

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ: НЕДОЛІКИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті наведено критичний аналіз основних підходів до оцінки інтелектуального продукту та здійснена спроба опосередковано врахувати приріст сутнісних сил його творця, що базується на методології доходного підходу.

В статті представлений критичний аналіз основних підходів до оцінки інтелектуального продукту та здійснена спроба опосередковано врахувати приріст сутнісних сил його творця, що базується на методології доходного підходу.

In the article the critical analysis of the basic approaches to the estimation of intellectual product is conducted and an attempt to take into account the increase of essence forces of his creator is carried out, which is based on methodology of income approach.

Ключові слова: оцінка інтелектуального продукту, теорії вартості, приріст сутнісних сил творця інтелектуального продукту.

Ціна інтелектуального продукту, яка складається на ринку, тяжіє до ціни інформаційного носія та матеріалізованої на ньому інформації. Тенденція її зниження зумовила появу та розвиток різноманітних методик оцінки інтелектуального продукту, які, у свою чергу, не позбавлені певних недоліків.

Метою даної статті є критичний аналіз існуючих підходів до оцінки інтелектуального продукту та виявлення можливих шляхів їх удосконалення.

Як відомо, у практиці оцінки інтелектуального продукту найбільш поширеними є витратний, ринковий та доходний підходи [1-3] (рис. 1).

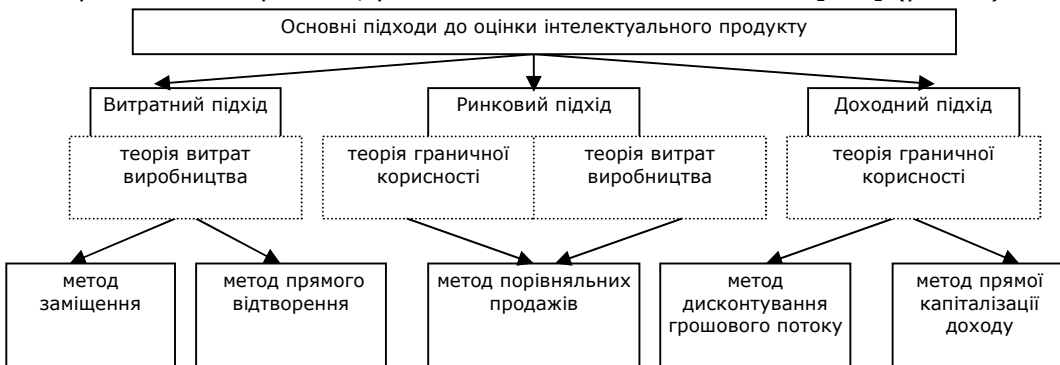


Рис. 1. Основні підходи до оцінки інтелектуального продукту

У основі витратного підходу лежить процедура визначення фактичних витрат на відтворення первинної вартості інтелектуального продукту. Основними методами, які використовуються у межах даного підходу, є метод заміщення та метод прямого відтворення, застосування яких обумовлюється наявністю або відсутністю формальних підтверджень витрат на створення інтелектуального продукту.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ РЕСУРСИ

Ринковий підхід ґрунтується на визначенні ціни інтелектуального продукту шляхом порівняння з ціною його аналогів. Цей підхід використовується за наявності достовірної, доступної, достатньої за обсягом інформації про ціни подібних інтелектуальних продуктів та умов подібних договорів щодо розпорядження майновими правами на такі інтелектуальні продукти. Одним з найпоширеніших методів, який використовується у межах даного підходу, є метод порівняльних продажів.

Принцип очікування вигод, який реалізується у врахуванні майбутніх доходів, пов'язаних з використанням інтелектуального продукту, полягає у основі доходного підходу. До основних методів цього підходу належать методи дисконтування грошового потоку та прямої капіталізації доходу (у межах останніх застосовуються оціночні процедури методів переваги у прибутку, розподілу прибутків, додаткового прибутку та роялті).

Переваги та недоліки основних підходів до оцінки інтелектуального продукту наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки існуючих підходів оцінки інтелектуального продукту

Назва підходу	Переваги	Недоліки
Витратний	<ul style="list-style-type: none">- об'єктивне оцінювання витрат;- передбачає використання первинної бухгалтерської документації.	<ul style="list-style-type: none">- статичність;- не враховує очікувані вигоди від використання та можливі ризики.
Ринковий	<ul style="list-style-type: none">- ґрунтується на реальній кон'юктурі ринку;- враховує динаміку економічних процесів;- враховує очікування та майбутні вигоди.	<ul style="list-style-type: none">- висока ймовірність відсутності аналогів;- необхідність технологій врахування відмінностей інтелектуального продукту;- обмеження доступу до представницької бази даних продажів аналогічних інтелектуальних продуктів;- суб'єктивізм, складність прогнозування майбутніх вигод.
Доходний	<ul style="list-style-type: none">- врахування очікувань та майбутніх вигод;- можливість застосування в умовах недостатньо розвинутого або неефективного ринку інтелектуального продукту.	<ul style="list-style-type: none">- суб'єктивізм, складність прогнозування майбутніх вигод;- високий ступінь ризиковості.

Недоліки вищезазначених підходів обумовлюють неможливість їх самостійного застосування. Тому на практиці здійснюється інтегральна оцінка. Результат оцінки, отриманий із використанням методів витратного підходу, як правило, визначає нижню межу цінового діапазону, доходного підходу – верхню. Основні недоліки витратного підходу (табл. 1) є одночасно перевагами доходного та ринкового підходів. З іншого боку, суб'єктивізм прогнозування майбутніх вигод ускладнює використання методів доходного та ринкового підходів. Крім цього, відсутність доступу до представницької бази даних продажів, а також необхідність існування

технологій врахування відмінностей інтелектуальних продуктів обмежують застосування методу порівняльних продажів.

Крім того, існуючі методи оцінки інтелектуального продукту повною мірою відповідають основним положенням тих теорій вартості, на яких вони ґрунтуються (рис. 1).

У загальному вигляді оцінка інтелектуального продукту за методами витратного підходу (залишкова вартість інтелектуального продукту) представляє становить такий вираз:

$$V_3 = \sum_{i=1}^n B_i + П - З, \quad (1)$$

де V_3 – залишкова вартість інтелектуального продукту; B_i – величина поточних витрат, пов'язаних зі створенням (розробкою) або придбанням на дату оцінки майнових прав на інтелектуальний продукт (метод прямого відтворення) або майнових прав на інтелектуальний продукт, подібний до продукту, майнові права на який оцінюються (метод заміщення); $П$ – розмір середнього прибутку, що склався у відповідній галузі; $З$ – знос об'єкта оцінки.

Невідповідність витратного підходу теорії витрат виробництва проявляється у неврахуванні неявних (внутрішніх) витрат створення інтелектуального продукту, отже у розрахунок включаються тільки явні витрати, що кількісно співпадають із бухгалтерськими. Крім цього, визначення залишкової вартості інтелектуального продукту, а також розрахунок середньої величини прибутку також не відповідають вищезазначеній теорії.

Унікальні характеристики інтелектуального продукту обумовлюють проведення у межах методу порівняльних продажів процедури коригування ринкової ціни подібного інтелектуального продукту. Для цього визначаються елементи істотних характеристик та властивостей, за якими здійснюється порівняння з подібними інтелектуальними продуктами. До елементів порівняння належать чинники, які впливають на обсяг майнових прав з приводу цього продукту. Процедура коригування ринкової ціни подібного інтелектуального продукту, а також визначення елементів його істотних характеристик та властивостей є тими положеннями методу порівняльних продажів, які йдуть у розріз із теоріями граничної корисності та витрат виробництва.

Оцінка інтелектуального продукту методом дисконтування грошового потоку та методом прямої капіталізації доходу може бути формалізована таким чином:

$$V_{дгп} = \sum_{i=1}^n \frac{ГП_n}{(1 + сд)^n}, \quad (2)$$

де $V_{дгп}$ – оцінка інтелектуального продукту методом дисконтування грошового потоку; $ГП_n$ – грошові потоки, які виникають у періоди часу 1,2, ... n від використання інтелектуального продукту; $сд$ – ставка дисконтування.

$$V_{пк} = \frac{ГП_0}{K_k}, \quad (3)$$

де $V_{пк}$ – це оцінка інтелектуального продукту методом прямої капіталізації; $ГП_0$ – середній дохід на кінець певного проміжку часу (зазвичай, рік); K_k – коефіцієнт капіталізації (складається зі ставки дисконтування та коефіцієнта амортизації).

Методи доходного підходу передбачають визначення грошових вигод у формі доходу від використання інтелектуального продукту. Оскільки гранична корисність безпосередньо не визначає ціну інтелектуального продукту, процедура дисконтування грошових потоків, визначення ставки дисконтування і коефіцієнта капіталізації, а також обчислення умовного ліцензійного платежу (у випадку підписання ліцензійної угоди) є тими моментами, які відрізняють положення доходного підходу від постулатів теорії граничної корисності.

Розглядаючи методи оцінки інтелектуального продукту крізь призму загальної теорії вартості [4], стає очевидним, що методи витратного підходу не враховують корисність, яку отримує споживач, а методи доходного підходу не відображають витрати сутнісних людських сил на продукування інтелектуального продукту безвідносно до їхньої специфіки.

Певною мірою витрати сутнісних людських сил враховують методи витратного та ринкового підходів; корисність для споживача – методи ринкового й доходного підходів. Приріст сутнісних людських сил творця інтелектуального продукту не знаходить відображення у жодному з підходів.

Опосередковано приріст сутнісних людських сил творця інтелектуального продукту може враховуватись за допомогою екзогенних та ендогенних вартісних показників. До перших належать ті величини, що мають ринкову оцінку. Так, рівень сутнісних людських сил творця інтелектуального продукту можна визначити за допомогою неявних витрат або тих доходів, від яких він відмовляється для того, щоб мати можливість створювати інтелектуальний продукт. Витрати альтернативних можливостей творця інтелектуального продукту можуть набувати форми продисконтованих очікуваних майбутніх доходів від певних видів діяльності, які відповідають його кваліфікаційному рівню. Це означає, що творець інтелектуального продукту може використовувати власний потенціал іншим, найкращим для себе чином, альтернативним продукуванню інтелектуального продукту. Наприклад, він може обіймати

посади, що відповідають його професійному рівню (знанням, навикам та вмінням), отримуючи відповідну грошову винагороду.

Отже, приріст сутнісних людських сил творця інтелектуального продукту може бути формалізований на експліцитному рівні як зміна (приріст) майбутніх доходів від діяльності, що відповідає його кваліфікації. Кількісно ця величина може бути представлена як різниця між сумою продискованих можливих доходів від альтернативних видів діяльності за майбутній період та сумою доходів, які можна було б отримати, займаючись альтернативними видами діяльності у поточному періоді:

$$\Delta СЛС = \sum_{i=1}^n \frac{ГП_1}{1 + сД} - \sum_{i=1}^n ГП_0, \quad (4)$$

де Δ СЛС – оцінка приросту сутнісних сил творця інтелектуального продукту; $ГП_0$ та $ГП_1$ – середні значення грошових потоків, які міг би отримати творець інтелектуального продукту у поточному та майбутньому періодах відповідно, якби він займався альтернативними видами діяльності.

Ендогенні вартісні показники, що опосередковують приріст сутнісних людських сил творця інтелектуального продукту, – це показники, які характеризують його особистісний внесок у розвиток певного виду діяльності, яким він займається. Так, наприклад, якщо творець інтелектуального продукту є найманим працівником, приріст його сутнісних сил може враховуватись як оплата за рівень кваліфікації, який виріс, та його професійну майстерність у вигляді надбавки до основної заробітної плати, що включається у ціну інтелектуального продукту. Підвищення кваліфікації робітника визначається тарифно-кваліфікаційною комісією із залученням необхідних експертів шляхом оцінки отриманих знань, а також вмінь та навичок, що демонструються робітником у межах конкретної посади (професії).

Отже, проведений аналіз основних підходів до оцінки інтелектуального продукту ще раз підтвердив актуальність їх уніфікації. Водночас, невідповідність теоріям, на яких ґрунтуються підходи, а також загальній теорії вартості посилює необхідність їх удосконалення.

Здійснена у статті спроба опосередковано врахувати приріст сутнісних сил творця інтелектуального продукту, яка базується на методології доходного підходу, може лише частково наблизити оцінку інтелектуального продукту до його адекватної ціни, оскільки існують і негрошові вигоди, що не піддаються виміру. Крім цього, можливе порушення соціальної справедливості – присвоєння доходів творця інтелектуального продукту іншими суб'єктами економічних відносин – також буде впливати на результат оцінки.

Список використаних джерел:

1. Азгальдов Г.Г. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов / Г.Г. Азгальдов, Н.Н. Карпова. – М.: Международная Академия Оценки и Консалтинга, 2006. – 400 с.
2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібник] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
3. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. - М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.
4. Білоцерківець В.В. До питання про методологію дослідження вартості інформаційного продукту / В.В. Білоцерківець, М.О. Ясева // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – 2009. – Вип. II: Економічні науки. – С. 259-266.