلاك الشركات لرأس المال الفكري وتتميته من أجل خلق الثروة بهدف خلق المزيد من رأس المال الفكري ومزيد من القيم، والتي إذا تم تجميعها معا فإنها تشكل جزءاً رئيساً من نشاط خلق ثروات الدول.
- من المهم بالنسبة للشركات والدول زيادة الاستثمار في البحث والتطوير من أجل الحفاظ على القدرة على توليد القيمة من الأصول غير الملموسة، والحفاظ على الميزة التنافسية والقيمة وإمكانيات خلق الثروة.
- يُفضل وجود تنظيم قانوني دقيق لصناديق رأس المال الاستثماري، لأنها تشكل قناة مهمة للغاية يتم من خلالها توظيف الأصول غير الملموسة.
- إنشاء قاعدة بيانات خاصة بحالات اتقييم الأصول غير الملموسة السابقة، وذلك حتى يمكن الاسترشاد بها في حالات التقييم اللاحقة، أي اعتماد فكرة سوابق التقييم.
- يُفضل إعداد المقيم أو خبير التقييم من الناحية الأكاديمية، وخصوصاً من الناحية الاقتصادية والقانونية، وكذلك تدريبه من الناحية الفنية لاكتساب خبرة التقييم.
- نُوصي بإعادة النظر في مفهوم ومبدأ القيمة وتحديثه بما يتواءم مع طبيعة الاقتصاد القائم على المعرفة، وطبيعة رأس المال الفكري.
- نُوصي الدول التي تهتم بتطوير وبالإستثمار في رأس المال الفكري أن بأن تُنشئ مؤسسات حكومية مختصة بتقييم أصول رأس المال الفكري، وأن يكون

- هناك معايير ومبادئ تقييم موحدة تطبق على مستوى الدولة. وهذا الأمر سيساعد على توفير الإتساق بين نتائج عمليات التقييم على مستوى الإقليم.
- ويُحبذ أيضًا أن تقوم هذه الدول على إعداد وتأهيل كوادر المُثمنين والمقيمين للعمل في هذه المؤسسات الحكومية المختصة بالتقييم.

قائمة المراجع

- **A.N. Kozyrev**, (2003). Valuation of Intellectual Capital: *Existing Practice and Methods* in United Nations, Intellectual Assets: Valuation and Capitalisation.
- **Abratt, R. and Bick, G.** (2003), “*Valuing brands and brand equity: methods and Processes*”, Journal of Applied Management and Entrepreneurship, Vol. 8 No. 1, available at: <www.huizenga.nova.edu/jame/valuing.htm>.
- **Agnė Ramanauskaitė, Kristina Rudžionienė**, *Intellectual Capital Valuation: Methods and Their Classification*, ISSN 1392-1258. Ekonomika 2013 Vol. 92(2).
- **Al Ali, Narimin**, *Where are you from Intellectual Capital Continuum*, New York, 2001.
- **Anson, Weston**, *Fundamentals of Intellectual Property Valuation: A Primer for Identifying and Determining Value* (Chicago, IL: The American Bar Association), 2005.
- **Augier, M. and D.J. Teece**. 2005. “*An economics perspective on intellectual capital*” in MARR, B. (Ed) *Perspectives on Intellectual Capital*. USA: ELssevier Inc.
- **Awad. , E& Ghaziri. H**, *Knowledge management, Person Education International, Prentice – Hall N.Y*, 2004.
- **Barth, Mary E.; Clement, Michael B.; Foster, George and Kasznik, Ron** (2003). “*Brand Values and Capital Market Valuation*”, *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*, Washington: Brooking Institution Press, John Hand and Baruch Lev (Ed.).
- **Baruch Lev and Juergen H. Daum**, *The dominance of intangible assets: consequences for enterprise management and corporate reporting*, *Measuring Business Excellence*, Vol. 8 No. 1 2004.

-
- **Bassi, lauri**, *harnessing the power of Intellectual capital, training & development*, Vol. 51, No.12 December 1997.
 - **Berger, J.T.** (2008), “*What’s a brand worth anyhow?*”, The Wiglaf Journal, September, available at: www.wiglafjournal.com/communication/2008/09/whats-a-brand-worth-anyhow.
 - **Bismuth, A.** (2006), “*Intellectual Assets and Value Creation, Implications for Corporate Reporting*”, OECD, Paris.
 - **Bontis .N**, Study : *Intellectual Capital : An explanatory study that develops measures and Models*, Journal of Management Decision, Vol .36 , No.(2), 1998.
 - **Brooking. A.**, *Intellectual Capital: core asset For the Third millennium enterprise*, Thomas business press, Chicago, 1996.
 - **Brooking, A.** (1996), *Intellectual Capital: Core Assets for the Third Millennium Enterprise*, Thomson Business Press, London.
 - **Carol Anne Been and Samual Fifer**, *The Acquisition and Disposition of Intellectual Property in Commercial Transactions: the US perspective* (New York: John Wiley and Sons, Inc., 1999).
 - **Céline Lagrost Donald Martin Cyrille Dubois Serge Quazzotti**, (2010), "*Intellectual property valuation: how to approach the selection of an appropriate valuation method*", Journal of Intellectual Capital, Vol. 11 Iss 4.
 - **Centers for Business performance** 2000 human capital and corporate Reputation: Setting the Boardroom Agenda”.The Institute of Chartered Accountants in England and Wales. June.
 - **Chesbrough, H.** (2003), *Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*, Harvard Business School Press, Boston, Mass.
 - **Chiswick, Barry R.**, Jacob Mincer, Experience and the Distribution of Earnings (August 2003). IZA Discussion Paper

- No. 847. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=435260>.
- **Cohen, Jeffrey A**, *Intangible Assets: Valuation and Economic Benefit* (Hoboken, NY: Wiley), 2002.
 - **Cox, J.C. and Ross, S.** (1976), “The valuation of options for alternative stochastic processes”, *Journal of Financial Economics*, Vol. 3 Nos 1-2.
 - **David E. Martin**, “Insurable Patents? Global Metrics for Actuarial Patent Risk Management,” Conference on Growth, Prosperity and Patents, Danish E.U. Presidency, Aalborg, Denmark, October 28, 2002.
 - **Daum, J. H.** (2003), *Intangible Assets and Value Creation – West Sussex*, John Wiley & Sons Ltd.
 - **David C. Drews**, “*Intellectual Property Valuation Techniques*” *Intellectual Property Issues*, available on: www.ipmetrics.com
 - **Daryl Martin, David C. Drews**, “*IP: Collateral for Securitization or Lending*” *TheSecured Lender* 8 (July 2005).
 - **Deena, Z.** (2008), “*IP valuation – is it an option or a duty*”, available at: <http://deenaz-finarticles.blogspot.com/2008/09/ip-valuation.html>
 - **Drucker, P.**, *Post-Capitalist Society*, (1993, New York: Harper Business).
 - **Edevinsson & Malon**, *Intellectual Capital: Realizing your Company True Value by Finding Its Hidden Brainpower*: Harper Business, New York, 1977.
 - **European Commission**, *Final Report from the Expert Group on Intellectual Property Valuation* (29th November 2013).
 - **Farok J. Contractor**, *Valuation of Intangible Assets in Global Operations*, Quorum Books, westbord connectcut ,London 2001.

- **Fernando Gomez-Bezares, Robin Roslender, Leire Alcaniz**, *Theoretical perspectives on intellectual capital: a backward look and a proposal for going forward*, (June 2010).
- **Flamholtz .E, G**, *Human Resources Accounting: Advances in Concepts, Methods, and Applications*, Third Edition, (Kluwer Academic Publishers, U.S.A, 1999).
- **Flignor, P. and Orozco, D.** (2006), “*Intangible asset and intellectual property valuation: a multidisciplinary perspective*”, World Intellectual Property SMEs Newsletter, July, available at :< www.wipo.int/sme/en/documents/ip_valuation.htm>.
- **Ghafele, R.** (2003), “*Getting a grip on accounting and intellectual property*”, paper presented by the Intellectual Property and Economic Development Department of World Intellectual Property Organization (WIPO), available at:<http://www.wipo.int/sme/en/documents/ip_accounting_fullt_ext.html>.
- **Gordon V Smith, Russel L Parr**, *Intellectual Property: Licensing, Joint Venture Profit Strategies* (3rd ed., New Jersey: John Wiley & Sons, 2004).
- **Gordon V Smith, Russel L Parr**, *Intellectual Property: Valuation, Exploitation and Infringement Damages* (New Jersey: John Wiley & Sons, 2005).
- **Hagelin, T.** (2002), “*A new method to value intellectual property*”, Quarterly Journal of the American Intellectual Property Law Association, Vol. 30 No. 3, pp. 353-403.
- **Hayek, F. A.** (1945). “*Economics and Knowledge*,” *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- **Henry A. Babcock, FASA**, *Appraisal Principles and Procedures* (Washington, DC: American Society of Appraisers), Chapter 6, p. 95.

- **Henry Compbell Black**, *Black's Law Dictionary*, 6th Ed (St Paul MN, West Publishing Co, 1990).
- **Holienka M and Pilková A.** "Impact of Intellectual Capital and its Components on Firm Performance Before and After Crisis" *The Electronic Journal of Knowledge Management Volume 12 Issue 4* (pp261-272) available online at <www.ejkm.com>.
- Intellectual assets: valuation and capitalisations, **United Nations**, Geneva (Switzerland), 2003.
- Intellectual Property as an Economic Asset: Key Issues in Valuation and Exploitation - Background and Issues", **Organization for Economic Co-operation and Development** (2005), available on www.oecd.org .
- IP Asset Development and Management: A Key Strategy for Economic Growth, available at www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/896/wipo_pub_896.pdf
- **Irving Fisher**, *the Nature of Capital and Income* (Macmillan 1906).
- **Jeffrey A. Cohen**, *Intangible Assets: Valuation and Economic Benefits*, (John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2005).
- **Jeffrey H. Matsuura**, *An Overview of Intellectual Property and Intangible Asset Valuation Models*, *Research Management Review*, Volume 14, Number 1 Spring 2004.
- **Jody C. Bishop**, *The Challenge of Valuing Intellectual Property Assets*, 1 Nw. J. Tech. & Intell. Prop. 59 (2003).
- **John Alico** (Editor) *Appraising Machinery and Equipment* (New York, McGraw-Hill Book Company, 1989).
- **Juergen H. Daum**, *Intangible Assets and Value Creation*, (2003 John Wiley & Sons Ltd).

-
- **Kamiyama, S., Sheehan, J. and Martinez, C.** (2006), "Valuation and exploitation of intellectual property", working paper DSTI/DOC (2006)5, OECD Science and Technology Industry 2006/5, June 2006.
 - **Keller, K.L.** (1998), *Strategic Brand Management: Building, Measuring and Managing Brand Equity*, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.
 - **Kevin A. Hassett and Robert J. Shapir**, *what Ideas are worth: The Value of Intellectual Capital and Intangible Assets in the American Economy*, available at www.sonecon.com/.../Value_of_Intellectual_Capital_in_American_E....
 - **Kwee Keong Choong**, (2008), "Intellectual capital: definitions, categorization and reporting models", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 9 Iss: 4 pp. 609 – 638.
 - **Lev, B.** (2001): *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*. Washington DC: BrookingsInstitute Press.
 - **Lev, B. and Radhakrishnan, S.** (2002), *Structural capital*", NBER Working paper Series.
 - **Marr, B.** 2007 "what is intellectual capital?" in JOIA, L.A (ed.) *Strategies for Information Technology and Intellectual Capital. Challenges and Opportunities*. London: Information Science Reference, Idea Group Inc.
 - **Mazlan , I .,** (2005) , Study : « *The Role of Employee development in the Growth of Intellectual Capital*» ,*Personnel Review* , Vol . (29), N° (4).
 - **Melvin Simensky , Lanning Bryer** (Editors), *the New Role of Intellectual Property in Commercial Transactions* (Wiley, 1996).

- **Michael J. Mard ،Robert R. Dunne ،Edi Osborne ،James S. Rigby, Jr.**, *Driving Your Company's Value: Strategic Benchmarking for Value*, John Wiley & Sons, Inc, 2004.
- **Mie Augier & David J. Teece**, *An Economics Perspective on Intellectual Capital*," in: *Technological Know-How, Organizational Capabilities, And Strategic Management Business Strategy and Enterprise Development in Competitive Environments*, chapter 6, pages 101-125,(2008, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd), available at <https://ideas.repec.org/h/wsi/wschap/9789812834478_0006.htm>.
- **Mie Augier and David J. Teece**, *An Economics Perspective on Intellectual Capital*, p.9, available at <https://ideas.repec.org/h/wsi/wschap/9789812834478_0006.htm>.
- **Nakamura, L.** (2003), ``A trillion dollars a year in intangible investment and the neweconomy'', in Hand, J.and Lev, B. +Eds), *Intangible Assets: Values, Measures and Risks*, Oxford University Press.
- **Namita Chandra**, ``Valuation of Intellectual Property Rights'', 9 Corporate Law Cases, 465 (2005); Prabuddha Sanyal, ``Valuation of Patents from a Multinational Perspective'', 87 J. Pat. & Trademark Off. Soc'y, 548 (2005).
- **OECD** (2005), ``Intellectual property as an economic asset: key issues in valuation and exploitation – background and issues'', paper presented at International Conference on Intellectual Property Valuation and Exploitation, 30 June and 1 July 2005, Berlin,Germany, available at: www.oecd.org/document/29/0,3343,en_2649_34273_3490665_3_1_1_1_37417,00.html

- **OECD** (2006) “*Creating value from intellectual assets*”, M paper presented at Meeting of the OECD Council at Ministerial Level, Paris.
- **OECD** (2008) *Intellectual assets and value creation - synthesis report*. OECD, Paris.
- **OECD**. 1999. *Measuring and Reporting Intellectual Capital: Experience, Issues and Prospects*. SYMPOSIUM, AMSTERDAM JUNE 9-11, 1999, at www.oecd.org/industry/ind/1947855.pdf
- **Oscar Wilde**, *Lady Windemere’s Fan*, Act III.
- **Otsuyama, H.** (2003), “*Patent valuation and intellectual assets management*”, in Samejima, M., (Ed.), *Patent Strategy Handbook*, Chapter 5, Chuokeizai-sha, Tokyo.
- **Ow Yong, K.** (2008), “*Fair Value Accounting: SFAS 157 and IAS 39*”, available at: www.qfinance.com/balance-sheets-best-practice/fair-value-accounting-sfas-157-and-ias-39?fu
- **Parr, R.** (1998), “*Pricing intangible assets: methods of valuation of intellectual property*”, paper presented at the World Intellectual Property Organization (WIPO) seminar on Intellectual Property Valorization, OMPI/VPI/LIM/98/2, November 1998, available at: www.wipo.int/export/sites/www/sme/en/documents/valuationdocs/vpi_lim_98_2.pdf.
- **Patrick H. Sullivan** (2000); *Value-driven Intellectual Capital; How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value*, Wiley.
- **Patrick H. Sullivan**, (1999), “*Profiting from intellectual capital*”, *Journal of Knowledge Management*, Vol. 3 Iss 2 pp. 132 – 143 Permanent link to this document: <http://dx.doi.org/10.1108/13673279910275585> >.

- **Paul Flignor and David Orozco**, *Intangible Assets and Intellectual Property Valuation: A multidisciplinary perspective*, available at www.wipo.int/sme/en/documents/ip_valuation_fulltext.html
- **Pelligrino, Mike**, *BVR's Guide to Intellectual Property Valuation*, 2nd ed. (Portland, OR: Business Valuation Resources, L.L.C.), 2012.
- **Pitkethly, R.** (1999), "The valuation of patents: a review of patent valuation methods with consideration of option based methods and the potential for further research", OIPRC Electronic Journal of Intellectual Property Rights, WP 05/99, available at: www.oiprc.ox.ac.Uk/EJWP0599.html
- **PRISM: IP Portfolio Management Process**", available on <http://www.qed-ip.com/prism.htm>.
- **Razgaitis, R.** (2007), "Pricing the intellectual property of early-stage technologies: a primer of basic valuation tools and considerations. Intellectual property management in health and agricultural innovation", in Krattiger, A., Mahoney, R.T. and Nelsen, L. (Eds), Handbook of Best Practices, Chapter 9.3, MIHR and PIPRA, Oxford and Davis, CA.
- **Razgaitis, Richard**, *Valuation and Dealmaking of Technology-Based Intellectual Property: Principles, Methods, and Tools* (Hoboken, NJ: Wiley), 2009.
- **Read, J.**, *Intellectual Capital*, (Business Quarterly, 1998).
- **Richard Hall**, "The Strategic Analysis of Intangible Resources", 13 (2) Strategic Management Journal, 135 (1992).
- **Daryl Martin, David C. Drews**, "IP: Collateral for Securitization or Lending" The Secured Lender 8 (July 2005).
- **Robert F. Reilly, Robert P. Schweihs**, *Valuing Intangible Assets*, (McGraw Hill Professional, 1999).

-
- **Robert F. Reilly** و**Robert P. Schweih**s, *Guide to Intangible Asset Valuation*, (American institute for certified public accountant, Inc, 2014).
 - **Robert P Schweih**s, “*Valuation of Intellectual Property is the focus of the New Accounting Guidelines*”, 14 (5) *Intellectual Property and Technology Law Journal* 6 (2002).
 - **Roos .G**, Bainbridge. A, & Jacobsen .K, Study: « *Intellectual Capital Analysis as a Strategic Tool*», *Strategy and Leadership*, Vol. 29, N° 4, 2001.
 - **Russ Banham**, “*Valuing IP Post-Sarbanes Oxley*”, *Journal of Accountancy* 56 (Nov. 2005).
 - **Russell L. Parr**, *Intellectual Property: Valuation, Exploitation, and Infringement Damages*, 5th Edition, (2005, John Wiley & Sons, Inc).
 - **Susan Chaplinsky**, *Methods of Intellectual Property Valuation* (2002) available at, <<https://faculty.darden.virginia.edu>>.
 - **Singla, A.** (2008), “*Valuation of intellectual property*”, available at: <http://bus6900.alliant.wikispaces.net/file/view/article233.pdf>
 - **Smith G.V., Parr R.L.**, *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*, 3rd Edition, (John Willey & Sons, Inc. 2000).
 - **Stewart, T.** (1994). *Your company's most valuable asset: intellectual capital*, *Fortune*, October 3.
 - **Stewart. T. A.**, *Intellectual capital the new wealth of organizations business*, (quarterly, 1994).
 - **Stiglitz J.E.** *Public Policy for a Knowledge Economy*. Report of the World Bank. London U.K., 1999.
 - **Strovic, Pruker**, *Intellectual capital, Under Standing Corporate Value* *Intellectual Journal*, N° 3, 2003.

- **Sullivan .P**, *Value – driven Intellectual capital: How to convert intangible corporate Assets in to market value*, (wiley, New York, 2001).
- Survey on Patent Valuation System in Patent Licensing Market (Tokyo: Japan Institute of Invention and Innovation, 2003).
- **Suzanne Harrison and Patrick H. Sullivan Sr**, Profiting from intellectual capital, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 1 No. 1, 2000, pp. 33-46.
- **Suzanne Harrison and Patrick H.Sullivan Sr**, *profiting from intellectual Capital Learning from leading companies*, *Journal of intellectual capital* Vol.1 No.1,2000.
- *The Appraisal of Real Estate* ,American Institute of Real Estate Appraisers, 7th Edition, Chicago, IL. <<http://dx.doi.org/10.1108/13673279910275585>>.
- **Ted Hagelin**, “*Competitive Advantage Valuation of Intellectual Property Assets: A New Tool for IP Managers*”, 44 *IDEA: The Journal of Law and Technology* 79 (2003).
- **Teece, D.** (1986), *Profiting from technological innovation*, *Research Policy*, Vol. 15 No. 6, pp.285-305.
- **The Appraisal of Real Estate**, 11ed (ChicagoAppraisl Institute), 1997.
- **The Dictionary of Real Estate Appraisal**, Fifth Edition, (Appraisal Institute, 2010).
- **Trochim, W.M.K.** (2006), “*The qualitative – quantitative debate*”, *Social Research Methods*, available at: <www.socialresearchmethods.net/kb/qualdeb.php>
- **Ulrich .D, A**, *New Mandate for Human Resources*, *Harvard Business Review*, January – February, 1998.
- **Valerie Calloway and others** “*Intellectual Property Owners Association*”, *Intellectual property Valuation* (October 2, 2013).

- **Watanabe, S.** (2002), "*Issues of accounting surrounding intellectual property*", Intellectual Property – Strategy, Valuation and Accounting, Chapter 7, Toyo Keizai, Tokyo.
- **Wyat A.** *Towards a financial reporting framework for intangibles* (Insights from the Australian experience) Journal of Intellectual Capital. Vol. 3, No 1, 2002.
- **Yates, J.** (1999), *Brand Valuation and its Applications*, Interbrand Newell & Sorrell.
- **Zambon, S.** (2003), "*Study on the measurement of intangible assets and associated reporting practices*", prepared for the Enterprise Directorate General of the European Commission, April 2003, Brussels.