

<<企业知识产权估价与定价>>

图书基本信息

书名：<<企业知识产权估价与定价>>

13位ISBN编号：9787801982988

10位ISBN编号：7801982983

出版时间：2008-1

出版时间：知识产权

作者：理查德·瑞兹盖提斯

页数：395

译者：金珺,傅年烽,陈劲

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>

<<企业知识产权估价与定价>>

内容概要

作为瑞兹盖提斯先生《早期技术：估价和定价》一书的修订版，本书介绍了根据技术权利、风险分摊、交易艺术和交易经济来决定新技术的未来的完整方案。

本书的核心是六种估价方法：行业标准；评级/排名法；经验法；现金流贴现法；高级估价法(包括蒙特卡罗方法和实物期权法)；拍卖。

作者生动地阐述了这些估价：方法的具体运用，也为本书的核心概念提供了丰富的背景知识。

从来没有一种最恰当的方法能完美地为多年后才能进入市场的新生技术确定价值和价格。

但是，通过合理判断，运用行之有效的方法和经验才智，可以合理地评估风险，创造价值。

本书是一本所有许可经理人、公司研发经理、公司并购交易执行人以及知识产权顾问和律师的必读书籍。

<<企业知识产权估价与定价>>

书籍目录

译者序 前言 第一章 什么是技术许可 简介 技术许可与经营许可、产品许可的区别 技术许可交易中的卖方和买方 技术和知识产权 技术许可来源 技术许可事项 技术许可分类 定价与估价 结论 第二章 TRADE的本质、风险和心理学分析 引言 被转让的技术权利的识别 卖方提供的价值构成：盒子 买方的价值表述：独轮车 价值原则 谈判和购买的心理分析 结论：买卖行为的两个观点 第三章 估价方法的概述 知识与确定性：基于方法的判断价值 六种方法概述 按比例支付的影响：许可使用费和股权 技术使用费费率、计费基准和结构 估价方法/工具的组合使用 如何看待成本方法？

总结 结论 第四章 方法一：用行业标准估价 “行业标准”概念及其局限性 行业标准数据和信息的来源 行业标准数据和信息的来源：调查结果 已提议或已建立的规范 条款清单和价格表 来源于新闻报道的许可协议信息 期刊、私人数据库、报告和咨询师 行业标准的来源：公开的许可协议 行业标准来源：法院判例 终生学习和组织学习 平均数的错误 总结与提示 附录A：与开发商的许可谈判 附录B：杜邦公司和休斯敦大学协议概要 第五章 方法二：使用评级/排名法估价 引言：什么是评级/排名法以及为什么它很有用？

用评级/排名法进行技术估价的评分标准 例子：用评级/排名法估价 用评级/排名法评分来解释价值时遇到的问题 评级/排名法作为建立类别和组合分析的工具 有关评级/排名法作为一种商业方法的观点 结论 附录A：影响定价许可的因素 第六章 方法三：经验法估价 引言 经验法的依据 经验法是如何决定“公平交易”的？

%法则下的成本节约型例子 对%法则的看法 使用%法则分配新利润 使用%法则来计算许可使用费的例子 一个经验图表的普遍性规律 其他百分比的估价方法 曾经用过(或曾经被提议过)的其他估价经验法则 使用%法则的要点总结 结论 第七章 方法四：现金流量贴现法决定价值 现金流量贴现法的简介 现金流量贴现法在股票市场急剧波动情况下的应用 基本财务概念 风险调整临界率(K或RAHA)的思索 关于风险的进一步考虑 例子：许可的现金流预测 计算贴现现金流的几点补充 半年惯例的使用 损益表和现金流量表 用现金流量贴现法来确定固定支付的价值 现金流量贴现法的一些其他事项 结论 行业预测的信息来源 第八章 方法五：高级估价法：蒙特卡罗估价法和实物期权 引言 蒙特卡罗法 风险调整净现值法 使用概率树进行估价 实物期权法 把实物期权法的组合作为战略 结论 附录A：水晶球报告 第九章 方法六：拍卖 引言 当拍卖可行时 洛克菲勒“肥胖基因”及其他例子 拍卖的种类 特定的拍卖 买方可使用的替代拍卖的方法 结论 附录A：投标人协议书 第十章 股权报酬 引言 基于绩效支付的内在优势 股权作为一种基于绩效的支付方式的基本理论 基于股权的许可协议潜在的绝对益处 股份结构和价值 新兴公司资本案例 股权稀释问题 行业标准和评级/排名法用于股权估价 新兴公司现金投资者的议价能力 许可给一家已经存在的未上市公司时的股权 结论 第十一章 许可支付结构 引言 一次性支付许可 纯许可使用费许可 许可费《首付款)和按进度支付的费用 固定金额许可的许可使用费 许可使用费促进点许可 按销售额划定许可使用费 许可使用费买断协议 关联方交易的许可使用费和公平市价补偿 许可使用费谈判的协议 许可使用费重新谈判的协议 股权许可 最低许可使用费 协议终止费用 进入权 补偿的其他形式 期权协议 平衡简单性和全面性 结论 第十二章 定价、谈判准备和结论 引言 六种估价方法回顾 “最佳”的估价方法 估价与定价 营销和销售战略：卖方的观点 机会优先权和尽职审查：买方的观点 谈判准备就绪 买方一卖方的交叠 结论

<<企业知识产权估价与定价>>

编辑推荐

《企业知识产权估价与定价》是一本所有许可经理人、公司研发经理、公司并购交易执行人以及知识产权顾问和律师的必读书籍。

<<企业知识产权估价与定价>>

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>