

<<知识产权价值评估、开发与侵权>>

图书基本信息

书名：<<知识产权价值评估、开发与侵权赔偿>>

13位ISBN编号：9787121155734

10位ISBN编号：7121155737

出版时间：2012-3

出版时间：电子工业出版社

作者：Gordon V. Smith（戈登.史密斯），Russell L. Parr（罗素.帕尔）著

页数：827

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<知识产权价值评估、开发与侵权>>

### 内容概要

本书为作者对知识产权价值评估工作中的经验、研究及授课内容的总结。本书分为价值评估、许可权交易、侵权损失、相关附录四部分内容，重点阐述了无形资产和知识产权的定义及相关基础知识、常用的价值评估方法、知识产权开发战略、侵权损失计算和案例分析等内容。

介绍了早期阶段技术价值评估中确定困难数据时所应用的扩展与预测模型。旨在为读者提供具备充分理论依据的、实用的、统筹全局的信息，使读者能更好地评估知识产权价值。



书籍目录

第1部分 价值评估

第1章 当今世界上的知识产权与无形资产

- 1.1 关于历史
- 1.2 确立知识产权的立法
- 1.3 知识产权对进行价值评估的需求
- 1.4 知识产权的开发
- 1.5 法律的作用提高了知识产权的价值
- 1.6 当知识产权产生利益冲突时

第2章 无形资产与知识产权的定义

- 2.1 无形资产
- 2.2 知识产权

第3章 作为无形资产与知识产权的商标

- 3.1 商标
- 3.2 商标的定义
- 3.3 商标的法律支持
- 3.4 商标价值的创立
- 3.5 名称权

第4章 无形资产与企业

- 4.1 企业
- 4.2 小结

第5章 与会计有关的问题

- 5.1 概述
- 5.2 与价值评估相关的会计准则
- 5.3 无形资产会计计量的新发展
- 5.4 成本与价值

附录5A 无形资产列示——征求意见稿

附录5B 无形资产列示——美国财务会计准则委员会公告141号 (SFAS NO.141) 最终稿

附录5C 履行SFAS NO.141、SFAS NO.142时需熟悉的有关文件

第6章 税务问题

- 6.1 税务考虑事项
- 6.2 主要标准
- 6.3 财产定义
- 6.4 确定无形资产转让价格的方法
- 6.5 成本分摊协议
- 6.6 投资控股公司

第7章 估值原则和技术

- 7.1 估值原则
- 7.1 估值原则概述
- 7.2 估值方法
- 7.3 小结

第8章 成本法

- 8.1 成本法的一般原则
- 8.2 对知识产权运用成本法的注意事项
- 8.3 商标中成本法的运用
- 8.4 技术中的成本法运用

## <<知识产权价值评估、开发与侵权>>

### 8.5 成本法小结

### 第9章 市场法

#### 9.1 知识产权示值的市场交易

#### 9.2 市场事件能指示价值

#### 9.3 失去专利权对价值的指示

#### 9.4 分析企业对价值的指示

#### 9.5 市场法——结

### 第10章 收益法：量化经济收益

#### 10.1 市价等于商品所有权未来获利的现价

#### 10.2 量化收益

### 第11章 收益法——取得经济收益的时间安排与方式

#### 11.1 市值等于所有权的未来经济效益的现值

#### 11.2 经济生命周期的定义

#### 11.3 无形资产与知识产权的经济生命周期

### 第12章 收益法——经济收益获取的时间期限与模式

#### 12.1 市场估值等同于所有权未来经济收益的目前估值

#### 12.2 收益法——将所有这些放在一起

### 第13章 理论与实践

#### 13.1 估值挑战

#### 13.2 常见的估值错误

#### 13.3 估值方法的选择权

### 第14章 特殊的估值情形

#### 14.1 作为抵押破产中的无形资产

#### 14.2 从价税

#### 14.3 在管制产业中的无形资产

### 第15章 早期技术估值

#### 15.1 早期的技术

#### 15.2 成本法和早期技术

#### 15.3 市场法和早期技术

#### 15.4 收益法和早期技术

#### 15.5 小结

### 第16章 国际事务

#### 16.1 国际估值标准

#### 16.2 其他无形资产的估值事项

#### 16.3 小结

## 第2部分 许可

### 第17章 知识产权运用战略的兴起

#### 17.1 促使战略联盟形成的因素：时间、成本和风险

#### 17.2 企业战略简史

#### 17.3 法律态度提升价值

### 第18章 知识产权运用战略介绍

#### 18.1 历史

#### 18.2 技术变化

#### 18.3 工商企业模式

#### 18.4 知识产权运用经济学

#### 18.5 知识产权的开发

#### 18.6 生产要素来源

## <<知识产权价值评估、开发与侵权>>

- 18.7 内部战略
- 18.8 创业型企业
- 18.9 并购
- 18.10 外部战略
- 18.11 所有权联盟
- 18.12 其他流动性关注
- 18.13 建立交叉所有权联盟
- 18.14 战略联盟的快速技术变化
- 18.15 建立行业标准
- 第19章 知识产权的经济贡献
  - 19.1 知识产权对赢利的强力贡献
  - 19.2 知识产权维持超高赢利
  - 19.3 提高的利润和知识产权
  - 19.4 投资回报率分析
  - 19.5 现金流量折现分析
  - 19.6 可比性许可交易
  - 19.7 简单经验法则
- 第20章 全球运用的潜力
  - 20.1 国际环境的影响
  - 20.2 会计问题
  - 20.3 税收
  - 20.4 转让定价
  - 20.5 决定无形资产转让价格的方法
  - 20.6 政治风险
  - 20.7 新市场
  - 20.8 利润回流
  - 20.9 文化问题
  - 20.10 投资风险
  - 20.11 法律保护
  - 20.12 小结
- 第21章 运用的风险
  - 21.1 风险要素
  - 21.2 风险和许可费
  - 21.3 知识产权经济年限
  - 21.4 小结
- 第22章 运用25%法则估值知识产权
  - 22.1 导言
  - 22.2 法则的历史
  - 22.3 法则解释
  - 22.4 法则例证
  - 22.5 法则的应用
  - 22.6 法则的证实
  - 22.7 对法则的批评
  - 22.8 法则的实证测试
  - 22.9 小结
- 第23章 许可经济因素和许可费率
  - 23.1 为替代品定价

## <<知识产权价值评估、开发与侵权>>

- 23.2 许可
- 23.3 主要经济驱动力
- 23.4 次级经济驱动力
- 23.5 估算净现值
- 23.6 小结
- 第24章 决定许可费率——案例
  - 24.1 对DERMAPULSE专利发明的描述
  - 24.2 财务审查
  - 24.3 知识产权的经济贡献
  - 24.4 特殊市场交易分析
  - 24.5 小结
- 第25章 处理早期的知识产权
  - 25.1 早期技术
  - 25.2 开发成本
  - 25.3 风险
  - 25.4 时间
  - 25.5 现金流折现机制
  - 25.6 将现金流折现用做衡量工具
- 第26章 商标许可
  - 26.1 商标许可费
  - 26.2 许可费的量化
- 第27章 许可谈判和协议
  - 27.1 许可谈判
  - 27.2 许可协议
  - 27.3 关键问题
  - 27.4 引进技术
  - 27.5 授出技术
  - 27.6 小结
- 第28章 因特网资产许可
  - 28.1 因特网背景
  - 28.2 因特网经济学
  - 28.3 因特网许可
- 第29章 许可战略的另一视角
  - 29.1 防御战略
  - 29.2 成本中心
  - 29.3 利润中心
  - 29.4 整合管理
  - 29.5 预见型知识产权管理
  - 29.6 赚一大笔钱
  - 29.7 知识产权接触到生活的各个方面
  - 29.8 位于交易中心的无形资产
  - 29.9 电子商务和知识产权
  - 29.10 知识产权交易中的特殊趋势
  - 29.11 商标战略
  - 29.12 无形财富
- 第30章 合作经营
  - 30.1 所有权分割

## <<知识产权价值评估、开发与侵权>>

30.2 OVERBOARD股份有限公司的扩张

30.3 消费性电子产品

30.4 获得技术

30.5 进入市场

30.6 衡量“PIN-POINT”潜在的价值

30.7 加权平均资金成本

30.8 内部技术开发

30.9 内部商标开发

30.10 单干

30.11 小结

30.12 战略联盟的特殊问题

### 第31章 大学技术转移

31.1 大学技术转移目标

31.2 大学技术转移办公室

31.3 利益冲突

31.4 非排他性许可

31.5 发现技术

31.6 发明人奖励

31.7 哈佛大学——有关知识产权的许可收入分享政策

31.8 约翰霍普金斯大学——来自知识产权的收益份额

31.9 与大学做交易

### 第32章 未来组织

32.1 绘制知识产权地图

32.2 识别

32.3 聚集的人力

32.4 抓住配件年费

32.5 计算机软件

32.6 版权

32.7 客户清单

32.8 销售网

32.9 商标

32.10 战略计划和差距分析

### 第33章 监控许可协议

33.1 引言

33.2 许可回顾

33.3 许可商业风险

33.4 许可管理

33.5 审计许可费义务

33.6 常用审计程序与发现

33.7 许可合同违约救济

33.8 结论

## 第3部分 侵权损害

### 第34章 所失利润计算

34.1 所失利润损害定义

34.2 专利侵权

34.3 商标侵权

34.4 版权侵权



## <<知识产权价值评估、开发与侵权>>

- 34.5 所失利润
- 34.6 计算所失利润的潘达测试
- 34.7 按照潘达测试计算所失利润
- 34.8 增量利润
- 34.9 损益清单
- 34.10 固定和变动成本
- 34.11 增量利润实例
- 34.12 固定成本
- 34.13 小结
- 第35章 专利使用费率与GEORGIA-PACIFIC要素
  - 35.1 确定应承担许可费用的要素
  - 35.2 小结
- 第36章 分析法
  - 36.1 正常的行业利润
  - 36.2 一种更综合的分析法
  - 36.3 假设的案例
  - 36.4 非名牌药物公司的定价
  - 36.5 小结
- 第37章 折现现金流分析
  - 37.1 制药公司的价值
  - 37.2 新制药公司专利税
  - 37.3 损失价值
  - 37.4 小结
- 第38章 市场形成的专利税率
  - 38.1 内部授权通常是自利的
  - 38.2 相关的时间段
  - 38.3 许可双方的经济条件
  - 38.4 相关行业交易
  - 38.5 政府规定
  - 38.6 独立的双方真的独立吗
  - 38.7 侵权诉讼的裁决
  - 38.8 总结
- 第39章 商标侵权损害赔偿
  - 39.1 假冒商标
  - 39.2 金钱救济相关法律
  - 39.3 混淆
  - 39.4 案例分析
  - 39.5 小结
- 第40章 农业生物技术产品侵权损害赔偿的计算
  - 40.1 简介
  - 40.2 农业生物技术概述
  - 40.3 决定性益处：以BT玉米为例
  - 40.4 传统ECB控制方法
  - 40.5 ECB控制的经济学
  - 40.6 BT的价值
- 第41章 专利侵权案中法院判决的专利许可费率研究（1990—2001年）
  - 41.1 简介

## <<知识产权价值评估、开发与侵权>>

- 41.2 专利许可费作为损害赔偿的方法
- 41.3 专利许可费率的行业分类
- 41.4 专利许可费率的基准
- 41.5 模拟谈判
- 41.6 乔治亚-太平洋因素应用
- 41.7 联邦巡回上诉法院对许可费的决定
- 41.8 确定合理许可费的其他因素
- 41.9 小结

### 第42章 联邦巡回上诉法院判定的商标损害赔偿趋势（1982—2001年）

- 42.1 简介
- 42.2 商标的概述
- 42.3 禁令及金钱救济原则
- 42.4 商标损害赔偿的趋势
- 42.5 小结

### 第43章 最新决定：版权侵权损害赔偿可参照许可证的价值

- 43.1 简介
- 43.2 戴维斯对GAP公司的起诉
- 43.3 小结

### 第44章 商业秘密损害赔偿

- 44.1 商业秘密损害赔偿概要
- 44.2 计算窃取商业秘密损害赔偿方法之许可费
- 44.3 计算窃取商业机密损害赔偿方法之原告损失利润
- 44.4 计算窃取商业机密损害赔偿方法之被告的利润
- 44.5 计算窃取商业机密损害赔偿方法之其他方法
- 44.6 窃取商业秘密的损失赔偿的结算时期

## 第4部分 附录

### 附录A 投资回报率

- A.1 投资回报率概述
- A.2 要求回报率的组成部分
- A.3 回报率模型
- A.4 加权平均资本成本
- A.5 货币资产的适当回报率
- A.6 有形资产的适当回报率
- A.7 无形资产及知识产权的适当回报率
- A.8 判决前利息
- A.9 参考文献

### 附录B 决定知识产权公平 回报率的理论基础

### 附录C 爱荷华曲线在量化 估价折旧中的使用和滥用

- C.1 估价折旧
- C.2 爱荷华型存活曲线
- C.3 估价折旧和爱荷华曲线
- C.4 条件百分比的估值理论
- C.5 爱荷华曲线的误用和基本谬误假设
- C.6 评估爱荷华曲线的误用对评估的影响

### 附录D 财务和企业信息资源

- D.1 起点
- D.2 财务数据

<<知识产权价值评估、开发与侵权>>

D.3 CD-ROM数据库

D.4 经济数据

D.5 国际数据

D.6 资源来源

D.7 专利许可费率信息

D.8 出版物

附录E 专利许可费率实例信息

E.1 技术许可费率

E.2 商标的许可费率

E.3 制药和生物技术的许可费率

附录F 新产品扩散的销售预测模型概述

F.1 简介

F.2 新产品销售的预测模型：产品扩散

F.3 产品扩散模型的类型

F.4 巴斯模型的注意事项

F.5 小结

F.6 参考文献

章节摘录

版权页：插图：企业在寻求扩展其生产线，增加其市场份额，最小化其开发新产品的成本，在全世界拓展其市场机会及寻求降低其经营风险。

企业也在为投资者创造企业的价值。

所有这一切，都可以通过开发专利、商标与著作权的方式实现。

而考虑不具备知识产权的后果，也是非常重要的。

如果不拥有知识产权，则利润会很低薄，生产增长将不存在，企业价值也将失去。

企业的管理者应该比以往任何时候都需要建立这样的认识，应用知识产权是其创造企业价值能力的关键，且更重要的是企业持续生存的关键。

而推进知识产权的许可授予与合资经营的动力，是时间的节约、成本的控制与风险的降低。

即使是一些最大的公司，也不可能对其欲获取的所有知识产权进行投资。

一个研发项目每年的投入可能达到数百万美元，商标的成本更是可能达到数十亿美元。

希望建立战略同盟背后的主要动力，即是为了投入创立新的知识产权所需要的巨额资金。

20世纪90年代第一批较大的知识产权合资经营企业之一，是杜邦公司的制药生产线与默克公司销售网络结合的一个企业。

新的合资公司均等地为这两个公司所拥有。

其名称为杜邦—默克公司。

杜邦公司拥有药品的生产线，但其需要国际销售网络的帮助。

而建立自己所拥有的销售人员所需的时间与成本，对于杜邦公司其新生产线所需要获得迅速增长和回报的研发工作来说，是一个难以逾越的障碍。

杜邦公司的部分担心就是与其部分生产线相关的专利权所留下的有效时间。

当销售网络自建花费的时间过去之后，那些极有价值的产品也失去了专利。

圆满的专利开发，要求在其仿制品冲击市场之前所有的高溢价价格的年份内，其产品的销售额都达到最大值。

默克公司的年销售额达到了65亿美元，且其还是世界上研发费用最大的公司之一。

即使是如此，默克公司的业务还是受限于其所能发明、投资、开发和予以商品化的新药的数量。

因此，使用已经进入商品化生产的新生产线，对于默克公司具有极大的吸引力。

杜邦—默克公司节约了杜邦公司的时间和金钱。

其立即给予杜邦公司一个国际销售网络。

默克公司立即使用了需要大量时间与巨额资金建设的全部生产线。

## <<知识产权价值评估、开发与侵权>>

### 编辑推荐

《知识产权价值评估、开发与侵权赔偿》价值：体现了知识产权领域的前沿思想。引入了“虚拟交易”的概念，为价值评估、许可分析与损失赔偿提供了一个有效的构想方式。使企业能对知识产权价值进行准确评估，做出有利决策。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>