ФОРМУВАННЯ МЕТОДІВ РИНКОВОГО ПІДХОДУ ДО ВАРТІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

ПЕРЕРВА П.Г.
докт. екон. наук, професор
МАСЛАК М.В.
канд. екон. наук, доцент
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Харків, Україна)

Сучасний час характеризується бурхливим розвитком економіки, тому з'являються різноманітні технічні рішення, які відрізняються інноваційним підходом. Також зростає кількість наукоємних галузей виробництва, в зв'язку з цим значення наявності інтелектуальної власності в активах виробництва багаторазово зростає. Це важливе нематеріальне перевага, яке впливає на вартість компанії на ринковій арені. Саме тому оцінка інтелектуальної власності - важливе питання для багатьох підприємців.

Зростання значення вартісної оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ) пов'язано з тим, що «стратегічною сировиною» для підприємств, які виробляють наукомістку продукцію, є комерційно цінні ідеї, оформлені патентами, свідоцтвами, ліцензіями, що дають право на виробництво і реалізацію наукомісткої продукції, а також ноу- хау і договори, пов'язані з їх передачею. Саме тому їх вартісна оцінка поступово перетворюється в один з найважливіших напрямків

експертизи інвестиційних проектів і бізнес-планів корпорацій, банків, фінансово-промислових груп.

В даний час використовуються три основні підходи до проведення вартісної оцінки ОІВ - витратний, порівняльний (ринковий) і прибутковий, кожен з яких має свої різновиди.

Витратний підхід - грунтується на вивченні можливостей інвестора в придбанні об'єктів інтелектуальної власності і виходить з того, що покупець не заплатить за об'єкт суму більшу, ніж та, в яку обійдеться отримання аналогічного за призначенням і якості об'єкта.

Прибутковий підхід - ґрунтується на принципі очікування, тобто вартість ОІВ може бути визначена за його здатності приносити дохід у майбутньому.

Порівняльний (ринковий) підхід заснований на тому, що суб'єкти здійснюють операції купівлі-продажу за аналогією, тобто, ґрунтуючись на інформації про аналогічні угоди мали місце в минулому. Цей метод включає збір даних про ринок продажів і пропозицій по об'єктах, схожих з оцінюваним. Ціни на об'єкти-аналоги потім коригуються з урахуванням параметрів, за якими об'єкти відрізняються один від одного. Після коригування цін їх можна використовувати для визначення ринкової вартості ОІВ.

Визначення ринкової вартості з використанням порівняльного підходу включає такі основні процедури:

- дослідження ринку з метою збору інформації про здійснені угоди, котируваннях, пропозиціях про продаж об'єктів аналогічних об'єкту оцінки;

- відбір інформації з метою підвищення її достовірності та отримання підтвердження того, що вчинення угоди відбулися у вільних ринкових умовах;

- визначення елементів, за якими здійснюється порівняння об'єкта оцінки з аналогами, зокрема: властивостей прав, що підлягають оцінці, як джерел доходу, включаючи властивості результатів інтелектуальної діяльності, на які вони поширюються, та продукції (товарів, робіт, послуг), яка може проводитися з їх використанням; властивостей технологічної ніші, яку займають результати інтелектуальної діяльності, права на які підлягають оцінці; властивостей законодавства, соціально-політичних і внутрішньо-економічних умов в країні, зовнішньоекономічного становища країни; властивостей ринку прав на результати інтелектуальної діяльності, подібні до результатами інтелектуальної діяльності, права на які підлягають оцінці, і тенденцій їх зміни; інших факторів, що впливають на економічний ризик і потенціал прибутковості використання об'єкта оцінки, за якими можна провести зіставлення майбутньої угоди (операції) з об'єктом оцінки з аналогічними угодами (операціями), досконалими раніше з подібними об'єктами;

- відбір відповідних одиниць виміру і проведення порівняльного аналізу для кожної обраної одиниці виміру;

- визначення по кожному з елементів порівняння характеру і ступеня відмінностей кожного аналога від оцінюваної інтелектуальної власності;

- визначення по кожному з елементів порівняння коригувань цін аналогів, що відповідають характеру і ступеня відмінностей кожного аналога від оцінюваної інтелектуальної власності;

- коригування по кожному з елементів порівняння цін кожного аналога, що згладжує їх відмінності від оцінюваної інтелектуальної власності;

- порівняння оцінюваного об'єкта з об'єктами, проданими або продаються на ринку, за окремими елементами коригування ціни оцінюваного об'єкта;

- встановлення вартості оцінюваного об'єкта шляхом аналізу порівняльних характеристик і зведення їх до одного вартісному показнику;

- розрахунок ринкової вартості об’єкта інтелектуальної власності шляхом обґрунтованого узагальнення скоригованих цін аналогів.

До елементів порівняння належать чинники вартості об'єкта оцінки (фактори, зміна яких впливає на ринкову вартість об'єкта оцінки) і сформовані на ринку характеристики операцій з інтелектуальною власністю.

Найбільш важливими елементами порівняння, як правило, є:

- обсяг оцінюваних майнових прав на ОІВ;

- умови фінансування операцій з інтелектуальною власністю (співвідношення власних і позикових коштів, умови надання позикових коштів);

- зміна цін на інтелектуальну власність за період з дати укладання угоди з аналогом до дати проведення оцінки;

- галузь, в якій були або будуть використані ОІВ;

- територія, на яку поширюється дія наданих прав;

- фізичні, функціональні, технологічні, економічні характеристики аналогічних з оцінюваним об'єктом;

- попит на продукцію, яка може проводитися або реалізовуватися з використанням інтелектуальної власності;

- наявність конкуруючих пропозицій;

- відносний обсяг реалізації продукції (робіт, послуг), виробленої з використанням інтелектуальної власності;

- строк корисного використання ОІВ;

- рівень витрат на освоєння ОІВ;

- умови платежу при здійсненні операцій з ОІВ;

- обставини укладання угод з ОІВ.

Величини коригувань цін визначаються, як правило, наступними способами:

- прямим попарним зіставленням цін аналогів, що відрізняються один від одного тільки по одному елементу порівняння, і визначенням на базі отриманої таким чином інформації коригування по даному ОІВ;

- прямим попарним зіставленням доходу (вигоди) двох аналогів, що відрізняються один від одного тільки по одному елементу порівняння, і визначення шляхом капіталізації різниці в доходах коригування по даному ОІВ;

- шляхом визначення витрат, пов'язаних зі зміною характеристики елементу порівняння, по якому аналог відрізняється від об'єкта оцінки;

- експертним обґрунтуванням коригувань цін аналогів, що полягає у виставленні коригувальних коефіцієнтів на підставі досвіду і знань оцінювача, консультацій з фахівцями в даній області, проведені дослідження ринку оцінюється ОІВ та ін.

Основною перевагою порівняльного підходу є те, що оцінювач орієнтується на фактичні ціни купівлі-продажу аналогічних об'єктів. В даному випадку ціна визначається ринком, так як оцінювач обмежується тільки коригуваннями, що забезпечують порівнянність аналога з оцінюваним об'єктом. При використанні інших підходів оцінювач визначає вартість на основі розрахунків.

Порівняльний підхід базується на ретро інформації і, отже, відображає фактично досягнуті результати здійснення операцій на ринку, в той час як прибутковий - орієнтований на прогнози щодо майбутніх доходів.

Іншою перевагою порівняльного підходу є реальне віддзеркалення попиту і пропозиції на даний об'єкт, оскільки ціна фактично досконалої операції максимально враховує ситуацію на ринку.

Разом з тим порівняльний підхід має ряд істотних недоліків, що обмежують його використання в оцінній практиці:

- базою для розрахунків є досягнуті в минулому фінансові результати, отже, ігноруються перспективи розвитку даного ОІВ;

- порівняльний підхід можливий тільки при наявності досить різнобічної фінансової інформації не тільки по оцінюваному об'єкту, але і по великому числу схожих об'єктів, відібраних оцінювачем як аналоги;

- оцінювач повинен робити складні коригування, вносити поправки в підсумкову величину і проміжні розрахунки, що вимагають серйозного обґрунтування. Це обумовлено тим, що на практиці не існує абсолютно однакових ОІВ.

Розрахунок вартості ОІВ (прав на використання об'єкта) методом порівняльного аналізу продажів включає ідентифікацію цього об'єкта, встановлення прав власності, дати проведення оцінки і варіанти використання. Права власності, які необхідно оцінити, можуть бути у вигляді простої ліцензії, виключної або повної ліцензії. Вартістю до всіх порівнянним аналогам наводяться до дати оцінки. Аналіз ринкової інформації необхідний також для виявлення основних чинників формування попиту і пропозиції.

Під час передачі інтелектуальних прав на різні ОІВ на ринкових умовах можуть виникнути складності. Наприклад, чим вище унікальність продукту або технології виробництва, в рамках яких реалізується право на об'єкт інтелектуальної власності, тим складніше знайти покупця, а значить, тим нижче можливість рівноправних ринкових відносин. Є і зворотна

закономірність: чим менше унікально виробництво, тим легше використовувати даний підхід при його оцінці. Яскравим прикладом такого виробництва є комп'ютери, телевізори, телефони і так далі. Сильною стороною порівняльного підходу є можливість визначення справедливої ціни, яка буде відповідати ринковій ситуації.

Список використаних джерел:

1. Селиверстов Д.А. Подходы к оценке объектов интеллектуальной собственности в промышленности // Современные технологии. 2004. № 2. С. 135-136.

2. Ивлиева Н.Н., Шишляев Д.В. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / М., Московская финансово-промышленная академия. – 2006, 207 с.

3. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи. Вісник нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.

4. Товажнянский В.Л., Перерва П.Г., Кобелева Т.А. Антикризисный менеджмент производственно-комерческой деятельности предприятий машиностроения // Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса: колл. моногр.- СПб.: Астерион, 2010.- Т.2.- п.6.2.- С. 254-264.

5. Перерва П.Г. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності / П.Г.Перерва, С.Нагі, Т.О.Кобєлєва // Вісник НТУ "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 89-94.

6. Товажнянський В.Л., Перерва П.Г., Кобєлєва Т.О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 59 (1168). С. 148-152.

7. Kocziszky György, Somosi Veres M., Kobielieva T.O Reputational compliance // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум–2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. Харків, 2017.– С. 140-143.

8. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

9. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). – Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

10. Перерва П.Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации. Теория и методы определения. - Харьков : Основа. 1991. 114 с.

11. Товажнянський В.Л., Перерва П.Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства. Економіка розвитку. Харків : ХНЕУ. 2010. №2 (54). С.46-50.

12. Перерва П.Г., Гочарова Н.П., Яковлев А.И.Маркетинг инновационного процесса. Учебное пособие - Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.

13. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаенс программа промышленного предприятия.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

14. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.

15. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена.- Ростов н/Д: Феникс, 2003. - 592 с.

16. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві. Навч.посібник.- Харків : «Основа», 1993.- 288с.

17. Ткачова Н.П., Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства. Економіка розвитку. 2011. № 4 (60). С. 116-120.