

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

**Економіка та менеджмент:
перспективи розвитку**

**Экономика и менеджмент:
перспективы развития**

**Economics and management:
development perspectives**

Матеріали
IV Міжнародної науково-практичної конференції
(Суми, 20 листопада 2014 року)



Суми
Сумський державний університет
2014

Фінанси. Рентабельність альтернативних способів ведення бізнесу визначається низкою екзо- та ендогенних чинників. Значною мірою вона залежатиме від того, яке спрямування має бізнес: на мінімізацію витрат чи на пропозицію цінності (Загвойська, 2014).

Усвідомлення об'єктивної та абсолютної обмеженості природних ресурсів призведе до зміни стратегії і тактики сучасного бізнесу. Відповідні зміни екологічного та інституційного середовища спонукатимуть бізнес до формування альтернативних моделей пропозиції цінностей, які будуть побудовані на засадах філософії життєвого циклу та еко-дизайну. Тобто підвищення екологічності виробів і послуг закладатиметься ще на етапі їх проектування шляхом підвищення функціональності, вибору безпечних і придатних для повторного використання сировини і (біо)матеріалів, застосування систем екологічного менеджменту і безпечних технологічних процесів, покращеної логістики, розподілу і повернення товарів, систем забезпечення повторного використання, обслуговування та перероблення.

У рамках сучасних інституціональних процесів відбувається маргіналізація бізнес-моделей, орієнтованих на дешеві викопне паливо та сировину, екстерналізацію екодеструктивних впливів і недосвідченість суспільства у питаннях екологічної політики. Міжнародний бізнес поступово перетворюється на свідомого і відповідального агента сталого розвитку. Активізацію цих процесів в Україні повинна забезпечити системна й ефективна екологічна політика у всіх її вимірах.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВСТАНОВЛЕННЯ ГРАНИЧНИХ ЦІН НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ

Косенко О.П., к.е.н, доцент

Національний технічний університет «ХПІ» (Україна)

Методичні положення по здійсненню угод на ринку інтелектуальної власності мають свої відмінності, володіють певними специфічними рисами. Патентовласник (розробник), 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 величину доходу від впровадження ОІВ у своє виробництво [5]. 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 ліцензіат (потенційний споживач), у свою чергу, пропонує обчислену ним мінімально можливу оцінку, яка може задовольнити патентовласника [3]. 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 $Ц_{\text{мін}}^{\text{ОІВ}}$ - розраховується розробником (ліцензіаром) технологічного продукту як оцінка платежу за розділ з потенційним ліцензіатом винятковості, забезпечувана ліцензією;

– максимальна ціна $Ц_{\text{мах}}^{\text{ОІВ}}$ – розраховується потенційним споживачем (ліцензіатом) технології, є для нього максимально прийнятною як плата за доступ до запатентованого ОІВ.

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 методу контракування [1, с.57]. На основі договірних цін здійснюються платежі за надану ліцензію.

Фактори об'єктивного впливу при визначенні розміру $Ц_{\text{мін}}^{\text{ОІВ}}$ слід оцінювати тільки при їх фактичній наявності або можливості здійснення. Наприклад, сумарні витрати розробника ОІВ на його створення (придбання в минулому) і трансфер, $Ц_{\Sigma}$ для продавця практично завжди існують об'єктивно, а прибуток від тільки власного використання даного ОІВ - $П_{\text{вт}}$, може мати місце тільки при наявності виробництва з використанням даного ОІВ. Звернемо увагу на те, що значення $Ц_{\Sigma}$ 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 - $B_{\text{д}}$, а майбутні витрати на розробку нового, більш ефективного ОІВ - $B_{\text{н}}$, 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.) $\neg B_{ф-м}$, 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 $Ц_{max}^{OIB}$. Якщо рівень економічного ефекту споживання покупцем даного ОІВ $\neg E_{ef}$ або збитки споживача при відмові від інноваційного проекту з даним ОІВ - $З_{відм}$ мають місце у потенційного споживача практично завжди при нормальній організації виробничо-підприємницької діяльності на його підприємстві, то ціна ОІВ-аналогу або субституту $\neg Ц_{ан}^{OIB}$ 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 $Ц_{max}^{OIB}$ може виходити також і з можливого (свідомого) порушення виключних прав патентовласника, якщо можливі збитки в цьому випадку будуть меншими за $Ц_{max}^{OIB}$ (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.

Як виходить з логіки формування $Ц_{мін}^{OIB}$ та $Ц_{max}^{OIB}$, нижня межа ціни $Ц_{мін}^{OIB}$ визначається с точки зору найменшої корисності для розробника (власника, продавця), при якій він в змозі повернути свої витрати та отримати прибуток, достатній для формування системи стимулювання праці розробників та забезпечення розвитку наукової організації [2, 4, 6]. Верхня межа ціни на ОІВ $Ц_{max}^{OIB}$ визначає рівну зацікавленість споживача в декількох варіантах вирішення своєї проблеми, перебільшення якої стає невигідним для покупця. З цього виходить, що значення $Ц_{max}^{OIB}$ буде визначатися покупцем технологічного продукту як найменше з можливих значень об'єктивних факторів, визначених нами як найбільш важливі. В свою чергу, значення $Ц_{мін}^{OIB}$ буде визначатися покупцем ОІВ в першу чергу як найменше з можливих значень об'єктивних факторів \neg моделі (1) та (2).

$$Ц_{мін}^{OIB} = \max \| Ц_{ан}; E_{ef}; B_{сам}; З_{відм}; З_{поруч} \|, \quad (1)$$

$$C_{max}^{OIB} = \min \|C_{\Sigma}; B_{\delta}; P_{вл}; B_n; B_{ф-м}\|. \quad (2)$$

Визначення значень C_{\min}^{OIB} та C_{\max}^{OIB} з використанням моделей (1) і (2) є важливим, але не кінцевим. Як ми вже відмітили вище, це є тільки перший етап, остаточне рішення буде прийняте з урахуванням суб'єктивних факторів, які можуть в певній мірі підвищити значення C_{\max}^{OIB} (всупереч рекомендації об'єктивних факторів) або по аналогічним причинам зменшити рівень C_{\min}^{OIB} .

Слід зазначити, що навіть одні і ті ж фактори об'єктивної дії, попри їх об'єктивний характер, можуть мати досить неоднакову оцінку різними сторонами трансфертної угоди. Крім того, деякі з цих факторів відносяться тільки до розробника (продавця, ліцензіара), а інші мають відношення тільки до потенційного споживача інтелектуальної технології, що також слід враховувати при формуванні та обґрунтуванні значень C_{\min}^{OIB} та C_{\max}^{OIB} .

Важливість встановлення значень C_{\min}^{OIB} та C_{\max}^{OIB} , на наш погляд, полягає в наявності цінового інтервалу, знання якого дозволяє і ліцензіату і ліцензіару вести предметну дискусію по послідовному зменшенню цінового інтервалу до рівня договірної, тобто найбільш точної, узгодженої двома сторонами ціни, яка і стане основою трансфертної угоди.

Такий підхід відтворює принципові ринкові позиції сторін трансфертної угоди: потенційний споживач інтелектуальної технології намагається мінімізувати витрати на оновлення свого виробництва, на його технологічне переозброєння, а правовласник технологічного продукту (OIB) намагається максимізувати потенційні можливості отримання прибутку при передачі цього продукту потенційному споживачеві.

1. Бобрышев В.А. Современное состояние и тенденции развития рынка интеллектуальной собственности в Российской Федерации/ В.А. Бобрышев, Монография. – М.: «АНТРЕ+», 2008. – 165 с.
2. І.В. Практичні аспекти економічної оцінки технологічних інновацій// Научные Долина трудов ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 31-3 (117). Донецьк : ДонНТУ, 2007. – С.125-132.
3. Козырев А.Н. Оценка и учет интеллектуальной собственности. //ЭКО, 1994, №12, с. 75
4. Косенко А.В., Долина І.В. Економіко-математична модель визначення ціни об'єктів інтелектуальної власності методом інтервальних значень//Економіка розвитку. – № 1(45). – 2008.- С.110-115.
5. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. – СПб.: Питер, 2005. – 352 с.
6. Pererva, P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, G.Kocziszky. – Kharkiv-Miskolc : NTU “KhPI”, 2012. – 668p.