

Materiály VIII mezinárodní vědecko-praktická konference «Aktuální vymoženosti vědi – 2012» 2012. – Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o. – C. 29–30.

Grechan P.Y., PhD student
National transport university
Grechan.pavlo@gmail.com

PRINCIPLES OF PROVISION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES

Summary: *The peculiarities of the formation of competitive advantages by the enterprises of motor transport are determined. A unified and specialized group of principles has been allocated, which provide competitive advantages and consider their effect at the enterprises of motor transport.*

Key words: *motor transport enterprises, competitive advantages, principles of providing competitive advantages.*

Данилюк В.О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
danyliukvo@gmail.com

МЕТОДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ НОВОЇ ТЕХНОЛОГІЇ

Анотація. *Тези присвячено проблемі визначення вартості технології бізнес-організації та вибору методу, за яким відбувається цей процес. У практиці функціонування прийнято виділяти групи методів в залежності від того, на яких умовах бізнес-організація купуватиме технологію: придбання за ліцензією, методи, пов'язані з проектними показниками, зокрема чистим грошовим потоком, внутрішньою нормою дохідності тощо, комплексний метод, що включає портфельний аналіз продукції та технологій бізнес-організації.*

Ключові слова: *технологія, вартість, чистий грошовий потік.*

Актуальність. При підготовці трансферу технологій одним з ключових моментів є оцінка вартості технології. Питання про те, яким чином визначити об'єктивну ціну нової технології, виникає як у розробника, так і у покупця, особливо в разі продажу прав на інтелектуальну власність. Завдання ще більше ускладнюється, якщо технологія знаходиться на стадії розробки, оскільки в цьому випадку, в даний момент часу, необхідно оцінити технологію, яка з'явиться тільки в майбутньому. При цьому в момент переговорів кожна зі сторін зацікавлена довести, що запропонована нею ціна найбільш об'єктивно відображає цінність нової технології.

Постановка задачі. Основним завданням є виокремлення та характеристика існуючих окремих методів, які дозволяють визначити вартість технології та їх синтез у комплексному методі, який максимально враховує теоретичний і практичний доробок з даної проблематики.

Результати. Ціна технології, безумовно, є предметом торгу в процесі переговорів. При визначенні вартості технологій ключовим моментом є вибір методу оцінки, який був би прийнятний для кожного учасника переговорів. Таким чином встановлюються свого роду правила гри, які дозволяють конструктивно обговорювати аргументи сторін про зниження або підвищення ціни технології [1].

Не завжди на практиці йде мова одразу про придбання технології. Бізнес-організації, які не мають змоги придбати нову технологію в даний момент, але потребують її, часто використовують ліцензійну угоду між власником технології і, власне, бізнес-організацією, через яку остання набуває формального дозволу на використання цієї технології. У такому випадку вартість визначається витратами на підготовку і оформлення ліцензії та сумою роялті, які періодично має сплачувати бізнес-організація.

Етапи придбання технології за ліцензією:

1) Вибір технології за результатами попередньої оцінки всіх технологій відповідного типу, що зацікавили покупця, і які можуть бути придбані за ліцензією. Для оцінки використовується інформація загальнодоступних джерел (рекламні проспекти, оголошення фірм, статті в науково-технічних виданнях, патенти тощо).

2) Оцінка обраної технології шляхом розробки техніко-економічного обґрунтування придбання ліцензії. Укладається попередня угода про секретність, яка дозволяє визначити межі використання інформації і захистити її від розголошення. Після підписання попередньої угоди покупцю надається інформація,

необхідна для вирішення питання про купівлю технології і готується повне техніко-економічне обґрунтування проекту з використанням обраної технології. Техніко-економічне обґрунтування складається в довільній формі. Як правило, воно включає такі елементи, як період дії плану, технічні характеристики кінцевого продукту, прогнозування збуту, виробничі потужності, наявність сировини і робочої сили, витрати на установку і обслуговування, капітальні вкладення та оборотний капітал, план фінансування, амортизація, виробничі залишки тощо. За результатами техніко-економічного обґрунтування робиться висновок про доцільність придбання ліцензії та можливості укладення ліцензійної угоди з фірмою-власником технології.

3) Укладання ліцензійного договору. Під час переговорів, які тривають близько 4-6 місяців, делегація потенційного ліцензіата повинна визначити всі умови контракту, перевірити інформацію, яка була використана при складанні техніко-економічного обґрунтування і плану ділових операцій. У кінці переговорів остаточний текст договору, узгоджений сторонами, парафінується, і сторони домовляються про порядок і строки його затвердження [2].

Наступна група методів базується на розрахунку проектних показників.

Метод оцінки витрат. У основі цього методу лежить оцінка витрат на створення нової технології. Якщо це стосується постачальника, розраховують повний обсяг витрат, пов'язаних з процесом розробки нової технології, включаючи непрямі витрати на інфраструктуру, комунальні послуги, робочу силу тощо; якщо — покупця, аналізують потенційні витрати на розробку технології власними силами.

Потенційно метод оцінки витрат може бути застосований при трансфері обладнання або інших фізичних об'єктів. Однак за допомогою даного методу практично неможливо оцінити витрати на створення інтелектуальної власності, що являють собою привнесені і отримані в процесі розробки знання.

Очевидно, що даний метод оцінки є вкрай суб'єктивним. Деякі витрати можуть бути наслідком неефективного управління однієї зі сторін в будь-якій сфері, пов'язаній з розробкою нової технології. Отже, для іншого учасника переговорів дані витрати не будуть обґрунтованими. Крім того, метод оцінки витрат не відображає рентабельність нової технології та її позицію на ринку. Проте, оцінка витрат може служити відправною точкою на початкових етапах переговорів. Даний метод допоможе в розумінні позиції суб'єктів перемовин і, крім того, буде корисний при ство-

рення спільного підприємства, для підрахунку інвестицій, внесених кожною зі сторін [1].

Метод дисконтування грошових потоків. У даному випадку покупець керується оцінкою майбутніх доходів після впровадження нової технології. Покупець порівнює витрати на придбання і використання нової технології з майбутніми доходами від її впровадження протягом встановленого часу.

Головним недоліком оцінки майбутніх доходів є факт невизначеності будь-яких тривалих прогнозів. Тому ключовим моментом в оцінці майбутніх доходів є поняття ризику, пов'язаного з кожним фактором, який потенційно впливає як на ринок (майбутній попит, регулювання, валютний курс тощо), так і на саму технологію, яка в майбутньому може втратити свою актуальність.

Метод дисконтування грошових потоків дозволяє оцінити доходи від нової технології, беручи до уваги вплив різних параметрів на майбутні бізнес-процеси. Головним і часто найскладнішим завданням даного методу є визначення ставки дисконтування. Традиційно вважається, що по мірі успішного просування етапами впровадження технології ставка дисконтування знижується, відображаючи тим самим зниження ризиків проекту.

Розрахунок вартості технології в значному ступені залежить від припущень, прийнятих при визначенні майбутніх доходів і ризиків. Отже, об'єктивність вартості технології буде залежати від об'єктивності прийнятих припущень. Нехтування, або невірне прогнозування одного з параметрів, впливають на майбутню вартість, що може кардинально змінити кінцевий результат. Крім того, чим складніше розрахунок, тим вище його чутливість до зміни вхідних параметрів. Навіть незначні помилки в прогнозованих величинах можуть суттєво змінити результат оцінки. Таким чином, дві оцінки однієї і тієї ж технології, виконані двома різними аналітиками, можуть мати різний результат [1].

Метод ринкової оцінки. Метод ринкової оцінки ґрунтується на аналізі вартості схожих і порівнянних технологій, які вже є на ринку. Даний метод є надійним способом отримати ринкову ціну, за яку в даний момент може бути придбана технологія. Однак на практиці не завжди існує активний ринок технологій в конкретній сфері. У разі нових технологій, як правило, дуже важко знайти співставні аналоги. Варто також відзначити, що навіть при існуванні ринку схожих технологій необхідною умовою для застосування порівняльної оцінки є відкритість даного ринку, тобто наявність різнобічної фінансової інформації про угоди, що

відбуваються на ньому. Крім того, як і в разі використання методу оцінки витрат, ринкова оцінка не дає інформації про майбутні доходи нової технології [1].

Комплексний метод оцінки вартості технології базується на врахуванні і поєднанні як проектних показників, так і використанні інструментів операційного управління і технологічного менеджменту. Комплексний алгоритм оцінки вартості нових технологій за Пітером Боєром представлений на рис. 1.

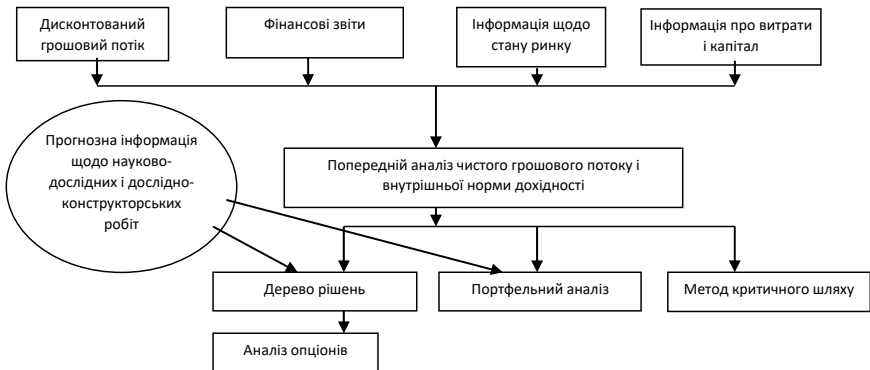


Рис. 1. Комплексний алгоритм оцінки вартості нових технологій за П. Боєром [3]

У чистому грошовому потоці, який формує вартість нової технології, виділяються дві складові – економічна вартість стандартного чистого грошового потоку, що характеризується нормальною прибутковістю і стратегічна вартість, створювана власне новою технологією, як інновацією, і яка характеризується прибутковістю вище нормального рівня (аналог економічного ефекту нової техніки у вітчизняних методиках).

Для кожного етапу створюється свій проект (бізнес-план) і переглядається чистий грошовий потік для кожної складової вартості. Це дозволяє визначити, збитковість чи прибутковість нової технології, і, якщо вона збиткова, то, на якому етапі виникають збитки. Технологія визнається збитковою, якщо величина стратегічної вартості стає негативною. Якщо стратегічна вартість менше нуля, то технологію не треба застосовувати. Для відстеження вартості проекту в динаміці застосовуються методи реальних опціонів (формується різні сценарії і будується дерево цілей).

Портфельний аналіз встановлює взаємозалежність між загальнокорпоративною і технологічною стратегіями. Він застосовується для визначення того, чи є ресурси науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок адекватними для досягнення цілей зростання всієї бізнес-організації. Якщо у бізнес-організації є кілька інноваційних проєктів із застосуванням нових технологій, то фінансові ресурси можуть бути спрямовані на більш успішні. Для управління ризиком портфель диверсифікується.

У цілому даний алгоритм передбачає побудову дерева цілей, дерева рішень за опціонами та імовірнісних моделей для зміни похибки ставки дисконтування в зв'язку зі зменшенням невизначеності та ризиків. [4]

Висновки. Для безперебійного та ефективного функціонування операційної системи бізнес-організації, остання має постійно оновлювати технологічний портфель, шляхом створення, придбання нової технології, або набуття формального права на використання технології, власником якої є інша бізнес-організація. Останні два випадки потребують виваженого вибору методу, за яким визначатиметься вартість нової технології. Поряд з окремими методами, які враховують як використання технології за ліцензійною угодою, так і відомі показники проєктного менеджменту, дослідниками даної проблематики запропоновано використання комплексного методу, який враховує не лише вищезазначене, а і спирається на необхідність здійснення портфельного аналізу продукції, існуючих технологій, тривалість операційного циклу, а також приведення сьогоденної вартості технології до її ціни в майбутньому і аналіз можливості її продажу в майбутньому через опціони.

Список використаних джерел

1. Васильев О. Международная практика оценки стоимости новых технологий / О. Васильев // Отрасли и компании, 2015. – №10. – С.52–55.
2. Ходаківський Є.І. Інтелектуальна власність: економіко-правові аспекти / Є.І. Ходаківський, В.П. Якобчук, І.Л. Литвинчук – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 276 С.
3. Боер П. Практические примеры стоимости новых технологий / Питер Боер. – Olympus Business, 2007. – 256 С.
4. Микерин Г.И. Методика оценки стоимости новых технологий и технологических проєктов (инноваций) [Електронний ресурс] / Г.И.Микерин, О.Е.Медведева. – Режим доступу: www.labrate.ru/20141125/mikering-medvedeva-metodika_ocenki.ppt

Danylyiuk V.O., PhD.,
Associate Professor of Management Department,
SHEE «Kyiv National Economic University named
after Vadym Hetman»
danyliukvo@gmail.com

EVALUATION'S METHODS OF THE NEW TECHNOLOGY'S COST

Summary. Abstracts are devoted to the problem of determining the cost of technology of a business organization and the choice of the method by which this process takes place. In practice, it can be distinguished groups of methods depending on the conditions under which the business organization will buy technology: license purchase, methods related to project indicators, in particular net present value, internal rate of return, etc., integrated method including o analysis of products and technologies of a business organization.

Key words: technology, cost, net present value.

Девадзе Анзор,
Доктор экономики, профессор,
Батумский государственный университет им. Ш. Руставели,
руководитель департамента туризма
E-mail: devadzeanzor@mail.ru

Беридзе Ростом,
Доктор экономики, профессор,
Батумский государственный университет им. Ш. Руставели,
E-mail: beridze.rostom@bsu.edu.ge

ВЛИЯНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В ГРУЗИИ

Аннотация. В настоящее время международный туризм, с помощью развитой транспортной инфраструктурой, трансформирует ранее закрытое общество в открытое, где коммуникации жителей разных стран становятся повседневной реальностью.