

Тернопільський національний економічний університет

Факультет обліку і аудиту

Кафедра аудиту, ревізії та аналізу

КУРСОВА РОБОТА на тему:

ОЦІНКА РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Виконала студент групи ОЕЕМ-11

Шидлівська Лілія Миронівна

Тернопіль - 2017

ЗМІСТ

Вступ

3

1. Теоретичні та нормативно-правові основи експертного оцінювання нематеріальних активів підприємства

2. Особливості оцінювання нематеріальних активів

3. Використання дохідного підходу в оцінювання ринкової вартості нематеріальних активів

4 Застосування витратного та порівняльного підходів до визначення ринкової вартості нематеріальних активів

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ВСТУП

Актуальність теми. У складі майна суб'єктів господарювання існують активи, що не мають матеріально-речової основи або вона для них немає суттєвого значення. До таких активів належать об'єкти інтелектуальної власності, майнові права на користування земельними ділянками, природними ресурсами, водними об'єктами, гудвіл та ін.

Господарська практика свідчить про зростання ролі нематеріальних активів в національному розвитку країни, збільшення їх частки у складі майна підприємства. Ріст нематеріальних активів та позитивна їх динаміка є важливим фактором підвищення рівня ділової активності та конкурентоспроможності підприємства і його продукт, і є наслідком масштабних технологічних змін, розповсюдженням інформаційних технологій, інтеграцією міжнародних фінансових ринків.

Значний внесок у розвиток теорії і практики оціночної діяльності здійснили вітчизняні та закордонні науковці: Г. О. Андросук, О. Б. Бутнік-Сіверський, О. П. Орлюк, Ю. В. Панасовський, Б. А. Семененко, О. М. Теліженко, Л. Ю. Федченко, Л. А. Філіпов, Дж. Хітчнер та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових праць та значні досягнення в оцінюванні нематеріальних активів, залишились дискусійними ряд теоретичних та практичних положень щодо застосування методичних підходів, методів та оціночних процедур. Це зумовило актуальність дослідження і визначило тему курсової роботи.

Метою курсової роботи є з'ясування теоретичних та практичних аспектів оцінювання вартості нематеріальних активів з виокремленням ефективних сфер застосування.

Для досягнення зазначеної мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- розкрити сутність та визначити економічну природу нематеріальних активів та дослідити їх склад;

- обґрунтувати та узагальнити класифікацію нематеріальних активів за основними ознаками;

- з'ясувати особливості оцінювання нематеріальних активів;

- дослідити законодавчі основи охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності в Україні;

- вивчити сучасні методичні підходи, методи та оціночні процедури до оцінки вартості нематеріальних активів підприємства;

- з'ясувати підходи до визначення ставки роялті.

Об'єктом дослідження є процеси оцінювання вартості нематеріальних активів підприємства.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних, методичних і практичних підходів до оцінювання вартості нематеріальних активів підприємства.

1. Теоретичні та нормативно-правові основи експертного оцінювання нематеріальних активів підприємства

Нематеріальними є активи, які не мають матеріально-речової основи, але мають вартість і дозволяють їх власникам отримати певні економічні вигоди. Вважають, що даний вид активів є довгостроковими інвестиціями в об'єкти промислової та інтелектуальної власності, а також аналогічні майнові права, що визнаються об'єктами права власності конкретних підприємств та приносять дохід у відповідний період часу[8].

Категорія «нематеріальні активи» є багатогранною, носить обліковий, економічний та юридичний характер. Так, ретельне вивчення і систематизація визначень «нематеріальні активи» наведених в економічній літературі, різних нормативних документах, що регулюють роботу підприємств з даним видом майна [13; 22; 23], дозволили виокремити наступні їх характерні ознаки:

- фізична невідчутність, тобто вони не мають матеріально – речової структури;
- забезпечення власнику (підприємству) певних прав та привілеїв;
- відповідність цілям виробництва продукції, або потребам управління підприємством;
- створення певної економічної вигоди підприємству (власнику);
- ідентифікованість (здатність відокремлюватися від підприємства);
- невизначеність обсягів майбутнього прибутку від їх використання;
- довготривалість функціонування, тобто використовуються протягом тривалого періоду, понад 12 місяців або протягом операційного циклу, якщо його тривалість перевищує один рік;
- можливість достовірного визначення первісної (фактичної) їх вартості

Таким чином, можна стверджувати, що об'єкт відносять до нематеріальних активів, якщо він відповідає наступним умовам: немає фізичної форми; його можна відокремити від підприємства з метою подальшої передачі,

він є контрольованим завдяки юридичним правам; приносить економічні вигоди у майбутньому.

Нематеріальні активи неоднорідні за своїм складом, характером застосування чи експлуатації у господарській практиці та рівнем впливу на ефективність діяльності підприємств. Тому, необхідний диференційований підхід до їх оцінки, який вимагає розуміння суттєвих характеристик окремих видів нематеріальних активів і знання патентно-правових документів їх засвідчення. Слід вказати, що вмiла та грамотна класифікація нематеріальних активів за різними ознаками є базою формування попередньої оцінки їх ринкової вартості.

На рис.1 показано групування нематеріальних активів за різними кваліфікаційними ознаками.

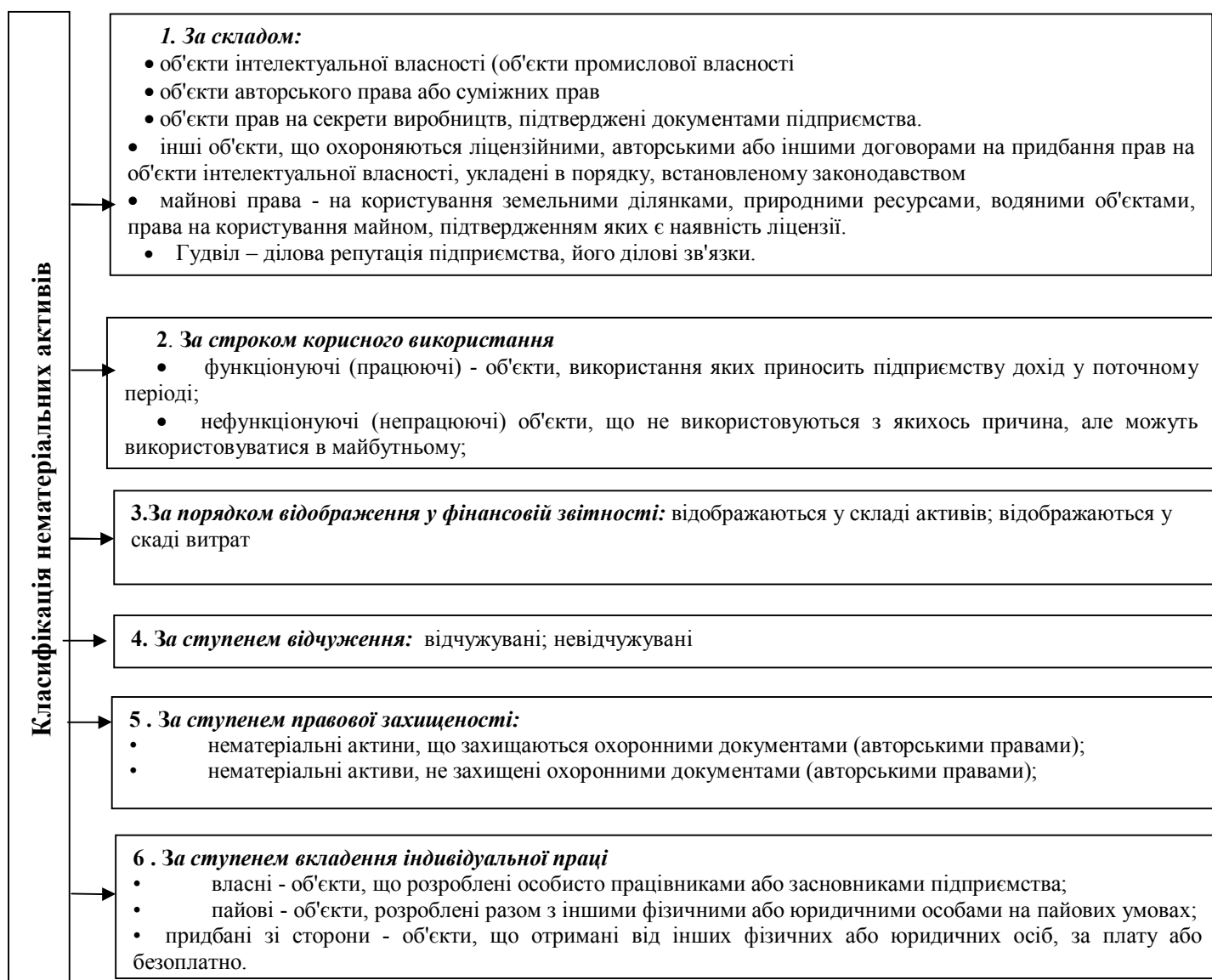


Рис. 1. Класифікація нематеріальних активів

Так, за складом нематеріальні активи поділяють на такі основні групи інтелектуальна власність; майнові права на користування земельними ділянками, природними ресурсами, водними об'єктами; гудвіл .

Інтелектуальна власність є правом фізичної або юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності та прирівняні до них засоби індивідуалізації юридичної особи, індивідуалізації продукції, виконуваних робіт або послуг, об'єкти промислової власності (винаходи, промислові зразки, корисні моделі), засоби індивідуалізації (знаки для товарів і послуг – товарні знаки, знаки обслуговування).

Об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ охороняються патентами та свідоцтвами державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» – Укрпатенту, який входить до сфери управління Державної служби інтелектуальної власності України.

Згідно із Законом України «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» [6], винахід — це результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері, це нове рішення, якому притаманні істотні відмінності, що дають позитивний ефект.

Під промисловим зразком, відповідно до Закону України «Про охорону прав на промислові зразки» , розуміють результат творчої діяльності людини у галузі художнього конструювання [5]. Об'єктом промислового зразка може бути форма, рисунок або розфарбування, а також їхнє сполучення, які відображають зовнішній вигляд промислового об'єкта відповідно до потреб споживачів.

Об'єктом корисної моделі може бути конструктивне виконання пристрою, що має характеризуватися явно вираженими просторовими формами.

Службовим винаходом (корисною моделлю) є винахід (корисна модель), що створюється працівником під час виконання ним своїх службових

обов'язків чи за дорученням працедавця з використанням досвіду, виробничих знань, секретів виробництва і обладнання.

Об'єктами винаходу (корисної моделі) можуть бути продукти (пристрої, речовини, культури рослини і тварини тощо); процеси (способи), а також нове застосування вже відомих продуктів чи процесів.

Охоронним документом, що засвідчує пріоритет, авторство і право власності на винаходи (корисні моделі) є патенти. Різновиди патентів, що видаються за результатами кваліфікаційної експертизи заявки на винахід називають патентами на винахід.

Деклараційний патент на винахід (корисну модель) - різновид патенту, що видається за результатами формальної експертизи заявки на винахід, або на корисну модель.

Винаходи (корисні моделі) мають правову охорону, якщо вони не суперечить публічному порядку, принципам гуманності і моралі та відповідають умовам патентоспроможності. Такими умовами є винахідницький рівень, тобто явно не впливає з існуючого рівня техніки і технології та промислово придатність. Остання свідчить, що він може бути використаний у промисловості або іншій сфері діяльності.

Якщо винахід створили кілька осіб, то вони мають однакові права на одержання патенту, якщо інше не передбачене угодою між ними. Патентні права вступають в дію з дати, яка слідує за датою їх державної реєстрації.

Якщо на промисловий зразок видається патент, то такий промисловий зразок називають запатентованим. Термін дії патенту України на винахід становить 20 років від дати подання заявки. Термін дії корисної моделі становить 10 років від дати подання заявки.

Право авторства на промисловий зразок є невідчужуваним особистим правом і охороняється безстроково. Правовою охороною промисловий зразок забезпечується за умови, якщо він відповідає суспільним інтересам, не протирічить принципам гуманності, моралі і є патентоспроможним.

Власник патенту має право видати будь-якій особі дозвіл (ліцензію) на використання ОІВ на підставі ліцензійного договору. Патент надає його власнику:

- виключне право на використання винаходу за власним розсудом;
- виключне право перешкоджати неправомірному використанню винаходу, у тому числі забороняти таке використання.
- право дозволяти використання винаходу на підставі ліцензійної угоди.

Передачу права власності на ОІВ і надання ліцензії на їх використання будь-якій іншій особі вважають дійсними з дати публікації відомостей про це в офіційному бюлетені та внесення їх до Реєстру. Наведена вище інформація допомагає встановити правочинність та термін дії охоронних документів, їх власників, рівень захищеності та патентоспроможності, очікувані строки корисного використання, територію дії та ін.

До складу майнових прав з використання природних ресурсів, входять права користування надрами, права на геологічну та іншу інформацію щодо природнього середовища. Права користування природними ресурсами надають органи місцевої влади або всеукраїнського рівня і вони не можуть передаватись третім особам. До майнових прав належать також права користування будівлями і земельними ділянками, права на оренду і використання інших майнових об'єктів.

Окремим видом нематеріальних активів є гудвіл, який можна охарактеризувати як сукупність складових діяльності підприємства, елементів бізнесу, що спонукають клієнтів користуватися його послугами, продукцією, продовжувати з ним економічні стосунки.

Часто під гудвілом розуміють вартість репутації підприємства, його ділових зв'язків, популярності торгових марок і т.п. Відповідно до облікових стандартів [24] гудвіл визначають шляхом зіставлення ринкової та балансової вартостей підприємства. За умови перевищення ринкової вартості над балансовою гудвіл має позитивне значення, а у протилежному випадку (ринкова вартість нижча балансової) гудвіл від'ємний. Таке визначення гудвілу

насправді описує методику розрахунку його обсягу. Гудвіл має місце лише у тому випадку, коли виникає різниця між ринковою вартістю підприємства і вартістю його активів. Така різниця може бути спричинена сильною позицією підприємства на ринку, наявністю відповідних управлінських якостей у персоналу, застосуванням прогресивних технологій і т.п.

Слід зазначити, що гудвіл можна визначити лише при придбанні підприємства і також за наявності різниці між вартістю придбання і балансовою вартістю його активів. А різниця між вказаними вартостями може виникати лише завдяки тим складовим елементам бізнесу, які не були включені до активів підприємства. Таким чином, можна стверджувати, що гудвіл є активом саме при продажі (придбанні) підприємства. Гудвіл, який можна отримати без придбання підприємства (внутрішній, персональний гудвіл) не визнається активом підприємства, і не включається в розрахункову вартість. Відповідно, це додає питань щодо теоретичного осмислення та оцінювання даного виду нематеріальних активів.

За відображення у фінансовій звітності нематеріальні активи групуються на такі, які відображають і не відображаються у фінансовій звітності.

Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат звітного періоду, в якому їх здійснено [23]:

- витрати на дослідження, витрати на підготовку і перепідготовку кадрів, витрати на рекламу і просування продукції на ринку,
- витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини,
- витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок (товарних знаків).

Об'єкти, що відображаються у складі активів, а саме необоротних активів підприємства, амортизується, тобто їх вартість поступово переноситься на вартість виробленої за їх допомогою продукції.

За ступенем відчуження прийнято розрізняти відчужувані (в основному майнові права та права користування) і невідчужувані нематеріальні активи

(персональний гудвіл, новаторство кожного працівника, організаційна культура і філософія підприємства і т.п.).

Відчужувані нематеріальні активи можуть цілком передаватися при їх продажі, оренді. Це дозволяє визначати їх ринкову вартість. Невідчужувані нематеріальні активи (наприклад, персональний гудвіл) не може бути відчужений від свого носія, його не можна продати і включити у ринкову вартість, за винятком випадків, коли його власник буде продовжувати працювати на підприємстві.

За правовою захищеністю виокремлюють нематеріальні активи, які захищені авторськими правами і ті, які не захищені охоронними документами.

В таблиці №1 показано нематеріальні активи і відповідно документи, що засвідчують їх наявність у підприємства.

Таблиця 1

Правові підстави засвідчення нематеріальних активів підприємства

<i>Види нематеріальних активів</i>	<i>Документ, що засвідчує наявність нематеріальних активів у підприємства</i>
Виключне право патентовласника на винахід, промисловий зразок, корисну модель.	Патент, який видається Укрпатентом Ліцензійний договір на використання промислового зразка, корисної моделі, якщо підприємство придбало права на них.
Авторське право на програми для ЕОМ, бази даних	Свідоцтво про офіційну реєстрацію програм ЕОМ, баз даних. Договір та первинні документи, що підтверджують передачу даних видів нематеріальних активів у випадку придбання підприємством виключних прав на них.
Майнове право автора або іншого правовласника на топології інтегральних мікросхем	Свідоцтво про реєстрацію прав. Договір і первинні документи, що підтверджують передачу нематеріального активу, якщо підприємство придбало виключні права на нього.
Виключне право власника на знак обслуговування, товарний знак та найменування місця виходу товару	Свідоцтво. Договір та первинні документи, що підтверджують передачу данного виду нематеріальних активів у разі придбання підприємством виключних прав на нього.
Виключне право патентовласника на селекційні дослідження	Патент. Договір та виключна ліцензія у разі придбання підприємством виключних прав на даний вид нематеріальних активів.

Таким чином, беручи до уваги вказану ознаку можна виділити нематеріальні активи, захищені: патентами на винаходи; зареєстрованими ліцензіями; свідоцтвами на корисну модель, товарний знак; свідоцтвами про офіційну реєстрацію програм ЕОМ, бази даних і топологію мікросхем; патентами на промислові зразки і т.п.

За ознакою вклад працівників підприємства у створення нематеріальних активів розрізняють власні, пайові та придбані нематеріальні активи.

До власних належать ті об'єкти нематеріальних активів, які одноосібно розроблені працівниками, засновниками підприємства. Пайовими вважають об'єкти нематеріальних активів спільно розроблені фізичними, юридичними особами на пайових засадах. Нематеріальні активи, які підприємство отримує на платній основі, або безоплатно від інших осіб отримали назву придбаних зі сторони.

Слід зазначити, що розглянутими ознаками не вичерпується повна класифікація нематеріальних активів, яка б розкривала всю складність, багатогранність досліджуваної категорії. Нематеріальні активи можна групувати за рівнем ліквідності, ризику, престижності, дохідності та іншими ознаками.

Так, досить важливим з позиції оцінки нематеріальних активів та розкриття її специфіки, (підходів, моделей оцінювання) є групування даного виду активів за рівнем контролю підприємства над ними. За вказаною ознакою можна виділити, так звані контрольовані підприємством нематеріальні активи і такі, що важко піддаються контролю. До першої групи слід віднести ті нематеріальні активи, на які є можливість і підстави оформити права власності та їх можна продати (реалізувати), а саме:

- нематеріальні активи, що відображають права на використання природних ресурсів, майна та інші права (права на використання надр, права на користування земельною ділянкою, право на провадження діяльності, орендні права, угоди роялті, орендні угоди, ліцензійні договори, угоди франшизи, використання інших привілеїв). Всі вони додають нематеріальних можливостей

підприємству і пов'язані із застосуванням саме тих матеріальних складових, які йому не належать;

- нематеріальні активи, що можна пов'язати із технологіями (запатентовані об'єкти - патент на технологічний процес, програмне забезпечення, патент на виріб і т.п.; незапатентовані об'єкти, технічна документація (журнали лабораторій, комерційні секрети, креслення та схеми, дизайн сайту та інше));

- нематеріальні активи, що можна пов'язати із творчою діяльністю (об'єкти інтелектуальної власності - літературні, музичні та художні твори, комп'ютерні програми, база даних, тощо).

- нематеріальні активи, що можна пов'язати із засобами індивідуалізації (комерційні позначення - товарний знак, назва торгових марок (бренд), логотип, права на найменування підприємства, форма пакування, тощо).

Другу групу формують ті нематеріальні компоненти діяльності, які важко піддаються контролю. Підприємство не може оформити право власності на них, а також продати окремо. До них слід віднести компоненти діяльності пов'язані із комунікаціями підприємства (угоди з клієнтами, постачальниками, список клієнтів, відносини з клієнтами, ф'ючерсні контракти взаємовідносини із профспілками); із кадровим потенціалом (управлінська філософія і культура, кваліфікація, освіта, компетенції, знання, підприємницька та інноваційна активність кадрів, система організації, аналізу та контролю на підприємстві, трудовий договір тощо), а також гудвіл (історія підприємства, репутація, імідж), навіть незважаючи на те, що згідно облікових стандартів його відносять до активів підприємства.

Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що групування нематеріальних активів підприємства за розглянутими ознаками відображає сутнісні характеристики окремих їх видів, врахування яких сприятиме обґрунтованому оцінюванню об'єктів нематеріальних активів і вимагає диференціації підходів та методів, що застосовується в оцінному процесі.

2. Особливості оцінювання нематеріальних активів

Оцінювання нематеріальних активів є найбільш складним і найменш формалізованим напрямком професійної оціночної діяльності, що залежить від мети оцінки і від функціональних, економічних характеристик даного виду активів. Це в свою чергу вимагає від особи, що здійснює оцінку поглиблених правових знань в області авторського права, патентного законодавства, законодавства щодо товарних знаків, а також розуміння конкурентного середовища, принципів ринкової конкуренції та інструментів захисту від несумлінних її проявів. Слід вказати, що оцінка залежить від сфери використання одержаного результату, зокрема від податкового законодавства правил бухгалтерського обліку які є чинними у вітчизняній практиці на момент оцінювання.

Вартісне оцінювання нематеріальних активів значною мірою зумовлене комерційним характером їх використання і здійснюється у наступних випадках:

- купівлі або продажу прав на нематеріальні активи (прав на об'єкти інтелектуальної власності, або ліцензій на їх використання);
- страхування об'єктів нематеріальних активів;
- прийняття рішення щодо впровадження у виробництво, укладення ліцензійного договору, визначення обсягу компенсації за незаконне використання об'єкта тощо;
- формування статутного (зареєстрованого) капіталу;
- злиття, поглинання підприємств;
- акціонування та приватизації підприємств,
- надання франшизи або здійснення лізингу;
- визначення вартості нематеріального активу, запропонованого як застава.
- обґрунтування вартості нематеріального активу в процесі судових суперечок, пов'язаних із неправильною виплатою авторської винагороди;

- виконання постанов, рішень судових органів влади.
- внесення змін у фінансову звітність;
- здійснення дарування, спадкування, або безкоштовного передавання майна та ін..

Складність оцінювання нематеріальних активів, полягає в тому, що більшість з них, як вже зазначалося, не можна продати, чи купити окремо від самого підприємства. До нематеріальних активів, що можуть існувати окремо від підприємства і, відповідно, їх можна продати, належать, так звані ідентифіковані нематеріальні активи. Тому, поняття «ринкова вартість» без будь-яких заперечень слід застосовувати до ідентифікованих нематеріальних активів, зокрема об'єктів інтелектуальної (промислової) власності. Оскільки, оцінювання таких об'єктів у світовій практиці є досить розповсюдженим, то розглянемо основні методологічні, методичні принципи та підходи до нього.

Згідно світової оціночної практики оцінювання об'єктів інтелектуальної власності здійснюється на основі теорії ліцензійних відносин, тобто їх вартість дорівнює вартості ліцензії (ліцензійного договору). Основні правові, методологічні та методичні особливості регулювання ліцензійних відносин, що базуються на міжнародному досвіді, знайшли своє відображення і у Національному стандарті № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [27].

Згідно ліцензійної угоди одна сторона ліцензіар за відповідну плату або роялті надає іншій особі право використовувати протягом певного терміну свої виробничі та торговельні секрети, торговельні марки або патенти на винахід (тобто ОІВ). Друга сторона ліцензіат, одержує право на використання наукової, технічної розробки, а також на досвід, виробничі знання, торговельну марку за узгоджену сторонами винагороду.

Відповідно до умов ліцензійної угоди виділяють патентні ліцензії та безпатентні. При укладанні патентної ліцензійної угоди об'єкт угоди захищений патентом або кількома патентами. Секрети виробництва (ноу-хау), товарні знаки є об'єктом безпатентної ліцензійної угоди.

При укладанні ліцензійної угоди важливим є розрахунок вартості ліцензії та справедливої винагороди за надавану ліцензію на певні види інтелектуальної і промислової власності, які задовольняли б як ліцензіара, так і ліцензіата.

Оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності передбачає чітке розуміння таких понять як вартість, витрати та ціна.

Вартість ліцензії є мірою того, скільки ліцензіат погоджується заплатити за оцінювану ліцензію на науково-технічну розробку (патентну або безпатентну), торговельну марку, ноу-хау або інші об'єкти інтелектуальної та промислової власності.

Під витратами розуміють кошти, що необхідні для налагодження випуску ліцензійної продукції чи створення об'єкта власності, подібного до оцінюваного. Практика підтверджує випадки, коли ці витрати є рівними тій сумі, яку готовий заплатити потенційний покупець. Величина витрат може бути також вищою або нижчою вартості об'єкта ліцензії на дату оцінювання і залежить від наступних чинників: потреби покупців, наявності рівноцінних об'єктів і активності ринку(кількості продавців та покупців).

Ціна є історичним фактом, що відображає те, скільки було витрачено на придбання подібних об'єктів ліцензійних угод у минулому періоді. Термін «ціна» вживається також і для позначення так званої «запитуваної ціни» продавця. Слід вказати, що ціна минулої угоди і ціна продавця не обов'язково є обґрунтованою мірою вартості на дату проведення оцінки.

Відповідно до потреб оцінювання розрізняють певні види вартості: балансову вартість, інвестиційну вартість, страхову вартість, ринкову вартість, оціночну вартість, ліквідаційну вартість, вартість відтворення і т.п. Однак їх можна систематизувати і виділити дві категорії – вартість в обміні та вартість у використанні.

Під вартістю в обміні розуміють ціну, яка переважає на вільному, конкурентному ринку на основі встановлення рівноваги попиту та пропозиції та дії об'єктивних економічних факторів. Як правило, вартістю в обміні, у тому числі для об'єктів ліцензійного договору є ринкова вартість.

Ринковою вартістю ліцензії у світовій практиці є її продаж ліцензіаром за найвищою ціною у грошовому вираженні ліцензіату на використання ним об'єкта інтелектуальної або промислової власності, в умовах конкурентного відкритого ринку та дотримання всіх пунктів, передбачених справедливою угодою та коли сторони (ліцензіар і ліцензіат) діють розумно, зі знанням справи і на ціну договору не впливають сторонні стимули.

Таке визначення базується на наступних припущеннях, що впливають із стандартів оцінки:

- ринок відкритий, конкурентний, передбачає вільну взаємодію достатньої кількості покупців і продавців конкурентоспроможних об'єктів інтелектуальної та промислової власності;

- ліцензіар і ліцензіат оцінюваного об'єкта інтелектуальної, промислової власності економічно мотивовані, не зазнають тиску зі сторони, у міру обережні, мають потрібні знання та хочуть успішно реалізувати свої інтереси;

- інтелектуальна (промислова) власність знаходиться на ринку протягом розумного періоду часу, щоб бути доступною для можливих покупців ;

- виплати ліцензіарові будуть здійснюватися грошима або грошовими еквівалентами (цінні папери та ін.);

- ліцензіат здатний придбати ліцензію на об'єкт інтелектуальної або промислової власності на типових для даного ринку умовах фінансування.

Однак у практичній діяльності цих умов не дотримуються, а якщо і дотримуються, то частково. Саме через це ринкову вартість вважають певним стандартом, який не завжди можна застосувати на практиці без застережень, і тому ціна угоди у багатьох випадках може не відповідати обґрунтованій ринковій вартості.

Під вартістю у використанні розуміють вартість власності (ліцензії) відповідно до конкретного користувача чи групи користувачів. Її ще називають суб'єктивною вартістю, так як вона пов'язана із конкретними споживачами.

Досить поширеною вартістю у використанні вважають інвестиційну вартість, тобто вартість об'єкта ліцензійної угоди, оцінювання якого здійснюється для конкретного інвестора у відповідності з його потребами.

Така вартість за суттю є теперішньою (дисконтованою) вартістю майбутніх грошових надходжень внаслідок використання ліцензійної продукції (об'єкта угоди). Ліцензіат, тобто інвестор при укладанні ліцензійної угоди враховує можливості майбутнього підвищення чи зниження вартості оцінюваного об'єкта угоди, наслідки оподаткування, ризику, вартість фінансування, макроекономічну ситуацію в цілому. Власник інтелектуальної або промислової власності (ліцензіар) за надане право використання цієї власності у комерційних чи інших цілях отримує відповідну плату – ліцензійний платіж .

Ліцензійний платіж буває двох видів– паушальний платіж і роялті.

Під паушальним платежем розуміють чітко зафіксовану в угоді суму ліцензійної винагороди, яку встановлюють на основі очікуваного прибутку (економічного ефекту) ліцензіата внаслідок використання наданої на основі ліцензії науково-технічної продукції, ноу-хау, торговельної марки та інших видів інтелектуальної чи промислової власності. Даний платіж є фактичною ціною купівлі (придбання) ліцензії. Його можна здійснювати як одноразово, так і поділити на частини, що обумовлюється під час підписання угоди.

Перевагами паушального платежу є те, що ліцензіар отримує всю суму належного йому за угодою платежу відразу, або у порівняно короткий строк без відповідного ризику.

Роялті (від англійської royalty – королівські привілеї) – це періодичні ліцензійні платежі за відповідний період, виходячи із розрахункового прибутку ліцензіата, який він отримує при використанні наданого за ліцензією товарного знаку, ноу-хау, товару, винаходу, або інших об'єктів інтелектуальної та промислової власності. Зазвичай роялті обчислюється, виходячи із вартості продажу ліцензійної продукції. Ставка роялті це певний відсоток від бази роялті (показника господарської діяльності – доходу від реалізації продукції,

робіт, послуг, величини прибутку), яку використовують для визначення величини роялті.

Практика свідчить, що величина ліцензійного платежу (паушального і роялті), коливається десь в межах - від 1% до 20 % і буває що й до 50 % від фінансового результату ліцензіата.

При визначенні вартості ліцензії (ліцензійних платежів) необхідно визначати і частку доступного ліцензіатові ринку, враховувати життєвий цикл і строк морального старіння виробу, попит на продукцію при зміні цін на неї, рівень конкуренції, інфляційні процеси та інші фактори, що впливають на реалізацію ліцензійної угоди.

Аналізуючи ринок розраховують різні варіанти обсягів продажу ліцензіата протягом кожного року передбачуваного терміну дії ліцензійної угоди (від мінімального і до максимального) і майбутні грошові потоки. (позитивні, негативні) ліцензіата від діяльності у зв'язку з реалізацією угоди .

Таким чином, специфічність нематеріальних активів як не уречевленої складової майна підприємства позначається на визначенні їх вартості і дає підстави говорити про її особливості, що полягають у наступному :

1. Величина вартості залежить від обсягу наявних і переданих прав.

- повний обсяг прав, що належать правовласнику об'єктів інтелектуальної власності (відображає патент);

- виключні права, передані ліцензіатові без збереження за ліцензіаром права на використання та права видачі ліцензій іншим особам за способами, строками та територіями використання;

- невиняткові права, передані ліцензіатові зі збереженням за ліцензіаром права на використання та права видачі ліцензій іншим особам за способами, строками та територіями використання

2. Передбачає врахування витрат на виробництво і реалізацію ліцензійної продукції, обсягу і структури інвестицій, необхідних для освоєння і використання об'єктів інтелектуальної власності у тій або іншій галузі чи сфері діяльності.

3. Передбачає оцінювання ризиків освоєння і використання об'єктів інтелектуальної власності стосовно галузей чи сфер діяльності, а саме ризиків недосягнення бажаних значень за технічними, економічними, експлуатаційними показниками.

4. Можливість несанкціонованого використання для об'єктів незахищених відповідними правами (клієнтські відносини, виробничий досвід, навички менеджменту та маркетингу і т. ін.).

5. Необхідність урахування можливості відчуження нематеріального активу, при передаванні його споживачу, він може одночасно залишитися і у продавця.

6. Необхідність врахування стадій розроблення та освоєння об'єктів власності (стадія науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих робіт);

7. Обов'язковість проведення робіт з підготовки та організації процесу оцінювання нематеріальних активів, що складається з:

- дослідження об'єкта на предмет встановлення матеріальних носіїв, що і є об'єктами оцінювання (описи письмовий та образотворчий, креслення, схеми, зразки продукції, вінчестери ЕОМ й інші носії);

- необхідності правової експертизи з метою ідентифікації наявності та чинності охоронних документів, що підтверджують права на інтелектуальну власність, а саме:

- патентів, свідоцтв, ліцензійних договорів і угод, договорів на переуступлення прав,
- статутних документів, які засвідчують передавання майнових прав у зареєстрований капітал підприємств,
- договорів замовлення (фінансування) щодо створення об'єктів інтелектуальної власності сторонньою організацією,
- замовлень на створення об'єкта у порядку службового завдання та в межах самого підприємства,
- актів прийому-передачі щодо безоплатної передачі прав на

відповідні об'єкти інтелектуальної власності .

8. Передбачає збір необхідної інформації щодо:

- технічних (споживчих), експлуатаційних, екологічних й економічних характеристик об'єкта нематеріальних активів

- напрямків, галузей, способів застосування об'єкта нематеріальних активів;

- джерел отримання доходу від його використання;

- собівартості і ціни одиниці товару з використанням об'єкта; географія збуту, місткість ринку збуту, обсяг збуту конкуруючих товарів і т.п.

Після завершення підготовчої роботи переходять безпосередньо до оцінювання нематеріальних активів із використанням дохідного, порівняльного та витратного підходів.

3. Використання дохідного підходу в оцінювання ринкової вартості нематеріальних активів

Основу дохідного підходу складає принцип очікування, згідно з яким вартість ОІВ визначається величиною майбутніх вигод її власника.

Основними методами дохідного підходу, застосовуваними для оцінки ОІВ, є методи дисконтування грошового потоку та прямої капіталізації доходу (прибутку).

Метод прямої капіталізації прибутку полягає в тому, що вартість капіталу та одержуваний від його використання прибуток пов'язані між собою співвідношенням, яке передбачає повернення капіталу (амортизацію) і одержання прибутку від його використання. У результаті капіталізації майбутній прибуток від використання ОІВ перетворюється на його поточну вартість. Даний метод найбільш прийнятний у випадках, коли прибуток від використання оцінюваного ОІВ протягом тривалого часу є порівняно стабільним або темпи зростання прибутку за періодами постійні. Тому метод є застосовуваним для діючого підприємства зі стабільними та добре прогнозованими доходами, генерованими ОІВ, у випадках їх використання у

власному виробництві, інвестиційних проектах і розрахунках, не пов'язаних з виробництвом продукції, що реалізується на ринку.

Метод дисконтування грошових потоків є різновидом описаного вище методу прямої капіталізації. Відмінності полягають у тому, що, по-перше, річний чистий прибуток (чистий операційний дохід) від використання ОІВ у формулі дисконтування може відрізнятися за роками розрахункового періоду; по-друге, ставка дисконтування, на відміну від ставки капіталізації, не враховує амортизації (тобто норми повернення) капіталу. Сфера застосування методу дисконтування та сама, що й методу прямої капіталізації.

Використання даних методів передбачає виконання такої послідовності оціночних процедур [27]:

- виокремлення грошового потоку чи доходу (прибутку), що створюється нематеріальним активом;
- прогнозування очікуваних змін у грошових потоках з врахуванням тривалості їх надходження;
- розрахунок ставки дисконтування або коефіцієнта капіталізації для приведення очікуваних доходів (прибутків) до дати оцінки;
- визначення вартості об'єкта на дату оцінювання за формулами дисконтованих грошових потоків або капіталізації :

$$B_{HA} = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+i)^t} (1)$$

$$B_{HA} = \frac{D}{i_{kap}} (2)$$

де B_{HA} - вартість нематеріального активу;

D_i – грошовий потік від використання нематеріального активу за період t ;

i – ставка дискоту;

i_{kap} – ставка капіталізації.

Вартість реверсії нематеріальних активів розраховується при висловленні оцінювачем обґрунтованого припущення про отримання доходу (прибутку) від їх продажу, у після прогнозний період.

Стосовно оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності сутність дохідного підходу полягає у тому, що їх вартість можна ототожнити з капіталом (інвестиціями) певної величини, здатним генерувати додатковий прибуток або, інакше кажучи, надлишкову додаткову вартість за умови ефективного використання цього активу. Отже, для вирішення зворотного завдання (тобто оцінки вартості ОІВ) слід визначити додатковий прибуток за конкретний проміжок часу (наприклад, за рік), що може бути отриманий за рахунок застосування інновацій (нових ідей, принципів, удосконалень і т. ін.). У цьому зв'язку, додатковий прибуток ототожнюється з прибутком на капітал, який дорівнює вартості конкретного ОІВ.

Якщо відома прибутковість певної галузі, у якій працює те чи інше підприємство, чи внутрішня прибутковість потоку надлишкової додаткової вартості, то за допомогою стандартних економіко-математичних моделей можна оцінити вартість конкретного об'єкта інтелектуальної власності.

Методи непрямой чи прямої капіталізації доходу, можна деталізувати на оціночні процедури методів переваги в прибутку, розподілі прибутків, додаткового прибутку та роялті, які запропоновані в [27] (рис.1).



Рис. 1.Складові методів прямої і непрямой капіталізації доходу

Застосування методів дисконтування грошового потоку та прямої капіталізації доходу вимагає необхідність визначення розміру тієї частини доходу, яка одержана внаслідок наявності в юридичних або фізичних осіб таких прав. При застосуванні вказаних методів грошовими потоками або доходами можуть бути:

- для методів переваги в прибутку– різниця між прибутком суб'єкта права інтелектуальної власності, який отримано внаслідок застосування об'єкта

права інтелектуальної власності, і прибутком, який отримано без використання такого об'єкта;

- для методу розподілу прибутків – та частина прибутку, що отримана в результаті використання об'єкта інтелектуальної власності;

- для методу додаткового прибутку – додатковий прибуток, який отриманий суб'єктом права інтелектуальної власності внаслідок використання об'єкта права інтелектуальної власності;

- для методу роялті – ліцензійні платежі, за наданні права на використання об'єкта права інтелектуальної власності/

Джерелом формування переваги в прибутку, що виникає в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, зокрема, може бути []:

- ріст ціни продажу одиниці продукції, товарів, робіт, послуг;
- ріст обсягу продажу продукції (товарів, робіт, послуг) у натуральному вираженні;

- скорочення видатків, пов'язаних з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг);

- зниження податкового навантаження;

- зменшенням платежів, які пов'язані з обслуговуванням боргу і т.д.

[28].

Сутність методу розподілу прибутків полягає у виокремленні тієї частки прибутку, яка отримана в результаті застосування ОІВ, із загального обсягу одержаного прибутку суб'єкта права інтелектуальної власності з подальшим перетворенням цієї частки прибутку у вартість майнових прав інтелектуальної власності.

При використанні методу додаткового прибутку передбачається пряма капіталізація додаткового прибутку, який може отримувати суб'єкт права інтелектуальної власності внаслідок використання ОІВ понад середній прибуток, який одержується схожими суб'єктами, які не володіють такими майновими правами. Цей застосовується у тих випадках, коли у складі цілісного майнового комплексу суб'єкта права інтелектуальної власності

відсутні інші нематеріальних активів, крім оцінюваних майнових прав інтелектуальної власності.

Якщо майнові права інтелектуальної власності вже надані або можуть надаватися за ліцензійним договором іншій фізичній або юридичній особі, то застосовується метод роялті. В основі методу лежить визначення суми дисконтованих доходів від ліцензійних платежів. Форми розрахунку за надані права можуть передбачати виплату одноразового (паушального) платежу; або здійснюватися у вигляді періодичних відрахувань від певної бази –роялті.

Бозою роялті може слугувати очікуваний дохід або прибуток від реалізації ліцензійної продукції, виконаних робіт, наданих послуг, натуральних обсяг виробленої чи реалізованої ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг і інші показники господарської діяльності. Наприклад, очікуваний прибуток (П), що одержить покупець (ліцензіат), складе:

$$\Pi = K_{\text{cp}} \times \text{Ц} \times (\text{B}_d - \text{B}) \times \text{H},$$

де K_{cp} – середньорічний обсяг очікуваного випуску продукції;

Ц – ціна одиниці продукції, яка виробляється за ліцензією;

B_d – строк дії ліцензійної угоди (як правило, він складає 5-10 років);

В – термін освоєння предмета ліцензії (як правило, він складає 1-3 роки);

Н – рентабельність у галузі застосування ОІВ (як правило, вона складає звичайно 0,1-0,2).

Вартість об'єкта інтелектуальної власності – ліцензії ($\text{C}_л$) розраховується у вигляді частки (Д) від прибутку, одержуваного покупцем (ліцензіатом),

$$\text{C}_л = \text{Д} \times \Pi$$

Частка Д (розмір ліцензійних платежів – роялті) залежить від :

- виду та строку дії ліцензійного договору,
- кількості ліцензійних договорів, сфера використання об'єкта інтелектуальної власності.
- обсяг прав, які передаються,
- характеристики об'єкта інтелектуальної власності, залишковий строк його корисного використання,

- строк освоєння процесу виробництва та/або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта інтелектуальної власності,
- ступінь готовності такого об'єкта до використання за призначенням та інші показники, що можуть вплинути на розмір ліцензійних платежів.

Для розрахунків вартості ліцензії на основі ставок роялті широко використовується формула, заснована на визначенні роялті у відсотках від загальної суми реалізованої продукції: Таким чином, розмір ліцензійної винагороди (ціна ліцензії, вартість об'єкта інтелектуальної або промислової власності) без урахування поточної вартості реверсії може розраховуватися за формулою [19]:

$$C_R = \sum_{t=1}^T \frac{C_t}{(1+i)^t} \times R_t$$

де

C_t – дохід ліцензіата в t -му періоді;

T – термін дії ліцензійної угоди;

$(1+r)^t$ – обсяг виробництва продукції в i -му році угоди; P_t - ціна одиниці продукції за ліцензією в t -му році;

R_t – розмір роялті в i -му році дії угоди.

Однак найпоширенішою формулою для розрахунку вартості (передбачається, що ринкової) об'єктів інтелектуальної власності з урахуванням вартості реверсії (тобто перепродажу об'єкта оцінки в постпрогнозний період) є така [19]:

$$C_R = R \sum_{t=t_0}^T \frac{V_t}{(1+i)^t} + \frac{V_T}{(1+k)^T}$$

де R – ставка роялті для даного виду ліцензійної угоди (об'єкта інтелектуальної власності);

T – термін дії ліцензійної угоди; дорівнює періоду прогнозування грошових потоків ліцензіата;

V_t – валовий обсяг виробництва продукції в t -му році з використанням ОІВ;

V_T - обсяг виробництва продукції наприкінці прогнозного періоду T з використанням ОІВ;

i – ставка дисконтування грошових потоків протягом періоду T ; k - ставка капіталізації річного доходу в $(T + 1)$ році.

Передбачається, що ставка роялті (γ) залишається незмінною протягом усього періоду ліцензійної угоди і дорівнює частці внеску в прибуток (дохід) ліцензіата переваг використання оцінюваного ОІВ.

Ставка роялті визначається на підставі результатів аналізу ринку подібних об'єктів інтелектуальної власності, за використання яких сплачується роялті.

На практиці найбільш часто величина дійсних ставок роялті лежить в межах 1 - 15%, а серед найпоширеніших 3 - 5 процентні ставки роялті.

Метод звільнення від роялті ґрунтується на припущенні, що об'єкт інтелектуальної власності, який використовується підприємством, йому не належить. За таких умов частину доходу (прибутку), яку потрібно було виплатити підприємству у вигляді винагороди власникам цього об'єкту, насправді залишається у підприємства. Ця частина вважається його додатковим прибутком, який створює цей актив.

У ході застосування даних методів виконуються такі оціночні процедури [19]:

- на кожен рік передбачуваного використання ліцензії прогнозується обсяг продажу, за яким очікуються виплати роялті;
- встановлюється ставка роялті;
- встановлюється економічний строк служби патенту чи ліцензії. Тут потрібно врахувати, що юридичний та економічний строки служби цих об'єктів можуть не збігатися;
- визначаються очікувані суми роялті на підставі розрахунку процентних відрахувань від прогнозованих обсягів продажів;
- з можливих сум роялті віднімають юридичні, організаційні та адміністративні витрати, пов'язані із отриманням патенту або ліцензії;

- здійснюється дисконтування потоків прибутку від виплат за роялті;
- здійснюється підсумкова оцінка прав на ОІВ як сума теперішніх вартостей потоків прибутку від виплат за роялті.

У теорії та практиці оцінки ОІВ використовуються різні підходи до встановлення розмірів роялті, тобто фіксованих ставок періодичних відрахувань від сумарної економічної вигоди, отриманої в результаті володіння ліцензією.

Звичайно сума роялті безпосередньо пов'язана з терміном дії ліцензійної угоди. Чим більший цей термін, тим вигідніше для ліцензіара і тим більше відрахувань від прибутку ліцензіата він одержить. Однак якщо це патентна ліцензійна угода, то термін її обмежується терміном дії патенту, на використання якого передаються права.

У разі тривалого терміну ліцензійної угоди для ліцензіата ризики морального старіння ліцензійної продукції збільшуються багаторазово вже на 4-5-й рік (і навіть менше) її випуску. Тому багато фірм-ліцензіатів зацікавлені в менших термінах виплати роялті і часто вдаються до різних реорганізаційних змін (ліквідація, злиття) для того, щоб їх не платити.

У разі передачі за ліцензійною угодою прав на використання кількох науково-технічних розробок, які захищені різними патентами та термін дії яких різний, сторони звичайно домовляються про розміри роялті, які зменшуються у зв'язку із закінченням терміну дії одного з патентів.

У практиці міжнародної торгівлі ліцензіями розмір роялті, як правило, визначають не розрахунковим шляхом, а емпірично – шляхом використання сталих у світовій практиці для різних галузей економіки усереднених нормативів, або так званих «стандартних» (номінальних) розмірів роялті. Розмір «стандартних» (номінальних) ставок роялті частіше за все коливається від 0,5 до 14% , для орієнтовних розрахунків звичайно приймається 5% . Однак у літературі практично відсутня інформація щодо обґрунтування та розрахунку величини числових значень роялті і пропонується вибирати певне значення з конкретного діапазону стандартних середньостатистичних величин з

урахуванням ціноутворюючих факторів. Наприклад, стандартні ставки роялті для електронної промисловості становлять 4-10%, електротехнічної промисловості 1-5% , фармацевтичної промисловості 2-7% , літакобудування 6—10% , автомобільної промисловості 1-3% , верстатобудівної промисловості 4,5-7,5%, виробництв споживчих товарів тривалого користування до 5%, виробництв споживчих товарів з малим терміном використання 0,2-1,5%. [19].

Звичайно на практиці ліцензіар розглядає роялті як свій справедливий дохід, що, як мінімум, має покрити фактичні витрати, пов'язані з передачею прав на використання об'єкта ліцензійної угоди. Ці витрати можуть складатися з транспортних витрат, оплати послуг аудиторів, інспекторів, вартості виготовлення копій креслень, кальок, вартості видання інструкцій для експлуатації та технічних інструкцій, а також адміністративних витрат та витрат фахівців. Ліцензіар також вносить у ці витрати, за наявності зазначених в угоді умов, додаткову технічну інформацію або технічну допомогу (навчання персоналу ліцензіата, монтаж устаткування, пусконаладжувальні роботи, проведення подальших дослідницьких робіт на прохання ліцензіата).

Усі зазначені витрати визначаються розмірами мінімальних роялті, які є справедливими, тобто за умови, що метою ліцензіара не є одержання прибутку. Однак метою ліцензіара є не тільки компенсація перерахованих вище витрат, але й одержання від угоди певного прибутку, тому що без нього процес торгівлі ліцензіями втрачає сенс.

Виходячи з наведеного, величину мінімального роялті (R) можна розрахувати за формулою [19]:

$$R = PS + E + PS_{cr} + I + TH,$$

де PS – витрати, пов'язані з підготовкою ліцензійної угоди;

E –упущена вигода через втрату частини ринку;

PS_{cr} – частка видатків на наукові та дослідницькі розробки;

I – додаткова компенсація, пов'язана з передачею прав на використання розробки;

ТН – технічна допомога (у т.ч. навчання персоналу, монтаж устаткування, пусконаладжувальні роботи, сервісне обслуговування).

Оцінку справедливого розміру роялті (*RS*) можна також здійснювати за формулою [19]:

$$RS = R \times K,$$

де *R* – номінальна ставка роялті, прийнята в міжнародній практиці при визначенні ціни ліцензії в конкретній галузі;

K – інтегральний поправковий коефіцієнт, що враховує значущість винаходу для даного об'єкта техніки, а також ступінь розроблення нововведення, повноту переданої інформації, наявність ноу-хау, що визначається за формулою [19]:

$$K = K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_B,$$

де *K₁* – коефіцієнт досягнутого результату впровадження інновації (встановлюється на рівні 0,2-1,0);

K₂ – коефіцієнт складності вирішеного технічного завдання (встановлюється на рівні 0,2-1,25);

K₃ – коефіцієнт новизни (встановлюється на рівні 0,25-0,8);

K_B – боніфікаційний коефіцієнт; як правило, дорівнює 0,7-1,5.

Добуток коефіцієнтів *K₁*, *K₂*, *K₃* характеризує обсяг правової охорони, надаваний патентом, і значущість винаходу.

4. Застосування витратного та порівняльного підходів до визначення ринкової вартості нематеріальних активів

Витратний підхід використовується для оцінювання тих об'єктів оцінки, які створені самим правовласником ОІВ і для яких на дату оцінки не існує активного ринку. Такими об'єктами є науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, програмні продукти спеціального призначення та інші [11].

Витратний підхід до оцінки ОІВ ґрунтується на визначенні величини витрат, потрібних для прямого відтворення чи заміщення об'єкта оцінки.

За допомогою витратного підходу визначається залишкова вартість заміщення або відтворення) майнових прав на ОІВ шляхом віднімання від вартості заміщення або відтворення величини зносу. Вартість відтворення майнових прав на ОІВ розраховується на підставі використання методу прямого відтворення, а розрахунок вартості заміщення передбачає використання методу заміщення.

Згідно з методом прямого відтворення вартість активу розраховується шляхом додавання витрат, які необхідно понести аби створити нову точну копію оцінюваного активу. Вказані витрати повинні базуватися на сучасних цінах на матеріальні ресурси, середньогалузевій вартості робочої сили потрібної кваліфікації. Метод прямого відтворення доцільно застосовувати для визначення вартості унікальних нематеріальних активів.

За методом прямого відтворення вартість активу визначають за фактичними витратами, вибраними з бухгалтерської звітності підприємства за кілька останніх років. Така вартість дістала назву історичної. Особливу увагу слід звернути на дві обставини – на величину та термін створення активу. Витрати, які були понесені раніше, у разі необхідності мають бути скориговані в необхідному напрямку, а потім проіндексовані з урахуванням їх строку давнини.

Застосовуючи цей метод необхідно враховувати не тільки прямі витрати на розроблення та правову охорону ОІВ, але й сукупні витрати, пов'язані з виробництвом дослідних зразків продукції, підготовку виробництва, забезпечення нормального ходу виробничого процесу, реалізацію продукції і т. ін.

На рис.2 узагальнено оціночні процедури методу прямого відтворення до оцінювання нематеріальних активів.

Метод заміщення застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності, заміщення яких можливе та є економічно доцільним.

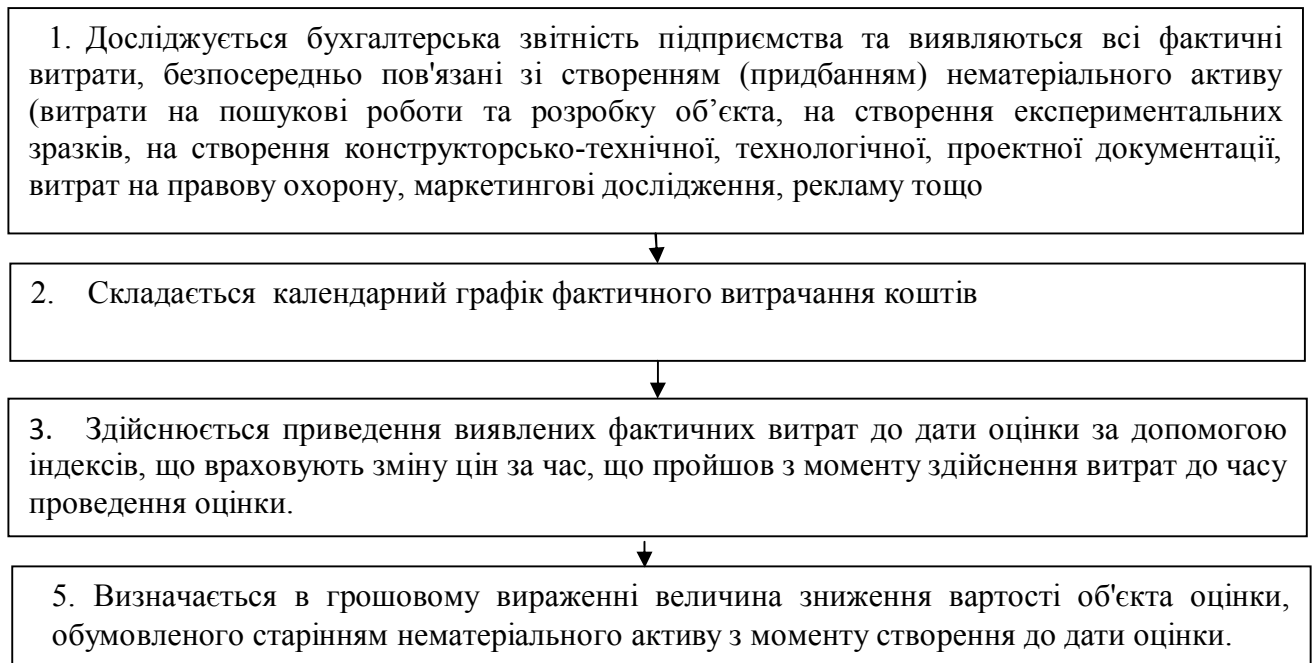


Рис. 2. Оціночні процедури методу прямого відтворення до оцінювання нематеріальних активів

Визначення вартості заміщення здійснюється на підставі:

- даних про розмір витрат на створення, розроблення чи придбання об'єкта-аналога і доведення його до стану, який дозволить би його використовувати із запланованою метою. Об'єкт-аналог повинен бути подібним за призначенням і корисністю до об'єкта оцінки;

- сформованої оцінювачем калькуляції витрат на створення, розроблення чи придбання об'єкта та доведення до стану, який дозволить би його використовувати із запланованою метою. Об'єкт-аналог повинен бути подібним за призначенням і корисністю до об'єкта оцінки. Такий розрахунок здійснюється у разі відсутності документально підтвердженої інформації про розмір відповідних витрат.

Під час застосування методу заміщення визначається сума витрат, які необхідні для створення, розробки або придбання нового ОПВ, який за своїми споживчими, функціональними, економічними показниками може бути рівноцінною заміною об'єкта, майнові права на який оцінюються. Такі витрати повинні бути розраховані на основі цін, що діють на дату оцінки, на матеріали,

товари, роботи, послуги і оплату праці у відповідному регіоні і у відповідній галузі або сфері діяльності

На рис. 3 узагальнено оціночні процедури методу заміщення до оцінювання нематеріальних активів.

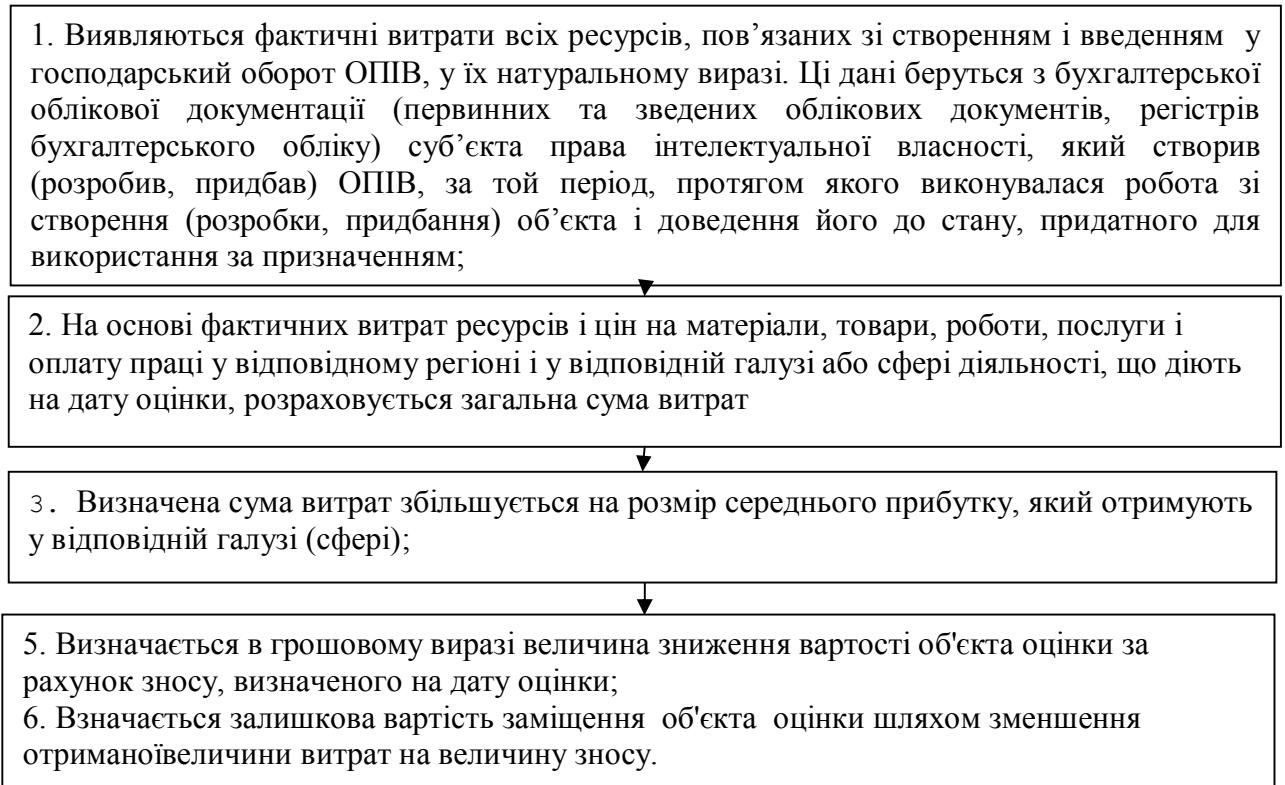


Рис. 3. Оціночні процедури методу заміщення до оцінювання нематеріальних активів

Від інформаційного забезпечення процесу оцінювання залежить застосування вказаних методів; якщо в замовника є документально зафіксований кошторис витрат, оцінювач може застосувати метод прямого відтворення. Якщо кошторис відсутній, то оцінювач використовується метод заміщення.

Таким чином, теперішня вартість витрат на створення копії або схожого нового об'єкта має бути розрахована на основі приведення до дати оцінки фактично понесених правовласником витрат у минулому періоді на створення об'єкта оцінки або на підставі калькулювання всіх витрат, які потрібно понести для створення подібного об'єкта (у цінах, які діють на дату оцінювання). Для приведення фактично понесених витрат до дати оцінки потрібно брати до уваги

індекси зміни цін щодо елементів витрат. Якщо достовірна інформація про індекси зміни цін за елементами витрат відсутня, то оцінювач може разі відсутності доступної достовірної інформації скористатися індексами зміни цін, що склалися у відповідних галузях і сферах діяльності.

Завершується використання методів прямого відтворення чи заміщення визначенням суми зносу, який обумовлюється функціональним та економічним старінням. Знос веде до зниження вартості об'єкта власності.

Функціональний знос відображає невідповідність між функціональними можливостями об'єкта оцінювання та сучасними ринковими уявленнями про сукупність характеристик власності такого типу. Функціональний знос визначається на основі витрат, пов'язаних з необхідними доробками для його усунення.

Економічне застарівання або зовнішній знос, пов'язаний зі зміною загально-економічної ситуації в країні, регіоні чи галузі, зміною інфраструктури у місці розміщення підприємства та іншими факторами, що характеризують зовнішні умови його функціонування. Величина економічного застарівання розраховується шляхом прямої капіталізації втрат грошового потоку від порівняння двох об'єктів, один із яких має ознаки зовнішнього зносу, а інший – не має.

Сукупний знос ОІВ визначається методом розбивки та методом строку життя. Сукупний знос за методом розбивки розраховують підсумуванням окремих результатів розрахунків за всіма видами зносу. Визначення зносу методом строку життя здійснюється шляхом ділення фактичного строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються, на суму фактичного та залишкового строків корисного використання такого об'єкта.

При визначенні залишкового строку корисного використання враховують результати порівняльного аналізу строків корисного використання схожих об'єктів права інтелектуальної власності або на основі строку дії майнових прав інтелектуальної власності, які оцінюються. Якщо оцінювачем робиться

припущення про незкінечно довгий строк корисного використання об'єкта оцінки, то знос не визначається.

Порівняльний (ринковий) підхід до оцінки ОІВ застосовується за наявності та доступність достатнього обсягу достовірної інформації про ціни продажу на ринку подібних об'єктів і умови здійснення відповідних договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти, наявності аналітичної інформації про ступінь впливу відмінних особливостей і характеристик таких об'єктів на їх вартість.

Сутність ринкового підходу полягає в тому, що вартість прав на ОІВ визначається шляхом зіставлення цін недавніх продажів подібних об'єктів. Необхідною умовою застосування ринкового підходу є ефективно працюючий ринок і доступ до репрезентативної бази даних про продажі аналогічних ОІВ. За наявності достатньої кількості об'єктивної інформації про недавні продажі подібних об'єктів ринковий підхід дозволяє одержати результат, що максимально відображає ставлення ринку до об'єкта оцінки.

На рис. 4 узагальнено оціночні процедури ринкового підходу до оцінювання нематеріальних активів.

При застосуванні порівняльного підходу схожість об'єктів визначається з урахуванням їх виду, галузі (сфери) застосування, економічних, функціональних та інших характеристик.

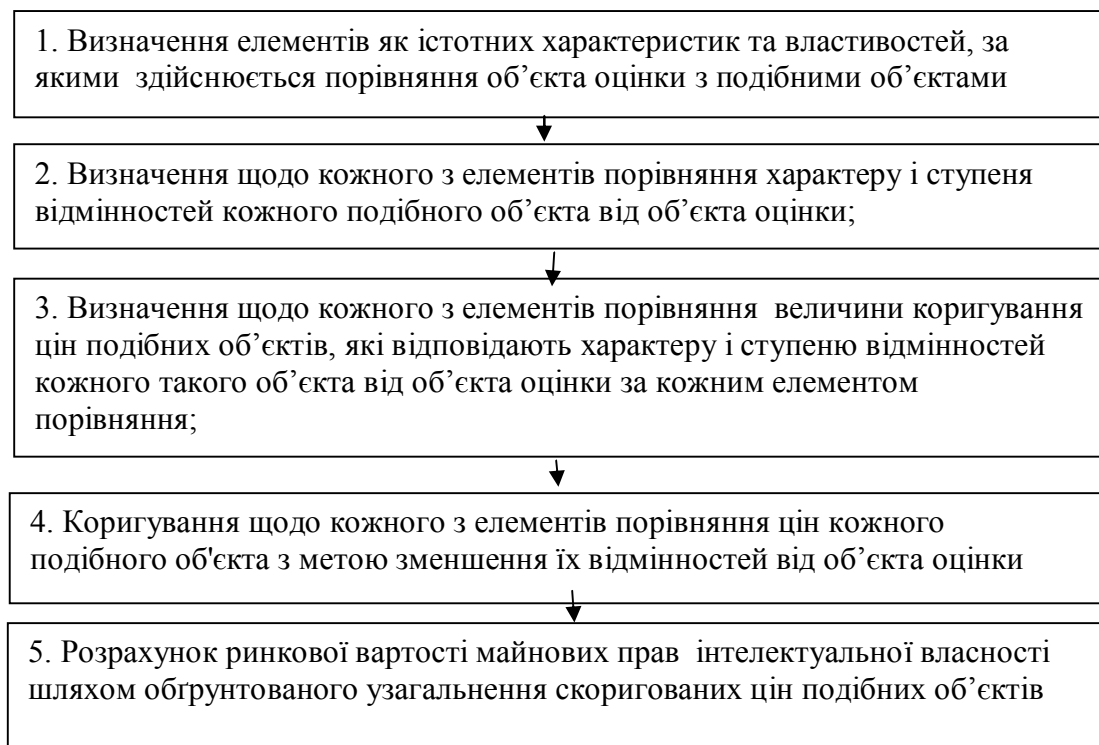


Рис. 4 Оціночні процедури ринкового підходу до оцінювання нематеріальних активів

Сукупність елементів порівняння формується з факторів, що впливають на вартість ОІВ. До таких факторів, зокрема, належать [9]:

- наявність правової охорони ОІВ;
- умови фінансування договорів, предметом яких є майнові права;
- галузь або сфера, у якій може використовуватися об'єкт, майнові права на який оцінюються;
- функціональні, споживчі, економічні та інші характеристики такого об'єкта;
- рівень його новизни та залишковий термін корисного використання; придатність до промислового (комерційного) використання.
- попит на продукцію (товари, роботи, послуги), яка може виготовлятися (реалізовуватися, виконуватися, надаватися) з використанням ОПІВ;
- наявність конкурувальних пропозицій щодо подібних об'єктів та їх використання;

- питома вага обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), виготовлених з використанням ОПВ, майнові права на який оцінюються;
- строк корисного використання ОПВ, майнові права на який оцінюються;
- розмір витрат та час, потрібні для освоєння ОПВ;
- інші умови укладання договорів з інтелектуальною власністю.

Незважаючи на простоту, метод аналогів продажів пов'язаний з певними об'єктивними труднощами. Насамперед, це пов'язано з індивідуальним характером ОІВ, різноманітністю і розхідженням комерційних угод, що укладаються на передачу прав власності за науково-технічними характеристиками, правовими і комерційними умовами, а також з конфіденційним характером угод, що укладаються. Зазначені обставини не дозволяють підібрати повні аналоги на оцінювані ОІВ, унаслідок чого порівняння можливе лише за окремими розрахунковими елементами. У практиці оцінки ОІВ можна говорити про два напрямки використання даного методу.

Перший напрямок передбачає збір, аналіз і систематизацію даних про комерційні умови укладених ліцензійних договорів на передачу ОІВ на світовому та внутрішньому ринку за галузевим принципом і створення на цій основі баз даних. Другий напрямок полягає у використанні даного методу для визначення одного з основних параметрів, що аналізуються при оцінці ОІВ - продажної ціни продукції, що випускається з використанням ОІВ. Порівняння продажів здійснюється на основі складання конкурентних аркушів, зіставлення комерційних умов і технічного рівня оцінюваного ОІВ із наявними аналогами.

Підсумкова величина вартості об'єкта оцінки розраховується оцінювачем на підставі обґрунтованого узагальнення даних, отриманих за різними методами оцінки.

ВИСНОВКИ

У процесі проведеного дослідження можна сформулювати наступні висновки:

1. Нематеріальні активи є багатогранною економічною категорією під якою розуміють різного роду права та привілеї, що забезпечують власникам певні економічні вигоди, мають вартість, але не мають матеріально речової основи.

2. З'ясовано, що основними характерними ознаками нематеріальних активів є: їх фізична невідчутність; забезпечення власнику певних прав та привілеїв; створення певної економічної вигоди власнику; ідентифікованість; невизначеність обсягів майбутнього прибутку від їх використання; довготривалість функціонування, можливість достовірного визначення первісної (фактичної) їх вартості .

3. Обґрунтовано, що грамотна класифікація нематеріальних активів за різними ознаками є базою формування попередньої оцінки їх ринкової вартості. Здійснено групування нематеріальних активів та визначено сутнісні властивості окремих їх видів у розрізі наступних ознак: єдність складу, строк корисного використання, порядок відображення у фінансовій звітності, ступінь відчуження, рівень правової захищеності, рівень вкладення індивідуальної праці.

4. Відзначено, що комерційний характер використання нематеріальних активів вимагає їх вартісного оцінювання і здійснюється у таких випадках: купівлі або продажу прав на нематеріальні активи (прав на об'єкти інтелектуальної власності, або ліцензій на їх використання); страхування об'єктів нематеріальних активів; злиття, поглинання, приватизації підприємств; надання франшизи або здійснення лізінгу; здійснення дарування, спадкування, або безкоштовного передавання майна та ін..

5. Виокремлено основні особливості вартісної оцінки нематеріальних активів, а саме: залежність величини вартості від обсягу переданих прав;

врахування ризиків освоєння і використання об'єктів інтелектуальної власності у різних галузях чи сферах діяльності; можливість несанкціонованого використання для об'єктів, що не мають правового захисту (клієнтські відносини, виробничий досвід, навички менеджменту та маркетингу); обов'язкове проведення підготовчої роботи з організації оцінки нематеріальних активів.

6. З'ясовано, що оцінювання нематеріальних активів здійснюється із використанням методів дохідного, порівняльного та витратного підходів. Методи витратного підходу як правило, застосовується для оцінки тих об'єктів оцінки, які створені самим правовласником ОПВ і для яких на дату оцінки не існує активного ринку (науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, програмні продукти спеціального призначення та ін.). Порівняльний (ринковий) підхід до оцінки ОПВ застосовується за наявності та доступності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни продажу на ринку подібних об'єктів і умови здійснення відповідних договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти, наявності аналітичної інформації про ступінь впливу відмінних особливостей і характеристик таких об'єктів на їх вартість. Однак, в умовах, коли ринок інтелектуальної власності ще не сформований або працює неефективно (що відповідає умовам України), дохідний підхід до оцінки вартості ОПВ є найбільш затребуваним.

7. Узагальнено основні оціночні процедури в рамках методів переваги в прибутку, розподілі прибутків, додаткового прибутку, роялті, методу прямого відтворення, методу заміщення, методу прямого порівняння.

8. Відзначено, що розмір роялті, як правило, визначають не розрахунковим шляхом, а емпірично – шляхом використання сталих у світовій практиці для різних галузей економіки усереднених нормативів, або так званих «стандартних» (номінальних) розмірів роялті. Однак у літературі практично відсутня інформація щодо обґрунтування та розрахунку величини числових значень роялті і пропонується вибирати певне значення з конкретного

діапазону стандартних середньостатистичних величин з урахуванням ціноутворюючих факторів.

9. Вказано на те, що використання нематеріальних активів в господарській діяльності, перетворення їх на дієвий інструмент оцінки результатів інтелектуальної власності, дозволить підприємствам змінити структуру свого капіталу за рахунок зміни питомої ваги нематеріальних активів у вартості нової продукції (послуг), збільшити її наукомісткість, а відтак підвищити рівень конкурентоспроможності продукції (послуг) та доходності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса : учебник / С. В. Валдайцев. – 2-е изд., переработ. и дополн. – М. : ТК Велби, 2004. – 360 с.
2. Дамодоран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов: пер.с англ. – М.:Альбина Бизнес Букс, 2004. -1342 с.
3. Деякі питання реалізації положень Податкового кодексу України щодо оцінки майна. Постанова Кабінету Міністрів від 21. 08. 2014р. зі змінами і допов. / [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/358_253.pdf
4. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. №2658-III зі змінами і доповненнями. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>
5. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.1993 № 3688-XII зі змінами і допов. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3688-12>
6. Калінеску Т. В. Оцінювання майна : навч. посіб. / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов. – К. : ЦУЛ, 2012. – 311 с. – Режим доступу : http://culonline.com.ua/Books/Ocinuvannya_mayna_Kolesnik2012.pdf.

7. Козодаев, М. А. Оценка и бизнес [Текст] / М. А. Козодаев, М. В. Пылов. – М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2003. – 128 с. – (Успешный бизнес. Мастер-класс).

8. Костирко Р.А. Комплексна оцінка вартості підприємства : монографія / Р.А.Костирко, Н.В.Тертична, В.О. Шевчук. За заг. ред. докт. екон. наук, академіка НАН України М.Г.Чумаченка, 2-ге видан., перероб. і доп. – Х.:Фактор, 2008. – 278 с.

9. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление /Т. Коупленд Т, Т. Колер, Дж. Мурин,– М.: ЗАТ «Бизнес-олимп-бизнес», 2004.– 576 с.

10. Круш П. В. Оцінка бізнесу : навч. посіб. / П. В. Круш, С. В. Поліщук. – К. : ЦНЛ, 2004. – 264 с.

11. Методика оцінки майна, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 10.12.2003 р. №1891 зі змінами і доповненнями. /[Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1891-2003-%D0%BF>

12. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку, МСБО 38«Нематеріальні активи», міжнародний документ від 01.01.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050

13. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології. –Х.: Фактор, 2007.-224 с.

14. Организация и методы оценки предприятия (бизнеса) : учебник / В. И. Кошкин, Н. А. Колайко, В. В. Мокрышев [и др.] ; под ред. В. И. Кошкина. – М. : Экмос, 2002. – 944 с.

15. Орлюк О.П. Управління правами інтелектуальної власності: монографія / О. Орлюк, НДІ ІВ НАПрН України. — К. : Інтерсервіс, 2014.– 178 с.

16. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)/ А.Г.Грязнова, М.А.Федотова, М.А.Эскиндаров, Т.В.Тазихина [и др.] .– М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003.– 544 с.

17. Оценочная деятельность. Оценка стоимости имущества : учеб. пособ. Кн. 2 / В. В. Бояров, О. М. Ванданимаева, П. В. Дронов [и др.] ; под ред. И. В. Косоруковой. – М. : Маркет ДС, 2009. – 728 с. – (Университетская серия).
18. Оцінка активів підприємства : навч. посібник / Ю. В. Панасовський, Б. А. Семененко, О. М. Теліженко ; ред. : Ю. В. Панасовський. - Суми : Університетська книга, 2009. – 512 с.
19. Оцінка бізнесу та нерухомості : навч. посіб. / В. Р. Кучеренко, Я. П. Квач, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна. – К. : ЦУЛ, 2009. – 200 с.
20. Посібник з оцінки бізнесу в Україні: навч. посіб./ за ред. Я.І.Маркуса. – К.:Міленіум, 2002. – 320 с.
21. Податковий Кодекс України, ВВР від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами і допов. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
22. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку, П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> .
23. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку, П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 № 163 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>
24. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003р. № 1440 зі змінами і допов. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>
25. Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів». Постанова Кабінету Міністрів України від 29.11.2006 р. №1655. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-%D0%BF>

26. Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Постанова Кабінету Міністрів України від 03 жовтня 2007 року. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF/conv>

27. Про затвердження методики оцінки майнових інтелектуальної власності. Наказ Фонду державного майна України від 26.06.2008 № 740 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0726-08>

28. Судова експертиза об'єктів інтелектуальної власності: теорія і практика. Науково-практичний збірник. – К.: НДІ інтелектуальної власності НАПрН України, ТОВ «Лазурит – Поліграф», 2011. – 300 с.

29. Теоретичні та методичні засади оцінки вартості інтелектуальної власності : монографія / О. П. Орлюк, О. Б. Бутнік-Сіверський, Г. О. Андрощук, Л. Ю. Федченко та ін. — К. : НДІ ІВ НАПрН України, Лазурит-Поліграф, 2010. — 475 с.

30. Филиппов Л. А. Оценка бизнеса : учеб. пособ. / Л. А. Филиппов. – М. : КНОРУС, 2006. – 720 с.

31. Хитчнер Дж. Новые сферы использования методов оценки стоимости бизнеса / Дж. Хитчнер ; под научн. ред. В. М. Рутгайзера. – М. : Маросейка, 2009. – 362 с. – (Финансовое оценивание. Области применения и модели).

32. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник / Н.Ф. Чеботарев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2009. – 256 с.

33. Яшкіна Н. В. Оцінка бізнесу : навч. посіб. / Н. В. Яшкіна. – К. : Алерта, 2010. – 440 с.

