第一图书网, tushu007.com

<<评估和交易以技术为基础的知识>>

图书基本信息

书名：<<评估和交易以技术为基础的知识产权>>

13位ISBN编号：9787121152160

10位ISBN编号：7121152169

出版时间：2012-3

出版时间：电子工业出版社

作者：（美）拉兹盖蒂斯　著，国家知识产权局专利管理司组　编

页数：562

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

内容概要

本书作者拥有50年的技术评估从业经验，在丰富实践基础上创作并出版了4部著作，本书即为其中之一。
本书从发现机会、评估、定价和交易这几方面来确定技术价值。
书中详细介绍了行业标准、评级/排名、经验法、折现现金流法、高级评估方法、拍卖这6种评估方法，以全面的视角提供给读者评估和定价早期科学技术的方法和艺术。
全书围绕“机会交易”展开讨论，书中所涉及的途径、方法和工具，是以风险为基础的机会发现、评估、定价和交易中起到指导性作用和重要商业原则为参考，而不是为了消除风险。

作者简介

作者：(美国)理查德·拉兹盖蒂斯(Richard Razgaitis) 译者：中央财经大学资产评估研究所 中和资产评估有限公司 编者：国家知识产权局专利管理司

书籍目录

第1章 导论
导论：技术发现—估值—交易
技术许可分类
高潜在价值、高模糊性的情形
技术许可的D-V-D和创新
小结和展望
注释：
第2章 风险与收益
不确定性
判断
技术不确定性
再论风险
价值和价格（大分类）
买卖行为的两个观点
注释：
步骤1 机会发现
第3章 技术机会的鉴别与优先排序
卖方“机会空间”
技术盒子
买方的价值表现：独轮车
评估方法概述
6种评估方法
小结
注释：
步骤2 评估
第4章 方法1：使用行业标准评估
“行业标准”的概念和局限性
行业标准数据和信息的来源
调查结果作为行业标准数据和信息的来源
建议的或确立的规范
购买条款清单和价格列表
许可协议信息的新来源
期刊，私人数据库，报告和咨询师
作为行业标准来源的公开技术许可协议
行业标准的一个来源：法院判例
专利池
终生学习和组织学习
平均值误差
小结和注释
注释：
第5章 方法2：评级/排名法和工具
无处不在的评级/排名
评级/排名评估概述
分类或分组所需的基本知识
利用评级/排名法评估技术：因素评估

用评级/排名法评估技术时所使用的评估标准
应用评级/排名法的说明
从评级/排名的结果解释价值问题
使用评级/排名价值技术：分类价值
评级/排名法作为一般工具
评级/排名法作为技术许可步骤的观点
知识，不确定性，以及谨慎
小结
附件5A：许可定价的因素
注释
第6章 方法3：决定评估值的经验规则
经验规则的基础
25%规则的成本缩减例子
25%规则的观点
用25%规则来分配新创造利润
应用25%原则计算收益准则的例子
一个通用的经验规则表
其他百分比的估价规则
25%规则的误用
其他评估经验规则
25%规则应用要点总结
小结
注释：
第7章 方法四：折现现金流量法评估
折现现金流量法回顾
基本财务概念
风险的分类和定量
许可现金流量预测案例
计算折现现金流量的几点补充
市场细分和情景分析
现金流量预测
现金流量折现法的其他问题
结论
注释
第8章 方法5：高级估值方法
改进的贴现现金流法
蒙特卡罗法
实物期权法
小结
网络资源
附录8A：针对图表8-19的Crystal Ball报告示例
附录8B：与图表8.XX展示结果相对应的Crystal Ball报告，
面向双峰成本分布假设情况
注释
第9章 方法6：拍卖估值
拍卖法简介
拍卖何时可行

拍卖示例
拍卖与其他交易达成类型的不同
买方的竞拍策略
拍卖警告
小结
附录9A：投标者的协议
注释：
步骤3 Dealmaking
第10章 原理：交易结构
“棚车”和“手推车”收益
付款时间定价结构
付款方式定价结构
付款条件定价结构
其他付款：期权
简单付款之外的对价形式
现金的特殊形式：股权
平衡简明性和全面性
结论
注释
第11章 人员、流程和所借鉴的教训
简介
交易团队
交易目标
谈判计划
计划B
来自技术交易达成者的最终建议
注释：
第12章 结论
将机会发现作为一种探求的方法
估值的途径：对6种估值方法的回顾
交易撮合法
结尾思考
网络资源
注释

章节摘录

版权页：插图：2）非机密且简短的描写，且该描写的特征是机会的场景。
写作创建了可以在私人的和与其他人的分享中的具体内容，而这些人的观点往往会比较重要。
这种写作，我称为机会备忘录一（与正式发售的备忘录区分开来），从读者的角度来看，是与他们的业务经营和客户相配合的。
它在最初的对于一直存在的问题“这又怎样？
”的答案的讨论背后提供了一个加权。
3）针对该机会的保密协议。
在商业交流中，其习惯做法是对与其他各方的沟通交流进行保密，将有可能的机会作为专业的礼貌和道德事项进行保密。
然而，对于正式的保密协议而言也存在着好的理由，如保护卖方追求未来专利的能力，保持具有重要价值的商业机会的能力，以及防止其销售利益过早暴露的能力，而不是给竞争对手提供有利信息等。
4）保密协议即披露哪些关键因素对卖方来讲是私人所有的。
这种披露可以通过面对面或书信形式完成。
这样的披露应该包含这种目的，即卖方要意识到关于为什么谈判对于稳固商业利益是必需的，该利益以机会备忘录为特征。
通常情况下，卖方不会透露一切机密或所有隐藏在机会背后的事实，因为它仍旧不清楚该利益的严肃程度如何。
5）条款清单和细节披露。
有可能的消费者往往设法了解到卖方提议的条款是优先于在该机会中的“深潜”。
卖方可能会因为一个相似的原因而分享一个相似的利益，以避免浪费时间。
然而，有时卖方希望等到出现一个更深的范围，这样该条款就能够更好地理解。
它通常是一个好主意，不提供条款清单的副本或钻研预期值范围过深，知道有可能性的买方已经完成了某些初始工作以确认它的潜在利益。
买方往往希望知道卖方期望的早期想法。
因此也许会需要估值讨论的范围。
然而，卖方对仅仅引用一些数字保持着警惕。
就如我们已经探讨的，典型的交易结构比仅仅是一个数字要更加复杂。
6）初步谈判和尽职调查。
关于这一点，有可能的买方应得出的结论是：①该机会适合他们的业务；②该机会行得通；③似乎对卖方而言，存在着某些所有权（即值得进行收购）。
买卖双方都应该在这个最低水平上达成一个普遍共识，而且该共识应该遭遇初步谈判或尽职调查。
就像在先前所描述的阶段5）中，这两项活动是成对出现的，因为它们能够以任意顺序（最初或最后进行尽职调查）或半同步方式发生。
假如存在着某些关键的商业条款即任意一方都在寻找，基于阶段5）中的条款清单，似乎是关键的交易问题，那么首先去解决这些问题以得到信心是一种很好的做法，假如尽职调查的结果令人满意，那么协议就有可能达成。

编辑推荐

《评估和交易以技术为基础的知识产权:原理、方法和工具》主要介绍通过技术许可协议实现技术收入的三个商业流程，即机会发现、估值和交易。
与其他类似的评估书籍不同的是，《评估和交易以技术为基础的知识产权:原理、方法和工具》着重介绍技术方面的评估方法和途径。
《评估和交易以技术为基础的知识产权:原理、方法和工具》由3部分组成，即“技术许可的机会发现-估值-交易3个部分的要点、交易行为的观点及技术的鉴别”、“估值方法”，以及“相关原理、人员、流程及经验教训”。
第1～3章主要从宏观角度把握了《评估和交易以技术为基础的知识产权:原理、方法和工具》的内容，第4～9章具体介绍估值的6种方法，第10～11章主要介绍交易方面的原理和经验。

第一图书网, tushu007.com

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