

УДОСКОНАЛЕННЯ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

КОСЕНКО О.П.,

к.е.н, доцент

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

м. Харків, Україна

ПЕРЕРВА П.Г.,

д.е.н., професор

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

м. Харків, Україна

Ринковий механізм встановлення ціни будь-якого товару, в тому числі і результатів творчої праці об'єктів інтелектуальної власності, формується на

основі дотримання балансу інтересів його споживача і виробника (розробника, власника) з метою встановлення ринково обґрунтованої вартості інтелектуальної технології. Поняття «ринкова вартість», на наш погляд, притаманне не тільки матеріальній продукції, воно може бути в повній мірі використане і до об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), не дивлячись на їх технологічні особливості та в більшості випадків монопольний характер представлення на технологічному ринку. Ринкова вартість ОІВ - це найбільш імовірна ціна, по якій результат інтелектуальної діяльності може бути відчужений на відкритому конкурентному технологічному ринку [1, 2, 5].

Існуючі методичні підходи до встановлення цін на ОІВ (порівняльний, витратний, прибутковий) [7, 8, 9] дозволяють однозначно встановити трансфертну вартість ОІВ, не передбачаючи при цьому діапазону, в якому можуть проходити перемовини між власником (продавцем) інтелектуального продукту та його потенційним споживачем (покупцем).

Методичні положення по здійсненню угод на ринку ОІВ мають свої відмінності, володіють певними специфічними рисами. Патентовласник, який на трансфертному ринку знаходиться в ролі продавця ОІВ, прагне до компенсації проведених витрат і отриманню певного рівня прибутку. Покупець (споживач) ОІВ обґрунтовує свою ринкову поведінку на основі величини доходу від впровадження ОІВ у своє виробництво. Частіше всього стартовою точкою в перемовинах з боку патентовласника є розрахована ним максимально можлива вартість ОІВ, яка є в принципі за певних обставин прийнятною для конкурента це повна оцінка прав проникнення потенційним споживачем (ліцензіатом) в охоронювану патентом на даний ОІВ ринкову нішу. У ліцензіата можуть бути свої представлення про максимально можливу ціну технології, які обґрунтовуються максимально можливим доходом від її використання на своєму виробництві. На перемовинах потенційний споживач, у свою чергу, пропонує обчислену ним мінімально можливу оцінку, яка може задовольнити патентовласника. Останній також веде розрахунок мінімальної ціни своєї технології, яка змогла б покрити його витрати на її створення.

Останні міркування дають підстави зробити висновок про те, що в ході перемовин як вихідні положення можуть мати місце дві мінімальні (з точки зору ліцензіара та ліцензіата) та дві максимальні ціни на предмет трансфертної угоди. На наш погляд, їх значення можуть бути досить близькими, так як будуються на фактичних минулих витратах на розробку та фактичних майбутніх доходах від споживання технології. Тому ми пропонуємо проводити розрахунок двох оцінок ОІВ:

➤ мінімальна ціна $C_{\text{мін}}^{\text{ОІВ}}$ - розраховується розробником (ліцензіаром) технологічного продукту як оцінка платежу за розділ з потенційним ліцензіатом

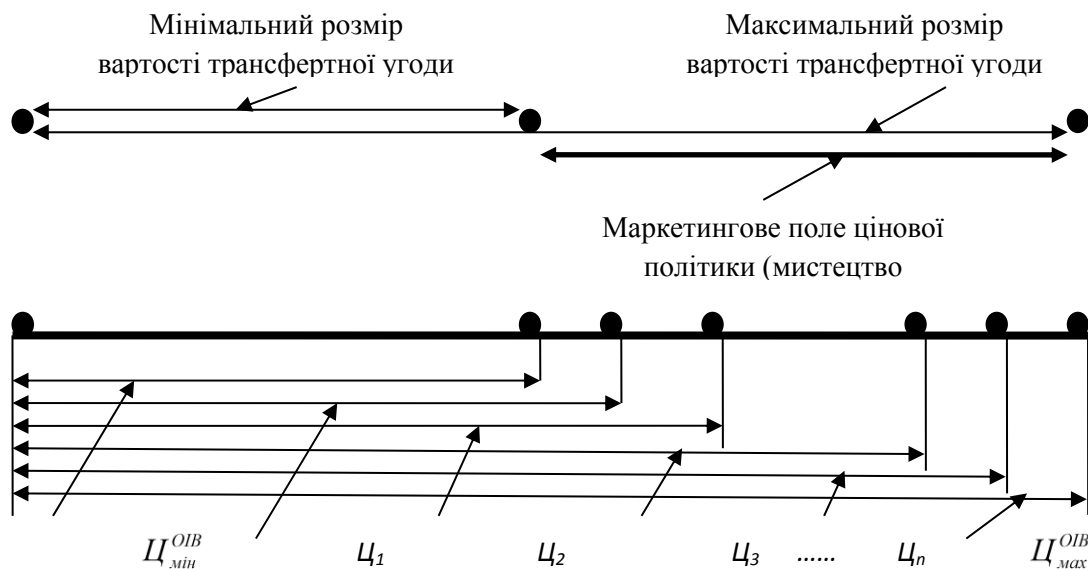
винятковості, забезпечувана ліцензією. Ця ціна є базовим відправним пунктом, на якому будується цінова маркетингова стратегія перемовин;

➤ максимальна ціна C_{max}^{OIB} – розраховується потенційним споживачем (ліцензіатом) технологічного продукту, є для нього максимально прийнятною як плата за доступ запатентованого об’єкта інтелектуальної власності.

У міру того як прояснюються фактичні передумови розрахунків кожної зі сторін, позиції повинні зближуватися. Баланс інтересів зацікавлених сторін при здійсненні товарно-грошових відносин виражається в договірних (контрактних) цінах і досягається на основі контракування [Баришев, с.57]. На основі договірних цін здійснюються платежі за надану ліцензію.

Ці посилки дозволяють стверджувати, що трансфертна ціна відчуження ОІВ знаходиться в межах певного цінового інтервалу [3, 6]. Наявність такого діапазону в певній мірі прийнятних цін на інтелектуальний продукт зможе озброїти переговорників важливою інформацією, яка дозволяє як продавцю так і покупцю ОІВ завжди знаходитися в прибутковій для свого підприємства зоні і не прийняти рішення, яке потягне за собою збитковість трансфертної операції. При цьому інтереси зацікавлених сторін закладені в цінах верхнього C_{max}^{OIB} і нижнього C_{min}^{OIB} межового діапазону [3, 4, 6]. Наприклад, оцінка патентів і ліцензій для продажу – це визначення ринкової вартості. Це означає, що значення $C_{ринк}^{OIB}$ знаходиться в діапазоні між C_{min}^{OIB} та C_{max}^{OIB} .

Такий підхід відтворює принципові ринкові позиції сторін трансфертної угоди: потенційний споживач намагається мінімізувати витрати на оновлення свого виробництва, на його технологічне переозброєння, а власник технологічного продукту намагається максимізувати потенційні можливості отримання прибутку при передачі цього продукту потенційному споживачеві. На наш погляд, схематичне зображення даного методичного підходу до встановлення ціни на ОІВ може мати наступний вигляд (рис.1).



Можливий рівень трансфертних цін на ОІВ

Рис.4.2. Діапазон маркетингового поля цінової політики при визначення вартості трансфертної угоди на ОІВ

Фактична вартість трансфертної $C_{факт}^{OIB}$ угоди на ОІВ знаходиться в діапазоні між $C_{мін}^{OIB}$ та $C_{мак}^{OIB}$. До якого значення – максимального чи мінімального – буде ближче фактичне значення ціни трансфертної угоди $C_{факт}^{OIB}$ залежить від багатьох факторів, серед яких почесне місце займає фактор маркетингової підтримки та фактор професійної підготовки учасників переговорного процесу. Вказаний на рис.1 діапазон цін пропонуємо називати маркетинговим полем цінової політики (цінові можливості мистецтва перемовин) на технологічні продукти, тобто визначає реальні можливості переговорного ресурсу, що і відтворено нами на рис.1.

Встановлення науково обґрунтованих значень максимальної $C_{мак}^{OIB}$ та мінімальної $C_{мін}^{OIB}$ ціни трансфертної угоди, на наш погляд, слід розпочинати з визначення обмежувальних факторів, які можуть носити як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Зазвичай, в існуючих наукових дослідженнях [1, 6, 8, 9], в тому числі і за участю автора [6], пропонувалося враховувати тільки фактори об'єктивного характеру, залишаючи поза увагою дослідницького процесу суб'єктивні фактори. Останні, на нашу думку, в багатьох випадках можуть мати навіть більший вплив на кінцеву вартість трансфертної угоди, чим фактори об'єктивного характеру. Дійсно, при остаточному прийнятті рішення щодо здійснення трансфертної угоди по тому чи іншому інтелектуальному продукту, покупець (потенційний споживач) первинно ознайомлюється з даними об'єктивних аналітичних розрахунків, в яких враховано об'єктивні чинники. Разом з тим, як свідчить практика укладення трансфертних угод, кінцеве рішення приймається далеко не завжди по тому продукту, який має найкращі результати, які отримані з урахуванням об'єктивних чинників. Це свідчить про те, що слід звертати увагу і на суб'єктивні фактори, які в певній мірі враховують як покупці, так і продавці інтелектуальних технологій.

Проведемо деякий коментар інформаційного наповнення рис.4.3. Фактори об'єктивного впливу при визначенні розміру $C_{мін}^{OIB}$ слід оцінювати тільки при їх фактичній наявності або можливості здійснення. Наприклад, сумарні витрати розробника ОІВ на його створення (придбання в минулому) і трансфер, C_{Σ} для продавця практично завжди існують об'єктивно, а прибуток від тільки власного використання даного ОІВ - $\Pi_{вл}$, може мати місце тільки при наявності виробництва з використанням даного ОІВ. Звернемо увагу на те, що значення C_{Σ} може визначатися з урахуванням: фактору часу, фактичного прибутку при використанні цього ОІВ, залишкової вартості інтелектуальної

технології та ін. Завжди можна об'єктивно оцінити банківські дивіденди на вкладені в розробку і трансфер ОІВ кошти - B_0 , а майбутні витрати на розробку нового, більш ефективного ОІВ - B_n , можна спрогнозувати тільки при наявності у продавця ресурсних (технологічних, інтелектуальних, інформаційних, фінансових, кадрових і т.п.) можливостей.

Втрати форс-мажорного характеру (пожар, наводнення, землетрус, війна і т.п.) - $B_{ф-м}$, на наш погляд, слід враховувати тільки при їх реальній наявності, що в практичній діяльності зустрічається досить рідко. Разом з тим, враховувати наявність форс-мажорних обставин представляється доцільним, так як їх ігнорування робить пакет факторів об'єктивного впливу на розмір трансфертної угоди неповним.

Аналогічні роздуми мають місце і при аналізі факторів об'єктивного впливу при визначенні розміру C_{max}^{OIB} . Якщо рівень економічного ефекту споживання покупцем даного ОІВ - E_{ef} або збитки споживача при відмові від інноваційного проекту з даним ОІВ - $Z_{відм}$ мають місце у потенційного споживача практично завжди при нормальній організації виробничо-підприємницької діяльності на його підприємстві, то ціна ОІВ-аналогу або субституту - $C_{ан}^{OIB}$ може мати місце тільки при фактичній наявності такого аналогу або достойного субституту, що далеко не завжди має місце в зв'язку з наявністю технологічних та правових особливостей об'єктів інтелектуальної власності.

Зацікавлений в даній інтелектуальній технології споживач при визначенні C_{max}^{OIB} може виходити також і з можливого (свідомого) порушення виключних прав патентовласника, якщо можливі збитки в цьому випадку будуть меншими за C_{max}^{OIB} (варіант інтелектуального піратства або виготовлення контрафактної продукції). Разом з тим, за цим сценарієм потенційний правопорушник повинен заздалегідь погодитися з можливістю судового переслідування. Виходячи з цього, оцінка правовласником технологічного продукту міри надійності захисту своїх прав на інтелектуальну власність є важливим критерієм ціноутворення.

Список використаних джерел:

1. Kocziszky György, Veres Somosi Mariann, Kobieliava T.O. (2017) Compliance risk in the enterprise, *Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард-2017"*, Харків, НТУ "ХПІ", с. 54-57.

2. Kocziszky György, Veres Somosi Mariann, Kobieliava T.O. (2017) Reputational compliance, *Дослідження та оптимізація економічних процесів*

"Оптимум–2017", Харків, НТУ "ХПІ", с. 140-143.

3. Kocziszky György, Veres Somosi Mariann, Kobieliava T.O. (2017) Compliance risk in the enterprise / Gyorgy Kocziszky, Mariann Veres Somosi, T.O.Kobieliava, *Труди VIII-ої Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції студентів та молодих вчених «Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2017»*, с. 54-57.

4. Kocziszky György, Veres Somosi Mariann, Pererva P.G. (2017) Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource], Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9jl-bCWwpPrY7esG925mrQudP/view> [accessed: 24 June, 2018].

5. Kocziszky György, Veres Somosi Mariann, Pererva P.G. (2018) Compliance of an enterprise *Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами : матеріали 9-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р.*, с. 19-20.

6. Nagy Szabolcs, Pererva P.G. (2018) Monitoring of innovation and investment potential of industrial enterprises, *Сучасні тенденції розвитку світової економіки : зб. матеріалів 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф.*, Харків, ХНАДУ, с. 88-89.

7. Nagy Szabolcs, Sikorska M., Pererva P.G. (2018) Estimation of economic efficiency of power engineering, *Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток : матеріали 10-ї Ювіл. Міжнар. наук.-практ. конф. Ч.2.*, Харків, ХНУБА, с. 3-6.

8. Nagy, Szabolcs (2017) Digital economy and society – a cross country comparison of Hungary and Ukraine, *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр., № 46 (1267)*, с.174-179.

9. Nagy, Szabolcs Current evaluation of the patent with regarding the index of its questionnaire / S. Nagy, M. Sikorska, P. Pererva // *Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами : матеріали 9-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р.* – Київ : НАУ, 2018. – С. 21-22.

10. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Veres Somosi Mariann (2012) Technology transfer, *Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI»*, 668 p.

11. Sikorska M., Kocziszky György, Pererva P.G. (2017) Compliance service at guest services enterprises, *Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.*, м. Полтава, ПУЕТ, с. 389-391.

12. Pererva, P.G., Kosenko, O.P., Tkachev, M.M., Kobieliav, V.M. (2018) Innovative compliance of technology to combat corruption, Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds, *Prague Institute for Qualification*

Enhancement, p. 284-294.

13. Reichling Peter, Pererva P.G. (2017) Estimation of commercial value of patents, *Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум–2017"*, Нац. техн. ун-ту "ХПІ", с. 22-25

14. Reichling Peter, Pererva, P.G. Anticorruption compliance, *Труди VIII-ої Міжнародної науково-практичної Internet-конференції студентів та молодих вчених «Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2017»*, с.201-2012.