

УДК 657

ПОРІВНЯЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Осмятченко Л.М., к.е.н., доцент, докторант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Статья посвящена вопросам оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности. Определено, что данный подход может быть реализован в большинстве случаев с помощью следующих методов: сравнительной продажи, освобождения от роялти, экспертных оценок.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, оценка, сравнительный подход, метод, сравнительная продажа, освобождение от роялти, экспертная оценка.

The article is devoted to the problems of the cost of intellectual property objects estimation with the use of comparative approach. It is determined that this approach can be realized in most cases by such methods: comparative sale, release from royalties, expert estimations.

Key words: intellectual property, estimation, comparative approach, method, comparative sale, release from royalty, expert estimation.

Постанова проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Важливим елементом механізму комерціалізації інтелектуальної власності є оцінка вартості її об'єктів, що стає основою для обґрунтування необхідності та ефективності залучення результатів інтелектуальної праці в господарський обіг. Оцінювання вартості конкретних об'єктів інтелектуальної власності залежить від їх індивідуальності в процесі використання та обраного підходу і методу.

Різноманітність підходів і методів оцінки зумовлена особливістю створення об'єктів інтелектуальної власності, придбання права власності, його продажу, функціонального призначення та використання.

Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених підтверджують доцільність проведення порівняльного аналізу існуючих підходів до оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності. Тому, ключовим питанням є визначення ролі та значення порівняльного підходу в системі оцінної діяльності України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Практика здійснення оцінки об'єктів інтелектуальної власності показує, що підходи та методи науково обґрунтовані та використовуються залежно від мети оцінювання і врахування переваг, обмеження підходів, що застосовуються.

Оцінка вартості об'єктів інтелектуальної власності розглядалась в наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів: В.М. Антонова, В.Д. Базилевича, Г.В. Бромберга, О. Герасіменка, В.Г. Зінова, П.П. Крайнева, Т.П. Ніколаєва, С.О. Смірнова, Т. Стюарта, Т. Сакайя, В. Чеботарьова, С. Шамшина, В. Щелкунова та ін.

Як зазначає В.Д. Базилевич, серед методичних підходів, що зумовлені специфікою формування та використання об'єктів інтелектуальної власності, виокремлюємо порівняльний (аналоговий), ринковий підхід, що ґрунтується на визначенні вартості об'єктів інтелектуальної власності шляхом корегування цін аналогів з урахуванням факторів, які визначають ринкову вартість об'єкта оцінювання [1].

Алгоритм методології вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності в систематизованому викладі підходів та методів представлений у наукових працях вчених, таких як: В.М. Антонов, В.Д. Базилевич, О.Б. Бутнік-Сіверський, В.В. Ільїн, Г.В. Черевко та ін.

На думку В. Зінова та С. Шамшина, на практиці, як правило, розрахунки ринкової вартості того чи іншого об'єкта інтелектуальної власності здійснюються одночасно за допомогою кількох методів.

Уточнення мети оцінювання в кожному конкретному випадку дає змогу виокремити найбільш придатну методику. Водночас, на думку деяких дослідників, одну і ту ж методику оцінювання не можна застосовувати до всіх етапів життєвого циклу продукту або технології, оскільки з плином часу змінюються як вартість інтелектуальної власності, так і підходи до її оцінювання [2].

Порівняльний аналіз підходів до оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності, здійснений західними дослідниками, дав змогу розробити рекомендації щодо ефективності їх застосування [3].

Отже, аналіз досліджень і публікацій дає можливість стверджувати, що використання порівняльного підходу не можна вважати найбільш раціональним, тому що цьому передують ряд умов, а саме: наявність доступності достовірної інформації про ціни продажу об'єктів аналогічного призначення; порівняльна корисність; умови відповідних ринкових угод; ступень впливу особливих характеристик таких об'єктів на їхню вартість.

Виділення не вирішених раніше проблем. Шляхом здійснення аналізу оцінної діяльності в Україні, проведених досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів систематизовано методи порівняльного (аналогового) ринкового підходу до вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Визначено, що порівняльний підхід має свої особливості у практиці оцінної діяльності, а саме: відсутність необхідних обсягів даних призводить до того, що доступна інформація про угоди щодо об'єктів інтелектуальної власності використовується при оцінюванні лише як орієнтовна, сигнальна, не впливаючи на остаточну величину ринкової вартості.

Формування цілей статті (постановка завдання). Основним завданням дослідження є поглиблене вивчення порівняльного підходу, що ґрунтується на зіставленні вартості об'єкта оцінювання з вартістю аналогічних об'єктів інтелектуальної власності, які були реалізовані на ринку за допомогою методів: порівняльного продажу, звільнення від роялті та експертних оцінок.

Виклад основного матеріалу. Порівняльний (аналоговий) підхід ґрунтується на визначенні вартості об'єктів інтелектуальної власності шляхом коригування цін аналогів, що згладжує їх відмінності від об'єкта оцінювання.

Застосування цього підходу можливе за наявності даних про вартість зіставних з ним об'єктів інтелектуальної власності, що оцінюється, наприклад, інформації про умови ліцензійних угод на передачу об'єктів інтелектуальної власності на внутрішньому та світовому ринках.

Найважливішими елементами порівняння, як правило, є фактори, які визначають ринкову вартість об'єкта оцінювання та основні характеристики угод, що склалися на ринку інтелектуальної власності, в тому числі обсяг майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, що оцінюються; умови фінансування угод щодо інтелектуальної власності; динаміка цін на об'єкти інтелектуальної власності; галузь їх використання; фізичні, функціональні, технологічні, економічні характеристики цих об'єктів; наявність конкретних пропозицій тощо.

Порівняльний підхід до оцінювання об'єктів інтелектуальної власності реалізується у більшості випадків на основі таких методів, представлених на рис. 1:

1. Метод порівняльного продажу, що ґрунтується на зіставленні вартості об'єкта оцінювання з вартістю аналогічних об'єктів інтелектуальної власності, які були реалізовані на ринку. У цьому випадку ринкова вартість об'єкта оцінювання визначається ціною, яку згодні заплатити на дату оцінювання типові покупці типовим продавцям інтелектуальної власності за аналогічний (за якістю, призначенням, корисністю) об'єкт з урахуванням необхідних коректив. Таким чином, найважливішими умовами застосування цього методу є доступність достовірної інформації щодо умов продажу об'єктів-аналогів та можливості оцінити вплив характерних особливостей цих об'єктів на їхню ринкову вартість [1]. Суть цього методу, як зазначає В.М. Антонов, полягає в пошуку відомостей про ринкову вартість об'єктів інтелектуальної власності, які можуть бути порівняні з пропонованими за призначенням та корисністю.

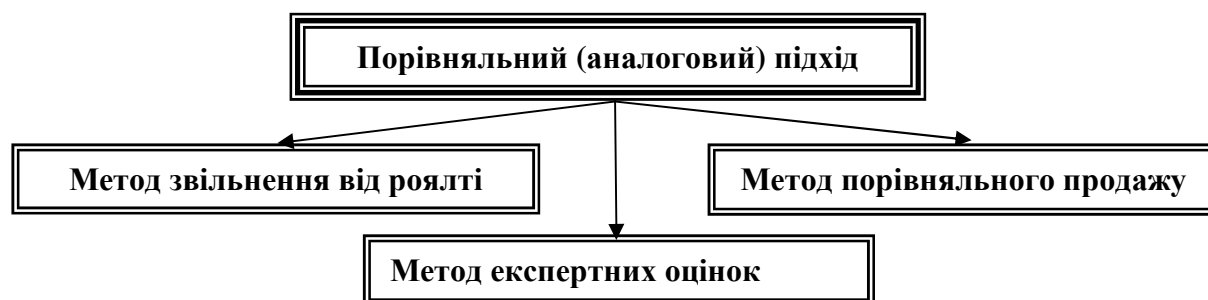


Рис. 1. Порівняльний підхід (аналоговий), ринковий та методи розрахунку вартості об'єктів інтелектуальної власності

Після цього вноситься поправка на їх відмінності і визначається вартість об'єктів інтелектуальної власності за формулою:

$$C_o = K_i \cdot C_a, \quad (1)$$

де: C_a – ціна аналога;

K_i – коефіцієнт ідентичності об'єктів інтелектуальної власності аналогу.

Основними умовами застосування методу порівняльних продажів є:

- наявність відомостей про факти продажу об'єктів інтелектуальної власності подібного призначення та корисності;

- доступність і достовірність інформації про ціни та умови контрактів з подібними об'єктами інтелектуальної власності;

- наявність експертів по оцінці впливу відмітних ознак між об'єктами інтелектуальної власності і його проданим аналогом на їх вартість для визначення величини коефіцієнта ідентичності [4].

2. Метод звільнення від роялті (винагорода власнику), що ґрунтується на визначенні вартості об'єктів інтелектуальної власності шляхом додавання майбутніх грошових потоків роялті, приведених із використання ставки дисконтування до поточної вартості. Таким чином, використання цього методу ґрунтується на припущенні, що інтелектуальна власність, яка використовується суб'єктом господарювання, не є його власністю, відтак частину виручки він сплачує власнику у вигляді роялті. Важливу роль за цих умов відіграють чинники, що впливають на розмір ставок роялті, в тому числі економічна ефективність ліцензії, наявність та обсяг патентного захисту, обсяг прав, що передаються за ліцензією, інжиніринговий супровід, конкурентні пропозиції тощо [1]. Дещо інакше трактує поняття методу звільнення від роялті В.Д. Черевко. Автор припускає, що об'єкт інтелектуальної власності належить іншому власнику, (таке припущення допускається і в попередньому викладенні), з яким доведеться укласти ліцензійний договір на використання цього об'єкта й якому доведеться платити винагороду (роялті), наприклад, у вигляді відрахувань від виручки, тоді вартість прав на цей об'єкт рекомендується прирівняти до вартості ліцензії. Насправді, жодного роялті платити не треба – звідси й економія витратів. Вартість ліцензії можна визначити за розміром роялті. Капіталізація витрат на придбання прав на використання об'єкта інтелектуальної власності і є вартістю прав на цей об'єкт. Тому, суть методу звільнення від роялті ґрунтується на припущенні, що об'єкт права інтелектуальної власності, який використовують на підприємстві, йому не належить. У такому разі частину прибутку, яку підприємство мало б виплачувати у вигляді винагороди власникам об'єктів права інтелектуальної власності, воно насправді залишає в себе, бо власність належить цьому підприємству й тому генерує для нього додатковий прибуток, створений завдяки об'єктам інтелектуальної власності [5]. Вартість прав на об'єкти інтелектуальної власності визначається за формулою:

$$PV = \sum_{t=1}^n C_t R_t \div 100 K_d , \quad (2)$$

де: PV – дійсна вартість ОПІВ, грн.;

C_t – грошовий потік у періоді t ;

R_t – ставка роялті у періоді t , %;

K_d – коефіцієнт капіталізації доходу.

Популярністю застосування метод звільнення від роялті завдячує ще й тому, що існують таблиці стандартних ставок роялті в певних галузях промисловості, які можна використовувати для розрахунку ліцензійної винагороди, таблиці поправочних коефіцієнтів для стандартних ставок роялті залежно від різноманітних параметрів: обсягу прав, що передаються, наявності правової охорони, цінності об'єкта, чистих продажів ліцензійної продукції [6].

Більш поглиблено представляється оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності методом роялті автором численних наукових праць з цих питань Антоновим В.М. [4]. На його думку, метод роялті є основним методом оцінки вартості ліцензійних договорів на відчуження об'єктів інтелектуальної власності, впровадження яких супроводжується отриманням економічного ефекту у вигляді доходу (прибутку). При цьому він стає майже виключним при укладанні договорів з довгими термінами дії.

Як база роялті використовується: економічний ефект, прибуток (дохід) від використання винаходу, обсяг продукції, що реалізується, вартість основної переробленої сировини тощо.

Економічний ефект розраховується на основі оцінки параметрів майбутнього виробництва, серед яких: поточні витрати (собівартість), прибуток (дохід) ліцензіата від використання об'єктів інтелектуальної власності.

Найбільш зручною базою роялті є вартість або кількість продукції, що реалізується, яка виготовляється за ліцензією, що практично виключає ризик для ліцензіара, пов'язаний з коливанням цін чи підвищенням собівартості продукції.

Після визначення бази партнери переговорів по ліцензійному контракту переходять до визначення ставок роялті. Спочатку установлюють діапазон можливих ставок роялті, а потім погоджують їх остаточні розміри. Діапазон можливих ставок визначається величиною ставки нижньої та верхньої межі.

Ставка нижньої межі, тобто мінімальна ставка, на яку може погодитись ліцензіар, визначається як похідна від найменшої суми платежів за ліцензією. Вона як мінімум повинна відшкодувати затрати

Ліцензіара на створення, підготовку та передачу об'єкта ліцензії Ліцензіату у споживчому вигляді. Мінімальний рівень роялті розраховують за формулою

$$P_{\min} = \frac{\sum_{i=1}^T Z_{ip} K_{di}}{\sum_{i=1}^T P_i K_{di}} K_n 100, \quad (3)$$

де: P_{\min} – мінімальний розмір роялті;

Z_{ip} – витрати продавця (ліцензіара) в i -му році дії ліцензії;

P_i – прибуток (обсяг продажів) в i -му році дії ліцензії;

K_{di} – коефіцієнт дисконтування;

K_n – коефіцієнт надбавки.

Ставка верхньої межі, тобто максимальна ставка, на яку погодиться Ліцензіат, визначається за найкращим із альтернативних варіантів рішення, яке він може вибрати замість придбання ліцензії (проведення власних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, придбання за ліцензію альтернативної технології, перехід на випуск іншої продукції, придбання готових виробів тощо) з урахуванням фактору часу. Максимальний вихід роялті розраховують за формулою

$$P_{\max} = \frac{\sum_{i=1}^T (\Pi_i Z_{it}) K_d - K_{\Pi}}{\sum_{i=1}^T \Pi_i K_d}, \quad (4)$$

де: P_{\max} – максимальний розмір роялті;

Z_{im} – витрати покупця (ліцензіата) в i -му році дії ліцензії;

K_{Π} – сума початкових капіталовкладень.

У світовій практиці ліцензійної торгівлі ціна ліцензії визначається як частка (роялті) потенційного додаткового прибутку і сягає 10–30 % цього додаткового прибутку. Якщо розмір роялті в означених межах вибраний правильно, то він повинен збігатися з відсотком роялті, визначеним за формулою

$$P = ((10-30\%) : 100) \cdot (\Pi/\Pi \cdot 100), \quad (5)$$

де: P – розмір роялті;

Π – очікуваний додатковий прибуток Ліцензіата на одиницю продукції;

Π – світова ціна одиниці ліцензійної продукції.

Визначення ставок роялті – досить складна праця, і тому партнери можуть використати набутий у світовій практиці досвід щодо стандартних (галузевих) ставок роялті чи ставок роялті по аналогах, за раніше укладеними контрактами. Значні капіталовкладення, великий ризик в освоєнні ліцензії дають право Ліцензіату на отримання більшої частки від прибутку, отриманої з використанням об'єкта ліцензії. У зарубіжній практиці частка Ліцензіара коливається в межах від 10 до 50 %. Справедливою вважається розмір в межах 10–35 %. Визнавши справедливую межу, сторони визначають погоджену ставку роялті у відсотках чи твердій ставці, виходячи з погодженої бази роялті.

Визначення ціни ліцензії методом роялті за різними базами:

- Якщо за базу роялті прийнято вартісний обсяг продукції, що реалізується, то розрахунки ціни ліцензії проводяться за формулою

$$C_n = \sum_{i=1}^T B_i C_i (P_i \div 100) K_d \quad (6)$$

де: B_i – плановий обсяг продажів продукції за ліцензією в i -му році;

C_i – ціна одиниці продукції,

P_i – ставка роялті;

T – термін дії ліцензійного договору.

- Якщо за базу роялті прийнято фізичний обсяг реалізованої продукції, то розрахунок ціни ліцензії проводиться за формулою

$$C_n = \sum_{i=1}^T B_i R_i K_d, \quad (7)$$

де: R_i – погоджена тверда ставка роялті з одиниці продажів.

- Якщо за базу роялті прийнято економічний ефект чи прибуток від використання об'єктів інтелектуальної власності, то розрахунок проводиться за формулою

$$Ц_n = \sum_{t=1}^T P_i (P_i \div 100) K_d \text{ або} \quad (8)$$

$$Ц_n = \sum_{t=1}^T D_i (P_i \div 100) K_d, \quad (9)$$

де: D_i – очікуваний дохід від продукції з використанням об'єктів інтелектуальної власності.

- Якщо за базу роялті прийнято вартість основного виду перероблюваної сировини, то розрахунок проводиться за формулою

$$Ц_n = \sum_{t=1}^T M_i B_i (P_i \div 100) K_d \quad (10)$$

де: M_i – вартість основної перероблюваної сировини на одиницю продукції.

Таким чином, на основі розрахунків вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності встановлюється їх договірна ціна. Така ціна погоджується зацікавленими юридичними та фізичними особами на основі розрахунків двома-трьома методами з урахуванням їх ризиків щодо комерційного чи господарського використання об'єктів.

3. Метод експертних оцінок, на думку В.М. Антонова [4], зводиться до визначення погодженої оцінки об'єктів інтелектуальної власності експертами на базі набутого досвіду та проведених розрахунків з установленням так званої «справедливої вартості».

При цьому робочою формулою для узагальнення думок експертів може бути

$$Ц_0 = (Ц_1 + Ц_2 + Ц_i) : H, \quad (11)$$

де: $Ц_1, Ц_2, Ц_i$ – відповідні експертні оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності учасниками експертизи;

H – кількість учасників експертизи.

Слід зазначити, що результати оцінки об'єктів інтелектуальної власності даним методом повністю залежать від компетентності експертів у зазначених питаннях.

Висновки. Таким чином, порівняльний аналіз існуючих підходів до оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності дав можливість зробити висновок щодо ефективності використання підходів. Порівняльний підхід рекомендується вважати другорядним підходом, який можливо використовувати в процесі оцінки таких об'єктів інтелектуальної власності: патенти і технології, торговельні марки та найменування, авторські права, програмне забезпечення, франчайзингові права.

Дослідження дозволили визначити переваги та обмеження порівняльного підходу до оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності: переваги – базується на реальній кон'юнктурі ринку, відображає наявну на даний момент практику відносин покупців та продавців; обмеження – складність в отриманні вихідних даних, відсутність доступу до необхідної інформації, необхідність внесення поправок з урахуванням існуючих тенденцій, неврахування майбутніх вигод.

Отже, висвітлені питання є актуальними в процесі формування та методології первісної оцінки інтелектуальної власності як об'єкта обліку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник / В.Д. Базилевич – 2-е вид., стер. – К.: Знання, 2008. – С. 245, 260, 261.
2. Зинов В., Шамшин С. Сравнение различных методов оценки стоимости интеллектуальной собственности // Інтелектуальна власність. – 2002. – № 4. – С. 38.
3. Smith G.V. Valuation of intellectual property and intangible assets. – 2-nd ed. – N. Y.: John Wiley & Sons, 1994.
4. Антонов В.М. Інтелектуальна власність і комп'ютерне авторське право: Навч. посіб. / Антонов В.М. – К.: КНТ, 2005. – С. 222, 223, 227–229.
5. Черевко Г.В. Інтелектуальна власність: Навч. посіб. / Черевко Г.В. – К.: Знання, 2008. – С. 288.
6. Максимова Н. Майнові права інтелектуальної власності як внесок до статутного капіталу // Інтелектуальна власність. – 2007. – № 5. – С. 38, 39.