

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ПОРІВНЯЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ВАРТІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

СВИЩОВА Н.С.,

аспірантка

ПЕРЕРВА П.Г.,

д.е.н., професор,

*Національний технічний
університет «Харківський
політехнічний інститут»*

м. Харків, Україна

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 - ґрунтується 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;
- 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 вартісного 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 об'єкта ІВ;

- 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 об'єктів ІВ.

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-коммерческой 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.Нарі, Т.О.Кобелева // Вісник НТУ "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 89-94.
6. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л., ПЕРЕРВА П.Г., КОБЕЛЕВА 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., Kobieliava 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. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві. Навч.посібник.- Харків : «Основа», 1993.- 288с.

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

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

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

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

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