

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ  
ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра фінансово-економічної безпеки та інтелектуальної власності

**ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ  
“ОЦІНКА ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ”**

Освітньо-кваліфікаційного рівня – магістр  
Галузь знань – 08 “Право”  
Спеціальність – 0.81 “Право”  
Магістерська програма – “Інтелектуальна власність”

Автор:  
к. е. н., доцент Вівчар О. І.

## Тема 1.

**Поняття економіки інтелектуальної власності та інтелектуального капіталу**

- 1. Предмет економіки інтелектуальної власності та його відмінність від предмета економічної теорії.**
- 2. Зміст та структура виробничих сил та виробничих відносин. Економічна система.**
- 3. Сутність та критерії економічного прогресу, його рушійні сили.**
- 4. Сутність, структура та механізм ринку. Ринкова економіка.**
- 5. Ринкова рівновага та механізм її досягнення.**
- 6. Сутність та структура господарського механізму.**
- 7. Підприємництво.**
- 8. Витрати виробництва, ціна та прибуток,**
- 9. Державне регулювання економіки.**
- 10. Складові економіки інтелектуальної власності та її правове забезпечення.**
- 11. Капітал як економічна категорія.**
- 12. Сутність та економічний зміст інтелектуального капіталу.**
- 13. Класифікація видів інтелектуального капіталу за ознаками.**
- 14. Економічна природа видів інтелектуального капіталу та властивості їх функціонування.**
- 15. Інтелектуальна власність як складова інтелектуального капіталу.**

### **1. Предмет економіки інтелектуальної власності та його відмінність від предмета економічної теорії.**

Економіка - це наука про теоретичні основи і практичні форми функціонування ринкового механізму господарювання, вирішує питання щодо економічного витрачання ресурсів, зниження витрат виробництва, використання і впровадження високопродуктивної техніки, технології, результатів інтелектуальної праці на основі побудови економічних, соціальних і трудових відносин.

В процесі праці чи впливу людей на предмети і сили природи вони вступають між собою у відповідні зв'язки і відносини з приводу кооперації, спеціалізації виробництва тощо. Люди не тільки виготовляють продукти праці, а й обмінюють і споживають їх. Відносини між людьми в процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ та послуг в політичній економії називають виробничими відносинами.

Економічна теорія вивчає закономірності та фактори виробництва, розподілу, обміну і споживання в умовах ринкової економіки. Вона є методологічним фундаментом комплексу економічних наук:

- галузевих (економіка промисловості, транспорту, будівництва, сільського господарства);
- функціональних (фінанси, кредит, маркетинг);
- міжгалузевих (економічна географія, демографія, статистика, теорія управління і регулювання).

Економіка інтелектуальної власності, або Інтелектуальна економіка (Creative Economy) - це галузь знань, яка вивчає теорію і практику функціонування ринкових структур та механізмів взаємодії суб'єктів економічної діяльності, пов'язаних з інтелектуальним капіталом.

Вона є функціональною складовою економічних наук і спирається на фундаментальні положення, які вже відомі економічній теорії.

Сучасна ринкова інтелектуальна економіка - це змішана економіка, в якій інтелектуальний продукт створюється під впливом власних зусиль, які спрямовують підприємницьку активність на зростання інтелектуального капіталу, а держава регулює цей процес, встановлюючи правову структуру бізнесу і контролюючи її додержання. Вона вивчає питання організації підприємницької діяльності, які охоплюють організаційні форми та правові основи бізнесу, методи ціноутворення та оцінки вартості інтелектуального продукту,

засоби мобілізації інтелектуального капіталу, систему сучасного обліку, фінансових відносин та процедуру укладання угод.

Підприємницька діяльність, або бізнес зростання інтелектуального капіталу - це відповідний вид діяльності з метою отримання доходу за результатами комерціалізації інтелектуального продукту. До інтелектуального капіталу відносять продукт розумової, інтелектуальної праці, продукт творчих зусиль.

## 2. Зміст та структура виробничих сил та виробничих відносин. Економічна система.

В основу розвитку людського суспільства покладене матеріальне виробництво, створення матеріальних благ. Виробництво матеріальних благ в кожній суспільно-економічній формації має свої специфічні особливості, здійснюється за допомогою знарядь праці.

Процес праці включає три основні моменти:

- 1) праця людини;
- 2) предмети праці;
- 3) засоби праці.

*Праця людини* - це змістовна, цілеспрямована діяльність людей, в процесі якої вони видозмінюють зовнішню природу, опосередковують, регулюють і контролюють обмін речей між собою і одночасно змінюють власну природу.

*Предмети праці* - це речі природи, на які людина впливає в процесі праці, піддаючи їх обробці.

*Засоби праці* - це речі чи комплекс речей, якими людина впливає на предмети праці.

*Виробничі сили* - це фактори, які забезпечують перетворення речей природи у відповідності з потребами людей, створюючи матеріальні і духовні блага, і визначають ріст продуктивності суспільної праці.

До структури виробничих сил належать:

- 1) людина (головна виробнича сила);
- 2) засоби праці;
- 3) предмети праці (засоби виробництва);
- 4) сили природи, які використовуються людьми;
- 5) форми і методи організації виробництва (система Тейлора, система Мейо, автономні бригади, участь в управлінні);
- 6) наука;
- 7) інформація.

Оскільки виробничі сили відтворюють відношення людини до природи, то, з однієї сторони, вони повернуті до сил природи, а з іншої - до системи суспільних, перш за все, економічних відносин, в складі яких виділяють техніко-економічні, організаційно-економічні, соціально-економічні, тобто виробничі відносини.

*Виробничі відносини* - це суспільна форма розвитку виробничих сил в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних і духовних благ.

*Економічна система* - це сукупність всіх видів економічної діяльності людей в процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності у відповідності з метою суспільства.

Основними елементами економічної системи, її підсистемами, є:

- 1) виробничі сили;
- 2) техніко-економічні відносини;
- 3) організаційно-економічні відносини;
- 4) виробничі відносини, чи відношення до власності;
- 5) господарський механізм, так як регулювання економічної діяльності здійснюється за його допомогою.

## 3. Сутність та критерії економічного прогресу, його рушійні сили.

Економічний прогрес - це поступовий розвиток всієї економічної системи, кожного її елемента.

Відрізняють два типи економічного розвитку - екстенсивний та інтенсивний.

При *екстенсивному типі* економічне зростання досягається шляхом кількісного приросту всіх елементів виробничих сил, перш за все - факторів виробництва, при незмінному рівні технічної основи виробництва.

Основними факторами екстенсивного типу є:

- 1) зростання обсягів інвестицій при збереженні досягнутого рівня технології;
- 2) збільшення чисельності працівників;
- 3) зростання обсягів оборотних активів.

При *інтенсивному типі* економічного зростання збільшення масштабів випуску продукції досягається шляхом якісного удосконалення всієї системи виробничих сил. Основою інтенсифікації є науково-технічний прогрес.

Основними факторами інтенсивного типу є:

- 1) впровадження нової техніки, технології на базі передових досягнень науково-технічного прогресу;
- 2) підвищення загальноосвітнього і професійного рівня працівників;
- 3) збільшення використання основних фондів і оборотних активів;
- 4) впровадження прогресивних форм організації виробництва і праці;
- 5) збільшення підприємницьких здібностей;
- 6) випереджаючий розвиток інформаційної сфери, інформатизація господарської діяльності.

Досягнення в процесі економічного розвитку виступають критеріями соціально-економічного прогресу:

- розвиток виробничих сил;
- технічна побудова виробництва;
- розвиток людини.

#### **4. Сутність, структура та механізм ринку. Ринкова економіка.**

Сутність сучасного ринку визначається як сукупність економічних відносин між домашніми господарствами, різними типами фірм і організацій, перш за все великими компаніями, і державою, включно з наднаціональними органами, з приводу купівлі-продажу товарів і послуг в сфері обігу, а також механізм реалізації таких відносин у відповідності з законами товарного виробництва і грошового обігу.

Формула ринку:

$T, c \rightarrow G \rightarrow T_n, c_n$ ,

де: T-товар;

c - ціна товару

G-гроші;

T<sub>n</sub> - товар новий;

c<sub>n</sub>, - ціна нова.

Ринкова економіка - це система товарно-грошових виробничих відносин і ринкових механізмів їх реалізації.

Ринкова економіка спирається на принципи:

- свободи діяльності (економічної, господарської, підприємницької), особи, сім'ї, соціальної групи;
- вільного ціноутворення (ціна формується в результаті попиту і пропозиції; ринкові ціни об'єктивні, тому є вимірниками грошової вартості продукції);
- пріоритету споживача (споживач виступає основним замовником або покупцем на ринку товарів, послуг, робіт);
- відкритості економіки (економіка не має меж щодо спілкування продавців і покупців на різних ринках за їх видами);
- договірних (контрактних) відносин (розвиток горизонтальних зв'язків, тобто створення різних організаційно-правових форм господарювання, взаємовідносин);

- державного регулювання ринку та ринкових відносин (податкове, фінансово-кредитне, трудове законодавство, цінове обмеження, антимонопольні заходи).

Вимоги до функціонування ринку:

- реалізація різноманітних форм власності та їх рівноправність;
- створення ринкової інфраструктури;
- вільна конкуренція - основна регулююча та контролююча сила у ринковій економіці.

Удосконаленим ринком вважається такий, на якому встановлюється одна і та ж ціна на один і той же продукт в один і той же час.

Умови функціонування ринку:

1. Розподіл праці і спеціалізація.
2. Достатня місткість ринку (платоспроможний попит).
3. Здатність цін динамічно змінюватись під впливом попиту і пропозиції.
4. Вільний обмін товарами і послугами.
5. Конкуренція товаровиробника, боротьба за покупця.

6. Розвинута кредитно-грошова система.

Функції ринку:

- регулююча (регулює виробництво товарів та послуг);
- контролююча (визначає суспільну значимість виробленого „>• продукту та витрат праці на його виготовлення);
- розподільна (встановлює необхідні відновлювальні пропорції, забезпечує збалансованість економіки);
- стимулююча (стимулює зниження індивідуальних витрат праці, підвищення продуктивності праці, використання нової техніки);
- інформаційна (інформує про стан господарського життя).

*Структура ринку* - це сукупність окремих ринків в межах національної економіки, чи внутрішнього ринку, а також в межах світового господарства та його окремих регіонів, їх взаємозв'язок та взаємодія між ними.

*Ринок інтелектуальної власності* - це ринок інтелектуальних продуктів у вигляді патентів, ліцензій, "ноу-хау" та інших видів інтелектуальної власності. З розвитком ринкових відносин поширюється перелік результатів інтелектуальної власності, а також формується новий, суто економічно-фінансовий підхід до цього виду продукту, який в умовах товарно-грошових відносин набуває ознаки товару або капіталу.

## 5. Ринкова рівновага та механізм її досягнення.

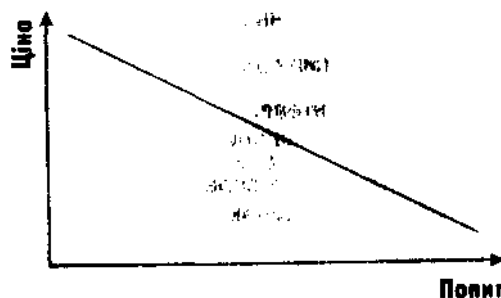


Рис. 1.1. Крива попиту

На графіку кривої попиту (рис. 1.1) показана ситуація на ринку зі сторони попиту. На вертикальній осі розміщена ціна товару (чим вище, тим дорожче), а на горизонталі - величина попиту (чим далі праворуч, тим вище попит). Кожна точка на кривій попиту показує кількість товару, який споживачі бажають купити по відповідній ціні. З просуванням по кривій донизу ціна падає, а попит споживачів на товар зростає

Ситуація на ринку з боку пропозиції відображена на рис. 1,2.

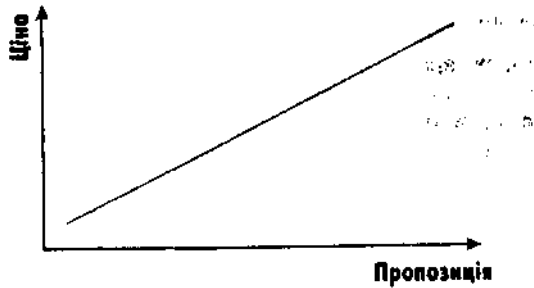


Рис. 1.2. Крива пропозиції

Пропозиція, як і попит, також обумовлена дією ряду факторів, основними з яких є:

- витрати виробництва, які, в свою чергу, визначаються вартістю ресурсів;
- ціль фірми, від якої в значній мірі залежить рівень цін (якщо фірма бажає завоювати нові ринки збуту, вона може пропонувати товар по нижчим цінам);
- наявність чи відсутність конкурентів на ринку, збільшення чисельності котрих обумовлює ріст пропозиції незалежно від ціни на товари, політики ціноутворення;
- рівень технології (більш удосконалена технологія здешевлює виробництво);
- рівень податків, збільшення яких скорочує можливості підприємств нарощувати виробництво;
- ціни на інші товари (при зниженні цін на конкретний продукт, може збільшуватись виробництво іншої продукції).

На рис. 1.2. лінія пропозиції показує, що для збільшення кількості виробництва продукції її ціна повинна рости. Кожна точка на лінії показує ту кількість продукції, яку товаровиробник згоден виготовити за відповідну ціну. Таку прямо пропорційну залежність відтворює закон пропозиції: при рівності всіх інших умов по мірі росту цін пропозиція зростає.

Підхід до складнішої моделі взаємозв'язків передбачає співставлення інтересів виробників і споживачів у відповідності з попитом і пропозицією та визначення умов їх оптимального сполучення (рис. 1.3.).

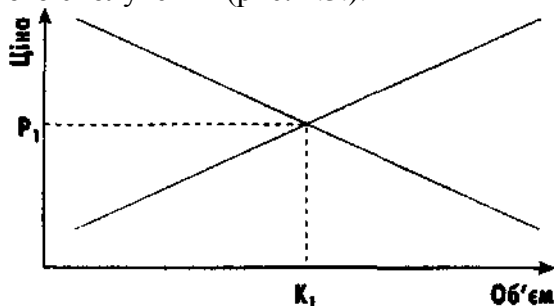


Рис. 1.3. Рівновага

Обидві лінії (попиту і пропозиції) перетинаються у точці, яка відповідає значенню товару ( $K_1$ ) і ціни ( $P_1$ ). При такій кількості цього товару і ціні на нього виробники та споживачі зможуть одночасно досягти поставленої мети. Споживач оцінює для себе корисність нової продукції рівновеликими витратами на її придбання, тобто за ціною  $P_1$ . Для виробника максимальний дохід, тобто сума, яку фірма може отримати від продажу додаткової продукції по ціні  $P_1$ , буде дорівнювати максимальним (граничним) витратам на її виробництво. Така оптимальна ціна називається ціною рівноваги.

Якщо в стані рівноваги знаходиться вся система цін, то на ринку встановлюється загальна рівновага. Засобом її досягнення є рівноважний метод (пошук економічною системою стану рівноваги, статички).

Важливою особливістю ціноутворення під впливом нецінових факторів є зростання ціни в умовах збільшення попиту при незмінній пропозиції чи скороченні пропозиції при незмінному попиті.

Така проста модель взаємодії попиту і пропозиції правдиво відтворює ситуацію в умовах вільного ринку, досконалої конкуренції, коли ні продавці, ні покупці не впливають чи мало впливають на зміни ринкових цін.

При цьому, слід розрізняти *сталу рівновагу*, при якій після відхилення від точки рівноваги здійснюється повернення до попереднього положення, і *несталу рівновагу* - коли таке повернення до попереднього положення не здійснюється.

В цілому, взаємодія попиту і пропозиції визначається законом попиту і пропозиції, який відтворює взаємозв'язок між кількістю товарів і послуг, які бажає купити чи отримати споживач, і обсягом товарів і послуг, які в цей час пропонує виробник.

По відношенню до об'єктів інтелектуальної власності, означені умови поведінки на ринку повинні враховуватись при здійсненні продажу інтелектуального продукту, а також при визначенні вартості під час здійснення оцінки.

## 6. Сутність та структура господарського механізму.

*Господарський механізм* є суспільною системою, яка забезпечує процес відтворення капіталу на основі пануючих відносин, які безпосередньо впливають на виробничі сили, окреслюють цілі, характер та ефективність їх функціонування.

Моделі господарювання за критерієм організації господарських зв'язків і прийняттям управлінських рішень поділяються на:

- а) ринкову економіку;
- б) планово-директивну економіку;
- в) змішану економіку.

*Ринкова економіка* - це господарський механізм, який складається з великої кількості різномірних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур.

*Господарський механізм* - це система організації суспільного господарства; це суспільна система господарюючих суб'єктів з притаманними їм механізмами господарювання і притаманними всій системі суспільними господарськими інститутами, які регулюють діяльність господарюючих суб'єктів.

Господарюючі суб'єкти і господарюючі відносини - це основні елементи, які складають структурний каркас *господарського механізму*.

Господарський або економічний механізм - це складна багато-аспектна категорія. Одночасно він виступає як сукупність об'єктивних відносин та сфера усвідомлюваного регулювання економічних процесів. Такі важелі, як госпрозрахунок, ціна, кредит, оплата праці є об'єктивними категоріями й, одночасно, інструментами планового, управління.

## 7. Підприємництво .

Підприємець - одна з основних постатей в економіці, яка, діє за принципами ринкових відносин.

Поняття "підприємництво" надзвичайно містке. В ньому переплітається сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних і психологічних відносин.

Свою діяльність підприємець (особливо висококваліфікований) спрямовує на виготовлення не товарів-аналогів, а виробів, що мають якісно нові риси.

Поняття "підприємець" часто вживають як синонім таких понять; -"господар", "бізнесмен". Людина, яка організувала своє діло і веде його, називають саме одним з цих понять.

Сутність підприємництва глибше розкривається через його основні функції - творчу, ресурсну, організаційну.

*Творча функція* підприємництва полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ринком.

*Ресурсна функція* підприємництва передбачає, що воно націлене на ефективніше використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва.

*Організаційна функція* підприємництва зводиться до поєднання ресурсів виробництва в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за використанням їх.

## **8. Витрати виробництва, ціна та прибуток.**

Витрати використовуються для оцінки та аналізу виконання планових показників, вивчення результатів діяльності окремих підрозділів і підприємства в цілому.

Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства, за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

*Собівартість продукції* (робіт, послуг) - це виражені в грошовій формі витрати підприємства на її виробництво і збут. Собівартість об'єднує дві частини вартості - вартість використаних засобів виробництва і частину вартості необхідного продукту.

*Вартість використаних засобів* виробництва об'єднує витрати на використання предметів праці (сировини, матеріалів, енергії, тари і т.д.) та частину вартості засобів праці, перенесену на продукцію у вигляді амортизаційних відрахувань.

*Вартість необхідного продукту* являє собою сукупність витрат для відтворення робочої сили і складається не тільки з коштів на оплату праці, а ще й з грошових виплат і безплатних послуг із суспільних фондів споживання, які в собівартості промислової продукції відображені частково, у вигляді відрахувань на соціальне страхування.

Ці частини забезпечують просте відтворення виробництва.

Третя частина вартості - *додатковий продукт суспільства* використовується для розширення виробництва, виплат та безплатних послуг із суспільних фондів споживання.

Таким чином, собівартість є основою вартості.

Собівартість продукції, як найважливіший інструмент виміру рівня затрат суспільної праці, є основою для формування та вдосконалення цін, визначення національного доходу, прибутку, рентабельності та інших фінансових показників. В умовах трансформації бухгалтерського обліку в Україні, яка здійснюється з 2000 р., собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

До складу *прямих матеріальних витрат* включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу *прямих витрат на оплату праці* включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу *інших прямих витрат* включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація тощо.

До складу *загальновиробничих* витрат включаються:

- витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо);
- амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;
- амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;
- витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;



- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у , виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо);

- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень;

- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату) управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, ' робіт, послуг);

- витрати на охорону праці, техніку безпеки й охорону навколишнього природного середовища;

- інші витрати (втрати від браку, оплата простоїв тощо).

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні. <sup>1</sup>

*До змінних загальновиробничих витрат* належать витрати на обслуговування й управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

*До постійних загальновиробничих витрат* відносяться витрати на обслуговування й управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні виробничі накладні витрати розподіляються на кожен об'єкт вигрīt з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникненні\*. За гальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

*Витрати, пов'язані з операційною діяльністю*, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

*До адміністративних витрат* відносяться такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);

- витрати на службові відрядження й утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона),

- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);

- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);

- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;

- витрати на врегулювання спорів у судових органах;

- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);

- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;

- інші витрати загальногосподарського призначення

Витрати на збут включають такі витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг):

- витрати пакувальних матеріалів для упаковки готової продукції на складах готової продукції;

- витрати на ремонт тари;
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу та дослідженню ринку (маркетинг);
- витрати на передпродажну підготовку товарів;
- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);
- витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;
- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

До інших операційних витрат включаються:

- витрати на дослідження та розробки відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи";
- собівартість реалізованої іноземної валюти, яка для цілей бухгалтерського обліку визначається шляхом перерахунку іноземної валюти у грошову одиницю, є еквівалентом, виражена у грошовій одиниці України за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти, плюс витрати, пов'язані з продажем іноземної валюти;
- собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією;
- сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;
- втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);
- втрати від знецінення запасів;
- нестачі й втрати від псування цінностей;
- визнані штрафи, пеня, неустойка; - витрати на виплату матеріальної допомоги, на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;
- інші витрати операційної діяльності.

Операційна діяльність - це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Серед економічних категорій, що використовуються в ринковому механізмі господарювання, є ціна.

Ціна - це грошовий вираз вартості товару. За її допомогою порівнюють витрати і результати господарської діяльності, обґрунтовують вибір найефективніших напрямків капітальних вкладень і розвиток нової техніки, стимулюють виробництво та споживання високоякісних видів продукції. Ціна виступає важливим інструментом конкурентного процесу. Конкурентне ціноутворення є основою саморегулювання ринку та еквівалентного обміну товарами.

Суть ціни найбільш наочно проявляється в її функціях: розподільчій, врівноважуючій, інформаційній, стимулюючій та збереження доходності підприємства.

Розподільча *функція* ціни проявляється в тому, що рівень ціни на ресурси залежить від їх наявності.

*Врівноважуючи функція* забезпечує рівновагу між обсягом попиту і пропозиції на ринку, що сприяє ліквідації на ньому надлишку і дефіциту товарів.

*Інформаційна функція* ціни виражається в поширенні винятково важливих оперативних даних про наявність товарів, їх дефіцитність і : витрати виробництва, про конкурентів, товарні ринки, де бажано активізувати діяльність.

*Стимулююча функція* ціни сприяє створенню економічної зацікавленості підприємств у розвитку інноваційної та інвестиційної діяльності, зниженні витрат виробництва.

*Функція забезпечення доходності* підприємства проявляється залежно від розміру доходу (прибутку) за відпускними цінами і кількості проданої продукції.

За характером обслуговуваного обороту продукції всі ціни поділяються на відпускні, оптові та роздрібні.

*Роздрібні ціни* ґрунтуються на витратах виробництва і обігу товарів, прибутках підприємств-виробників, підприємств торгівлі, збутових організацій.

Якщо товар реалізується великими партіями оптовикам, то застосовують *ціни виробництва*.

Ціни, встановлення яких є компетенцією держави, називають *регульованими*.

У *пільгових цінах* використовують різноманітні знижки, які слід розглядати як винагороду споживачеві за певні дії.

*Індикативні ціни* - це ціни на товари, які склалися на ринках експорту та імпорту на час здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та розрахунків у відповідності з чинним законодавством України.

*Прибуток* - це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

*Доходи* - це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу.

Підприємці мають право на певну винагороду від своєї діяльності у вигляді підприємницького доходу.

Сьогодні розуміння терміну "прибуток" зовсім інше, ніж у минулому. Те, що ми раніше тлумачили як прибуток, тобто грошова виручка від реалізації продукції мінус витрати виробництва і реалізації, на Заході розуміють як *бухгалтерський прибуток*. Поряд з ним визнають *економічний прибуток*, як загальну виручку з відрахуванням усіх витрат (зовнішніх і внутрішніх), включаючи в останні нормальний прибуток підприємця.

Доходи підприємців мають регулюватися прогресивною податковою системою.

## 9. Державне регулювання економіки.

Сучасний ринок є ринком, який регулюється державою. Це здійснюється:

- за допомогою правових актів, що закріплюють ринкові відносини;
- через фінансування розвитку державного сектора, науки, культури, освіти, соціального захисту населення; - через податкову, кредитну, банківську системи;
- ціноутворення та інші регулятори;
- з метою досягнення цілей, визначених державною соціально-економічною політикою.

Регулюючі функції держави в ринковій політиці зводяться до трьох основних - законодавчої, стабілізуючої, розподільчої.

*Законодавча функція* передбачає, що держава розробляє систему економічних, соціальних та організаційно-господарських законів і постанов, які створюють певні «правила гри», тобто правові засади ринкової економіки, що є гарантом однакових прав і можливостей для усіх форм власності та господарювання.

*Стабілізуюча функція* полягає у підтриманні високого рівня зайнятості та цінової рівноваги, а також стимулюванні економічного зростання. З цією метою держава:

а) визначає цілі, напрями і пріоритети економічного розвитку, виділяє відповідні ресурси для їхньої реалізації, використовує грошово-кредитні та бюджетно-податкові підйоми;

б) бере на себе організацію пропозиції центральних грошей,

в) забезпечує зайнятість і стабільний рівень цін, проводячи відповідну фіскальну і кредитно-грошову політику, спрямовану на боротьбу з інфляцією і безробіттям.

*Розподільча функція* пов'язана, з одного боку, з досягненням більш справедливого розподілу доходів у суспільстві, а з іншого - з більш ефективним розміщенням ресурсів у ринковій економіці. Для здійснення цієї функції, яка сприяє виправленню певних недоліків ринкової системи, держава:

- а) здійснює перерозподіл доходів багатих верств населення на користь непрацевдатних і малозабезпечених, проводячи відповідну фінансову, податкову політику, політику регулювання цін;
- б) встановлює і контролює реалізацію постанов про мінімальну заробітну плату;
- г) бере на себе функцію забезпечення суспільними благами, у виробництві яких приватні та колективні суб'єкти не зацікавлені, разом з тим без цих благ суспільство не може досягти благополуччя. Такі блага і послуги називають чистими суспільними товарами. Це національна і оборона, забезпечення суспільного порядку, контроль за станом навколишнього середовища, освіта, єдина енергетична система тощо. I

Важливе місце належить державі у регулюванні зовнішньоекономічних відносин і валютного ринку, міграції капіталів і робочої сили, здійсненні контролю над платіжними балансами. Це важливі фактори стабілізації національної економіки і розвитку світового господарства.

*Регулюючі функції* держави в ринковій економіці є умовою досягнення балансу економіки на макрорівні, здійснення ефективної грошово-кредитної політики, соціального захисту малозабезпечених верств населення. Без регулюючого впливу держави не можна здійснити структурні перетворення, модернізацію матеріально-технічної бази ряду галузей.

Отже, сучасна реальна ринкова система органічно поєднує вільну конкуренцію і важелі державного регулювання, які й утворюють регульовану соціально орієнтовану економіку. Методи державного регулювання ринкової економіки надзвичайно різноманітні. Вони суттєво відрізняються і разом з тим мають певну схожість, їх можна згрупувати у два таких блоки: адміністративні (прямі) та економічні (непрямі). Застосування цих методів залежить від соціальних, економічних, історичних, політичних умов країни, стану розвитку та структури її економіки.

10. Складові економіки інтелектуальної власності та її правове забезпечення.

Економіка інтелектуальної власності є функціональною складовою економічних наук, таких як: економіка і організація виробництва; економіка управління; економічний аналіз; маркетинг, фінанси, бухгалтерський облік, теорія управління і регулювання, економіко-математичні методи, інформаційно-аналітичні науки, теорія планування та прогнозування тощо.

Об'єктом вивчення в економіці інтелектуальної власності стає продукт інтелектуальної власності і пов'язані з ним економічні відносини. Це є процеси інноваційної діяльності і комерціалізації. В кожному випадку використовуються конкретні теоретичні і практичні нароби відповідних економічних наук. Тому економіку інтелектуальної власності відносять до змішаної економіки, в якій використовуються методологія, методи, способи, прийоми відповідних галузей знань, що дозволяє побудувати теорію і методологію функціональної науки, пов'язаної з інтелектуальним капіталом. З Економікою інтелектуальної власності пов'язана і юридична наука, яка вивчає право інтелектуальної власності. Право інтелектуальної власності розглядає проблеми права, об'єкти і суб'єкти права інтелектуальної власності, їх права і обов'язки, договори у сфері інтелектуальної власності, захист прав інтелектуальної власності.

### **11. Капітал як економічна категорія.**

Капітал - це авансована вартість, що в процесі свого руху приносить додаткову вартість, тобто "самозростаюча" вартість. За своїм соціально-економічним змістом капітал не є майном.

Капітал як такий може існувати лише за певних соціально-економічних умов, до яких відносять:

- 1) високорозвинене товарне виробництво і обіг;
- 2) наявність такої мотивації діяльності виробника, як особисте збагачення;
- 3) зосередження у частини господарчих агентів значної частки засобів виробництва, тобто певний ступінь концентрації виробництва і капіталу;

4) відсутність власних засобів виробництва у частини господарчих агентів, що змушує їх найматися.

Якщо розглядати капітал з точки зору підприємця, то він є сумою вартісної оцінки майна та коштів підприємця, які він може використовувати на господарські потреби. З цієї точки зору принциповим моментом є співвідношення між власним і чужим капіталом. Тільки вкладення капіталу у господарську діяльність, його інвестування створює прибуток.

Загальна формула капіталу:  $G - T - G^1$ ,

де:  $G$  - грошові засоби, авансовані інвестором;

$T$  - товар (придбані засоби виробництва, робоча сила та інші елементи виробництва);

$G^1$  - грошові засоби, які отримані інвестором від продажу продукції (робіт, послуг) і, які включають в себе реалізований додатковий продукт (додаткову вартість);

$\{G^1 - G\}$  - додаткова вартість (доход інвестора);

$(G^1 - T)$  - виручка від продажу продукції (робіт, послуг);

$(G - T)$  - витрати інвестора на придбання товару.

Як видно, грошові засоби ( $G$ ), які вкладаються у виробничо-торговий процес, не використовуються повністю, а лише авансуються, і після завершення кругообігу, вони повертаються вкладнику (інвестору) з додатковим доходом ( $G^1$ ). Капітал повинен постійно здійснювати кругообіг, що дає можливість підприємцю отримати прибуток.

## 12. Сутність та економічний зміст інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал - це один з різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює, одночасно, характерну лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості.

Інтелектуальний капітал має надзвичайно складну сутність та багатовекторність прояву, що визначається механізмом його функціонування. До інтелектуального капіталу відноситься продукт розумової, інтелектуальної праці, продукт творчих зусиль.

З позиції філософської категорії, інтелектуальний капітал розглядається як здатність до мислення, пізнання, особливо до його вищих теоретичних рівнів, що властиво інтелекту. По відношенню до капіталу, в цьому випадку, інтелектуальний капітал розглядається як накопичення наукових, теоретичних і практичних знань людства, суспільства про відповідні дії, процеси, проблеми вирішення.

Людина, яка удосконалює, узагальнює, є винахідником, яка шукає нові рішення, розв'язує завдання розглядається як носій ідеї, розробник інтелектуального продукту.

Розкриємо економічний зміст поняття "інтелектуальний капітал", який охоплює всі інші вище означені терміни в Інтелектуальній економіці.

Більшість дослідників та практиків приходять до думки, що на рівні організації інтелектуальний капітал є сума трьох складових:

1. Людський капітал - сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукомістких працівників відповідати вимогам і задачам компанії.

2. Структурний капітал - програмні засоби ЕОМ, програмне забезпечення, бази даних, організаційна структура, патенти, товарні знаки, а також всілякі організаційні механізми, які забезпечують продуктивність працюючих та функціонування компанії.

3. Споживчий капітал - майбутні споживачі продукції компанії, її спроможність задовольнити їх запити.

Основою цих трьох складових є людські ресурси - найбільша динамічна компонента спроможності компанії отримувати прибуток тривалий час. Вважається, що людський капітал не може бути власністю компанії, а структурний капітал може бути оформлений у власність і може виступати в якості об'єкту купівлі-продажу.

Людський капітал - це вартісна оцінка робочої сили, інтелектуальних зусиль сукупності працівників вищого рівня кваліфікації, які знаходяться в процесі розробки інтелектуального продукту. Людські ресурси - це кількість працюючих з вищим рівнем кваліфікації, залучених до процесу розробки інтелектуального продукту.

### 13. Класифікація видів інтелектуального капіталу за ознаками

Щоб глибше усвідомити поняття та механізм функціонування інтелектуального капіталу треба здійснити його класифікацію. Класифікацію видів інтелектуального капіталу здійснюють за різними ознаками залежно від цілі та завдань, які при цьому вирішуються.

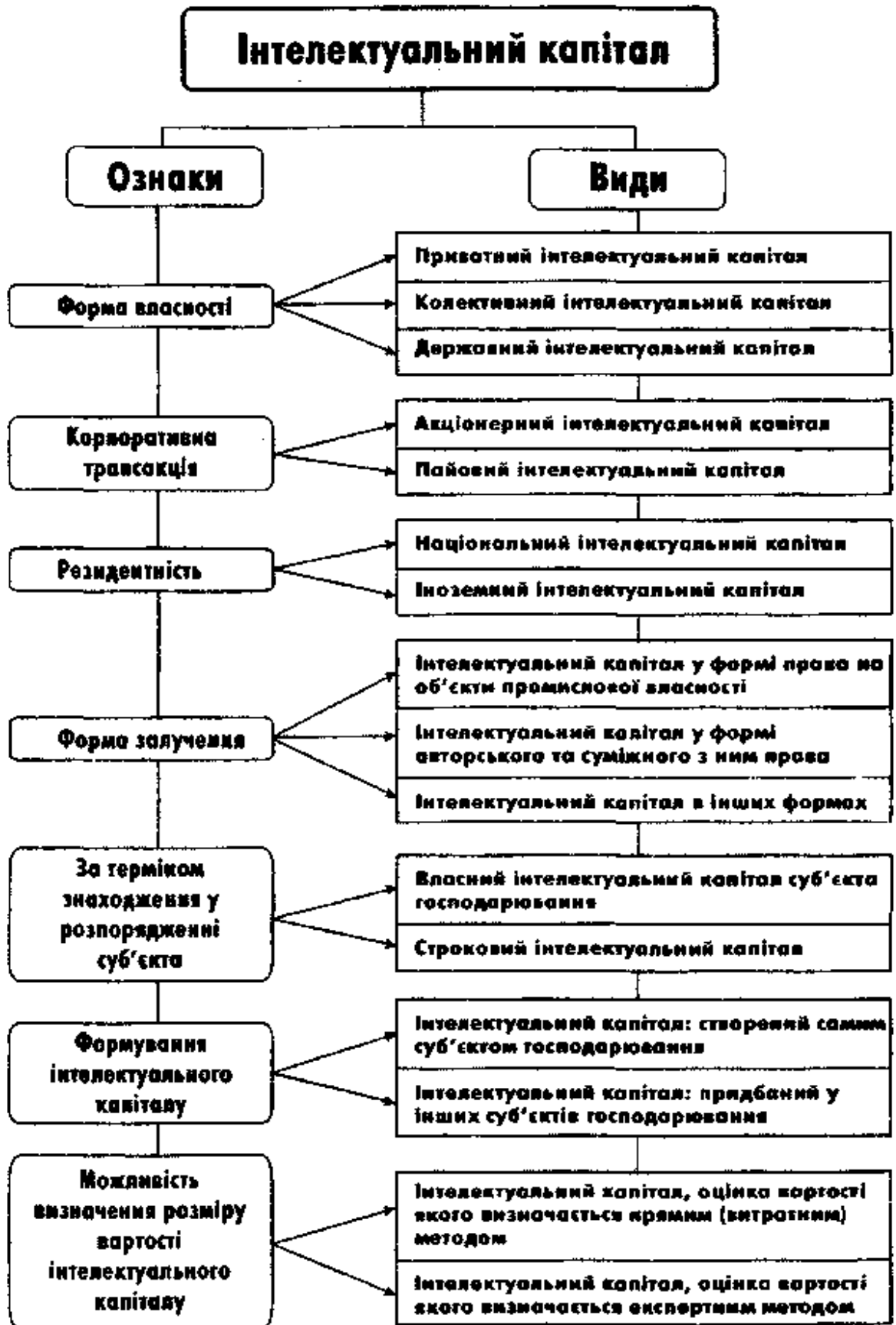


Рис 1. Класифікація видів інтелектуального капіталу

Зауважимо також, що питання класифікації інтелектуального капіталу є дискусійним і недостатньо висвітленим у спеціальній літературі.

#### **14. Економічна природа видів інтелектуального капіталу та властивості їх функціонування**

Згідно класифікації видів інтелектуального капіталу за ознаками, за формою власності інтелектуальний капітал може бути *приватним, колективним та державним* в залежності від суб'єкта, який володіє, користується і розпоряджується результатом інтелектуальної творчої діяльності.

В основу інтелектуального капіталу входить інтелектуальна власність - це результат інтелектуальної творчої діяльності, результат власного творчого пошуку, який має бути певним чином об'єктивованим, втілений у певну об'єктивну форму та має бути здатним до відтворення. З цієї позиції, інтелектуальна власність визначає: кому належить результат інтелектуальної творчої діяльності, який втілений у певну об'єктивну форму (патент, свідоцтво, ноу-хау, товарний знак, авторський твір тощо).

Що стосується *приватної або колективної* (група приватних осіб) форми власності, то зрозуміло, якщо мається на увазі, кому належить результат власного творчого пошуку, хто або яка кількість людей спрямовувала свої зусилля на отримання кінцевого результату творчої діяльності.

Що стосується *державної форми інтелектуальної власності*, то до неї відносять продукт інтелектуальної праці, створений на замовлення державних органів влади за рахунок бюджетних коштів або за традицією продукт інтелектуальної праці належить суб'єкту господарювання (підприємству, об'єднанню тощо), який утворений органами держави (місцевого самоврядування - комунальна власність; Кабінетом Міністрів України, за наказом міністерств і відомств - загальнодержавна власність), що відповідає законам України "Про власність", "Про підприємства в Україні" тощо.

*Корпоративна трансакція* пов'язана з організаційно-правовою формою інтелектуального капіталу і відтворюється у формі акціонерного або пайового інтелектуального капіталу в залежності від виду корпоративної трансакції або виду засновницького капіталу, якщо маємо на увазі акціонерне товариство або інші види господарських товариств (товариство з обмеженою відповідальністю тощо), які передбачені Законом України "Про господарські товариства" та іншими. Вкладення інтелектуального капіталу до статутного капіталу господарських товариств в обмін на корпоративні права відноситься до інноваційної діяльності, спрямованої на емісію (ремісію) статутного капіталу, тобто підвищення (зменшення) потенціалу засновницького капіталу.

Корпоративні трансакції здійснюються з метою більш повного використання прав інтелектуальної власності, зміни структури управління та реструктуризації активів.

*Резидентність* визначає присутність національного або іноземного інтелектуального капіталу. За такою ознакою збільшуються інтеграційні можливості інтелектуального капіталу, який стимулює створення ринку інтелектуальних (нематеріальних) активів. Надходження американських компаній забезпечується, в значній мірі, за рахунок платежів на технологію американського народження, яка передається своїм філіалам за кордоном, в першу чергу в Західній Європі та Латинській Америці. На цілі НДДКР американці щорічно витрачають близько 128 млрд, доларів. Кожний 10 долар, вкладений ними у науку, приносить 1 долар чистого доходу. Що стосується України, то в останні три роки спостерігається певне збільшення придбання та продажу ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності. Так, у 1999 році за ліцензійними договорами діля 36 ліцензій, закуплених у семи країнах, що на 33 % більше, ніж у 1998 року. З них 29 об'єктів, тобто переважна більшість, мали технологічний характер. Основними ліцензіарами були Росія, з якої надійшло 13 технологій, і Німеччина, з якої одержано 9 технологій. По дві технології надійшло з Італії та США.

Форма залучення інтелектуального капіталу проявляється у *формі права на об'єкти промислової власності та у формі авторського та суміжного з ним права* в залежності від

видів об'єктів інтелектуальної власності. За міжнародними стандартами, частіше усі результати творчої інтелектуальної діяльності з точки зору правової охорони поділяються на об'єкти, які охороняються правом промислової власності, і на об'єкти, які охороняються авторським правом. До промислової власності належать винаходи, корисні зразки, промислові моделі, фабричні або товарні знаки, "ноу-хау". До об'єктів, які охороняються авторським правом належать права на наукові, літературні, художні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо.

За *терміном знаходження* у розпорядженні суб'єкта господарювання інтелектуальний капітал поділяється на власний та строковий, або немаючий терміну знаходження у розпорядженні суб'єкта господарювання та строковий інтелектуальний капітал.

Власний інтелектуальний капітал може бути на балансі суб'єкта господарювання, наприклад, у формі капітальних інвестицій, тобто на стадії створення (розробки) нематеріальних активів. Що стосується строкового інтелектуального капіталу, то на балансі суб'єкта господарювання такий капітал знаходить відображення у вигляді нематеріальних активів, які в залежності від виду мають відповідний термін знаходження згідно законодавства України про охорону інтелектуальної власності.

### **15. Інтелектуальна власність як складова інтелектуального капіталу**

В основу інтелектуального капіталу входить інтелектуальна власність - як результат інтелектуальної творчої діяльності, результат власного творчого пошуку, який має бути певним чином об'єктивований, втілений у певну об'єктивну форму та має бути здатним до відтворення.

Як капітал інтелектуальна власність розглядається з точки зору витрати капіталу на освіту або придбання підприємцем нематеріальних активів, що здійснюються з метою його приросту.

Інтелектуальна власність може розглядатись і як інвестиція, яка поділяється на капітальну (придбання нематеріального активу, яка підлягає амортизації) та фінансову (пряму), якою передбачають внесення нематеріальних активів до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою.

Зазначимо, що підвищення активності національних заявників у поданні заявок на об'єкти промислової власності є джерелом зростання інтелектуальної власності як капіталу. Одночасно, статистика надходження заявок на винаходи є індикатором інноваційної діяльності в країні. Так, в Україні з розрахунку на 100 тисяч населення подається 11 заявок на рік (за даними 2000 р.). Для порівняння: в Росії - 13,5 заявок (1999 р.), Польщі - 6 заявок (1998 р.), Угорщині - 7 заявок (1998 р.), Німеччині - 62 заявки (1999 р.), Японії - 285 заявок (1998 р.) на 100 тис. населення.

Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт, придатний для виробництва і ринку, є найважчим етапом у ланцюгу, що зв'язує науку, винахідника зі споживачем.

В умовах господарської діяльності інтелектуальна власність стає засобом реалізації економічних інтересів. Для того щоб приватні інтереси (власника, інвестора) реалізовувалися в своїй сукупності (в інноваційному проекті), необхідно, щоб комерціалізація інтелектуальної власності давала власнику, інвестору надлишок доходу над їх витратами, тобто можливість збагачення. В цьому випадку інтелектуальний капітал у формі інтелектуальної власності набуває споживчі якості. Отримання надлишку над витратами є основним рушієм підприємництва (бізнесу).

В умовах господарської діяльності, підприємство для створення інтелектуального продукту насамперед авансує кошти (інвестиції) для придбання (використання) необхідних факторів виробництва, тобто елементів постійного та змінного капіталу. Капітал (або інвестиції) тут виступають як виробничий капітал, функцією якого є створення інтелектуального продукту і додаткової вартості. Для одержання вартості і додаткової вартості у грошовій формі треба продати продукт капіталу. При цьому капітал набуває форми товарного капіталу, головною функцією якого є реалізація інтелектуального продукту і одержання додаткової вартості у грошовій формі. Таким чином, інтелектуальний продукт проходить три стадії капіталу -



грошову, виробничу і товарну. Такий послідовний рух називається кругообігом інтелектуального капіталу.

В чистому вигляді інтелектуальний капітал - це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості).

При використанні створеного інтелектуального продукту безпосередньо на самому підприємстві, додаткова вартість складається з двох складових, а саме:

з частини додаткової вартості, яка входить до складу інтелектуального капіталу, отриманого в чистому вигляді;

з решти додаткової вартості, яка отримана при реалізації продукції з використанням інтелектуального капіталу в чистому вигляді, тобто на умовах використання вже оновлених або удосконалених засобів і предметів праці, найманої робочої сили.

## Тема 2

### Інтелектуальна економіка – складова інноваційної моделі розвитку. Інтелектуальна власність в системі господарської діяльності.

1. Сутність та джерела інвестицій.
2. Інноваційна діяльність в сфері інтелектуальної економіки.
3. Інноваційна модель розвитку економіки та її стратегія.
4. Міжнародний рух капіталу та економічна інтеграція.
5. Економічна безпека та правове забезпечення інтелектуальної власності в Україні.
6. Господарська діяльність, її економічний зміст та нормативне забезпечення.
7. Корпоративні трансакції та корпоративні права.
8. Інтелектуальна власність як складова активів, її ознаки.
9. Попередня оцінка та оцінка доцільності придбання (використання) інтелектуальної власності.
10. Показники ефективності використання інтелектуальної власності.
11. Економічний аналіз нематеріальних активів.

#### 1. Сутність та джерела інвестицій

Економічна діяльність окремих господарських суб'єктів і країни в цілому характеризуються обсягом і формами здійснюваних інвестицій. Термін "Інвестиції" походить від латинського слова "invest", що означає "вкладати". В більш поширеному трактуванні - інвестиції визначають як вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення.

Джерелом приросту капіталу та рушійним мотивом здійснення інвестицій є отримуваний прибуток.

Це два процеси - вкладання капіталу і отримання прибутку, які можуть здійснюватися в різній часовій послідовності. При послідовному проходженні цих процесів прибуток отримується одразу після завершення інвестицій в повному обсязі. При паралельному їх проходженні отримання прибутку можливе ще до повного завершення процесу інвестування. При інтегральному проходженні цих процесів між періодом завершення інвестицій і отриманням прибутку проходить деякий час.

На відміну від інвестицій, капіталовкладення - це інвестиції в процесі відтворення основного капіталу і вкладення у розвиток оборотного капіталу.

Основними формами інвестицій є валові і чисті.

Валові інвестиції — загальний обсяг інвестованих засобів у відповідному періоді, спрямовані на нове будівництво, придбання засобів виробництва та на приріст товарно-матеріальних запасів.

Чисті інвестиції - сума валових інвестицій, зменшених на суму амортизаційних відрахувань у відповідному періоді.

Крім валових і чистих інвестицій розрізняють фінансові і реальні (матеріальні) інвестиції; за формою власності - приватні, колективні, державні, іноземні, мішані; за періодом інвестування - короткострокові і довгострокові; за характером участі в інвестуванні - прямі і непрямі інвестиції; за регіональною ознакою - інвестиції всередині країни та інвестиції за кордоном.

Фінансові інвестиції — це вкладення капіталу в цінні папери (акції, облігації), які випускаються акціонерними компаніями та державою.

Якісними характеристиками реальних інвестицій є категорії "обсягу накопичення" та "норма накопичення". Обсяг накопичення - це грошове вираження капіталовкладень, а норма накопичення - відношення обсягу інвестицій до валового національного продукту чи валового внутрішнього продукту. У розвинутих країнах світу норма накопичення в основні фонди, включаючи житло, становить, в середньому, від 40 до 60 %.

До основних джерел інвестиції відносяться:

1) власні фінансові ресурси (прибуток, амортизаційні відрахування, заощадження трудового колективу, продаж частки активів та інше);

- 2) залучення фінансових ресурсів, до яких відносяться засоби від продажу інвестиційних цінних паперів, пайові та інші надходження від фізичних та юридичних осіб, венчурний капітал;
- 3) займані фінансові засоби, до складу яких входять кредити банків, кредити бюджетних установ, випуск боргових цінних паперів;
- 4) бюджетні асигнування.

## **2. Інноваційна діяльність в сфері інтелектуальної економіки.**

Світовий досвід економічного розвитку свідчить, що на сучасному етапі інноваційним технологіям немає альтернативи. Прискорений розвиток інноваційних процесів, який базується на ефективному використанні науково-технічного потенціалу, є основним фактором економічного зростання країни.

Відповідно до Закону України "Про інноваційну діяльність" (2002 р.), інновації - це новостворені (засновані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукти або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваційна діяльність - це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг.

В основу інноваційної діяльності покладена інноваційна політика, яка здійснюється на рівні держави (макрорівні) або на рівні підприємства (мікрорівні).

Головною метою державної інвестиційної політики є:

- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;
- створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;
- ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;
- здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;
  - інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;
- підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

## **3. Інноваційна модель розвитку економіки та її стратегія.**

Україна має вагомі об'єктивні передумови формування інноваційної стратегії довгострокового економічного розвитку.

У різних країнах проблема реалізації нововведень вирішується по-різному, хоч і можна простежити певні моменти, спільні для більшості сучасних лідерів науково-технічного прогресу.

Завдання України - у найкоротший час вивчити досвід вирішення цих проблем, визначити шляхи реалізації інноваційної політики в Україні з урахуванням певних умов.

Майбутнє національної економіки залежить від накопичення нового потенціалу розвитку. Цьому може сприяти побудова і реалізація інноваційної моделі розвитку (перетворень).

В основу моделі покладена інноваційна складова, яка визначає мету інноваційної стратегії та механізми підтримки пріоритетних програм і проектів.

Формування і реалізація інноваційної моделі розвитку економіки спирається на такі складові системи, які дозволять в короткі строки з високою ефективністю використати у виробництві інтелектуальний і науково-технічний потенціал країни. Завдяки використанню нових інформаційних технологій цим потенціалом можуть скористатися як малі, так і великі підприємства і установи всіх форм власності.

Інноваційна модель розвитку економіки передбачає реформи в напрямку:

1. науково-технічного та інноваційного розвитку;
2. розвитку сфери виробництва;
3. розвитку банківсько-фінансової діяльності, забезпечення наукової інноваційної діяльності;
4. удосконалення управління науково-технологічною та інноваційною сферою.

Стратегія інноваційної моделі розвитку - це досягнення якісно нового типу розвитку господарської системи, яка характеризується:

- новаторськими цілями, інноваційними результатами виробничої діяльності (товари, послуги, ефективність, конкурентноздатність тощо) в тактичному і стратегічному плані;
- інноваційними засобами досягнення цілі (факторами-інноваціями у вигляді новітньої техніки і технології, нової організації і мотивації праці і виробництва);
- можливостями відтворення інноваційного спрямування на збалансованій основі, щоб господарська система мала всі організаційно-управлінські, ресурсні і мотиваційні умови для цього.

#### **4. Міжнародний рух капіталу та економічна інтеграція.**

На межі XX та XXI ст. в світовій економіці прискорились зміни в промисловості - в технології, структурі, масштабі, територіальному розміщенні та організації виробництва, а також у взаємозв'язку цих факторів.

Ключовими є інновації, які компанії сприймають як засіб збільшення прибутків та завоювання більш широкого сегменту ринку.

Глобалізація світового господарства, зростання масштабів економічної експансії транснаціонального капіталу, подальший прогрес у розвитку електронних засобів зв'язку, а також інтернаціоналізація науки обумовлюють тенденцію до міжнародної інтеграції в галузі капіталу та інноваційної діяльності.

Формування таких відносин базується на вивозі капіталу, перш за все в підприємницькій та грошовій формі. Кінцевою метою вивозу капіталу є привласнення монопольно великих прибутків. Вивіз капіталу обумовлюється дією закону нерівномірності економічного розвитку окремих країн і регіонів світового господарства.

З розвитком міжнаціональних науково-технічних відносин, і, зокрема, в інноваційній діяльності, виникає гостра потреба в їх регулюванні. Таке регулювання здійснюється на міжнародному, регіональному і національному рівнях.

Якщо враховувати, що сьогодні набуває значення нова форма капіталу - інтелектуальний капітал, то його міжнародний рух пов'язаний з міжнародною інноваційною діяльністю і комерціалізацією інтелектуальної власності. Цьому сприяє економічна інтеграція в науковій діяльності, впровадження новітніх технологій, випуск високотехнологічної та конкурентноздатної продукції, входження до світового ринку.

#### **5. Економічна безпека та правове забезпечення інтелектуальної власності в Україні.**

Економічна безпека - це незалежність держави у формуванні і розвитку власної економічної системи. Матеріальною основою такої незалежності є власність народу на національне багатство (сукупність створених і накопичених благ, інтелектуального потенціалу суспільства, природних ресурсів тощо).

У відповідності зі структурою економічної системи, основними напрямками досягнення економічної безпеки є незалежність у формуванні і розвитку виробничих сил,

техніко-економічних відносин, перш за все, в менеджменті і маркетинговій діяльності, відносин власності і управління нею, господарського механізму.

Сучасна система виробничих сил складається з засобів і предметів праці, працівників, науки, інформації, форм і методів виробництва, то в її межах конкретними формами економічної безпеки держави є:

- 1) технічна і технологічна незалежність;
  - 2) сировинна незалежність;
  - 3) кадрова незалежність;
  - 4) наукова незалежність;
  - 5) незалежність в опануванні і використанні ядерної, сонячної та інших видів енергії, які є силами природи, - енергетична незалежність;
- б) інформаційна незалежність;
- 7) незалежність відносно впровадження власних форм і методів організації виробництва - організаційно-виробнича незалежність.

В сфері інтелектуальної діяльності питання національної економічної безпеки набувають сьогодні великого значення. В Україні створюються відповідні перепони на шляху відтоку новітніх технологій, нових наукових розробок, винаходів, які є власністю держави і конкурують на світовому ринку інтелектуальної власності.

З цією метою в Україні розробляються і приймаються законодавчі акти, які сприяють створенню державної системи охорони результатів інноваційних процесів.

Для здійснення цілеспрямованих, системних та скоординованих дій з боку органів державної влади, недержавних установ та громадських організацій розроблено і затверджено заходи щодо реалізації Концепції розвитку національної системи охорони інтелектуальної власності.

Все це сприятиме економічній безпеці держави в сфері інтелектуальної власності.

## **6. Господарська діяльність, її економічний зміст та нормативне забезпечення**

Господарська діяльність пов'язана з підприємницькою діяльністю, тому підприємець маючи у своєму активі (на балансі підприємства) продукт інтелектуальної власності може розпоряджатися їм на свій розсуд, а саме продати, передати в заставу для отримання кредиту, розширити (збільшити) власний капітал за рахунок внесення до статутного капіталу іншого господарського товариства, тощо.

**Господарська діяльність будується на додержанні принципів господарювання, тобто правил, якими керується господарюючий суб'єкт, організовуючи виробництво і вступаючи у господарські відносини.**

До таких принципів належать:

- принцип господарської власності, який веде до господарської самостійності. Без самостійності немає власних рішень, а без власних рішень немає і господарювання;
- принцип господарювання - діяти економне, тобто додержуватись відповідності витрат і доходів, а краще - перевищення других над першими;
- принцип еквівалентності обміну, тобто взаємної відповідності обмінюваних благ за їх споживчою і соціальною значимістю: витратам праці, техніки, природних ресурсів;
- принцип додержання (обрання) способу господарювання;
- принцип господарських відносин з агентами і контрагентами ринкового середовища.

Прийняття ряду законів щодо діяльності у сфері економіки створює демократичні засади побудови діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

В Україні підприємництво визначено як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг та зайняттю торгівлею з метою одержання прибутку.

Закон України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницької діяльності" (1992 р.), визначає основні терміни, які потрібні для оцінки ринку того чи іншого товару, конкуренції, монопольного положення виробника, монопольної ціни, монопольної більшості, монопольного утворення на ринку. Закон визначає ситуації, які кваліфікуються як зловживання монопольним положенням на ринку. Сукупність цих законів та інших створює чинну правову основу організації господарювання, що сприяє впевненості, стабільності господарської діяльності залежно від отриманих економічних результатів.

Вихідним принципом організації діяльності суб'єкта господарювання є самостійність господарювання, яке проявляється в таких важливих її формах, як самоуправління, самофінансування, самовідповідальність.

## **7. Корпоративні трансакції та корпоративні права**

Корпоративна трансакція пов'язана з організаційно-правовою формою інтелектуального капіталу і відтворюється у формі акціонерного або пайового інтелектуального капіталу в залежності від виду корпоративної трансакції або виду засновницького капіталу. Вкладення інтелектуального капіталу до статутного капіталу господарських товариств в обмін на корпоративні права відноситься до інноваційної діяльності, спрямованої на емісію (ремісію) статутного капіталу, тобто підвищення (зменшення) потенціалу засновницького капіталу.

Корпоративні трансакції здійснюються з метою більш повного використання прав інтелектуальної власності, зміни структури управління та реструктуризації активів. Одночасно, при корпоративних трансакціях здійснюється перерозподіл виключних прав між суб'єктами, які приймають участь в трансакціях.

Корпоративні трансакції - угоди і організаційні заходи, які пов'язані зі зміною статусу і структури корпорацій (акціонерних товариств) або інших юридичних осіб, у тому числі поглинення і злиття юридичних осіб; приватизацією підприємств; перетворення приватних фірм в корпорації; створення нових фірм.

Відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" в редакції Закону України від 22.05.97 р. № 283/97-ВР корпоративні права - це права власності на долю (пай) в статутному фонді (капіталі) юридичної особи, а також частини активів при її ліквідації відповідно до чинного законодавства.

В перекладі з англійської термін "трансакція" (transaction) означає дію, угоду. Цей термін можна інтерпретувати як ділову операцію з корпоративними правами, тобто з правами власності на акції (паї, частини) в статутному капіталі юридичної особи з позиції колективного власника.

Корпоративні права є правами власника (фізичної чи юридичної особи) в межах кількості акцій (паїв, частини) в складі загальної сукупності прав колективного власника. Ця особливість дозволяє конкретним власникам брати участь на праві корпоративного управління, володіння, використання та розпорядження майном, грошовими ресурсами і нематеріальними активами з метою отримання прибутку за результатами фінансово-господарської діяльності.

При введенні нематеріальних активів до балансу в обмін на акції (паї, частини) слід враховувати таке:

відсутність виключної правової охорони об'єктів інтелектуальної власності, які вносяться до необоротних активів в обмін на акції (паї, частини), що впливає на зменшення частки в статутному капіталі по відношенню до інших засновників (учасників);

наявність конкуруючих технологій, предметів, промислових зразків та інших об'єктів інтелектуальної власності, а також конкуруючих патентів, свідоцтв, негативно впливає на підвищення вартості нематеріальних активів в активах балансу і еквівалентно в статутному капіталі товариства;

присутність високого комерційного ризику пов'язана з низьким життєвим циклом розробки, недостатньою проробкою об'єктів інтелектуальної власності на стадії науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Корпоративні трансакції здійснюються під впливом ринкових відносин та пов'язані з корпоративною власністю. За економічною суттю, корпоративні трансакції розглядаються як відчуження об'єктів інтелектуальної власності від їх власника до того, хто формує статутний капітал. В цьому випадку об'єктивність здійснення оцінки майнових прав набуває стратегічного значення. Чим більше завищена ціна нематеріального активу, тим більш ризикованою буде угода між засновниками (учасниками). Ось чому, вони самостійно приймають рішення щодо затвердження вартісної ціни об'єкта інтелектуальної власності, який передається згідно засновницького договору до активів в обмін на отримання корпоративних прав.

Ще більш складний процес, коли здійснюється реорганізація, реструктуризація та ліквідація господарського товариства, коли об'єктом угоди виступають нематеріальні активи, отримані юридичною (фізичною) особою в обмін на корпоративні права. За цим сценарієм нематеріальні активи розглядаються як цілісна одиниця і поділу на частини не підлягають. Обов'язково враховується їх залишкова вартість, яка відрізняється від вартості придбання в обмін на корпоративні права.

Процес корпоративні трансакції - є складним і відповідальним. Він зачіплює інтереси кожного засновника (учасника) відповідного господарського товариства.

#### **8. Інтелектуальна власність як складова активів, її ознаки.**

**Бухгалтерський облік нематеріальних активів здійснюється з урахуванням**

**Положення(стандарту) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" в розрізі груп, тобто сукупних однотипних за призначенням і використанням активів.**

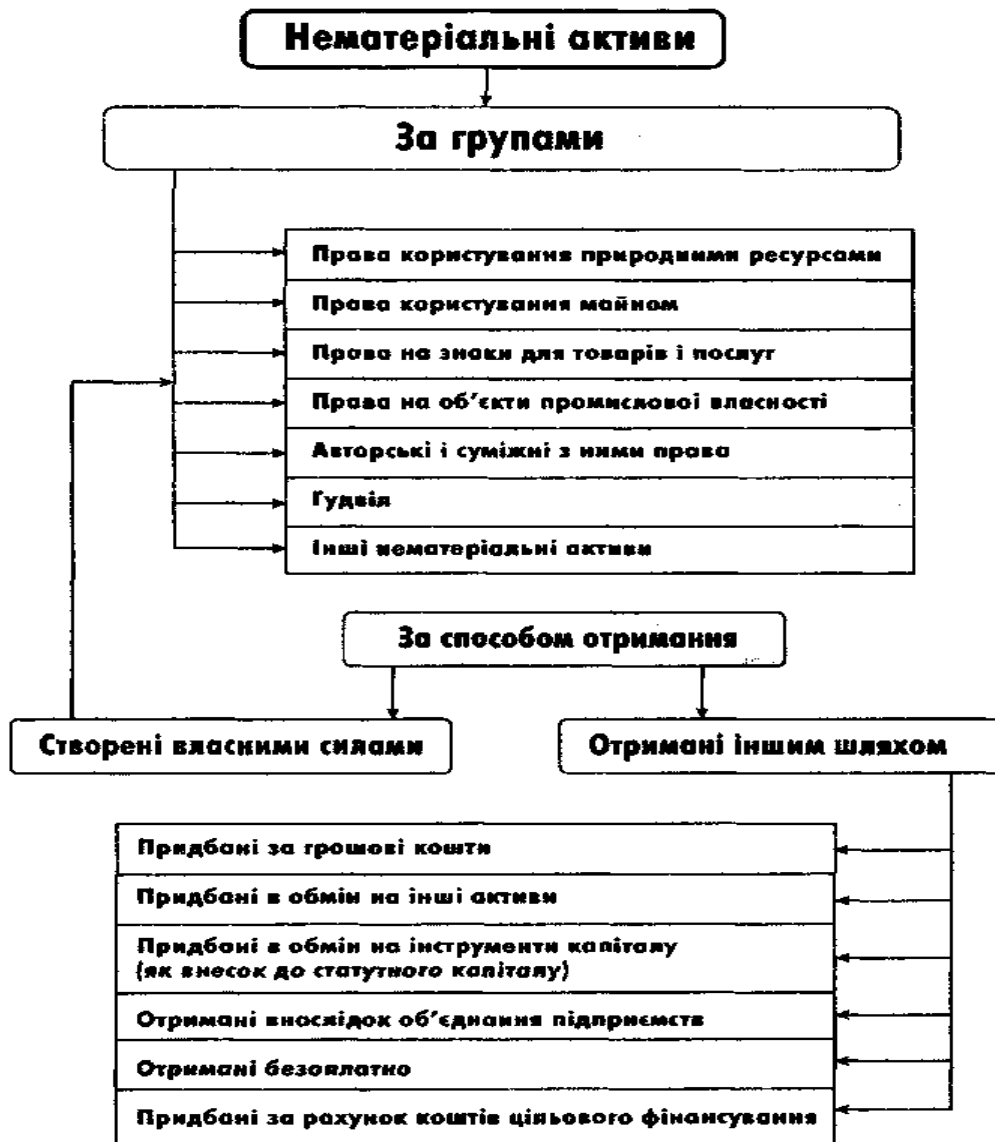


Рис.1. Класифікація нематеріальних активів в обліку і звітності.

Згідно з П(С)БО 8 "Нематеріальні активи", який затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 р. № 242 до нематеріальних активів належать немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуються підприємствами з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам.

Торгівля ліцензіями - це здійснення торгових угод, за якими продавець (ліцензіар) надає покупцю (ліцензіату) дозвіл або право (ліцензію) на використання нематеріального активу (предмета ліцензії) на умовах, передбачених ліцензійним договором, а також на здійснення операцій на вторинному ринку нематеріальних активів.

При цьому слід враховувати, що при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності приймається до уваги лише діючі охоронні документи (патенти, свідоцтво тощо) та ліцензійні договори (контракти) з урахуванням додатків до них, в яких визначена вартість об'єктів нематеріальних активів.



Первісна вартість придбаного нематеріального активу складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торгівельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням.

Витрати на сплату відсотків за кредит не включаються до первісної вартості нематеріальних активів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок кредиту банку.

Ціна (вартість) придбання нематеріального активу повинна враховувати:

- принцип комплексного обліку трьох груп факторів: витрати, цінність для покупця, вплив конкуренції;
- принцип обліку лише релевантних витрат;
- застосування адекватних методів виділення частки інтелектуальної власності у загальній вартості або прибутку від використання комплексного об'єкту.

Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені:

- витрати на дослідження;
- витрат на підготовку та перепідготовку кадрів;
- витрати на рекламу та просування продукції на ринку;
- витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини;
- витрати на підвищення ділової репутації підприємства (гудвіл), вартість видання.

З позиції бухгалтерського обліку інтелектуальна власність, яка прийнята на баланс, набуває статус нематеріальних активів і оцінюється за сумою витрат, пов'язаних зі створенням, придбанням та доведенням до стану, у якому вони придатні для використання за призначенням

Нематеріальні активи, як об'єкт бухгалтерського обліку та фінансової звітності в умовах трансформованого бухгалтерського обліку повинні відповідати сьогодні таким ознакам:

- 1) об'єкт не повинен мати грошової форми за всіма її еквівалентами;
- 2) об'єкт не повинен мати матеріальної форми;
- 3) об'єкт не повинен бути дебіторською заборгованістю;
- 4) об'єкт повинен мати термін використання більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік);
- 5) об'єкт може бути відокремлений від підприємства (крім гудвілу, який не може бути відокремлений від підприємства);
- 6) повинно існувати імовірне одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з використанням об'єкта;
- 7) може бути достовірно визначена вартість об'єкта.

Перші п'ять наведених ознак визнання об'єкта бухгалтерського обліку та фінансової звітності є обов'язковими. Решта ознак визнання застосовуються лише при умові можливості імовірного одержання економічних вигод, коли є можливість здійснити розрахунок розміру майбутніх економічних вигод у грошовому вимірі, та коли є можливість достовірно підтвердити визначення вартості нематеріального активу в грошовій одиниці. Наведені вимоги до решти ознак визначення об'єкта бухгалтерського обліку є розрахунковими при розробці бізнес-планів (бізнес-проектів), в яких використовуються нематеріальні активи.

Нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство має:

намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання;

можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу; інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу.

*Розробка* - це застосування підприємством результатів досліджень та інших знань для планування і проектування нових або значно вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їх серійного виробництва чи використання.

Якщо нематеріальний актив не відповідає вказаним критеріям визнання, то витрати, пов'язані з його придбанням чи створенням визначаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені, без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом.

Використання інтелектуальної власності в якості нематеріальних активів в господарській діяльності підприємств та відображення в бухгалтерському обліку операцій по використанню таких об'єктів дозволяє:

документально підтверджувати довгострокові майнові права на підставі їх обліку на балансі підприємства;

здійснювати амортизацію нематеріальних активів у встановленому порядку в залежності від терміну їх корисного використання, що дозволяє отримати амортизаційні фонди для подальшого оновлення нематеріальних активів;

отримувати додатковий прибуток від передачі прав використання об'єктів інтелектуальної власності, а також забезпечувати обґрунтоване регулювання цін на інноваційну продукцію підприємства;

сплачувати фізичним та юридичним особам авторську винагороду у вигляді роялті;

здійснювати комерційні операції у вигляді застави, обміну на надійні активи, реалізації тощо з метою отримання з метою отримання доходів і залучення відповідних кредитних ресурсів;

оновлювати технічний стан виробництва і технологій шляхом впровадження інтелектуального капіталу в господарський оборот підприємств;

здійснювати корпоративні (транзакційні) операції, шляхом внесення до статутних капіталів інших підприємств (господарських товариств) власного інтелектуального продукту, що дозволяє залучити додатково фінансові ресурси і отримати відповідні корпоративні права з метою впливу на діяльність господарських товариств.

## **9. Попередня оцінка та оцінка доцільності придбання (використання) інтелектуальної власності**

Одиницею обліку нематеріальних активів, які використовуються в господарській діяльності, є окремий інвентарний об'єкт, що відповідає певним ознакам визнання об'єкта бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Інвентарним об'єктом визнається також предмет ліцензії, який придбаний за ліцензійним договором на передачу прав використання нематеріальних активів, оцінений у грошовій формі.

При цьому слід враховувати, що при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності беруться до уваги лише діючі охоронні документи (патенти, свідоцтва тощо) та ліцензійні договори (контракти) з урахуванням додатків до них, в яких визначена вартість об'єктів нематеріальних активів.

Придбання (створення) нематеріальних активів зараховується на баланс підприємства (приймається на облік, оприбутковується) за первісною вартістю.

### **В господарській діяльності:**

- Первісна вартість нематеріального активу, придбаного в результаті обміну на подібний об'єкт, дорівнює залишковій вартості переданого нематеріального активу. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю нематеріального активу, отриманого в обмін на подібний об'єкт, є його справедлива вартість із включенням різниці до фінансових результатів (витрат) звітного періоду.
- Первісна вартість нематеріального активу, придбаного в обмін (або частковий обмін) на неподібний об'єкт, дорівнює справедливій вартості переданого нематеріального активу, збільшеній (зменшеній) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана (отримана) під час обміну.

Справедлива вартість нематеріального активу - це сума, за якою актив може бути обмінений чи отриманий в операції між незалежними, обізнаними та зацікавленими сторонами.

Первісна вартість безоплатно отриманих нематеріальних активів є їх справедлива вартість на дату отримання.

Первісна вартість нематеріальних активів, що внесені до статутного капіталу підприємства, визначається погоджено замовниками (учасниками) підприємства з урахуванням справедливої вартості.

Первісна вартість окремого об'єкта нематеріальних активів, сплачених загальною сумою, визначається шляхом розподілу сплаченої суми пропорційно до справедливої вартості кожного з придбаних об'єктів.

Первісна вартість нематеріального активу, створеного підприємством, включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані зі створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням (оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій тощо).

Первісна вартість нематеріальних активів збільшується на суму витрат, пов'язаних із удосконаленням цих нематеріальних активів і підвищенням їх можливостей та строку використання, які сприятимуть збільшенню первісно очікуваних майбутніх економічних вигод.

Витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта в придатному для використання стані та одержання первісно визначеного розміру майбутніх економічних вигод від його використання, включаються до складу витрат звітного періоду.

Бухгалтерський облік також передбачає, що у разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу, слід переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив (крім тих, щодо яких не існує активного ринку), щоб не було перекосу вартості групи. Це означає, що всі об'єкти однієї групи відображаються по первісній вартості, або всі - за ринковою вартістю (справедливою вартістю).

Переоцінена первісна вартість об'єкта нематеріального активу та знос об'єкта нематеріального активу визначаються як добуток відповідно первісної вартості або зносу та індексу переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється на його залишкову вартість.

Якщо підприємством проведена переоцінка об'єктів групи нематеріальних активів, то надалі вони підлягають щорічній переоцінці.

Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта нематеріального активу відображається у складі додаткового капіталу, а сума уцінки - у складі витрат звітного періоду.

## **10. Показники ефективності використання інтелектуальної власності**

Показники ефективності використання інтелектуальної власності визначаються та розраховуються на основі Методичних рекомендацій: "Визначення прибутку від використання об'єктів промислової власності", які були схвалені Методичною комісією Державного патентного відомства України і затверджені Наказом 26.08.1998 р., які адаптовані до сучасних умов.

Одним з основних показників ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) є прибуток, який визначається з урахуванням відповідних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, введених з 2000 року.

Прибуток, одержаний від використання ОІВ, визначається шляхом порівняння результатів діяльності підприємства у базовому (останній період до початку використання ОІВ) та розрахунковому (після початку використання ОІВ) періодах.

Порівняння результатів діяльності підприємства у базовому та розрахунковому періодах проводиться шляхом приведення середніх економічних кількісних і вартісних показників базового періоду до середніх економічних кількісних і вартісних показників розрахункового періоду.

Тривалість розрахункового періоду визначається умовами договору між сторонами та вимогами звітності підприємства (місяць, квартал, півріччя, рік). У тому випадку, коли ОІВ

використовується менше місяця, розрахунок прибутку проводиться за час фактичного використання.

Тривалість базового періоду, як правило, становить один рік. У тому випадку, коли продукція без використання ОІВ виготовлялась менше одного року, протяжність базового періоду може бути встановлена рівною півроку, кварталу, але не менше одного місяця.

Під чистим доходом розуміють доход (виручку від реалізації продукції) без податку на додану вартість, акцизного збору. інших вирахувань з доходу ( мито, ....).

$$Дч = Д - ПДВ - АЗ - ІВ$$

де Дч - чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг (далі - продукція), ПДВ – податок на додану вартість, АЗ – акцизний збір, ІВ – інші вирахування з доходу.

*Валовий прибуток від реалізації продукції* - це чистий дохід за мінусом собівартості реалізованої продукції.

$$ВП = Дч - Ср$$

де ВП – валовий прибуток,

Ср - собівартість реалізованої продукції.

*Прибуток від реалізації продукції (П)* (або фінансовий результат від операційної діяльності) - це різниця між валовим прибутком та адміністративними, збутовими та іншими операційними витратами.

$$П = ВП - (АВ + ВЗ + ОВ)$$

де АВ - адміністративні витрати, гривень;

ВЗ - витрати на збут, гривень;

ОВ - інші операційні витрати, гривень

Доход (виручка) від реалізації продукції (далі - виручка) визначається за формулою

$$Д = Ц \times А$$

де Ц- ціна одиниці продукції, гривень;

А - обсяг реалізації, натуральних одиниць.

Витрати (В) підприємства на виготовлення та реалізацію продукції (далі - витрати) визначаються за формулою

$$В = (Ср_1 + К_В + АВ_1 + ВЗ_1 + ОВ_1) \times А$$

де

Ср<sub>1</sub> - собівартість реалізованої одиниці продукції, гривень;

К<sub>В</sub> - питомі (на одиницю продукції) капітальні витрати на створення ОІВ, гривень;

АВ<sub>1</sub> - адміністративні витрати на одиницю продукції, гривень;

ВЗ<sub>1</sub> - витрати на збут одиниці продукції, гривень;

ОВ<sub>1</sub> - інші операційні витрати на одиницю продукції, гривень;

А - обсяг реалізованої продукції, натуральних одиниць.

З урахуванням вище приведених формул формула для визначення прибутку набуває вигляду

$$П = (Ц - (Ср_1 + К_В + АВ_1 + ВЗ_1 + ОВ_1)) \times А$$

Рентабельність продукції, отриманої з використанням ОІВ, визначається за формулою

$$P_P = \frac{П_P}{В} \times 100 \quad , \text{де}$$

P<sub>P</sub> - рентабельність продукції, отриманої з використанням ОІВ, %;

П<sub>P</sub> - прибуток або приріст прибутку, одержаного від реалізації продукції, виготовленої з використанням ОІВ, гривень;

В - витрати підприємства на виготовлення і реалізацію продукції, виготовленої з використанням ОІВ, гривень.

## 11. Економічний аналіз нематеріальних активів

Економічний аналіз - це наука, яка всебічно досліджує господарську діяльність у межах як окремого робочого місця, так і підприємства в цілому чи навіть галузі економіки.

За характером проведення і охоплення питань економічний аналіз поділяють на фінансовий та управлінський. Залежно від глибини дослідження та призначення результатів

економічний аналіз поділяють на такі *три його види: загальноекономічний, техніко-економічний, функціонально-вартісний.*

Загальноекономічний аналіз має на меті оцінку господарської діяльності, виявлення основних напрямів і тенденцій її розвитку, способів підвищення ефективності використання наявних ресурсів і якості роботи.

Техніко-економічний аналіз виконують економісти, інженерно-технічні працівники, робітники та органи управління за даними оперативної і періодичної звітності. Його метою є оцінка господарської діяльності, виявлення причинних взаємозв'язків і взаємодії різних факторів техніки та економіки, резервів виробництва, опрацювання заходів для раціоналізації використання ресурсів.

Техніко-економічний аналіз - це, в основному, внутрішньогосподарський аналіз.

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) проводиться з метою виявлення резервів зниження витрат за рахунок ефективніших варіантів виробництва, іншого співвідношення між споживчою вартістю виробу та витратами на його виготовлення. Він базується на пошуку способів зниження матеріало-, енерго- і трудомісткості продукції.

Економічний аналіз господарської діяльності за часом дослідження процесів і явищ поділяють на: *попередній, оперативний, послідовний, стратегічний.*

Попередній аналіз вивчає майбутні процеси і явища. Він пов'язаний з прогнозуванням, перспективним і поточним плануванням, з вибором і обґрунтуванням варіантів планів і управлінських рішень.

Оперативний аналіз проводиться безпосередньо в ході господарської діяльності або одразу після підбиття підсумків, з метою оперативного впливу на техніко-економічні показники підприємства і його структурних підрозділів.

Поточний (оперативний) аналіз використовує звітну, облікову й позаоблікову інформацію.

Завершальний аналіз проводиться після завершення певного циклу господарської діяльності та одержання відповідної звітності.

Стратегічний аналіз застосовується для з'ясування основних довгострокових тенденцій і факторів розвитку господарської діяльності.

Економічний аналіз нематеріальних активів спирається на загальні принципи економічного аналізу як науки, має свій предмет вивчення і свої особливості проведення. Сьогодні він знаходиться в процесі свого становлення та розвитку.

Розвиток суб'єкта господарювання є невіддільним від проблеми ефективного використання нематеріальних активів, якщо йдеться про інноваційний шлях розвитку економіки підприємств, їх об'єднань тощо.

Аналізуючи нематеріальні активи (тобто об'єкти інтелектуальної власності, які прийняті у встановленому порядку на баланс підприємства), спираються на вивчення інформаційної бази, яка супроводжує прийняття їх на баланс підприємства та подальший рух. З цим пов'язане вивчення первинної документації, в якій здійснено опис об'єкта дослідження, документальні підтвердження, за якими здійснюється охорона інтелектуальної власності (патенти, свідоцтва тощо) від посягань третіх осіб.

Починати аналіз нематеріальних активів слід з ознайомлення зі складом нематеріальних активів у цілому та за окремими групами.

До завдань аналізу стану та ефективності використання нематеріальних відносять:

а) виявлення забезпеченості підприємства та його структурних підрозділів нематеріальними активами по всьому ланцюгу технологічного та виробничого комплексу;

б) визначення "вікон" в цьому технологічному ланцюгу, тобто "вузьких місць", де окремі ланки процесу не захищені охоронними документами, за якими підтверджується право на інтелектуальну власність;

в) визначення рівня використання нематеріальних активів і факторів, які впливають на нього;

г) визначення напрямів використання нематеріальних активів та їх удосконалення з метою підвищення ефективності виробничого та техніко-економічного процесу, їх вплив на якісні показники продукції, яка вироблена з використанням нематеріальних активів;

д) виявлення резервів підвищення ефективності використання нематеріальних активів;

е) визначення напрямів комерціалізації нематеріальних активів та її впливу на загальний рівень ділової активності підприємства. Основні напрями аналізу використання нематеріальних активів та послідовності його проведення показано на рис.



Рис.. Аналіз використання не матеріальних активів

### Тема 3

**Формування фінансової та облікової політики в сфері Інтелектуальної економіки. Інтелектуальна власність як об'єкт обліку, її нормативне забезпечення та класифікація нематеріальних активів. Бухгалтерський облік та оподаткування операцій з нематеріальними активами.**

1. **Фінанси в системі економічних відносин та, зокрема, в системі Інтелектуальної економіки.**
2. **Інфраструктура ринку інтелектуальної власності. Інтелектуальна біржа або біржі прав інтелектуальної власності.**
3. **Податкова система України та податки при здійсненні господарських операцій з нематеріальними активами.**
4. **Фінансова політика нематеріальних активів.**
5. **Облікова політика нематеріальних активів.**
6. **Принципи побудови та організації бухгалтерського обліку об'єктів нематеріальних активів.**
7. **Система рахунків бухгалтерського обліку.**
8. **Класифікація нематеріальних активів за господарсько-обліковою ознакою.**
9. **Оприбуткування об'єктів бухгалтерського обліку та документальне їх оформлення.**
10. **Операції надходження (придбання) нематеріальних активів на безоплатній основі, за рахунок коштів підприємства та на умовах обміну.**
11. **Операції придбання нематеріальних активів на корпоративних умовах та на умовах здійснення сумісної діяльності.**
12. **Операції придбання нематеріальних активів, створених на підприємстві своїми силами та з залученням сторонніх виконавців на договірній основі.**
13. **Операції придбання нематеріальних активів, що не передбачають передачі права власності на таке майно.**
14. **Операції з продажу нематеріальних активів.**
15. **Операції з нематеріальними активами з ознаками гудвілу.**
16. **Оподаткування роялті.**

**1. Фінанси в системі економічних відносин та, зокрема, в системі Інтелектуальної економіки.**

Фінанси - це сукупність об'єктивно обумовлених економічних відносин, які мають розподільчий характер, грошову форму виразу та які матеріалізуються в грошових доходах та накопиченнях, які формуються у розпорядженні суб'єктів господарювання та держави для цілей розширеного відтворення, матеріального стимулювання робітників, задоволення соціальних та інших потреб суспільства.

До функцій фінансів відносять:

1. Розподільча функція. За допомогою цієї функції здійснюється первісне розподілення новоствореної вартості та формування на її основі первинних доходів. Фінансове розподілення є багатоступневим, що викликає різні види розподілення: внутрішньогосподарчі; внутрішньогалузеві; міжгалузеві; міжтериторіальні.

2. Контролююча функція, її основою є рух фінансових ресурсів, які відбуваються як у фондовій так і не у фондовій формах. Контролююча функція тісно взаємодіє із розподільчою функцією.

Фінансова дисципліна - це обов'язковий для всіх підприємств та посадових осіб порядок ведення фінансового господарства, додержання встановлених норм та правил, виконання фінансових зобов'язань.

3. Відтворююча функція. Це підтримання кругообігу виробничих фондів та обігових фондів з додержанням умов стійкості, динамічності, пропорційності та збалансованості розширеного виробництва.

Фінанси господарюючих суб'єктів виконують три функції: формування грошових фондів (доходу); використання грошових фондів (витрати); контроль за формування та використанням грошових фондів.

Фінансове забезпечення процесу відтворення - це покриття витрат на відтворення за рахунок фінансових ресурсів, які акумулюються суб'єктами господарювання та державою.

Фінансове забезпечення витрат на відтворення може здійснюватись у 3 формах: самофінансування, кредитування та державне фінансування.

Фінансові відносини - це грошові відносини господарюючого суб'єкта з:

- іншими суб'єктами господарювання в процесі формування та розподілення доходів;
- суб'єктами господарювання при виданні та розподіленні цінних паперів, при взаємному кредитуванні та дольовій участі у спільній діяльності;
- робітниками даного суб'єкта господарювання в процесі використання прибутку, при купівлі акцій, які розповсюджуються серед членів трудового колективу;
- його структурними підрозділами; його дочірніми підприємствами; податковими службами; банківською системою; страховими компаніями; органами державного управління;
- фінансовими та фінансово-кредитними суб'єктами господарювання.

Розвиток та регулювання фінансового ринку та його інфраструктури здійснюється при безпосередній участі державних інститутів.

Регулююча функція держави здійснюється у трьох напрямках: правова, економічна та організаційна.

1. Правова регулююча функція держави здійснюється шляхом прийняття відповідних законів та законодавчих актів, указів Президента, розпоряджень уряду та місцевих органів влади.

2. Економічна регулююча функція держави здійснюється шляхом впровадження відповідних розпоряджувачих документів, які пов'язані із впровадженням системи податків та ціноутворення, процентних ставок, квот, страхових внесків.

3. Організаційна функція держави здійснюється через створену систему державних адміністративних структур, до яких відносяться НБУ, Мінфін, Мінбезпеки, ФДМ та інші.

Фінанси в системі Інтелектуальної економіки не відрізняються від загальних фінансів в системі економічних відносин, їм властиві такі ж самі особливості, про що було сказано вище. Але фінанси в системі Інтелектуальної економіки мають свої особливості, які пов'язані зі специфікою господарювання з об'єктами інтелектуальної власності (інтелектуальним капіталом).

До таких особливостей можна віднести.

1. Інтелектуальний капітал у грошовій формі може виступати як фінансові ресурси для здійснення трансакцій (ділових операцій з корпоративними правами), фінансових операцій з обміну подібних та неподібних активів, накопичення інтелектуального капіталу у вигляді нематеріальних активів, страхування тощо.

2. В системі комерціалізації інтелектуальної власності отримується прибуток (доход), який дозволяє здійснювати фінансове забезпечення витрат на відтворення (компенсацію) використаних у виробництві ресурсів, пов'язаних з випуском продукту по ліцензії.

3. Інтелектуальний капітал у грошовій формі може виступати як інноваційний продукт при здійсненні інноваційно-інвестиційної діяльності, що робить його мобільним і достатньо ефективним.

На макро- або мікрорівні фінанси в системі Інтелектуальної економіки виступають елементом розподілу грошових потоків за результатами інноваційної діяльності, трансферу (переміщення) технологій тощо.



Фінанси в Інтелектуальній економіці мають відповідний пріоритет, з яким пов'язують формування та здійснення відповідної фінансової політики. Від оптимізації господарських операцій в системі фінансів залежить отримання прибутку і відрахувань до державного бюджету у вигляді податків та обов'язкових відрахувань.

Фінансовий ринок інтелектуальної власності - це грошові відносини, що складаються в процесі купівлі-продажу фінансових активів у вигляді нематеріальних активів під впливом попиту та пропозиції на інтелектуальний продукт (інтелектуальний капітал), рух якого втілюється у вигляді ліцензійних договорів (угод).

Інфраструктура фінансового ринку інтелектуальної власності складається з розвинутої комерційної банківської системи, діяльності бірж інтелектуальної власності, центрів, фірм, які в умовах підприємницької діяльності є регуляторами в процесі руху та обміну фінансових ресурсів у вигляді інтелектуального капіталу. Регулююча функція держави при цьому здійснюється у напрямку правового захисту інтелектуальної власності, економічного забезпечення (ціноутворення, податкова система, тощо) і організації (Державний департамент інтелектуальної власності, Державний департамент з авторського та суміжного права, тощо).

Становлення фінансового ринку інтелектуальної власності та його інфраструктури здійснюється поступово і залежить від розвитку інноваційної діяльності в державі.

## **2. Інфраструктура ринку інтелектуальної власності. Інтелектуальна біржа або біржі прав інтелектуальної власності.**

Відомо, що рівень розвитку будь-якої держави визначається ступенем своєчасного практичного використання результатів творчості людей. Проте світовий досвід свідчить, що далеко не всі об'єкти інтелектуальної власності (ІВ), зокрема, численні винаходи у різних галузях людської діяльності, нові методи, технології, ідеї, проекти, ноу-хау тощо знаходять широке практичне застосування. Одна з основних причин цього — недостатня інформованість широких верств населення про результати творчості конкретних людей та можливості практичного використання цих результатів. Має місце ситуація, коли власники інтелектуальних продуктів часто не знають, кому ці продукти можуть бути потрібні, а їхні потенційні користувачі (споживачі) не мають достовірної інформації про те, у кого вони є.

Сьогодні у деяких країнах це завдання вирішується шляхом створення комерційних банків даних або віртуальних бірж інтелектуальної власності. Так, зокрема, зазначені банки даних і біржі працюють у США і Франції. Враховуючи досвід цих та інших країн, Державний департамент інтелектуальної власності поставив завдання створення в Україні біржі прав інтелектуальної власності (БПВ).

### **1. Мета та завдання створення біржі прав інтелектуальної власності.**

Основною метою створення БПВ є сприяння становленню цивілізованого ринку прав на об'єкти інтелектуальної власності, що у свою чергу стимулює творчу діяльність громадян України і сприяє більш швидкому впровадженню винаходів, корисних моделей, промислових зразків, ідей, методів, технологій, проектів, ноу-хау та інших продуктів творчості у виробництво, їх ефективному використанню у різних сферах людської діяльності.

Українська БПВ є елементом спеціалізованого організаційно оформленого ринку, на якому здійснюється торгівля правами на об'єкти інтелектуальної власності. Основне завдання БПВ полягає в закріпленні її місця на внутрішньому та зовнішньому ринках прав інтелектуальної власності через організацію надання конкретних інформаційних та юридичних послуг продавцям і покупцям об'єктів прав інтелектуальної власності (ОПВ). БПВ має забезпечити оперативний доступ до її Інформаційних фондів широким верствам населення України й інших країн світу. Тобто мова іде про надання послуг щодо оперативного отримання інформації про інтелектуальні продукти та можливості практичного їх використання.

Для вирішення зазначеної задачі в першу чергу розроблено у структурі БПВ банк даних (БнД) та інформаційний веб-сервер, підключений до світової мережі Інтернет. БнД

являє собою автоматизоване сховище інформації, у якому розмішені ряд тематичних баз даних (БД) насамперед, про найбільш вагомий результат творчої діяльності в Україні, перспектива практичного впровадження яких є очевидною і для яких установлена власником первинна вартість.

## 2. Структура та принцип організації БПВ.

БПВ функціонує на основі ВЕБ-технології і являє собою посередницьку ланку у системі власник (продавець) - покупець (клієнт). Роль БПВ як посередника полягає у сприянні та організації угод про передачу або продаж прав на ОІВ між їх власниками та покупцями.

Взаємодія біржі як посередника між суб'єктами здійснюється на основі договорів.

Центральним ядром біржі є банк даних з пошуковим апаратом, в якому утримується вся інформаційна база. Банк даних включає множину баз даних відповідно до предметної галузі та функціонального забезпечення БПВ. Інформаційна база структурована в декількох розрізах. Зокрема, за рівнями доступу та категоріями послуг. У банку даних зосереджена інформація про об'єкти прав інтелектуальної власності, які підлягають продажу через біржу. Тут вмішуються відомості про власників (продавців) та потенційних покупців об'єктів прав інтелектуальної власності, а також про патенти на винаходи та корисні моделі, товарні знаки і промислові зразки, про авторські права на літературні та музичні твори тощо. БД містить також інформацію про об'єкти інтелектуальної власності, на які не видано охоронні документи (патенти, свідоцтва).

Планування і координацію діяльності БПВ буде здійснювати відповідний структурний підрозділ визначеної юридичної особи, який також буде уповноважений вести всю фінансово-господарчу діяльність біржі.

## 3. Алгоритм функціонування БПВ

Функціонування БПВ поділяється на етапи, першим з яких є підготовчий. Підготовчий етап передбачає вивчення та аналіз ринку прав на об'єкти інтелектуальної власності і створення інформаційної бази. В рамках цього етапу координатор БПВ домовляється з власниками (фізичними або юридичними особами), що мають наміри продавати через БПВ свої права на ОІВ, про надання в доступ відповідної інформації. На основі цієї інформації створюється БД, до якого включається також інформація про різні послуги що надаються БПВ.

Таким чином, роль БПВ полягає в посередницькій функції. Основне джерело доходу — плата за розміщення і доступ до даних та комісійні від укладених угод на купівлю-продаж прав на об'єкти інтелектуальної власності.

## 4. Основні функції БПВ

Основним завданням БПВ є організація продажу прав на ОІВ. Вирішення цього завдання передбачає реалізацію функцій, основними з яких є:

- створення та ведення інформаційної бази за усіма напрямками діяльності біржі;
- приймання та обробка вхідних запитів;
- пошук відомостей в інформаційній базі за запитами користувачів;
- організація рекламно-інформаційної діяльності; моніторинг ринку прав на об'єкти інтелектуальної власності; укладання відповідних договорів із суб'єктами БПВ.

## 5. Інформаційна безпека БПВ

Система інформаційної безпеки БПВ включає організаційно-адміністративні заходи, загальносистемні програмно-технічні рішення, регламенти роботи користувачів та технічного персоналу з БД, а також відповідне інженерно-технічне оснащення засобів обчислювальної техніки, кабельної мережі тощо.

Основні вимоги до системи інформаційної безпеки БПВ — це забезпечення необхідного рівня інформаційної безпеки. Основними принципами побудови системи інформаційної безпеки є: санкціонування доступу до інформаційних та програмних ресурсів БПВ; впровадження засобів аудиту доступу до інформаційних та програмних ресурсів БПВ; використання ефективних засобів криптозахисту інформації БПВ.

## 6. Програмне забезпечення БПВ

В БПІВ використовуються операційні системи, системи управління базами даних, інструментальні засоби, які підтримують передові технології зберігання та пошуку даних, простий і зрозумілий графічний інтерфейс.

### **3. Податкова система України та податки при здійсненні господарських операцій з нематеріальними активами.**

Розглянемо одну з складових фінансових відносин в Інтелектуальній економіці - податки і податкову систему.

Функції податків :

- фіскальна - полягає в забезпеченні держави фінансовими коштами;
- регулююча - полягає у використанні державних податків для втручання у процес виробництва.

Елементи податків.

Кожний податок складається з наступних елементів : суб'єкт, носій, об'єкт, джерело, одиниця оподаткування, податкова ставка, квота, податковий оклад.

Фізичні або юридичні особи, які сплачують податки по закону називаються суб'єктами або платниками податку. Працівник - кінцевий платник податку або носій податку.

Об'єкт - це предмет, який підлягає оподаткуванню (доход, майно, товарні, матеріальні або нематеріальні цінності).

Джерело - доход суб'єкта (заробітна плата, прибуток, процент), з якого сплачується податок.

Податкова ставка — це величина податку на одиницю оподаткування, яка виражається у процентах, інакше вона називається - квота.

Сума податку, яка сплачується суб'єктом з одного об'єкта складає податковий оклад.

В залежності від побудови податків розрізняють тверді та дольові ставки.

Тверді ставки - встановлюють в абсолютній сумі на одиницю об'єкта.

Дольові ставки - визначаються в певних долях об'єкта оподаткування.

Встановлені в сотих долях об'єкта ставки називають процентними, які поділяються на пропорційні та прогресивні.

Пропорційні ставки - ставки, які діють в єдиному проценті до об'єкта оподаткування.

Прогресивні ставки - ставки, які збільшуються із зростанням об'єкта оподаткування. При цьому діє шкала ставок.

Квота - (лат. Quota - частина, яка приходить на кожного) -доля участі у виробництві, збуті, експорті або імпорті, яка встановлюється для кожного із учасників.

## Класифікація податків.

Ознака.

В залежності від органа, який стягує податок та розпоряджується цією сумою

- державні податки
- місцеві податки
- міждержавні податки

Ознака.

В залежності від використання податку

- загальні податки
- спеціальні(цільові) податки

Ознака.

В залежності від об'єкта оподаткування та взаємовідносин платників та держави

- прями податки
- непрямі подати
- цільові податки.

Податкова система - це сукупність видів податків, встановлених законодавчим шляхом.

Державні податки - стягуються центральним урядом на основі державного законодавства на території всієї країни на спрямовуються до державного бюджету (прибутковий податок, податок на прибуток, мито)

Місцеві податки - збираються місцевими органами влади на відповідній території та надходять до місцевих бюджетів (податки членів федерації, акцизи, майновий податок та інші).

Міждержавні податки - податки на імпорту сільськогосподарську продукцію, які діють в європейських країнах, кошти від цих податків надходять до бюджетів цих європейських країн.

Податки за їх використанням поділяються на загальні та спеціальні (цільові).

Загальні податки - поступають в єдину касу держави. Вони призначені для загальнодержавних заходів.

Спеціальні (цільові) податки - мають строго визначене призначення (кон'юнктурний податок, який призначений для підтримки економіки в період занепаду, та направляється до кон'юнктурного фонду).

Прямі податки - це податки, які встановлюються безпосередньо на майно та доход.

Непрямі податки - це податки на послуги та товари, які сплачуються в вартості.

Розглянемо декілька основних видів податків.

Податок на прибуток підприємств.

Це податок на доходи юридичних осіб (акціонерних товариств, монополій та інших підприємств).

Податок утримується згідно податкової декларації, з оподаткованого прибутку, який визначається наступним чином :

Валові доходи (за виключенням ПДВ та акцизу) - Валові витрати - Амортизація = Оподаткований прибуток.

Перелік операцій, які відносяться до валових витрат або до валових доходів наданий у Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств".

Строки перерахування податку на прибуток до бюджету вказані у Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств".

Податок з доходів фізичних осіб

Це податок, який сплачується фізичною особою при отриманні доходу (заробітна плата, інші види доходів).

Непрямі податки також підрозділяються на 3 види :

1. Акцизи - це непрямі податки на товари та послуги приватних підприємств, які входять до ціни або тарифу.
2. Фіскальні монополійні податки - це непрямі податки на товари масового споживання, які є об'єктом державного виробництва та торгівлі. Ставки податку не встановлюються. Держава монополізує виробництво та реалізацію деяких видів товару.
3. Митні податки - це державний грошовий збір з товарів, які ввозяться, вивозяться або транзитних товарів, майна. Цінностей, які пропускаються через кордони під контролем митного відомства.

#### **4. Фінансова політика нематеріальних активів.**

Фінансова політика спрямована на реформування економіки для досягнення нової соціальної мети та яка охоплює всі сфери діяльності держави. Складовою фінансової політики є формування фінансової політики використання нематеріальних активів, що базується також на її загальних принципах.

При формуванні фінансової політики враховують: свободу економічного вибору; розробку фінансової стратегії; оцінку внутрішнього та зовнішнього середовища, кон'юнктуру ринків; політичну стабільність; прогнозування інфляційних процесів; урахування часової зміни вартості грошей;

Фахівцями визначено три основні типи фінансової політики :

1. Класичний, що передбачає невтручання держави в економіку, збереження вільної конкуренції, використання ринкового механізму.
2. Регулюючий, який поєднує в собі традиційні задачі з використанням фінансового механізму для регулювання економіки та соціальних відносин.
3. Планово-директивний, за яким застосовується адміністративно-командний (директивний) механізм втручання в систему управління.

З огляду на означене, на нашу думку, можна виділити такі три важливі складові фінансової політики, як :

1. Розробку науково - обґрунтованої концепції розвитку фінансів або окремих їх складових, які формуються в часі з урахуванням вимог економічних законів, всебічного аналізу стану та динаміки розвитку господарювання на різних рівнях ієрархії управління.
2. Визначення та обґрунтування основних напрямків використання фінансів або їх складових в перспективі та в поточному періоді, виходячи з вимог досягнення відповідної мети, яка передбачена економічною політикою у відповідному періоді. При цьому слід враховувати також і міжнародні фактори та можливості росту фінансових ресурсів.
3. Розробка методичних підходів реалізації фінансової політики та фінансових інструментів, тобто здійснення практичних заходів, які спрямовані на вирішення наміченого завдання.

Поєднання цих трьох складових визначає цілісну фінансову політику у загальному вигляді або її окремі напрямки.

Фінансова політика взагалі - явище багатопланове.

Визначення змісту фінансової політики ґрунтується на узагальненні досліджень економічних, соціальних, політичних, міжнародних та інших проблем як на мікро-, так і на макрорівні.

У залежності від діяльності та характеру задач, які вирішує фінансова політика, в економічній літературі виділяють дві її складові з ознакою в часі: фінансову стратегію та фінансову тактику.

В класичному розумінні фінансова стратегія - це довгостроковий курс фінансової політики, для вирішення крупномасштабних задач держави.

Фінансова тактика - це вирішення завдань конкретного етапу розвитку перегрупування фінансових ресурсів.

Сьогодні мета фінансової політики - це найбільш повна мобілізація фінансових ресурсів для реалізації державної програми економічного та соціального розвитку. При цьому важливого значення набуває формування фінансової політики використання такого нового специфічного об'єкта, яким є нематеріальні активи.

Інструментом реалізації фінансової політики є фінансовий механізм, який поєднує в собі фінанси, грошові потоки, фінансові ресурси, та капітал, з одного боку, та фінансову політику - з другого.

Суть дії фінансового забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики.

Фінансове забезпечення та регулювання проводиться за допомогою фінансових інструментів, якими виступають елементи розподільних відносин.

Фінансові інструменти - це різні форми короткострокового та довгострокового інвестування, торгівля якими здійснюється на фінансових ринках. До них належать грошові кошти, цінні папери, опціони, форвардні контракти, ф'ючерси, свопи, а також нематеріальні активи як особливий фінансовий інструмент.

Фінансова політика використання нематеріальних активів, як і фінансова політика держави взагалі, повинна бути високоефективною та підпорядковуватись основній меті - підвищенню суспільного добробуту. Для цього фінансова політика використання нематеріальних активів має насамперед сприяти зростанню ефективності виробництва, підвищенню продуктивності праці, впровадженню матеріало- та енергозберігаючих технологій, що є наслідком застосування та впровадження нових технологій.

### **5. Облікова політика нематеріальних активів.**

При складанні облікової політики бухгалтер та керівник підприємства відповідають на три головних питання в процесі своєї звичайної діяльності, а саме:

коли господарська операція повинна вважатися завершеною;  
яка вартість господарської операції для відображення її в обліку;  
як відобразити господарську операцію в системі рахунків бухгалтерського обліку, тобто вирішуючи проблеми ідентифікації, оцінки і класифікації, досить часто повинні діяти самостійно, ґрунтуючись винятково на своєму професіоналізмі і компетенції.

Однак, ступінь цієї волі трохи обмежена обліковою політикою підприємства, тобто сукупністю принципів, методів і процедур, використовуваних підприємством для складання і представлення фінансової звітності. При цьому необхідно керуватися основними принципами, перерахованими в Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV, а серед них звернути особливу увагу на наступні.

1. Безперервність діяльності.
2. Послідовність.
3. Нарахування і відповідності доходів і витрат.
4. Обачність.

Говорячи про облікову політику слід підкреслити деякі моменти:

1) облікова політика - це стратегічне рішення підприємства, тому розбавляти його регламентацією дрібних тактичних питань, як от, у яких регістрах бухгалтерського обліку відбивати господарські операції, не потрібно;

2) облікова політика розробляється не на один рік, відповідно до П(С)БО, та у відповідності з одним із принципів бухгалтерського обліку вона може змінюватися тільки в тому випадку, якщо;

зміняться статутні вимоги;

зміняться вимоги органа, який затвердив П(С)БО; нові положення облікової політики забезпечать більш достовірне відображення подій чи операцій у фінансовій звітності підприємства;

3) якщо підприємство все-таки змінило свою облікову політику, то, відповідно до пункту 12 П(С)БО 6 "Виправлення помилок і змін у фінансових звітах", у звітності необхідно відобразити зміни облікової політики на операціях минулих періодів шляхом:

коректування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року;

повторного надання порівняльної інформації про попередні звітні періоди;

4) облікова політика застосовується щодо подій і операцій з моменту їх виникнення.

Якщо суму корегування нерозподіленого прибутку на початок звітного року неможливо

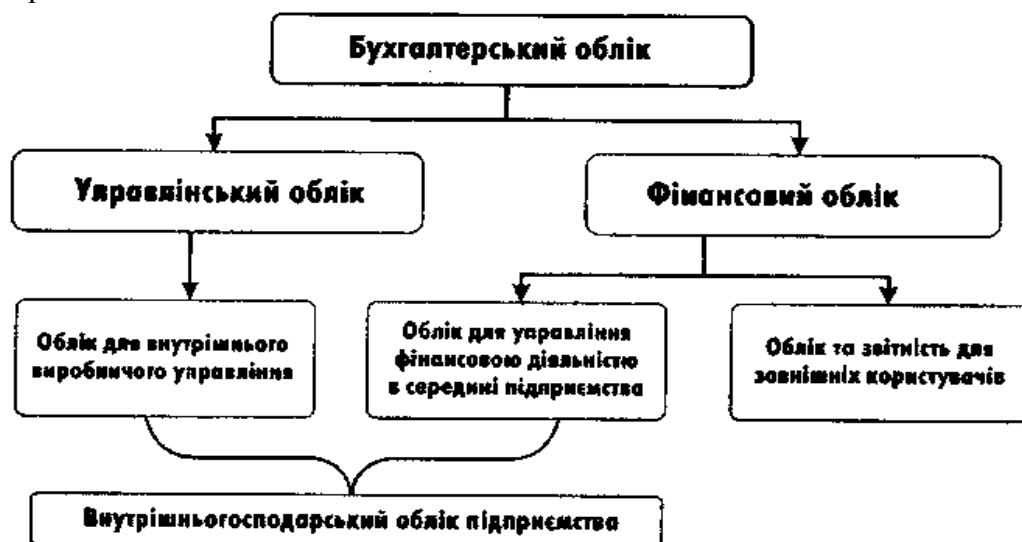
визначити, то облікова політика поширюється тільки на події й операції, що відбуваються після дати зміни облікової політики;

5) облікова політика підприємства, відповідно до підпункту 25.1 П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", розкривається в примітках до фінансової звітності. У випадку зміни облікової політики в примітках до фінансової звітності варто розкривати причини і суть зміни, суму коригування нерозподіленого прибутку на початок звітного року обґрунтування неможливості її достовірного визначення;

6) варто чітко розмежувати бухгалтерський облік і складання фінансової звітності і податковий облік.

## 6. Принципи побудови та організації бухгалтерського обліку об'єктів нематеріальних активів.

З введенням з 1 січня 2000 р. в дію Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями, операції з нематеріальними активами в системі бухгалтерського обліку змінилися. Закон визначає основи нової системи бухгалтерського обліку України, яка орієнтована на міжнародні стандарти.



Основною метою бухгалтерського обліку - надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої і неупередженої інформації про фінансовий стан і результати діяльності підприємства.

Бухгалтерський облік - це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

При здійсненні в бухгалтерському обліку операцій з нематеріальними активами слід спиратися на загальні вимоги, до яких можна віднести:

1. Вимірювання й узагальнення всіх господарських операцій підприємства в його фінансовій звітності здійснюється в одній грошовій одиниці (грошове одиниця України - гривня).

Господарська операція - це дія або подія, яка викликає зміни в структурі активів та зобов'язань, власному капіталі підприємства.

Господарські операції повинні бути відображені в облікових регістрах того звітного періоду, у якому вони були здійсненні.

Активи - це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Економічна вигода - це потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів.

Фінансова звітність - це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Фінансова звітність підприємства (крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та суб'єктів малого підприємництва, визначених такими відповідно чинного законодавства, включає:

- баланс;
- звіт про фінансові результати;
- звіт про рух грошових коштів; звіт про власний капітал;
- примітки до звітів.

2. Бухгалтерський облік ведеться на підприємстві безперервно з дня реєстрації підприємства і до його ліквідації. Підприємство самостійно обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу узагальнення відображеної в них інформації виходячи з особливостей своєї діяльності, з дотриманням законодавче встановлених єдиних принципів.

3. Підставою для ведення бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи.

4. Інформація, яка міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку в реєстрах синтетичного й аналітичного обліку методом подвійного запису.

5. Доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності у момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або оплати грошовими коштами.

У новому обліку відсутнє розподілення витрат на ті, що включаються до собівартості і ті, які списуються за рахунок прибутку.

Витрати, як і доход розподіляються за видами (загальновиробничі, адміністративні, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, витрати від участі в капіталі, інші витрати).

Усі види витрат, так само як і доходи списуються на фінансовий результат, який і формує нерозподілений прибуток або непокріті збитки.

6. Підприємство самостійно визначає свою облікову політику з дотриманням принципів, встановлених цим Законом.

7. Регулювання питань методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється Міністерством фінансів України, яке затверджує національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (скорочено - П(С)БО)це нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи та розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначають Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи", П(с)БО 7 "Основні засоби", П(с)БО 19 "Об'єднання підприємств", П(с)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", П(с)БО 2 "Баланс", П(с)БО 3 "Звіт про фінансові результати", П(с)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів", П(с)БО 5 "Звіт про власний капітал", П(с)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансовій звітності", П(с)БО 9 "Запаси", П(с)БО12 "Фінансові інвестиції", П(с)БО 15 "Дохід", П(с)БО 16 "Витрати" та інші.

До нематеріальних активів належать немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуються підприємствами з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. Визначення немонетарних активів як активів, відмінних від грошових коштів, їх еквівалентів і дебіторської заборгованості у



фіксованій (або визначеній) сумі грошей, наведене в П(С)БО 19 "Об'єднання підприємств", затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 07.07.03.1999 р. № 163.

Слід зазначити, що на відміну від П(С)БО 8, у сфері застосування МСБО права користування природними ресурсами (землею, водою тощо) не відносяться до нематеріальних активів, оскільки придбання таких матеріальних активів, як земля, вода та ін., уже передбачає користування і володіння ними.

Також слід зазначити, що норми П(С)БО 8 не поширюються на гудвіл, що виникає внаслідок об'єднання підприємств, і на операції з нематеріальними активами, особливості обліку яких визначаються іншими Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Група нематеріальних активів — це сукупність однотипних за призначенням та умовами використання нематеріальних активів.

Одиницею обліку нематеріальних активів є окремий інвентарний об'єкт, який відповідає певним ознаками визнання об'єкта бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Інвентарним об'єктом визнається також предмет ліцензії, який придбаний за ліцензійним договором на передачу прав використання нематеріальних активів, оцінений у грошовій формі.

## **7. Система рахунків бухгалтерського обліку.**

Інструментом реалізації міжнародних принципів і методів бухгалтерського обліку є новий План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, які затверджені наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 (zareєстрований в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999 р. за № 892/4185) зі змінами на 01.03.2003 р.

Структура нового Плану рахунків узгоджена зі структурою Балансу і Звіту про фінансові результати, яка встановлена національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Методологічні засади відображення господарських операцій у новій системі рахунків викладені у відповідних П(с)БО.

План рахунків бухгалтерського обліку - це є перелік рахунків і схем реєстрації та групування на них фактів фінансово-господарської діяльності (кореспонденція рахунків) у бухгалтерському обліку.

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку встановлює призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та факти фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій та інших юридичних осіб (крім банків і бюджетних установ) незалежно від форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності, а також виділених на окремий баланс філій, відділень та інших відособлених підрозділів юридичних осіб (далі - підприємства). Ведення позабалансових рахунків здійснюється за простою системою (без застосування методу подвійного запису).

Бухгалтерський облік нематеріальних активів, що використовуються у господарській діяльності суб'єктів господарювання (надалі підприємства), за сумою витрат, пов'язаних зі створенням, придбанням та доведенням до стану, у якому вони придатні для використання за призначенням, ведеться на рахунку 12 "Нематеріальні активи" із застосуванням таких субрахунків (субрахунки першого рівня):

- 121 - "Права користування природними ресурсами";
- 122 - "Права користування майном";
- 123 - "Права на знаки для товарів та послуг";
- 124 - "Права на об'єкти промислової власності";
- 125 - "Авторські та суміжні з ними права";
- 127 - "Інші нематеріальні активи".



1232.	Образотворче позначення
1233.	Об'ємне позначення
1234.	Інші позначення
1235.	Комбінація перелічених вище позначень.
1236.	Право власності на засоби індивідуалізації
12361.	Фірмове найменування :
123611	Фірмове найменування на правах власника
123612	Фірмове найменування на правах використання
12362	Знак для товарів і послуг (торговельна марка)
123621	Товарний знак на правах власника
123622	Товарний знак на правах використання
12363	Вказівка географічного походження товарів.

Відповідно до наведеної класифікації нематеріальних активів субрахунки першого рівня визначають групування видів нематеріальних активів, субрахунки другого або третього рівня визначають групу нематеріальних активів; субрахунок четвертого або п'ятого, або іншого рівня визначають аналітичний облік нематеріальних активів за окремими інвентарними одиницями.

Субрахунки, відповідно до наведеної класифікації нематеріальних активів, використовуються підприємствами виходячи з потреб управління, контролю, аналізу і звітності та можуть ними доповнюватися введенням нових субрахунків (субрахунків другого, третього та іншого рівнів) із збереженням кодів (номерів) субрахунків передбачених Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій, підприємств і організацій, який затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 та Інструкції про застосування до нього.

За погодженням з Міністерством фінансів України підприємства можуть в разі потреби вводити додаткові субрахунки в межах існуючих рахунків.

Аналітичний облік проводиться за видами (субрахунками) та окремими інвентарними одиницями нематеріальних активів (субрахунки четвертого або п'ятого або іншого рівнів) у цілих гривнях (без копійок). Підприємство самостійно визначає додаткову систему рахунків аналітичного обліку.

## **9. Оприбуткування об'єктів бухгалтерського обліку та документальне їх оформлення.**

Надходження та оприбуткування будь-якого об'єкта нематеріальних активів на підприємстві слід підтвердити відповідним первинним документом, у якому вказується докладна характеристика об'єкта, його первісна вартість, термін корисного використання і норма зносу (амортизації), підрозділ, у якому буде використовуватись об'єкт, підписи посадових осіб, що прийняли об'єкт, з додаванням документів, у яких описується сам об'єкт нематеріальних активів або порядок його використання. Запис у регістрах бухгалтерського обліку нематеріальних активів проводиться на підставі первинних облікових документів, які фіксують факти здійснення господарської операції і розпорядження (дозволу) на їх проведення.

Для оприбуткування будь-якого об'єкта нематеріального активу на підприємстві використовуються типові форми ведення аналітичного обліку для нематеріальних активів, затверджених Міністерством фінансів України та Комітетом статистики України:

- типова форма № НА-1 "Акт приймання передачі (внутрішнього переміщення) нематеріальних активів";
- типова форма № НА-2 "Акт приймання передачі удосконалених об'єктів нематеріальних активів";
- типова форма № НА-3 "Акт на списання нематеріальних активів";
- типова форма № НА-4 "Інвентарна картка обліку нематеріальних активів";
- типова форма № НА-5 "Картка обліку руху нематеріальних активів";

- типова форма № НА-6 "Інвентарний список нематеріальних активів (за місцем їх надходження, експлуатації)";

Аналітичний облік нематеріальних активів та їх зносу підприємства, проводять у Звітній відомості аналітичного обліку нематеріальних активів, нарахованої амортизації (зносу) за формою № ВНА-1, затвердженого Міністерством фінансів України та Комітетом статистики України.

#### **10. Операції надходження (придбання) нематеріальних активів на безоплатній основі, за рахунок коштів підприємства та на умовах обміну.**

Операції надходження (придбання) нематеріальних активів на безоплатній основі, тобто безоплатно надані товари - це, відповідно до статті 1 пункт 1.23. Закону "Про оподаткування прибутку підприємств", товари, а саме нематеріальні активи, що надаються платником податку згідно з договорами дарування, іншими договорами, які не передбачають грошової або іншої компенсації вартості таких матеріальних цінностей і нематеріальних активів чи їх повернення, або без укладання таких угод, а також товари, передані юридичній чи фізичній особі на відповідальне зберігання і використання нею в її виробничому або господарському обороті.

З позиції оподаткування згідно зі статтею 4 підпункт 4.1.6. цього Закону, вартість товарів, а саме нематеріальних активів, безоплатно наданих платнику податку у звітному періоді, за винятком випадків, коли такі безоплатні товари отримуються неприбутковими організаціями у порядку, визначеному статтею 7 пунктом 7.11. цього Закону, або такі операції здійснюються між платником податку та його відокремленими підрозділами, що не мають статусу юридичної особи, включаються до валового доходу.

Законом України передбачено, що вартість товарів, а саме нематеріальних активів, безоплатно наданих платнику податку у звітному періоді, не включається до складу валових витрат. З позиції застосування Закону України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97р. №168/97 зі змінами та доповненнями, надходження (придбання) нематеріальних активів на безоплатній основі, відповідно до статті 1 пункту 1.4. віднесені до продажу товарів, а саме "операції з безоплатного надання товарів".

Згідно з чинним законодавством України про охорону прав на винахід, корисну модель, промисловий зразок, знак для товарів і послуг, інші права, які належать до нематеріальних активів, потребують отримання ліцензій, сертифікатів тощо, за що справляються збори та інші платежі. Вказані платежі входять до складу вартості нематеріальних активів і є обов'язковими при зміні власника нематеріальних активів. Отже при надходженні (придбанні) об'єктів нематеріальних активів і при зміні їх власника, потребується відповідна реєстрація або підтвердження. Це примушує здійснення витрат на отримання ліцензій та інших спеціальних дозволів, що надаються державними органами для ведення господарської діяльності.

Порядок і розмір сплати зборів визначено Положенням про порядок сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, топографії інтегральних мікросхем та знаки для товарів і послуг, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 22.05.2001р. № 543.

Вказані витрати, відповідно до статті 3 підпункту 3.2.6. Закону України "Про податок на додану вартість", не є об'єктом оподаткування.

Операції надходження придбання нематеріальних активів за рахунок коштів підприємства здійснюються на підставі договорів купівлі-продажу, в яких мають між собою відносини продавець і покупець.

Тобто, придбання нематеріальних активів спрямовано на здійснення господарської діяльності, на умовах відповідно до статті 1 пункту 1.32. Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97р. № 283/97-ВР зі змінами та доповненнями.

Джерелами фінансування придбання нематеріальних активів є прибуток підприємства.

Операції надходження (придбання) нематеріальних активів виробничого призначення за рахунок коштів підприємства відповідно до Закону України від 03.04.97р. №168/97-ВР "Про податок на додану вартість" є об'єктом оподаткування податком на додану вартість.

### **11. Операції придбання нематеріальних активів на корпоративних умовах та на умовах здійснення сумісної діяльності.**

Операції надходження (придбання) нематеріальних активів на умовах здійснення, спільної діяльності на території України відносяться до господарської діяльності з метою отримання доходу. Відповідно до статті 7 підпункту 7.7.1. Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97р. № 283/97-ВР зі змінами та доповненнями визначено, що спільна діяльність без створення юридичної особи провадиться на підставі договору про спільну діяльність, що передбачає об'єднання коштів або майна учасників для досягнення спільної господарської мети. При цьому, відповідно до підпункту 7.7.2. статті 7 цього Закону, облік результатів спільної діяльності ведеться платником податку, уповноваженим на це іншими сторонами згідно з умовами договору, окремо від обліку господарських результатів такого платника податку. А, згідно з вимогами підпункту 7.7.7. статті 7, порядок податкового обліку та звітності результатів спільної діяльності встановлюється центральним податковим органом, який своїм наказом від 11.07.97р. № 234 затвердив Порядок ведення податкового обліку та складання податкової звітності результатів спільної діяльності на території України без створення юридичної особи. Отриманий прибуток від спільної діяльності спрямовується на нарахування та утримання податку на прибуток та на сплату об'єкта нематеріального активу на умовах договору купівлі-продажу або на умовах відповідної компенсації.

### **12. Операції придбання нематеріальних активів, створених на підприємстві своїми силами та з залученням сторонніх виконавців на договірній основі.**

Операції надходження (придбання) нематеріальних активів, створених на підприємстві своїми силами, передбачають їх розробку самим підприємством за рахунок складу валових витрат. Але придбання таких нематеріальних активів на баланс за ціною, яка перевищує здійсненні підприємством витрати, розглядається як сукупні витрати для підприємства, а різниця є для виконавців-робітників цього підприємства доходом або винагородою, яка при сплаті оподатковується прибутковим податком у встановленому порядку.

З позиції застосування Закону України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97р. №167/97 зі змінами та доповненнями, операції надходження (придбання) нематеріальних активів створених на підприємстві своїми силами не є об'єктом оподаткування на додану вартість, так як відсутня операція продажу товарів для підприємства.

Операції надходження (придбання) нематеріальних активів, створених на підприємстві з залученням сторонніх виконавців на договірній основі, передбачають такі цивільно-правові відносини, де продавцем виступають сторонні виконавці, які можуть бути юридичними або фізичними особами, а покупцем-замовником виступає підприємство. При цьому, придбання (продаж) результатів робіт щодо створення нематеріальних активів здійснюється з наданням права на користування або на розпорядження нематеріальними активами, або передачу права на підставі авторських або ліцензійних договорів, що підпадають під дію статті 1 пункт 1.31. Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97р. №283/97-ВР зі змінами та доповненнями.

Залучення сторонніх виконавців може здійснюватися і за довгостроковими договірними зобов'язаннями, що підпадає під дію статті 7 пункту 7.10. цього Закону.

З позиції застосування Закону України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97р. №167/97-ВР зі змінами та доповненнями, операції надходження (придбання) нематеріальних активів, створених на підприємстві з залученням сторонніх виконавців на договірній основі, оподатковуються податком на додану вартість при укладенні договорів і

довгострокових контрактів на розробку об'єктів нематеріальних активів, окрім договорів з фізичними особами, відповідно до статті 4 пункту 4.1.

### **13. Операції придбання нематеріальних активів, що не передбачають передачі права власності на таке майно.**

Операції надходження (придбання) нематеріальних активів на умовах, що не передбачають передачі права власності на таке майно, до якого віднесені нематеріальні активи, здійснюються на умовах договорів комісії, схову (відповідального зберігання) доручення, інших цивільно-правових договорів. Відповідно до вимог статті 1 підпункту 1.31. абзацу другого Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97р. №283/97-ВР зі змінами та доповненнями, не вважаються продажем операції з надання товарів у межах договорів комісії, схову (відповідального зберігання) доручення, інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачу прав власності на такі товари.

З позиції застосування Закону України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97р. № 167/97-ВР зі змінами та доповненнями, операції надходження (придбання) нематеріальних активів на умовах, що не передбачають передачі права власності на таке майно, до якого віднесені нематеріальні активи, відповідно до вимог статті 1 пункту 1.4., не належать до продажу товарів операції з передачі товарів. Одночасно, законодавець в цьому Законі передбачив обкладання податком на додану вартість подальші дії з отриманими таким чином нематеріальними активами, що знайшло відтворення в статті 4 пункту 4.7. абзац другий.

Операції надходження (придбання) нематеріальних активів на умовах їх подальшої реалізації іншим особам відносяться до операцій перепродажу. Відповідно до статті 8 підпункту 8.1.3. Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97р. №283/97-ВР зі змінами та доповненнями, не підлягають амортизації та повністю відносяться до складу валових витрат звітного періоду витрати платника податку на придбання основних фондів або нематеріальних активів з метою їх подальшого продажу іншим особам чи їх використання як комплектуючих (складових частин) інших основних фондів, призначених для подальшого продажу іншим особам. В такому випадку законодавство вимагає при придбанні нематеріальних активів на умовах подальшої реалізації іншим платникам податку чи особам здійснювати операції цивільно-правового характеру, які передбачають їх продаж, тобто до придбання нематеріальних активів треба визначитись з їх подальшим використанням. При цьому, нематеріальні активи повинні відноситись до таких, які підлягають амортизації. Прийняття на баланс нематеріальних активів на умовах подальшої реалізації іншим особам збільшує валові витрати звітного періоду і зменшує розмір прибутку, що оподатковується, а також відповідні бюджетні надходження.

З позиції застосування Закону України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97р. №167/97-ВР зі змінами та доповненнями, операції надходження (придбання) нематеріальних активів на умовах їх подальшої реалізації іншим особам передбачають передачу прав власності на такі товари за компенсацію незалежно від строків її надання, що відповідає вимогам статті 1 пункту 1.4. цього Закону. Базою оподаткування таких операцій є договірна (контрактна) вартість придбання нематеріальних активів, що відповідає вимогам статті 4 цього Закону, а платник податку зобов'язаний надати покупцю податкову накладну у встановленому порядку, відповідно до вимог статті 7.

### **14. Операції з продажу нематеріальних активів.**

Продаж нематеріальних активів здійснюється на умовах договору їх продажу за ціною сторін угоди. На відміну від надходження нематеріальних активів, де здійснюються операції їх прийняття на баланс на підставі договору купівлі, продаж нематеріальних активів передбачає їх списання з балансу на підставі договору продажу. Тому реалізація договору купівлі-продажу передбачає одночасно здійснення двох паралельних операцій: надходження нематеріальних активів у покупця та списання з балансу при їх реалізації чи вибутті у продавця. Одночасно тут вирішуються відносини власності в процесі відчуження нематеріальних активів: продавець їх втрачає, а покупець їх набуває. Такі дії з

нематеріальними активами підпадають під застосування статті 1 підпункту 1.31, абзац перший та другий Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97р. №283/97-ВР зі змінами та доповненнями щодо продажу товарів та результатів робіт (послуг). При цьому операції продажу (реалізації) нематеріальних активів з отриманням доходу (прибутку), відповідно до статті 4 цього Закону, збільшують валовий дохід підприємства.

Операції з продажу нематеріальних активів виробничого призначення, відповідно до Закону України від 03.04.97 р. №168/97-ВР "Про податок на додану вартість", підпадають під дію статті 1 пункту 1.4. як товари і, відповідно до статті 3 пункту 3.1., є об'єктом оподаткування податком на додану вартість.

#### **15. Операції з нематеріальними активами з ознаками гудвілу.**

Відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємства" від 22.05.97 р. № 283/97-ВР зі змінами та доповненнями статті 1 пункту 1.7., як гудвіл приймають нематеріальні активи, вартість яких визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується у визначенні валових витрат платника податку.

Вартість гудвілу відтворює узагальнені наслідки впливу об'єктів нематеріальних активів, щодо яких не має можливості якось оцінити та видати відповідні документи про їх реєстрацію. Такі об'єкти нематеріальних активів не відображені в балансі і мають ознаки гудвілу, але визначення розміру їх впливу сьогодні є невирішеною проблемою

З позиції оподаткування, нематеріальні активи з ознаками гудвілу не оподатковуються, тому що оподатковано прибутком, який отримано за результатами впливу використання кращих управлінських якостей тощо. Одночасно, гудвіл не враховується у визначення валових витрат платника податку тому, що його розмір перекриває валовий дохід, що призводить до зменшення оподаткованого прибутку підприємства.

#### **16. Оподаткування роялті.**

Відповідно до статті 1 пункту 1.30. Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97 р. № 283/97-ВР зі змінами та доповненнями, під роялті розуміють платежі будь-якого виду, одержані як винагорода за користування або надання права на користування будь-яким авторським правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео - або аудіо-касети, кінематографічні фільми або плівки для радіо чи телевізійного мовлення; за придбання будь-якого патенту, зареєстрованого знака на товари і послуги, чи торгової марки, дизайну,

секретного креслення, моделі, формули, процесу, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау).

Не вважаються роялті платежі за отримання об'єктів власності, визначених вище, у володіння або розпорядження чи власність особи або якщо умови користування такими об'єктами власності надають право користувачу продати або відчужити іншим способом такий об'єкт власності або оприлюднити (розголосити) секретні креслення, моделі, формули, процеси, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау), за винятком випадків, коли оприлюднення (розголошення) є обов'язковим згідно із Законодавством України.

Згідно зі статтею 1 пункту 1.21. цього Закону, роялті є дохід з джерелом його походження з України, тобто дохід, отриманий резидентами або нерезидентами від будь-яких видів їхньої діяльності на території України.

Щодо роялті як винагороди, то це такі нематеріальні активи, які підлягають амортизації у їх господаря (покупця) і вартість яких повертається продавцю в сумі реалізації за проданий нематеріальний актив. Одночасно, покупець перераховує продавцю певну суму винагороди за використання в господарській діяльності отриманих (наданих) нематеріальних активів. Джерелом такого роялті є прибуток або будь-який інший вид винагороди

як еквівалент відповідної суми прибутку, який є результатом використання такого виду нематеріальних активів в господарській діяльності підприємства-покупця.

Це є прямий доход продавця, який враховує не тільки вартість нематеріальних активів в складі суми реалізації, а і доход від реалізації та додатковий доход - роялті.

Це є винагорода покупця продавцю за отримані нематеріальні активи, яка додатково стимулює відтворення об'єктів нематеріальних активів з найкращими видами. Зауважимо, що на відміну від прибутку від реалізації нематеріальних активів, роялті як винагороди, може і не бути, якщо прибуток буде отримано менше, ніж в складі в сумі реалізації. Нажаль, в деяких випадках продавці нематеріальних активів примушують покупців укладати угоди з виплатою роялті як винагороди, без врахування фактично отриманого прибутку, який перевищує прибуток в складі суми реалізації нематеріальних активів, тобто такі операції не враховують джерела покриття роялті як винагороди.

Підприємства-отримувачі роялті, згідно п.п. 4.1.4. статті 4 означеного Закону України, зараховують її до валових доходів. Підприємство яке сплачує роялті згідно п.п. 5.4.2. статті 5 включають роялті до складу валових витрат.

Не є об'єктами оподаткування податком на додану вартість виплати роялті у грошовій формі (п.п. 3.2.2. ст. 3 Закону України "Про податок на додану вартість" від 03 04.97р. №168/97-ВР.

#### **Тема 4.**

**Амортизація та операції з нематеріальними активами в системі бухгалтерського обліку з урахуванням національних стандартів бухгалтерського обліку. Механізм комерціалізації інтелектуальної власності та його державне регулювання.**

1. **Вимоги до проведення амортизації нематеріальних активів.**
2. **Методи амортизації нематеріальних активів.**
3. **Переоцінка нематеріальних активів.**
4. **Безоплатне одержання та передача нематеріальних активів.**
5. **Внесення нематеріальних активів до Статутного капіталу.**
6. **Придбання нематеріальних активів за рахунок коштів підприємства, на умовах обміну, створених на підприємстві своїми силами, на умовах здійснення спільної діяльності.**
7. **Продаж нематеріальних активів.**
8. **Бухгалтерський облік роялті.**
9. **Бухгалтерський облік гудвілу як об'єкта нематеріальних активів.**
10. **Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт.**
11. **Людський капітал та інтелектуальні ресурси в господарській діяльності.**
12. **Комерціалізація інтелектуальної власності та її механізм.**
13. **Правове забезпечення комерціалізації інтелектуальної власності.**

#### **1. Вимоги до проведення амортизації нематеріальних активів**

Амортизація являє собою джерело коштів для відтворення нематеріальних активів, замість тих, що вибули.

Нарахування амортизації об'єктів нематеріальних активів здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством при визначенні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не більше 20 років.

При визначенні строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів слід урахувати :

- строки корисного використання подібних активів;
- моральний знос, або відставання від науково-технічного прогресу, що передбачається,
- правові або інші подібні обмеження щодо строків його корисного використання та інші фактори.

Строками корисного використання об'єкта нематеріальних активів є період, впродовж якого підприємство передбачає використовувати відповідний об'єкт, або кількість одиниць продукції (робіт, послуг), яку підприємство очікує отримати при його використанні. При



цьому, окрім зазначених чинників при визначенні строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів, можуть бути враховані також і такі:

- очікувана потужність або фізична продуктивність об'єкта, який використовує об'єкт нематеріальних активів;

- очікуваний фізичний знос об'єкта, до якого застосовується об'єкт нематеріальних активів; оскільки строк корисного використання об'єкту нематеріальних активів визначають виходячи з корисності підприємства, він може бути коротший ніж нормативний строк корисного використання.

Метод амортизації нематеріальних активів обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, тоді амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу.

Єдиною вимогою є те, що метод амортизації об'єкта нематеріальних активів має забезпечити розподіл вартості активу на систематичній основі та відображати спосіб, у який економічна вигода від цього активу споживається підприємством.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому нематеріальний актив став придатним для використання.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття нематеріального активу.

Термін корисного використання нематеріального активу та мета його амортизації переглядаються в кінці звітного року, якщо в наступному періоді очікуються зміни строку корисного використання активу або зміни умов отримання майбутніх економічних вигод.

Амортизація об'єктів нематеріальних активів нараховується, виходячи з нового методу нарахування амортизації і строку використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем, змін.

Амортизаційні відрахування визначаються як витрати звітного періоду, якщо вони не включаються в собівартість іншого активу.

Амортизація нараховується на всі нематеріальні активи, які визнані такими, тобто немонетарними активами.

Під час розрахунку вартості, яка амортизується, ліквідується вартість нематеріальних активів прирівнюється до нуля, крім випадків :

- коли існує невідомне зобов'язання іншої особи щодо придбання цього об'єкта наприкінці строку його корисного використання;

- коли ліквідаційна вартість може бути визначена на підставі інформації існуючого активного ринку і очікується що такий ринок існуватиме наприкінці строку корисного використання цього об'єкта.

*Ліквідаційна вартість* нематеріального активу є сума, яку підприємство очікує отримати від реалізації або ліквідації об'єкта по закінченню строку його корисного використання (експлуатації) після вирахування очікуваних витрат, пов'язаних з реалізацією або ліквідацією.

Слід зазначити, що на практиці досить важко передбачити ліквідаційну вартість нематеріальних активів у момент їх надходження. Через це у разі, якщо їх ліквідаційна вартість незначна або немає можливості здійснити її оцінку, то ліквідаційна вартість об'єкта дорівнює нулю.

## **2. Методи амортизації нематеріальних активів**

До методів амортизації нематеріальних активів, згідно національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, відносяться :

- метод прямолінійного списання, за яким річна сума амортизації визначена діленням вартості, що амортизується, на очікуваний період часу корисного використання об'єкта нематеріальних активів;

- метод зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта нематеріальних активів на початку звітного року або первісної вартості на дату нарахування амортизації на річну норму амортизації;

- метод кумулятивний (суми цифр років), за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта;
- метод прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта нематеріальних активів на початок звітного року або первісної вартості нематеріальних активів на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється виходячи зі строку корисного використання нематеріальних активів;
- метод виробничий (суми одиниць продукції), за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації.

Згідно національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку підприємству дозволено застосовувати норму і методи нарахування амортизації нематеріальних активів, які передбачені податковим законодавством.

Амортизаційні відрахування здійснюються до досягнення залишкової вартості нематеріального активу нульового значення.

Згідно з законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" у редакції Закону України від 22.05 97 р. № 283/97 - ВР зі змінами та доповненнями, сума амортизаційних відрахувань визначається з урахуванням коефіцієнта щорічної індексації за формулою:

$$H_{nai}^{KB} = (B_{nai} + K_j) / (t_i \times 4)$$

де  $H_{nai}^{KB}$  - сума амортизаційних відрахувань окремого об'єкта нематеріального активу, на календарний квартал (КВ);

$B_{nai}$  - первісна вартість окремого (і-того) об'єкта нематеріального активу;

$K_j$  - коефіцієнт щорічної індексації;

$t_i$  - термін корисного використання окремого нематеріального активу (рік).

Балансова вартість об'єкта нематеріального активу визначається як різниця між його первісною вартістю і сумою амортизації.

Відповідно до пункту 8.3.3. означеного Закону України платники податків мають застосовувати щорічну індексацію балансової вартості груп основних фондів і нематеріальних активів на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$K_j = [J_{(a-i)} - 10] : 100,$$

де  $K_j$  - коефіцієнт щорічної індексації;

$J_{(a-i)}$  - індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація.

Якщо значення  $K_j$  не перевищує одиниці, індексація не проводиться.

У разі якщо платник податків застосував коефіцієнт індексації, такий платник податку зобов'язаний визнати капітальний доход у сумі, що дорівнює різниці між балансовою вартістю нематеріальних активів, визначеної на початок звітного року із застосуванням коефіцієнта індексації, і балансової вартості нематеріальних активів до такої індексації.

Зазначений капітальний доход належить до складу валових доходів платника податку кожного звітного кварталу в сумі, яка дорівнює одній четвертій відсотка річної норми амортизації нематеріальних активів від суми капітального доходу таких нематеріальних активів.

Норма амортизації дорівнює нормі зносу нематеріальних активів. Норми амортизаційних відрахувань встановлюють у процентах (річних) до первісної вартості об'єктів нематеріальних активів, а у витрати виробництва (тобто за місяць) зараховується 1/12 частина річної норми ( у сезонних виробництвах річна норма залежить від тривалості сезону).

При використанні **методу прямолінійного списання** вартість об'єкта нематеріальних активів списують однаковими частками протягом усього періоду його використання.

Сума щорічних амортизаційних відрахувань може бути розрахована двома способами.

При першому способі розрахунок здійснюють діленням вартості об'єкта нематеріальних активів, що підлягають амортизації, на строк його корисного використання.

При другому способі, суму щорічних відрахувань визначають множенням установленої чи розрахованої річної норми амортизації на первісну вартість об'єкта нематеріальних активів (за вирахуванням їх ліквідаційної вартості).

Метод прямолінійного списання є найпоширенішим у практиці і має свої переваги та недоліки :

Перевагами цього методу є простота розрахунку і рівномірність розподілу суми амортизації між обліковими періодами, що забезпечує зів'язність собівартості продукції з доходом від її реалізації.

Недоліком його вважають те, що він не враховує моральний знос об'єктів нематеріальних активів, відмінність виробничого використання нематеріальних активів у формі ліцензійного договору на передачу прав використання предмету ліцензії різним суб'єктом господарювання з різною оцінкою, яка враховує відповідні особливості і умови виробництва продукції, різні терміни корисного використання цього виду нематеріальних активів.

При використанні методів дигресивної (прискорено) амортизації в перші роки їх корисного використання списують більшу (основну) частину їхньої вартості.

Прискорена амортизація означає щорічне зниження суми амортизаційних відрахувань.

Найпоширенішими методами прискореної амортизації є метод суми цифр років (кумулятивний метод) і метод зниження залишку.

Метод суми цифр років (кумулятивний метод) враховує застосування слідуєчої методики.

Сума цифр років — це результат сумування порядкових номерів тих років, протягом яких функціонує нематеріальний актив.

Якщо, наприклад, строк корисного використання об'єкта нематеріальних активів становить 5 років, то сума цифр років дорівнює:

$$1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15.$$

Згідно з цим методом річну норму амортизації визначають як відношення строку експлуатації, що залишився (на початок звітнього року), до суми цифр років.

У нашому прикладі ця норма дорівнює: в 1-му році -  $5/15$ , в 2-му- $4/15$ , в 3-му- $3/15$ , в 4-му- $2/15$ , в 5-му- $1/15$ .

Таким чином, кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта нематеріальних активів, на суму числа років його корисного використання.

Для визначення річної суми амортизаційних відрахувань норму амортизації (кумулятивний коефіцієнт) відповідного року множать на первісну вартість об'єкта нематеріальних активів.

Якщо є відомості про ліквідаційну вартість об'єкта нематеріальних активів, то для визначення річної суми амортизаційних відрахувань норму амортизації відповідного року множать на різницю між первісною вартістю об'єкта нематеріальних активів та його ліквідаційною вартістю.

Метод зниження залишку передбачає визначення суми амортизаційних відрахувань множенням балансової (залишкової) вартості об'єкта нематеріальних активів на початок звітнього періоду на постійну норму амортизації. Цю норму розраховують за формулою.

$$\text{Норма амортизації} = 1 - \sqrt[n]{\frac{1}{\text{собівартість об'єкта}}}$$

Таким чином, річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта нематеріальних активів з результату від ділення одиниці на його первісну вартість (собівартість об'єкта).

Якщо є відомості про ліквідаційну вартість об'єкта нематеріальних активів, то норму амортизації розраховують за формулою :

$$\text{Норма амортиз. з урахуванням ліквідварт.} = 1 - \sqrt[n]{\frac{\text{ліквідацій на вартість}}{\text{собівартість об'єкта}}}$$

де  $n$  - кількість років корисного використання об'єкта нематеріальних активів.  
В цьому випадку, річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта нематеріальних активів з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта нематеріальних активів на його первісну вартість (собівартість об'єкта)

Різновидом методу зниження залишку є метод подвійного залишку (метод прискореного зменшення залишкової вартості).

При цьому методі як норму амортизації використовують подвійну ставку амортизаційних відрахувань, розраховану методом прямолінійного списання.

Для визначення річної суми амортизаційних відрахувань отриману норму амортизації слід помножити на балансову (залишкову) вартість об'єкта нематеріальних активів на початок звітного року

**Аморт. відрахування = 2 × норма аморти. × Балансова (залишкова) вартість**

Суму амортизації останнього або передостаннього року розраховують у такий спосіб, щоб залишкова вартість об'єкта нематеріальних активів в кінці періоду його корисного використання була не меншою, ніж його ліквідаційна вартість.

Застосування методів прискореної амортизації об'єкта нематеріальних активів пояснюються такими причинами:

- найбільша інтенсивність корисного використання об'єкта нематеріальних активів припадає на перші роки їхнього використання, коли вони морально ще є новими;
- накопичуються кошти для заміни об'єкта нематеріальних активів, що амортизується, в разі його швидкого морального старіння та інфляції.

### **3. Переоцінка нематеріальних активів**

Переоцінка нематеріальних активів може здійснюватись за справедливою вартістю на дату балансу тих, щодо яких існує активний ринок.

Активний ринок - це ринок, якому притаманні такі умови:

- предмети, що продаються та купуються на цьому ринку, є однорідними;
- у будь-який час можна знайти зацікавлених продавців і покупців;
- інформація про ринкові ціни є загальною доступною.

В разі відсутності умов, для яких існує активний ринок, переоцінка нематеріальних активів може здійснюватись за справедливою вартістю не по балансу тих, щодо яких існує ринок з ознаками недосконалої конкуренції, а саме для якого притаманні такі умови:

- на ринку діють десятки переважно серйозних підприємств, які конкурують між собою;
- конкуренти здійснюють продаж нематеріальних активів одного виду, але з визначеними лише їм особливостями;
- кожне підприємство володіє монополією правом продажу свого нематеріального активу;
- на такому ринку домінує нецінова конкуренція, яка спирається на нематеріальні активи зі своїми особливостями з широким використанням реклами та правом продажу торгової марки;
- контроль над ринковим ціноутворенням здійснюється у вузьких межах.

У разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати всі ніші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив (крім тих, щодо яких не існує активного ринку), щоб не було перекосу вартості групи. Це означає, що всі об'єкти однієї, групи відображаються по первісній вартості, або всі - за ринковою вартістю (справедливою вартістю).

Переоцінена первісна вартість об'єкта нематеріального активу та знос об'єкта нематеріального активу визначаються як добуток відповідно первісної вартості або зносу та індексу переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості, об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість.

$$\text{Індекс переоцінки} = \frac{\text{залишкова вартість нематеріальних активів}}{\text{субаваційна вартість нематеріальних активів}}$$

Якщо підприємством проведена переоцінка об'єктів групи нематеріальних активів, то надалі вони підлягають щорічній переоцінці.

Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта нематеріального активу відображається у складі додаткового капіталу, а сума уцінки - у складі витрат звітного періоду.

При здійсненні уцінки нематеріальних активів зменшення суми зносу відображається по дебету рахунка 133 "Накопичена амортизація нематеріальних активів", а сума уцінки залишкової вартості нематеріального активу списується на витрати звітного періоду і відтворюється по дебету рахунка 975 "Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій" в кредит рахунку 12 "Нематеріальні активи"

При здійсненні дооцінки нематеріальних активів сума дооцінки відноситься на збільшення первісної вартості нематеріального активу по кредиту рахунка 423 "Дооцінка активів" в дебет рахунку 12 "Нематеріальні активи" і одночасно відображається збільшення суми зносу, що відтворюється кореспонденцією рахунків по дебету 423 "Дооцінка активів" в кредит рахунку 133 "Накопичена амортизація нематеріальних активів".

Перевищення суми попередніх уцінок над сумою попередніх дооцінок залишкової вартості об'єкта нематеріального активу при черговій дооцінці вартості цього об'єкта нематеріальних активів включається до складу доходів звітного періоду із відображенням різниці між сумою чергової (останньої) дооцінки залишкової вартості об'єкта нематеріальних активів і вказаним перевищенням у складі іншого додаткового капіталу.

Перевищення суми попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості об'єктів нематеріальних активів при черговій уцінці залишкової вартості цього активу спрямовується на зменшення іншого додаткового капіталу з включенням різниці між сумою чергової (останньої) уцінки залишкової вартості об'єкта нематеріальних активів і вказаним перевищенням до витрат звітного періоду.

При вибутті об'єктів нематеріальних активів, які раніше були переоцінені, перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта нематеріальних активів включається до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням додаткового капіталу.

#### **4. Безоплатне одержання та передача нематеріальних активів.**

Безоплатне одержання нематеріальних активів відображається за справедливою вартістю по дебету рахунку 12 "Нематеріальні активи" з використанням відповідного субрахунку в кредит рахунку 424 "Безоплатно одержані необоротні активи", як отримання додаткового капіталу.

При цьому визначається доход в розмірі суми амортизації нематеріальних активів з одночасним її нарахуванням. Це відображається проведенням по кредиту рахунку 745 "Дохід від безоплатно одержаних активів" в дебет рахунку 424 "Безоплатно одержані необоротні активи".

Нарахована амортизація на нематеріальний актив відображається як витрати, які пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства і підтверджується записом по дебету рахунку 92 "Адміністративні витрати" в кредит рахунку 133 "Накопичена амортизація нематеріальних активів". А в кінці звітного періоду сума амортизації на нематеріальні активи відноситься на фінансові результати основної діяльності і відображається проведенням кредит рахунку 92 "Адміністративні витрати" з дебету рахунку 791 "Результати основної діяльності".

Для використання безоплатно отриманих нематеріальних активів в господарській діяльності необхідно здійснити спеціальну реєстрацію таких нематеріальних активів в Держпатенті. Сума витрат на придбання спеціального дозволу відображається по дебету рахунку 12 "Нематеріальні активи" в кореспонденції з рахунком 311 "Поточні рахунки в національній валюті". У зв'язку з введенням податкового обліку, сума оприбуткованих

безоплатно одержаних нематеріальних активів збільшує валовий дохід, а сума витрат на придбання спеціального дозволу для ведення господарської діяльності включається до складу валових витрат.

Сума витрат за придбання спеціального дозволу розраховується виходячи з Положення про порядок сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 22.05.2001 р. № 543 зі змінами, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 16.06.2003 р. №901.

Нематеріальні активи, які отримані безоплатно, оцінюються по первісній вартості, яка дорівнює справедливій вартості на дату отримання цих активів. Ця справедлива вартість визначається скоріше всього як сума, яку можна отримати від продажу нематеріального активу на активному ринку. Тому інформацію можна отримати, якщо є інформація про ринкові ціни, яка надрукована в каталозі, прайс-листах тощо або шляхом оцінки незалежним оцінювачем у встановленому законодавством порядку.

У випадках безоплатної передачі нематеріальних активів відображається по дебету рахунка 133 "Накопичена амортизація нематеріальних активів" і кредиту рахунка 12 "Нематеріальні активи" в сумі нарахованої за час корисного використання нематеріального активу амортизації. Одночасно списується залишкова вартість безоплатно переданого нематеріального активу по дебету рахунка 976 "Списання необоротних активів" в кредит рахунка 12 "Нематеріальні активи". Отримана сума відносить на фінансові результати витрат, як списання витрат, які пов'язані з безоплатною передачею нематеріального активу, що відображається проведенням кредит рахунка 976 "Списання необоротних активів" в дебет рахунка 793 "Результат іншої звичайної діяльності".

## **5. Внесення нематеріальних активів до Статутного капіталу.**

Одержання нематеріальних активів на умовах внесення до статутного капіталу оцінюється за справедливою вартістю згідно рішення засновників, що підтверджується засновницькими документами.

Порядок формування та зміни статутного капіталу залежать від форми та виду діяльності створюваного підприємства. Щодо господарських товариств, то згідно з Законом України від 19.09.91р. № 1576-ХІІ "Про господарські товариства" з подальшими змінами та доповненнями, то господарськими товариствами визнаються підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їхнього майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

Згідно зі статтею 13 цього Закону, вкладями учасників та засновників товариства можуть бути нематеріальні активи, а саме: права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права (в тому числі на інтелектуальну власність). Вклад становить частку учасника та засновника у статутному капіталі.

Внески учасників та засновників до статутного капіталу відображаються в обліку і в балансі в міру їхнього фактичного надходження (таким моментом є: для майна і нематеріальних активів - дата складання акта приймання-передачі, для грошових коштів - надходження на рахунок підприємства згідно з випискою банку). Для обліку внесків учасників та засновників господарського товариства застосовується пасивний рахунок 40 "Статутний капітал". На цьому рахунку здійснюється облік та узагальнення інформації про стан та рух статутного капіталу підприємства.

По кредиту рахунка 40 "Статутний капітал" відображається збільшення статутного капіталу, по дебету - його зменшення (вилучення). Сальдо на цьому рахунку повинно відповідати розміру статутного капіталу, який зафіксовано в установчих документах підприємства.

Аналітичний облік статутного капіталу ведеться за видами капіталу за кожним засновником, учасником, акціонером тощо.

В бухгалтерському обліку внесення до статутного капіталу відображається проведенням - дебет рахунка 12 "Нематеріальні активи" кредит рахунка 46 "Неоплачений

капітал". Одночасно здійснюється відображення заборгованості учасника(засновника) по внескам до статутного капіталу: дебет рахунка 46 "Неоплачений капітал" в кредит рахунка 40 "Статутний капітал".

Рахунок 46 "Неоплачений капітал" призначений для узагальнення інформації про зміни у складі неоплаченого капіталу підприємства. За дебетом рахунка відображається заборгованість учасників (засновників) господарського товариства по вкладах до статутного капіталу підприємства, за кредитом - погашення заборгованості за вкладами до статутного капіталу. Аналітичний облік неоплаченого капіталу ведеться за кожним засновником (учасником) підприємства або видами розміщених неоплачених акцій (для акціонерних товариств). Що стосується відображення в бухгалтерському обліку суми витрат на придбання спеціального дозволу, то в такому разі здійснюється за дебетом рахунка 12 "Нематеріальні активи" в кредит рахунка 311 "Поточні рахунки в національній валюті".

Порядок оцінки внесків до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями передбачений Законом України від 19.03.96 р. №93/96-ВР "Про режим іноземного інвестування", зі змінами та доповненнями, яким передбачено, що така оцінка здійснюється на підставі цін, які склались на міжнародному ринку та ринку України на час підписання засновницького договору.

## **6. Придбання нематеріальних активів за рахунок коштів підприємства, на умовах обміну, створених на підприємстві власними силами, на умовах здійснення спільної діяльності**

Придбання нематеріальних активів, за рахунок коштів підприємства в бухгалтерському обліку відображається за традиційною класичною схемою проведення.

Оприбуткування нематеріального активу виробничого призначення, що підлягає амортизації, здійснюється по таким бухгалтерським проведенням-

Дебет рахунка	12	"Нематеріальні активи"
Кредит рахунка	631	"Розрахунок з вітчизняними постачальниками"

Витрати на приведення нематеріального активу до стану, в якому він придатний для використання :

Дебет рахунка	12	"Нематеріальні активи"
Кредит рахунка	661	"Розрахунки по заробітній платі" 652
		"За соціальним страхуванням"

Витрати на придбання спеціального дозволу, виданого Державним департаментом інтелектуальної власності:

Дебет рахунка	12	"Нематеріальні активи"
Кредит рахунка	311	"Поточні рахунки в національній валюті"

На оприбутковану вартість нематеріального активу відображається сума податкового кредиту по ПДВ:

Дебет рахунка	644	"Податковий кредит"
Кредит рахунка	631	"Розрахунок з вітчизняними постачальниками"

Джерелами фінансування придбання нематеріальних активів є прибуток, використаний у звітному періоді. Придбання нематеріальних активів збільшить капітал, що перевищує статутний капітал:

Дебет рахунка	443	"Прибуток , використаний у звітному періоді"
Кредит рахунка	422	"Інший вкладений капітал"

Щодо оподаткування придбання нематеріальних активів за рахунок коштів підприємства, то відповідно до статті 5 підпункту 5.3.2. Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.1997 р. № 283/97—ВР зі змінами та доповненнями, не включаються до складу валових витрат витрати, які пов'язані з придбанням нематеріальних активів, які підлягають амортизації, тобто не є об'єктом оподаткування.

Щодо оподаткування придбаних нематеріальних активів за рахунок коштів підприємства податком на додану вартість, то відповідно до статті 4 підпункту 4.1. Закону

України "Про податок на додану вартість" від 03.04. 97 р. № 168/97-ВР їх придбання є об'єктом оподаткування.

Бухгалтерський облік бартерних (товарообмінних) операцій здійснюється відповідно до листа Міністерства фінансів України від 30.11.1992 р. № 18-4147. При цьому слід враховувати, що товарообмінна операція передбачає передачу власності або права власності на товари без платежу за участю грошових коштів, тобто натуральний обмін. В межах України такі види операцій відносяться до товарообмінних, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності - відносяться до бартерних.

Загальні принципи бухгалтерського обліку бартерних (товарообмінних операцій), які передбачені означеним листом Міністерства фінансів України можуть бути віднесені і до здійснення бартерних або товарообмінних операцій з нематеріальними активами, якщо їх розглядати як товар, результати робіт (послуг). Економічна природа такого товарообміну складна, якщо враховувати відповідну специфіку об'єктів продажу - нематеріальні активи. Об'єктом обміну може бути не тільки нематеріальні активи на отримані або передані нематеріальні активи.

Головним є те, що бартерні (товарообмінні) операції передбачають еквівалентні за вартістю обмін товарів (робіт, послуг), а в нашому випадку нематеріальних активів, на інші товари (роботи, послуги) або нематеріальні активи без застосування коштів.

Як бачимо, при відображенні в бухгалтерському обліку товарообмінних операцій слід враховувати облік на підприємстві, яке передає нематеріальні активи (реалізує їх), так і на підприємстві, яке отримує нематеріальні активи в обмін на нематеріальні активи або на передані (реалізовані) товари, матеріали, виконані роботи і надані послуги, а при зовнішньоекономічній діяльності, відповідно, підприємство - резидент, яке першим здійснює передачу нематеріальних активів або відвантажує продукцію, передає товари, матеріали в обмін на нематеріальні активи, і підприємство - резидент, яке перше отримує нематеріальні активи за зовнішньоекономічним бартерним контрактом або отримує продукцію товари, матеріали тощо в обмін на нематеріальні активи.

При здійсненні товарообмінних та бартерних операцій з нематеріальними активами слід також враховувати, що до 1 січня 1999 року в разі передачі (експорту) нематеріальних активів за межі митної території України шляхом бартеру (товарообміну) суми податку на додану вартість, сплачені (нараховані) у зв'язку з придбанням нематеріальних активів або товарів (робіт, послуг), на збільшення податкового кредиту не відносяться, а включаються до складу валових витрат виробництва (обігу) платника податків і відображаються по дебету рахунків обліку виробничих запасів, товарів, витрат виробництва, обігу та ін.

Товари, а також і нематеріальні активи, що імпортуються за бартерним договором, підлягають передачі (ввезенню) на митну територію України в терміні, зазначені в договорі, але не пізніше 90 календарних днів з моменту оформлення вивізної (експортної) митної декларації, а для товарів - вантажної митної декларації, а в разі експорту робіт, послуг з дати підписання акта або іншого документа, що підтверджує виконання робіт, надання послуг нерезидентові. Порушення встановлених термінів спричиняє стягнення пені за кожний прострочений день у розмірі 0,3 відсотка від вартості нестриманих нематеріальних активів або товарів (робіт, послуг), що імпортуються за бартерним контрактом, в іноземній валюті, перерахований у валюту України за офіціальним курсом Національного банку України до долара США на день нарахування пені.

У разі перевищення термінів повернення нематеріальних активів або товарів (виконання робіт, надання послуг), що імпортуються за бартерними договорами, які передбачають виробничу кооперацію, консигнацію, тощо надається додаткова пільга за термінами повернення. Продовження термінів повернення проводиться на підставі висновку про обґрунтування такого перевищення. Такий висновок надають визначені постановою Кабінету Міністрів України від 30.08.95 р. № 699 "Про забезпечення виконання Указу Президента України від 26 липня 1995 р. № 660 "Про додаткові заходи щодо регулювання бартерних (товарообмінних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності" міністерства і відомства тощо. На підставі висновку суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності видаються індивідуальні дозволи (ліцензії) на продовження термінів повернення, що



відповідає також наказу Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 25.09.99 р. № 54 "Про порядок видачі разового індивідуального дозволу (ліцензії) на перевищення установлених термінів ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг), які імпортуються за бартерними договорами".

У разі укладання бартерних договорів з нерезидентами, які розташовані в офшорних зонах, або при здійсненні розрахунків через таких нерезидентів, незалежно від того, що оплата за нематеріальні активи

або за товари (роботи, послуги) здійснюється в формі, відмінній від грошової, до складу валових витрат платника податків включається лише 85 відсотків оплаченої вартості цих нематеріальних активів або товарів (робіт, послуг) в процесі їх обміну.

Зміни, які внесені при здійсненні трансформації бухгалтерського обліку з 01.01.2000 р. вплинули на бухгалтерський облік результатів проведення бартерних (товарообмінних) операцій. Для цього необхідно при здійсненні обмінних операцій активи поділити на *подібні* і *неподібні*.

За міжнародним обміном *подібними вважаються активи*, які мають однакове функціональне призначення і подібну справедливу вартість. При цьому прийнято, що подібна справедлива вартість активу не повинна відрізнятися на менше чим на 10 відсотків справедливої вартості іншого активу, який приймає участь в обмінній операції.

*Неподібними вважаються активи*, в яких відсутня хоча б одна ознака подібності активів. Тобто для визнання активів неподібними достатньо того, щоб різними в них були або функціональне призначення або справедлива вартість (більше ніж на 10 відсотків).

При здійсненні обміну подібними активами частіше оцінюються і відображаються у фінансовій звітності за балансовою вартістю переданого активу. В П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" пунктом 12, визначено, що первісна вартість нематеріального активу, придбаного за результатами обміну на подібний об'єкт, дорівнює залишковій вартості переданого нематеріального активу.

Операція обміну подібними активами не повинна вважатись бартером, тому що передача активу в обмін на подібний актив, згідно з П(С)БО 15 "Дохід" не вважається операцією по отриманню доходу.

В п. 9 П(с)БО 15 визначено, що дохід не визнається, якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, послугами, роботами та іншими активами), які є подібними за призначенням і мають однакову справедливу вартість. Тобто обмін подібними активами з позиції бухгалтерії не є бартером та операції передачі активів в обмін на подібні на рахунка доходів (клас 7) відображати теж не повинні.

Обмін подібними активами не завжди передбачає їх оцінку за балансовою вартістю. Пунктом 12 П(с)БО 8 передбачено, якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливу вартість, то первісною вартістю нематеріального активу, отриманого в обмін на подібний об'єкт, є його справедлива вартість з включенням різниці до фінансового результату (витрати) звітного періоду.

Бухгалтерський облік нематеріальних активів на умовах здійснення спільної або сумісної діяльності до здійснення трансформації бухгалтерського обліку відповідає вимогам інструкції про порядок заповнення форм річного бухгалтерського звіту підприємства, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 18.08.1995 р. № 139 і зареєстровано Міністерством юстиції України від 2 грудня 1997 р. за № 568/237; з урахуванням змін і доповнень внесених наказом Міністерства фінансів України від 28.10.1996 р. № 231 та від 17.11.1997 р. № 247 (зареєстрованих Міністерством юстиції України від 5 листопада 1996 р. за № 657/1682 та від 2 грудня 1997 р. за № 068/2372). Хоча Інструкція і втратила силу, але як нормативний документ в методичному плані ця Інструкція вирішує деякі питання, а саме нею було передбачено, що бухгалтерський облік майна, цінностей, зобов'язань та операцій пов'язаних із виконанням договору про спільну діяльність, ведеться підприємством, на яке покладається здійснення заходів учасників угоди про спільну діяльність. В такому разі облік, майна, цінностей, зобов'язань та фінансових результатів, що створені, придбані або утворилися під час спільної діяльності, ведеться на окремому балансі тим учасником, якому за угодою доручено ведення спільних справ учасників договору. Показники такого окремого

балансу не включаються до балансу підприємства, на яке покладено ведення спільних справ учасників угоди про спільну діяльність. У бухгалтерській звітності учасників угоди про спільну діяльність відображаються фінансові та інші результати спільної діяльності, що належать за угодою кожному з учасників. Учасники договору про спільну діяльність подають документи по операціях, що відносяться до спільної діяльності, а учасник, на якого покладено ведення обліку, забезпечує інших учасників договору інформацією, яка необхідна їм для формування звітних, податкових та інших матеріалів, в строки, що обумовлені договором та забезпечують складання бухгалтерської звітності в установлені терміни.

Одночасно, відображення в окремому балансі операцій за договором про спільну діяльність, розрахунки та облік фінансових результатів виконується в загальноствореному порядку. Прибуток від спільної діяльності кожним учасником показується в складі доходів від позареалізаційних операцій. Ведення розрахункових операцій (розрахунки з постачальниками, покупцями, перерахування податку на додану вартість, інші відрахування і платежі, перерахування сум від результатів спільної діяльності, отримання та повернення грошових внесків інших учасників договору про спільну діяльність) здійснюється з розрахункового рахунку учасника, якому доручено ведення загальних справ. Це підприємство передає податковому органу податковий звіт результатів спільної діяльності. Такі дії відповідають вимогам Порядку ведення податкового обліку і складання податкової звітності результатів спільної діяльності на території України без створення юридичної особи, затвердженого наказом Державної податкової адміністрації України від 11.07.97 р. №234 у редакції наказу Державної податкової адміністрації України від 16.01.98 р. № 24 (zareєстрованого в Міністерстві юстиції України від 03.02.98 р. за № 62/2502). Означений Порядок розроблено згідно з підпунктом 7.7.7. пункту 7.7. статті 7 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" у редакції від 22.05.97 р. № 283/97-ВР з урахуванням змін і доповнень.

Цим Порядком також передбачено, що спільна діяльність без створення із цією метою юридичної особи проводиться на підставі договору, який передбачає об'єднання коштів або майна учасників для досягнення спільної господарської мети. З метою оподаткування господарські відносини між учасниками спільної діяльності прирівнюються до відносин на основі окремих цивільно - правових договорів. Податкові органи ведуть облік договорів на підставі копій цих договорів, які після їх укладання направляються платником податку до державної адміністрації за його місцезнаходженням. Щодо бухгалтерського обліку нематеріальних активів придбаних на умовах спільної діяльності без створення юридичної особи, то слід враховувати їх надходження як результат цієї спільної діяльності або як передача нематеріальних активів однією з сторін спільної діяльності для використання в господарській діяльності при здійсненні самої спільної діяльності а метою одержання прибутку.

Як бачимо, з позиції бухгалтерського та податкового обліку придбання нематеріальних активів, як результат спільної діяльності розглядається в першому випадку, як господарська операція, яка передбачає прийняття на баланс нематеріальних активів створених в процесі спільної діяльності і може розглядатися як форма доходу від спільної діяльності. В цьому випадку, отриманий прибуток від спільної діяльності для підприємства, яке отримало нематеріальний актив, як результат спільної діяльності, спрямовується на нарахування та утримання податку на прибуток в розмірі 30 відсотків нарахованої суми прибутку та на сплату придбаного нематеріального активу на умовах договору купівлі-продажу або на умовах відповідної компенсації сторони спільної угоди. Після чого нематеріальні активи оприбутковуються у встановленому в бухгалтерському обліку порядку. В другому випадку, передача нематеріальних активів однією з сторін спільної діяльності для використання в господарській діяльності при здійсненні самої спільної діяльності не передбачає переходу права власності на передані • нематеріальні активи суб'єктам спільної діяльності і повертаються їй власникам, після закінчення дії договору про спільну діяльність.

Придбання нематеріальних активів може здійснюватися також і безпосередньо суб'єктом спільної діяльності за кошти сторони або сторін договору про спільну діяльність. В такому разі вартість нематеріальних активів може бути передана одній з сторін договору про

спільну діяльність на підставі договору купівлі-продажу або як компенсація в обмін на інші витрати, понесені цією стороною після завершення господарської діяльності на умовах договору про спільну діяльність.

При цьому слід враховувати, що у разі припинення спільної діяльності учасник такої діяльності може отримати суму коштів, що залишилися, або майно. Якщо вартість цих коштів або майна перевищує номінальну вартість внесених коштів або майна, сума перевищення включається до складу валового доходу такого учасника. Якщо ж отримана сума менше номінальної вартості внесених учасником спільної діяльності сум коштів або майна, то сума збитків включається до складу валових витрат платника податків (у податковий період отримання такої компенсації, але не раніше періоду повної ліквідації спільної діяльності підпункт 2.2.4 пункту 2 означеного вище Порядку).

Щодо оподаткування податком на додану вартість, то згідно з підпунктом 7.4.1. статті 7 Закону України "Про податок на додану вартість" від 08.04.97 р. № 168/97-ВР, зі змінами та доповненнями, податки на додану вартість, сплачені (нараховані) платником податку у звітному періоді у зв'язку з придбанням (виготовленням) нематеріальних активів, які підлягають амортизації, включаються до складу податкового кредиту такого звітного періоду не залежно від термінів введення в експлуатацію нематеріальних активів і відображається на рахунку 643 "Податковий кредит".

Оскільки передані для спільної діяльності нематеріальні активи використовуються у виробництві продукції спільної діяльності то у бухгалтерському обліку нарахування амортизації відображається у балансі спільної діяльності по дебету витрат діяльності і кредиту рахунку 133 "Накопичена амортизація нематеріальних активів". По нематеріальним активам, придбаних за рахунок коштів, отриманих від спільної діяльності, амортизація нараховується і враховується у податковому обліку спільної діяльності у звичайному порядку. Після завершення спільної діяльності невикористана сума нарахованої амортизації перераховується учасникам договору про спільну діяльність. Учасники договору, які отримали суму амортизації понад номінальної вартості внеску у спільну діяльність включають до складу валового доходу, відповідно до підпункту 4.2.12. статті 4 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємства".

Надходження (придбання) нематеріальних активів створених на підприємстві своїми силами в бухгалтерському обліку відображається, як господарська операція при якій здійснені затрати на самостійне виготовлення або розробку нематеріальних активів для власних виробничих потреб відносяться на суму витрат діяльності, які пов'язані з розробкою і введенням нематеріальних активів в експлуатацію.

Первісна вартість нематеріального активу, створеного підприємством, включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані зі створенням цього нематеріального активу і приведенням його до стану придатності для використання за призначенням (оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій тощо).

При цьому необхідно враховувати, що нематеріальний актив, отриманий внаслідок розробки, відображається в балансі тільки у разі, якщо підприємство має:

- 1) намір, технічну можливість і ресурси для приведення нематеріального активу до стану, з якому він придатний для реалізації або використання;
- 2) можливість отримати майбутні економічні вигоди від реалізації або використання нематеріального активу;
- 3) інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу.

## **7. Продаж нематеріальних активів**

Продаж нематеріальних активів передбачає їх списання з балансу на підставі договору купівлі-продажу. У бухгалтерському обліку відображення операцій з продажу нематеріальних активів повинно відповідати вимогам П(с)БО 8 "Нематеріальні активи".

Фінансовий результат від вибуття нематеріальних активів визначається як різниця між доходом від вибуття (за вирахуванням непрямих податків і витрат, пов'язаних з вибуттям) та їх залишковою вартістю

Списання залишкової вартості відображається проведенням :

Дебет рахунку 972 "Собівартість реалізованих необоротних активів"

Кредит рахунку 12 "Нематеріальні активи"

Одночасно списання зносу за реалізованим нематеріальним активом :

Дебет рахунку 133 "Накопичена амортизація нематеріальних активів"

Кредит рахунку 12 "Нематеріальні активи"

При здійсненні продажу нематеріального активу, який раніше переоцінювався, то в П(с)БО 8 п. 24 акцентується, що сума попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта нематеріальних активів включається до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням додаткового капіталу.

В такому разі, попередні уцінки списуються на витрати, а попередні дооцінки збільшують додатковий капітал і їх потрібно списати.

### **8. Бухгалтерський облік роялті**

Відповідно П(с)БО 15 "Дохід" роялті - це платежі за використання нематеріальних активів підприємства (патентів, торговельних марок, авторського права, програмних продуктів тощо).

Доход який виникає в результаті використання активів підприємства іншими сторонами , визначається у вигляді роялті якщо :

імовірно надходження економічних вигод, пов'язаних з такою операцією, доход може бути достовірно оцінений.

Такий доход, як роялті визнається за принципом нарахування згідно з економічним змістом відповідної угоди.

Доход відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані, або підлягають отриманню.

Сплата роялті підприємству - продавцю нематеріальних активів згідно з умовами договору купівлі-продажу нематеріального активу,, відображається в бухгалтерському обліку :

Дебет рахунку 371 "Розрахунки з виданими авансами"

Кредит рахунку 311 "Поточні рахунки в національній валюті"

Отримання роялті підприємством-продавцем нематеріальних активів згідно з умовами договору купівлі-продажу нематеріального активу відображається в бухгалтерському обліку:

Дебет рахунку 311 "Поточні рахунки в національній валюті"

Кредит рахунку 681 "Розрахунки за авансами одержаними"

І далі:

Дебет рахунку 681 "Розрахунки за авансами одержаними"

Кредит рахунку 742 "Доход від реалізації позаоборотних активів"

### **9. Бухгалтерський та податковий облік гудвілу як об'єкта нематеріальних активів**

З позиції бухгалтерського обліку термін гудвіл (goodwill) - це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання (п. 4 Загальних положень П(с)БО 19 "Об'єднання підприємств").

Доволі вичерпну характеристику гудвілу дає МСБО 22 (§40-48): "Гудвіл, який виникає від придбання, являє собою платіж, який вироблений підприємством, яке його придбає в надії отримати в майбутньому економічну вигоду" (§41 П(с)БО 22 "Об'єднання компаній").

З позиції податкового обліку:

Гудвіл -це нематеріальний актив, вартість якого визначили як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового

комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (послуг), нових технологій.

Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується у визначенні валових витрат платника податку.

З позиції експертної оцінки:

Гудвіл (ділова репутація) — комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку підприємств без відповідного збільшення активних операцій, включаючи використання кращих управлінських здібностей, домінуючу позицію на ринку продукції (робіт, послуг), нових технологій (п. 11 Порядку експертної оцінки нематеріальних активів, затвердженого наказом ФДМУ та Держкомітету з питань науки і технологій від 27.07.95 р. № 969/ 97):

З гудволом пов'язують операції з нематеріальними активами. Таким чином, гудвіл — це та частка майбутніх прибутків, яка має належати ще попередньому власникові, незважаючи на те, що їх отримуватиме вже його наступник. Відшкодовуючи продавцеві вартість гудвілу, покупець наперед віддає цю частку, сподіваючись, своєю чергою, на повернення цих коштів у майбутньому разом з новими прибутками, тобто на капіталізацію цих витрат.

Відповідно П(С)БО 19: Строк корисного використання гудвілу визначається з урахуванням:

- а) прогнозованого строку діяльності підприємства;
- б) нормативно-правових актів або контрактів, що впливають на строк корисного використання;
- в) зміни попиту на продукцію (роботи, послуги) підприємства тощо.

П(С)БО 19 наведене також визначення від'ємного гудвілу. Від'ємний гудвіл — перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань над вартістю придбання на дату придбання.

Від'ємний гудвіл виникає там, де балансова вартість активів підприємства, що продається, перевищує розмір оплати за них.

Від'ємний гудвіл навряд чи можна назвати від'ємною діловою репутацією, але цей актив є цілковитою протилежністю гудвілу.

З позиції бухгалтерського обліку слід підкреслити, що гудвіл виникає лише тоді, коли підприємство-покупець в обмін на сплачені попередньому власникові гроші (або в обмін на іншу форму оплати) зараховує на свій баланс всі активи, якими до цього часу володіло підприємство продавця, відповідно, збільшує свій капітал і бере на себе всі зобов'язання придбаного підприємства, словом, коли відбувається, постатейне злиття двох підприємств в єдиний баланс.

Можлива також ситуація, коли купівлю одного підприємства здійснюють одразу кілька підприємств-покупців. тобто кожен сплачує свою частку і, відповідно, кожен отримує свою частку-активів, зобов'язань і капіталу проданого таким чином підприємства. Згідно з цими частками поділяється і гудвіл (від'ємний гудвіл). Проте в будь-якому разі підставою для зарахування на баланс гудвілу є передача активів проданого підприємства за відповідною ціною.

Найпоширенішими є три способи визначення вартості гудвілу, тобто ціни, яку покупець має заплатити понад балансову вартість чистих активів.

#### Перший спосіб.

Визначається ринкова вартість чистих активів (нетго-активів — за західною термінологією).

Припустімо, вона становить 6,5 млн. грн., тим часом як балансова вартість цих активів — 5,0 млн. грн. Отже, різниця — 1,5 млн. грн. — і є гудволом.

Однак, такий спосіб визначення вартості гудвілу є досить неточним і водночас складним. Складним тому, що, зазвичай, буває важко визначити, які саме об'єкти активів відносяться до чистих. Адже вартість чистих активів визначається тільки загальною, підсумковою величиною і дорівнює сумі власного капіталу (активи мінус зобов'язання). Щоб довідатись, з яких саме конкретних одиниць активів складається ця підсумкова вартість, потрібно провести інвентаризацію, в результаті якої можна отримати розгорнуті дані за всіма

активами, після придбання яких у підприємства не залишилося зобов'язань. Інакше кажучи, щоб визначити ринкову вартість чистих активів, потрібно знати балансову вартість кожного об'єкта, що входить до складу них активів.

Неточним такий спосіб є тому, що ідентичність між ціною ділової репутації фірми і ринковою надбавкою до балансової вартості чистих активів, якими вона володіє, є не завжди виправданою, адже порівнюються фактично різні речі.

#### Другий спосіб.

Полягає у виявленні спроможності підприємства приносити більші прибутки порівняно з іншими, які працюють у цій галузі.

Для цього потрібно мати статистичні дані про інші аналогічні підприємства або дані публічних фінансових звітів таких підприємств, причому брати ці дані лише щодо тих підприємств, які мають приблизно однакові обсяги виробництва.

Потрібно порівняти середньорічний прибуток підприємства, яке продається, і такий же (за ті ж роки) прибуток, визначений як середній прибуток інших підприємств, що працюють у тій же галузі. Якщо з'ясується, що прибуток цього підприємства перевищує середньогалузевий, то сума такого перевищення, помножена на кількість років, протягом яких новий власник сподівається отримувати бодай такі ж самі (але не нижчі) прибутки, і буде становити вартість гудвілу.

Кількість років при цьому визначається, як правило, приблизно — з терміну, протягом якого можна розраховувати, що набута ділова репутація буде працювати на нового власника за інерцією. Цей відрізок часу є терміном корисного використання гудвілу.

Власне, цією кількістю років потім, після купівлі, підприємство обумовлює і нарахування амортизації на придбаний гудвіл, і, таким чином, під кінець терміну корисного використання відбувається знецінення гудвілу.

#### Третій спосіб.

Вартість гудвілу визначається діленням суми перевищення прибутку підприємства над прибутком, визначеним як середній у галузі, на середню норму прибутку (норма прибутку — це виражена в процентах частка прибутку в ціні товару).

Припустімо, що перевищення прибутку цього підприємства над середньогалузевим показником прибутку — 30,0 тис. грн, середня норма прибутку — 5%, тоді вартість гудвілу становитиме:  $30,0/0,05 = 600,0$  тис.грн.

Цей спосіб дає відповідь на запитання, яку суму коштів потрібно вкласти при купівлі підприємства, здатного постійно приносити прибутки, які перевищують аналогічний показник, взятий в середньому у галузі.

Це той випадок, коли термін корисного використання гудвілу важко спрогнозувати. Однак. За П(с)БО 19 (п. 10). цей термін не повинен перевищувати 20 років.

Щодо бухгалтерських проведення операцій придбання підприємств у цілому або як частки такого цілісного майнового комплексу, то при передачі права власності на активи, зобов'язання і капітал підприємства, яке продається, підприємству-покупцю всі бухгалтерські проведення (після відповідної оцінки цих статей) реєструються за дебетом відповідних рахунків активів і кредитом одного рахунка: «Розрахунки з іншими кредиторами» (р. 685) або «Розрахунки з іншими дебіторами» (р. 377), якщо оплата відбулася раніше від передачі. Отже, фіксується борг перед попереднім власником (або закривається його борг, якщо оплата відбулася раніше) підприємства, активи якого з'явилися на балансі підприємства-покупця. Щодо придбаних зобов'язань, то їх в цьому разі (за звичайних обставин) переоцінювати немає сенсу.

Дебет 685 - Кредит 31 На суму оплати

Дебет Різні рахунки - Кредит 685 На суму переоціненої вартості придбаних внаслідок купівлі підприємства активів,

Дебет 126 - Кредит 685 На суму додатної різниці між величиною оплати і величиною, яка становить підсумкову вартість придбаних таким чином активів.

У разі якщо оплата за придбання підприємства становить величину, нижчу за вартість переоцінених під час купівлі активів, виникає від'ємний гудвіл:

Дебет 685 - Кредит 31 На суму оплати

Дебет Різні рахунки - Кредит 685 На суму переоціненої вартості придбаних внаслідок купівлі підприємства активів,

Дебет 685 - Кредит 19 На суму від'ємної різниці між величиною оплати і величиною, яка становить підсумкову вартість придбаних таким чином активів.

Щодо від'ємного гудвілу, то з часом він теж зникає, перетворюючись на дохід. Це перетворення поступово, у міру корисного використання придбаних активів (наприклад, вигідного продажу тих активів, які вважалися неліквідами) відображається за дебетом рахунка "Від'ємний гудвіл" і кредиту рахунка "Інші доходи".

Дебет 19 - Кредит 74 Від'ємний гудвіл (або його частину) визнано доходом

На балансі від'ємний гудвіл відображається від'ємною величиною. Від'ємний гудвіл збільшується (з'являється) кредитовими оборотами, а зменшується — дебетовими, що звичайним активам не властиво. Отже, дебетового сальдо за рах. 19 просто не може бути. Про наявність на балансі від'ємного гудвілу може свідчити лише кредитове сальдо за рах. 19. А кредитове сальдо за рахунком активів — це від'ємна величина, яка просто зменшує вартість інших, причетних до цієї величини, активів. Точніше, не зменшує, а коригує в бік зменшення, усуваючи завищення валюти балансу. Від'ємний гудвіл — це такий самий контрактна, як знос або торгова націнка, і в його бухгалтерському відображенні немає жодних труднощів.

## 10. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт

*Інноваційний процес* - це послідовність дій на створення ідеї можливого нововведення, маркетинг інновацій, виробництво, продаж і поширення цього нововведення, оцінка ефективності інновацій.

Результатом нововведень є інноваційний продукт чи інноваційна продукція, які мають відповідну відмінність, яка пов'язана з етапами інноваційного процесу.

Інноваційний продукт - це результат науково-дослідної і/або/ дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам до інноваційної діяльності.

Інноваційна продукція - це нові конкурентноздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам до інноваційної діяльності.

Трансформація науково-технічних розробок в інноваційний продукт, придатний для виробництва і ринку є найважчим етапом у ланцюгу, що зв'язує науку зі споживачем. Це пов'язано з тим, що розроблювачі погано розуміють доміанти ринку, потреби споживача, у них немає досвіду технологічного підприємництва.

Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт передбачає структурування інноваційного процесу, до якої відносять:

- Генерування нової ідеї
- Експериментальна реалізація нової ідеї
- Освоєння в виробництві
- Масовий випуск
- Споживання.

При розгляді більш детальної структури інноваційного процесу виділяють перелік таких етапів:

1) вибір варіанту створення нового виробу або нової продукції (на основі діючої моделі, розробки принципово нового виробу або нової продукції);

2) генерація і відбір найбільш вдалих ідей створення нового виробу або нової продукції;

3) фільтрація (відбір) ідей - виключення невідповідних для подальшого розгляду;

4) кінцевий вибір ідей;

5) етап НДДКР і створення конструкторського прототипу продукції для дослідження в ринкових умовах;

б) реалізація більш масштабних планів: модифікація виробів та їх дрібносерійне виробництво або модифікація продукції та її невелике виробництво, освоєння ринку та його сегментів; визнання, що ідея була помилковою; припинення виробництва;

7) зустрічне рішення про випуску нового виробу та його серійне чи його масове виробництво або виробництво нової продукції у великих розмірах.

Організаційною основою трансформації інтелектуальної власності в інноваційний продукт є побудова і реалізація інноваційного проекту за відповідними стадіями інвестиційного проектування

При реалізації інноваційного проекту розглядається інвестиційна стадія, якій передують передінвестиційна стадія, коли здійснюється пошук і використання фінансових ресурсів інвестиційної діяльності.

Передінвестиційна стадія інноваційного проектування включає розробку техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) інвестицій в інноваційну діяльність. Цей документ є основним, що обґрунтовує доцільність та ефективність інвестицій до інноваційного проекту, що розглядається. В межах ТЕО деталізуються та уточнюються рішення, що прийняті на стадіях передпроектного обґрунтування інвестицій - техніко-технологічні, проектні, конструктивні, природоохоронні; можливість правової охорони інновацій; екологічна ефективність та соціальні післядії.

Початкова стадія дозволяє здійснити розробку бізнес-плану інноваційної діяльності. Бізнес-план інноваційної діяльності - це основний документ, що дозволяє здійснити оцінку та обґрунтувати інноваційний проект. В ньому проводиться опис аспектів майбутнього інноваційного проекту, аналізуються проблеми, що можуть виникнути в процесі його здійснення, визначаються шляхи їх рішення.

Бізнес-план інноваційної діяльності дозволяє здійснити оцінку можливостей інноваційного проекту на прикінцевій стадії, визначити доходи та витрати, здатність самофінансування, розрахувати потік реальних коштів, проаналізувати окупність інноваційного проекту та повну окупність кредитних коштів, що залучаються.

Безумовно, бізнес-план інноваційної діяльності є складовою бізнес-плану розвитку підприємства або бізнес-плану інноваційної діяльності, бізнес-плану санації підприємства .

*Інноваційний проект*, який охоплює стадію інноваційної діяльності підприємства, як частину загального інноваційного процесу, а саме: організацію нового виробництва (мале, велике); випуск нової продукції; організація сервісної підтримки нової продукції - **є підприємницьким**.

Цей інноваційний проект описує стадію підприємництва в загальному інноваційному процесі.

*Інноваційний проект*, який охоплює стадію інноваційної діяльності науково-дослідних, дослідно-конструкторських установ, як частину загального інноваційного процесу, а саме; пошук і розробка ідей (фундаментальні і пошукові науково-дослідні роботи, відкриття, задуми, пропозиції); здійснення НДДКР (створення дослідного зразка, діючого прототипу, тобто демонстрація реалізації ідей); проведення цілеспрямованої науково-дослідної роботи, розробка технологічного процесу та його матеріального забезпечення - **є науково-дослідним**.

Одночасно, якщо результатом цієї стадії інноваційного процесу стає інноваційний продукт (відкриття, винаходи, інші інновації), який може бути проданий (комерціалізований), то цей процес завершується стадією комерціалізації.

Якщо ця стадія інноваційного процесу переходить до стадії підприємництва, то останній завершується також стадією комерціалізації.

Складовою трансформації інтелектуальної власності в інноваційний продукт або інноваційного процесу є *маркетинг інновацій*.

*Маркетинг інновацій* включає: планування виробництва інновацій, вивчення ринку, налагодження комунікацій, формування цін, розробку стратегії інновації та організацію просування інновацій тощо.



За допомогою маркетингу інновацій оцінюється досягнута ситуація на ринку, яка порівнюється з можливими майбутніми тенденціями, а також надається можливість вказати, які цінові стратегії можуть бути здійснені у близькому майбутньому.

## **11. Людський капітал та інтелектуальні ресурси в господарській діяльності**

*Людські ресурси* - це кількість працюючих з вищим рівнем кваліфікації, залучених до процесу розробки інтелектуального продукту.

*Інтелектуальний продукт* - це результат розумової, інтелектуальної праці. Це продукт творчих розумових зусиль, що має змістовне значення для певного інтелектуально підготовленого кола осіб, втілений на матеріальному носію.

*Людський капітал* - це вартісна оцінка робочої сили, інтелектуальних зусиль одного чи сукупності працівників вищого рівня кваліфікації, які знаходяться в процесі розробки інтелектуального продукту.

Як бачимо, між наведеними поняттями є суттєва різниця: людські ресурси - кількість працюючих; інтелектуальний продукт - це результат їх розумової діяльності, праці; людський капітал - це вартісна оцінка людських ресурсів, їх інтелектуальних зусиль.

*Людський капітал* чи *інтелектуальна сила*, якщо маємо на увазі людські ресурси, що створюють інновації, і ті, які можна описати та ідентифікувати, стають інтелектуальними ресурсами.

Важливою складовою в цьому процесі є перетворення інновацій, створених людськими ресурсами, в інтелектуальні ресурси, якими фірма може володіти. Тому головне завдання керівництва фірми (менеджера) - трансформувати активи людського капіталу в інтелектуальні активи.

*Інтелектуальні активи*, як і людський капітал, є *складовими інтелектуального капіталу*, якщо розглядати їх з вартісної позиції.

Виходячи з цього, інтелектуальний капітал як авансована вартість складається в господарському обігу з двох складових: людського капіталу та інтелектуальних активів (нематеріальних активів).

Інтелектуальні активи - це вартість інтелектуальних ресурсів, які в господарському обігу приймають форму нематеріальних активів. Це вартість об'єктів інтелектуальної власності.

Передує цьому процесу створення інтелектуального продукту, який на матеріальному носії стає інтелектуальним ресурсом. Інтелектуальні ресурси ідентифікуються шляхом описання на матеріальному носії, оформлення прав власності і можуть бути присутні на ринку у формі об'єктів інтелектуальної власності.

Людські ресурси та інтелектуальні ресурси, або інтелектуальна сила та інтелектуальний продукт, розглядаються разом як інтелектуальний потенціал, який не має вартісної оцінки, а вимірюється кількістю працюючих та кількістю ідентифікованих об'єктів інтелектуальної власності. У вартісному вимірі інтелектуальний потенціал відтворює *інтелектуальний капітал*.

На практиці такий поділ має умовний характер, але з теоретичної точки зору - інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал мають відповідні відмінності.

Людський капітал з позиції можливості передачі знання розглядається як вартісна оцінка робочої сили, інтелектуальних зусиль одного чи сукупності працівників, які знаходяться в процесі розробки інтелектуального продукту.

Інтелектуальна сила розглядається як суспільний товар. З позиції споживчої вартості специфіка цього товару проявляється у тому, що в процесі його споживання інтелектуальна сила не зникає, а створює нову вартість, більшу, ніж вартість самого товару - інтелектуальна сила. Таким чином, в основу визначення споживчої вартості закладена абстрактна праця (відповідна її кількість).

Вартість робочої сили, як і вартість інтелектуальної сили, перетворюється в заробітну плату, тобто набуває перетворювальної форми.

Вартість інтелектуальної сили, яка виражена у грошах, набуває форму ціни інтелектуальної сили. Таким чином, заробітна плата або винагорода - це грошовий вираз

вартості та ціни товару -інтелектуальна сила і, частково, результативності функціонування інтелектуальної сили.

Оскільки інтелектуальна сила є товаром, то її ціна, як і всіх інших товарів, регулюється співвідношенням попиту і пропозиції, відповідними економічними законами. У міру зниження попиту чи збільшення пропозиції ціна інтелектуальної сили, тобто заробітна плата (винагорода), зменшується і навпаки.

## **12. Комерціалізація інтелектуальної власності та її механізм**

Використання інтелектуальної власності в господарській діяльності здійснюється на умовах її комерціалізації. В цьому процесі є обов'язково, як мінімум, чотири учасники: *автор розробки* (винаходу, сорту рослин, корисної моделі тощо), *стратегічний партнер, менеджер та інвестор*.

Механізм комерціалізації, є відтворення руху інтелектуального капіталу з метою отримання прибутку. Для менеджера інтелектуальний капітал має дві основні компоненти: людський капітал та інтелектуальні ресурси. Людський капітал чи інтелектуальна сила створюють інновації і те, що можна описати і ідентифікувати, стає інтелектуальними ресурсами. Деякі інтелектуальні ресурси - звичайно ті, що мають більший комерційний потенціал, отримують правову охорону і стають інтелектуальною власністю.

*Комерціалізація інтелектуальної власності виникає* при використанні результатів інтелектуальної діяльності на умовах укладання договорів, наприклад: між співавторами патенту; між власниками патенту й авторами в зв'язку з виплатою винагороди за використання об'єкту промислової власності; між власниками патенту під час комерційної реалізації інтелектуального продукту та інші. Договори про передачу права власності, як зазначено чинним законодавством України, потрібно здійснювати у письмовій формі і зареєструвати у чинному порядку.

Згідно чинного законодавства України про охорону прав інтелектуальної власності, комерційну реалізацію прав на результати інтелектуальної діяльності в повному обсязі або частково власник охоронного документа здійснює шляхом передачі прав власності або видачі дозволу на його використання шляхом укладення ліцензійного договору.

При наданні *виключних прав* застосовується тріада правочинностей володіння, користування і розпорядження. Враховуючи нематеріальний характер результатів інтелектуальної власності, ряд спеціалістів розглядають власність на об'єкти творчої діяльності не як класичну тріаду правочинностей власника, а в інших виключних правочинностях: "забороняти" і "дозволяти". В такому разі буде присутня тільки правочинність лише з використання (розпорядження). Особливо це важливо враховувати, коли право на інтелектуальну власність є внеском до статутного капіталу в обмін на корпоративні права.

Виходячи з правових позицій відносно використання інтелектуальної власності в умовах господарської діяльності, тобто умовах комерційного використання результатів інтелектуальної діяльності, стає зрозумілою складність проблеми комерціалізації на рівні правових відносин, а саме, якщо мати на увазі певні труднощі, які мають місце при розробці договірних документів ніж суб'єктами договірних відносин.

З економіко-фінансової точки зору інтелектуальна власність в умовах господарської діяльності (комерціалізації), набуває головної ознаки - це спроможність за її рахунок отримати доход, приносити відповідний ефект при її використанні.

Господарська діяльність пов'язана з підприємницькою діяльністю, тому нинішній підприємець, маючи у своєму активі продукт інтелектуальної власності, може розпоряджатися ним на свій розсуд: продати, передати в заставу для отримання кредиту, розширити власний капітал за рахунок внесення до статутного капіталу іншого господарського товариства тощо.

В усіх випадках така діяльність можлива за умов укладання різного роду договірних відносин, що передбачено статтею 41 Цивільного кодексу України. Виникнення зобов'язань починається з моменту, коли договір, укладений за взаємною згодою сторін, стає чинним (ст. 4, ст. 151, ст. 164 Цивільного кодексу України). В цьому випадку проблема комерціалізації

інтелектуальної власності розглядається в правовій площині, чому повинні передувати економіко-фінансові розрахунки, з якими пов'язано визначення вартості переданих (реалізованих) прав, визначення економічних наслідків. При цьому слід чітко відрізнити вартість інтелектуальної власності від вартості прав на її придбання або продаж.

*Вартість інтелектуальної власності* враховує сукупність витрат, які пов'язані з розробкою, адаптацією, підтримкою на відповідному рівні об'єктів власності.

*Вартість прав на придбання або продаж інтелектуальної власності* враховує лише вартісну ціну придбання або продажу з урахуванням прибутку (рентабельності) і податкових відрахувань. Обмежуючим фактором тут може стати розмір амортизаційних відрахувань покупця при використанні об'єктів інтелектуальної власності, які збільшують собівартість продукції, а також інвестиційні можливості покупця.

### **13. Правове забезпечення комерціалізації інтелектуальної власності**

Комерціалізація інтелектуальної власності здійснюється з додержанням вимог відповідного правового поля.

В основу правових відносин покладено договір, який визначає сукупність обов'язків, забезпечуваних правом. Виникнення зобов'язань починається з моменту, коли договір, укладений за взаємною згодою сторін, стає чинним. Акт завершує цю операцію, яка не має зворотної сили. Укладання договору (угоди) є складною процедурою і потребує додержання не тільки змістовної, а й формальної процедури з додержанням обов'язкових вимог, які передбачені відповідними законодавчими актами.

На сьогодні на думку ряду юристів, в Україні правозастосовна практика в охороні і правовому режимі використання інтелектуальної власності (продукту) ще недостатня, що викликає певні труднощі у розробці договірних документів між суб'єктами договірних відносин.

Враховуючи вищезазначене, наведемо приклади укладання відповідних договорів, які найчастіше зустрічаються на практиці при здійсненні господарських операцій з інтелектуальною власністю. На відміну від майнових відносин, майнове право потребує офіційної реєстрації, тобто охоронних заходів по відношенню до авторів, власників інтелектуального продукту, від посягань третіх осіб, які можуть скористатись майновими правами, що не належать їм.

Регулювання цих відносин здійснюється державою через відповідну низку законодавчих актів.

## **Тема 5.**

### **Сутність оцінки вартості прав інтелектуальної власності.**

- 1. Нормативно-правове регулювання оцінки прав інтелектуальної власності та стандарти оцінки у цій сфері.**
- 2. Попит і пропозиція. Формування рівноважної ціни.**
- 3. Оцінка знизу і оцінка зверху.**
- 4. Принципи оцінки, оціночні процедури та фактори, що впливають на вартість прав інтелектуальної власності.**
- 5. Поняття "мета оцінки" та її вплив на вибір бази оцінки. Порядок визначення мети та бази оцінки об'єктів інтелектуальної власності.**
- 6. Сутність та зміст поняття "ринкова вартість" як бази оцінки.**
- 7. Неринкові бази оцінки та особливості їх застосування.**

### **1. Нормативно-правове регулювання оцінки прав інтелектуальної власності та стандарти оцінки у цій сфері.**

З прийняттям Закону України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" від 12.07.2001 р. № 2658-ІІІ, визначені правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та Професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання їх результатів.

Законом передбачено, що оцінка майна, майнових прав - є процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, яка передбачена в Положеннях (національних стандартах) оцінки майна, що затверджуються Кабінетом Міністрів України, методиках та інших нормативно-правових актах, які розробляються з урахуванням вимог положень (національних стандартів) і затверджуються Кабінетом Міністрів України або Фондом державного майна України.

В Положеннях (національних стандартах) оцінки майна, міститися визначення понять, у тому числі понять ринкової вартості, принципів оцінки, методичних підходів та осо-

близькостей проведення оцінки відповідного майна залежно від мети оцінки, вимог до змісту звіту про оцінку та порядок його рецензування.

Майном, яке може оцінюватися, вважаються об'єкти в матеріальній формі, у тому числі; земельні ділянки, будівлі та споруди (включаючи їх невід'ємні частини), машини, обладнання, транспортні засоби тощо; паї, цінні папери; нематеріальні активи, в тому числі об'єкти права інтелектуальної власності; цілі майнові комплекси всіх форм власності.

Майновими правами, які можуть оцінюватися, визнаються будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від прав власності, у тому числі: права, які є складовими частинами права власності (права володіння, розпорядження, користування), а також інші специфічні права (права на провадження діяльності, використання природних ресурсів тощо) та права вимоги.

Датою оцінки є дата, за станом на яку здійснюється процедура оцінки майна та визначається вартість майна. Нормативно-правовими актами з оцінки майна можуть бути передбачені строки дії звіту про оцінку майна (акта оцінки майна) від дати її затвердження (погодження) замовником.

Законом передбачено, що професійно-оціночна діяльність - це діяльність оцінювачів, які мають кваліфікаційне свідоцтво оцінювача, та суб'єктів оціночної діяльності (які мають сертифікат суб'єкта оціночної діяльності), яка полягає в організаційному, методичному та практичному забезпеченні проведення оцінки майна, розгляді та підготовці висновків щодо вартості майна.

До суб'єктів оціночної діяльності належать суб'єкти господарювання - зареєстровані в установленому законодавством порядку фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, - які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює хоча б один оцінювач, та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності відповідно до означеного Закону.

До суб'єктів оціночної діяльності відносять також органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які отримали повноваження на здійснення оціночної діяльності в процесі виконання функцій з управління та розпорядження державним майном та (або) майном, що є у комунальній власності, та у складі яких працюють оцінювачі.

## **2. Попит і пропозиція. Формування рівноважної ціни.**

Ціна - це грошове вираження вартості товару або послуги, що покриває витрати на виробництво (витрати) і враховуючий прибуток, отриманий виробником і продавцем товару.

З ціною тісно зв'язане поняття "витрати".

Витрати - це ціна, сплачена за товари або послуги, або грошова сума, необхідна для створення або виробництва товару або послуги. Ціна, сплачена покупцем за товар або послугу, стає для нього витратами на їхнє придбання.

Основними факторами, що формують ціну на ринку товарів і послуг, є попит та пропозиція.

Попит - це забезпечена грошми потреба покупця в товарах або послугах. Закон попиту говорить: чим вище ціна товару, тим нижче на нього попит, і навпаки.

Пропозиція - це кількість товарів і послуг, що пропонуються для реалізації на ринку у визначений момент або період. Між ціною і кількістю пропонованої продукції існує прямий зв'язок, що виражається законом пропозиції, що говорить: чим вище ціна товару, тим вище пропозиція цього товару, і навпаки.

Справедливою ціною вважається ринкова ціна, тобто коли бажання покупця придбати товар, продиктоване законом попиту, збігається з бажанням продавця продати цей товар за даною ціною, продиктованим законом пропозиції. Таку ціну ще називають рівноважною.

Шляхом сполучення кривої попиту і кривій пропозиції на одному графіку можна визначити рівноважну ціну.

Точка перетину кривих пропозиції та попиту визначає ціну ринкової рівноваги і кількість товару, який можна реалізувати за зазначений період.

## **3. Оцінка знизу і оцінка зверху.**

Насправді, формування ціни є більш складною задачею. Звичайно роблять оцінку знизу й оцінку зверху. Якщо між цими двома цінами утвориться діапазон, то торг між продавцем і покупцем йде в цьому діапазоні.

Оцінка знизу припускає визначення мінімальної ціни, прийнятної для продавця. По визначенню, це мінімальна сума компенсації витрат продавця. Ця оцінка служить базою, на якій будується стратегія власника товару на переговорах. Угода з покупцем при ціні більш низькій не прийнятно для власника товару.

Аналогічним чином, покупець може зробити обчислення максимальної вартості товару, прийнятної для нього. Це так називана оцінка зверху. Якщо оцінка знизу співпадає з оцінкою зверху, то кожна зі сторін нічого не виграє і не програє при здійсненні операції купівлі-продажу. Якщо оцінка зверху дає більш високу ціну, чим оцінка знизу, то можливий торг.

Оцінка зверху і знизу може здійснюватися як покупцем, так і продавцем, тобто можуть існувати дві оцінки знизу і дві оцінки зверху. Ясно, що угода не відбудеться, якщо ціна буде нижче мінімальної ціни, визначеної продавцем і вище максимальної ціни, визначеної покупцем. Мистецтво торгу полягає в максимально можливому просуванні ціни в діапазоні між значеннями мінімальної і максимальної ціни в бажаному для кожної зі сторін напрямку. У процесі переговорів ціни зближуються до тих пір поки не буде визначена одна ціна, що влаштовує як виробника, так і покупця.

#### **4. Принципи оцінки, оціночні процедури та фактори, що впливають на вартість прав інтелектуальної власності.**

Оцінка майна проводиться на підставі договору між суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання та замовником оцінки або на підставі ухвали суду про призначення відповідної експертизи щодо оцінки майна.

Договір на проведення оцінки майна укладається в письмовій формі та може бути двостороннім або багатостороннім.

Істотними умовами договору на проведення оцінки майна є:

- зазначення майна, що підлягає оцінці;
- мета, з якою проводиться оцінка;
- вид вартості майна, що підлягає визначенню;
- дата оцінки;
- строк виконання робіт з оцінки майна;
- розмір і порядок робіт;
- права та обов'язки сторін договору;
- умови забезпечення конфіденційності результатів оцінки, інформації, використаної під час її виконання;
- відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання умов договору;
- порядок вирішення спорів, які можуть виникнути під час проведення оцінки та прийняття замовником її результатів.

Законодавством або за згодою сторін договору в ньому можуть бути передбачені інші істотні умови. Не допускається встановлення у ' договорі розміру оплати робіт як частки вартості майна, що підлягає оцінці.

Звіт про оцінку майна є документом, що містить висновки про вартість майна та підтверджує виконані процедури з оцінки майна суб'єктом оціночної діяльності - суб'єктом господарювання відповідно до договору. Звіт підписується оцінювачами, які безпосередньо проводили оцінку майна, і скріплюється печаткою і підписом керівника суб'єкта оціночної діяльності.

Акт оцінки майна є документом, що містить висновки про вартість майна та підтверджує виконані процедури з оцінки майна, здійсненої суб'єктом оціночної діяльності - органом державної влади або органом місцевого самоврядування самостійно. Акт оцінки майна підлягає затвердженню керівником органу державної влади або органу місцевого самоврядування.

Оцінка майна і майнових прав здійснюється у випадках:

- за домовленістю сторін договору;
- за вимогою однієї із сторін договору;
- у випадках обов'язкового проведення оцінки, встановлених законодавством;
- за рішенням суду;
- для цілей до судового рішення майнових спорів.

Однією з найбільш складних форм професійної оціночної діяльності є рецензування звіту про оцінку майна (акту оцінки майна). Рецензування згідно означеного вище Закону мають право проводити:

- оцінювачі, які мають не менше, ніж дворічний досвід практичної діяльності, і працюють в складі суб'єктів оціночної діяльності - суб'єктів господарювання;
- експертні ради, створені саморегулювальними організаціями оцінювачів;
- оцінювачі, які мають не менш, ніж дворічний досвід практичної діяльності з оцінки майна і працюють у Фонді державного майна України, та інших суб'єктах оціночної діяльності - органах державної влади і місцевого самоврядування.

Рецензування звіту про оцінку майна (акту оцінки майна) може проводитись за вимогою замовника (платника) оцінки, органів державної влади та органів місцевого самоврядування, судів та інших осіб, які використовують оцінку для прийняття майнових рішень, за бажанням суб'єкта оціночної діяльності, на вимогу правоохоронних органів. Законодавством встановлені також випадки обов'язкового проведення рецензування. Зокрема, без проведення процедури рецензування органи державної влади і місцевого самоврядування не мають права затвердити, узгодити звіт про оцінку майна (акт оцінки майна), а також прийняти таку оцінку за результатами виконання договору на проведення оцінки. Відповідний порядок обов'язкового проведення рецензування встановлено саморегулюючими організаціями оцінювачів з метою контролю "якості" оцінки майна та майнових прав, які виконують її члени.

Вартість і ціна майна і майнових прав рівні між собою тільки в умовах досконалого ринку.

Ціна відображає вартість відповідної кількості товару (об'єкта власності), яким може бути об'єкт інтелектуальної власності, при здійсненні процесу купівлі-продажу в умовах ринку. В цьому розумінні ціна є грошовим виміром вартості цього товару.

Вартість є загально визнаним еквівалентом цінності об'єкта оцінки, вираженою в грошовій формі (сумі грошей), ціна - це сума грошей, за якою здійснюється перехід прав на об'єкт оцінки від однієї сторони угоди до іншої сторони.

При цьому ринкова база оцінки представлена ринковою вартістю. Використання в якості мети оцінки ринкової бази можливе при відповідності умов майбутньої угоди, для забезпечення якої здійснюється оцінка, умовам, які відповідають змісту поняття "ринкова вартість". При цьому умови майбутньої угоди не повинні передбачати додаткові обмеження чи вимоги, які впливають на майбутні вигоди від використання об'єкту оцінки потенційним покупцем.

Механізм формування цін (вартості) об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) в процесі придбання прав на їх використання, пов'язаний з методами оцінки, які залежать від природи походження ОІВ та завдань, які вирішує продавець, виходячи зі своєї стратегії та тактики на ринку. Одночасно, слід врахувати "унікальність" самого ОІВ, як товару, який пов'язаний залежністю вартості ОІВ з особливостями об'єкта, до якого пристосовується (прив'язується) ОІВ (впровадження, використання). Конкретність, адресність використання ОІВ відтворюється в розрахунку вартості самих ОІВ. Ця особливість ОІВ не спрощує механізм визначення вартості ОІВ, а вказує на його складність, вибірковість, оригінальність. Ставши товаром, ОІВ набуває не тільки ознаки властиві товару на ринку, але і правове поле впливу в процесі купівлі-продажу. При цьому, слід враховувати ще одну особливість ОІВ, яка відтворюється в тому, що вартість ОІВ не може дробитися на окремі частки тому, що це цілісний об'єкт необоротних активів на відміну від окремих матеріальних активів, які надходять дискретно в залежності від виробничого циклу. Ціна покупця має відповідні обмеження, які пов'язані з загальними витратами і ціною продукції, яка продається на ринку. Якщо в ціні продавця фактор впливу вартості продукції при застосуванні ОІВ побічно враховується, то в ціні покупця ОІВ цей фактор може бути домінуючим. Ще однією

особливістю ОІВ, на відміну від звичайних товарів, є можливість надавати їх власнику-продавцю додатковий прибуток у вигляді роялті, якими відповідно до податкового законодавства є платежі будь-якого виду, одержані у вигляді винагороди за надання дозволу на використання прав інтелектуальної власності.

Складність проблеми щодо оцінки ОІВ на ринку очевидна, тому що оцінники від замовників ОІВ, так і оцінники від продавця повинні знайти остаточну ціну угоди, яка в ціні (вартості) враховує інтереси партнерів. В цьому випадку партнери можуть керуватись ринковою базовою оцінкою, тобто ціною на види ОІВ. На практиці, частіше такого аналізу не існує, бо ОІВ може мати індивідуальні особливості, які не є загальними для їх відповідної групи. В цьому разі йдеться про теоретичну вартість (ціну), яка підкріплюється відповідними варіантними розрахунками.

### **5. Поняття "мета оцінки" та її вплив на вибір бази оцінки. Порядок визначення мети та бази оцінки об'єктів інтелектуальної власності.**

Усякий товар володіє двома найважливішими властивостями: споживчою вартістю і вартістю. Споживча вартість - це здатність речі задовольняти яку-небудь людську потребу, тобто її корисність. Вартість - це уречевлена у товарі суспільна праця товаро-виробника. Вартість може мати тільки річ, що має споживчу вартість.

З позиції оцінки, вартість об'єкта власності (майна, майнових прав) є грошовою мірою того, скільки покупці (інвестори) платять за аналогічну власність на ринку при відповідних умовах угоди. Оцінюючи конкретне майно для цілей здійснення угоди, оцінювач може визначити тільки вартість цього майна. Оцінка це інструмент і, одночасно, це діяльність спеціаліста.

Оцінка майна і майнових прав, це процес визначення їх вартості націлена на відповідну галузь використання її результатів. Ось чому, при проведенні оцінки, визначається конкретний вид вартості об'єкту оцінки ймовірна сума грошей, яка може бути отримана за об'єкт оцінки на дату оцінки виходячи з передбачених умов угоди, для цілей якої здійснюється оцінка.

Відповідний вид вартості, яка відповідає умовам майбутньої угоди і за суттю якої реалізуються методичні підходи, методи і оціночні процедури, називають базою оцінки.

Що стосується оцінки інтелектуальної власності (майнових прав), то в теоретичному та практичному плані ця проблема є найбільш складною в Інтелектуальній економіці.

За своєю суттю об'єкти інтелектуальної власності не мають фізичної форми, але мають матеріальну вартість.

За своєю сутністю об'єкти інтелектуальної власності не мають неуречевленої форми, тому їх вартість не визначається з використання традиційних показників, які застосовуються при здійсненні оцінки матеріальних об'єктів. Світовий досвід показує, що питання адекватної ціни складне як в практичному, так і в теоретичному плані. Ймовірність та суб'єктивність у такій оцінці очевидна, що потребує залучення до розрахунку вартості інтелектуальних об'єктів більш удосконаленого методичного інструментарію.

Потреба в оцінці вартості інтелектуальної власності виникає у зв'язку з:

- визначенням бази оподаткування в процесі придбання та продажу об'єктів інтелектуальної власності;
- здійсненню корпоративних операцій, пов'язаних з емісією (ремісією) статутних капіталів господарських товариств;
- визначенням вартості виключних прав, які передаються на підставі договору купівлі-продажу об'єктів інтелектуальної власності чи ліцензійних договорів на право використання таких об'єктів;
- визначенням розміру компенсації (розміру відшкодування), яку потрібно сплатити відповідно до діючого законодавства власнику інтелектуальної власності за порушення його виключних прав;
- внесенням об'єктів інтелектуальної власності при здійсненні інноваційних чи інвестиційних проектів;



- поширенням ринків збуту (шляхом надання франшизи (межі відхилення кількості поставленого товару від зазначеного в договорі) та ін.);
- організацією страхування;
- передачею інтелектуальної власності під заставу з метою отримання кредитів;
- визначенням збитків, які отримані неправомірним використанням об'єктів інтелектуальної власності;
- банкрутством підприємства в процесі його ліквідації з метою задоволення позивів кредиторів;
- проведенням приватизації (відчуження) державного майна.

Під базою оцінки будемо розуміти вид вартості, який визначається в конкретній ситуації в залежності від цілі оцінки і характеристики прав об'єкт інтелектуальної власності.

Незважаючи на деяку відмінність в формулюваннях і мети оцінки і характеристики прав на об'єкт інтелектуальної власності. номенклатурі видів вартості не тільки в окремих країнах (що зумовлено особливостями національних законодавств), але і на рівні міжнародних професійних організацій, можна з достатньою упевненістю сказати, що смислове навантаження визначень основних видів вартості розуміється цілком однозначно.

До числа основних видів вартості, що використовуються при оцінці ОІВ, відносяться:

- ринкова вартість; вартість на відкритому ринку;
- вартість при існуючому використанні;
- розрахункова вартість реалізації;
- розрахункова вартість обмеженої реалізації;
- залишкова вартість заміщення;
- вартість оренди на відкритому ринку;
- розрахункова майбутня вартість оренди;
- утилізаційна вартість;
- вартість для страхування;
- інвестиційна вартість.

Кожний з перерахованих видів вартості має свою область застосування і обмеження. Стандарти більшості професійних співтовариств вимагають від оцінювача при написанні звіту не тільки обов'язкового формулювання визначення вживаного виду вартості, але також і формулювання відповідних коментарів до нього, що розкривають значення кожного поняття.

## **6. Сутність та зміст поняття "ринкова вартість" як бази оцінки.**

*Ринкова вартість (Market Value)* - це розрахункова сума, за яку власність потрібно обмінювати на дату оцінки між готовим купити покупцем і готовим продати продавцем в комерційній угоді після належного маркетингу, під час якої кожна із сторін діяла компетентно, обачливо і без примушення.

Часто *ринкову вартість* ототожнюють зі *справедливою вартістю*, хоч це не одне і те ж. На відміну від ринкової вартості, справедлива вартість в бухгалтерському обліку передбачає продаж, який може відбутися при обставинах і умовах, відмінних від тих, які переважають на відкритому ринку.

Прокоментуємо означення ринкової вартості:

"... власність потрібно обмінювати..." – мається на увазі той факт, що вартість власності є сума, що розраховується, а не заделегідь певна або дійсна продажна ціна.

"... на дату оцінки..." - означає, що розрахункова ринкова вартість відноситься до конкретного моменту часу.

"... між готовим купити покупцем..." - відноситься до особи, у якої є мотиви купити, але якого не примушують до цього. Цей покупець не горить бажанням і не сповнений рішучості купувати по будь-якій ціні. Передбачуваний покупець не став би платити більш високу ціну, ніж та, яку вимагає ринок.

"... готовий продати продавець..." - не є той продавець, який хотів продати внаслідок свого дуже великого бажання або примушення за будь-яку ціну. Він також не той, хто готів дотримуватися ціни, яка не вважається прийнятною на існуючому ринку.

"... при комерційній угоді..." - має на увазі угоду між сторонами, які не мають спеціальних або особливих відносин друг з другом (таких, наприклад, як відносини між материнською і дочірньою компаніями, або між власником власності і орендарем).

"... після належного маркетингу..." - означає, що власність буде виставлена на ринок в найбільш відповідній формі, щоб здійснити його продаж за обґрунтовано досяжну ціну відповідно до визначення ринкової вартості.

"... у час, якої сторони діяли компетентно, обачливо..." - передбачається, що і готовий купити покупець, і готовий продати продавець досить інформовані про природу і характеристики власності, її реальне і потенційне використання, а також про стан ринку на дату оцінки.

"... без примушення..." - означає, що кожна сторона заохочується до здійснення угоди, але жодну з них не примушують або не примушують проти бажання укласти її.

*Ринкова вартість* розуміється як вартість власності, розрахована без урахування витрат і податків, пов'язаних з угодою купівлі-продажу.

## **7. Неринкові бази оцінки та особливості їх застосування.**

*Вартість на відкритому ринку (Open Market Value)* - це думка про найкращу ціну, за яку продаж права власності був би довершений, безумовно, на дату оцінки за готівковий розрахунок при допущенні, що:

- продавець хотів продати;
- перед датою оцінки був достатній період для того, щоб провести належний маркетинг даного права власності, домовитися про ціну і умови та здійснити продаж
- стан ринку, рівень вартостей і інші обставини були, на будь-яку дату обміну, тими ж, що і на дату оцінки;
- не приймається до уваги додаткова пропозиція можливого покупця з особливою цікавістю;
- обидві сторони угоди діяли компетентно, обачливо і без примушення.

*Вартість при існуючому використанні (Existing Use Value)* - це думка про найкращу ціну, за яку продаж права у власності був би довершений, безумовно, на дату оцінки за готівковий розрахунок при допущенні, що виконуються умови для вартості на відкритому ринку, крім того:

- власність може використовуватися в доступному для огляду майбутньому тільки в її існуючому використанні;
- забезпечене вільне володіння для здійснення продажу всіх частин власності, охоплюючих бізнесом.

*Вартість при існуючому використанні* в даному визначенні застосовується тільки при оцінці для цілей складання фінансової і бухгалтерської звітності власності, що використовується для ведення бізнесу. Для цієї мети поняття вартості будь-якого активу є поняття чистої поточної вартості заміщення, тобто витрат купівлі за найменшу вартість експлуатаційного потенціалу використання активу, що залишається на дату балансового звіту. Іншими словами, якби організація позбавилася якоїсь конкретної власності, то це ціна, яку дана організація або будь-який інший її потенційний власник, при тому ж використанні, повинен був би заплатити на відкритому ринку для її заміщення.

*Розрахункова вартість реалізації (Estimated Realization Price)* - це думка відносно грошової суми до вирахування витрат на продаж, яку, як вважає оцінювач на дату оцінки, можна обґрунтовано чекати досяжною в майбутній угоді продажу права у власності, при допущенні про те, що здійснення угоди відбудеться на майбутню дату, визначену оцінювачем з урахуванням достатнього періоду для належного маркетингу, відповідного характеру власності і стану ринку.

Інші допущення ідентичні допущенням для вартості на відкритому ринку.

Від оцінювача потрібно, щоб він розглянув питання про те, скільки часу, починаючи з дати оцінки, знадобиться, щоб належно організувати продаж для отримання найкращої ціни без зайвого продовження періоду продажу в надії на підвищення цін на ринку.

*Розрахункова вартість обмеженої реалізації (Estimated Restricted Realization Price)* - це думка відносно грошової суми до вирахування витрат на продаж, яку, як вважає оцінювач на дату оцінки, можна обґрунтовано чекати досяжного в майбутній угоді продажу права у власності, при допущенні про те, що здійснення операції станеться в майбутньому, в момент, визначений клієнтом (і відмічений в звіті про оцінку); при цьому не буде достатнього періоду часу для належного маркетингу (відповідно характеру власності і стану ринку). Інші допущення ті ж, що і для розрахункової вартості реалізації.

Таким чином, визначення розрахункової вартості обмеженої реалізації відповідає визначенню розрахункової вартості реалізації, за винятком того, що здійснення угоди має місце після недостатнього періоду маркетингу.

Потрібно помітити, що приведені визначення введено в нормативи з 1996 року замість поняття *вартість при примусовому продажі (Forced Sale Value)*. При цьому вважається, що нове поняття має більш широкий спектр дії і може задовольнити всі проблеми, пов'язані з майбутнім продажем.

У Міжнародних стандартах IVSC аналогічним є визначення *ліквідаційної вартості* як грошової суми, яка реально може бути отримана від продажу власності в терміни, дуже короткі для проведення належного маркетингу відповідно до визначення ринкової вартості.

*Залишкова вартість заміщення (Depreciated Replacement Cost)* це поточна ринкова вартість при існуючому: використанні об'єкта оцінки, за вирахуванням накопиченого зносу. Основною передумовою залишкової вартості заміщення є те, що вона застосовується в основному для оцінки власності, що не продається на ринку і, відповідно, що не має ринкового попиту.

*Вартість оренди на відкритому ринку (Open Market Rental Value)* - це думка про найкращу орендну плату, за яку нова здача в оренду права власності була б здійснена на дату оцінки при допущенні, прийнятому для вартості на відкритому ринку, із заміною слова "продаж" на слово "оренда".

Дане визначення застосовується для оцінки орендної плати за власність. При цьому розглядається не продовження існуючої оренди, а організація нового договору оренди.

*Розрахункова майбутня вартість оренди (Estimated Future Rental Value)* – це думка відносно орендної плати, отримання якої, як вважає оцінювач на дату оцінки, можна обґрунтовано чекати досяжним при майбутньому завершенні угоди нової здачі в оренду об'єкта власності при і тому ж припущенні, що і для вартості оренди на відкритому ринку. Виключенням є те, що здійснення операції по здачі в оренду станеться в майбутньому, в момент, визначений оцінювачем (і зафіксований в звіті оцінювача), щоб надати достатній період (з урахуванням характеру власності і стану ринку) для належно організованого маркетингу права власності, для угоди відносно орендної плати і інших умов здачі в оренду і для завершення угоди про оренду. Дане визначення застосовується для оцінки орендної плати за власність. При цьому, як і в попередньому випадку, розглядається не продовження існуючої оренди, а організація нового договору оренди.

*Утилізаційна вартість* - це вартість, що розглядається як вартість об'єкта оцінки без їх доробки і підготовки до продажу.

*Утилізаційна вартість* розраховується з урахуванням витрат на реалізацію.

Під *вартістю для оподаткування* розуміється вартість, розрахована відповідно до конкретних методик і нормативів, що використовуються державними органами оподаткування для розрахунку оподатковуваної бази. Незважаючи на те, що в багатьох країнах вартість, що використовується як оподатковувана база, означається як ринкова вартість, методики її розрахунку можуть не співпадати з приведеними визначеннями ринкової вартості і вартості на відкритому ринку, і, відповідно, результати розрахунку не будуть співпадати з величинами ринкової вартості і вартості на відкритому ринку.

Під *інвестиційною вартістю* розуміється вартість власності для конкретного власника, що пред'являє свої інвестиційні вимоги до повернення вкладеного капіталу. Поняття "інвестиційна вартість" застосовно до ідентифікованих ОІВ у разі їх внесення як внесок у власний (статутний) капітал підприємства, що знову створюється.

## **Тема 6.**

### **Порядок оцінки інтелектуальної власності та оформлення звіту про оцінку**

- 1. Етапи ідентифікації прав інтелектуальної власності як об'єкту оцінки та зміст їх робіт.**
- 2. Експертиза об'єктів права інтелектуальної власності за терміном дії прав, за територією та за обсягом прав.**
- 3. Етапи проведення оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності, їх послідовність та зміст робіт.**
- 4. Вихідні дані та інші інформаційні джерела: порядок їх збору та аналізу під час оцінки.**

#### **1. Етапи ідентифікації прав інтелектуальної власності як об'єкту оцінки та зміст їх робіт.**

Після укладання з замовником договору про оцінку оцінювач на першому етапі здійснює збір та обробку:

правовстановлюючих документів, відомостей щодо обтяжень об'єкта оцінки правами інших осіб;

даних бухгалтерського обліку та звітності, що відносяться до об'єкта оцінки;

інформації про технічні та експлуатаційні характеристики об'єкта оцінки;

інформації, необхідної для встановлення кількісних та якісних характеристик об'єкта оцінки з метою визначення його вартості, а також іншої інформації, пов'язаної з об'єктом оцінки.

На цьому етапі проводиться ідентифікація об'єкта оцінювання і пов'язаних з ним прав, аналіз можливих обмежень та застережень, які можуть супроводжувати процедуру проведення оцінки і використання результатів. Оскільки об'єктом оцінки є власне не

результат інтелектуальної діяльності, а право на цей результат, наприклад, на винахід, то в першу чергу слід з'ясувати, чи існує це право.

## **2. Експертиза об'єктів права інтелектуальної власності за терміном дії прав, за територією та за обсягом прав.**

Під час експертизи ОІВ необхідно упевнитися в наявності матеріальних носіїв ОІВ, що є об'єктом обліку. В якості таких можуть бути надані письмові та (або) образотворчі описи, креслення, схеми, зразки продукції, дискети, накопичувачі на жорстких дисках ЕОМ, аудіо-та відеокасети, CD-ROM та інші носії ОІВ. При експертизі охоронних документів необхідно переконатися в наявності документів, що підтверджують правомірне володіння майновими правами. Перелік таких документів складають, охоронні документи (патенти, свідоцтва), ліцензійні договори (патентні та безпатентні ліцензії) та угоди договору поступки прав і передачі прав у статутні капітали підприємств, договори замовлення (фінансування) на створення ОІВ сторонніми організаціями, замовлення на створення ОІВ на підприємстві у порядку службового завдання, контракти або авторські ліцензійні договори між підприємством та розробниками ОІВ, рішення органів державної влади з ОІВ при реорганізації, банкрутстві, приватизації підприємств. На підприємстві, що використовує ОІВ як нематеріальні активи, повинен бути акт про передачу їх в експлуатацію та постановки на бухгалтерський облік. Відповідальним етапом аналізу є ідентифікування прав на ОІВ. Ідентифікацію прав на винахід і корисну модель можна здійснювати в такій послідовності: ідентифікація власника; ідентифікація території дії; ідентифікація терміну дії; ідентифікація сфери технічної винятковості.

Сфера технічної винятковості визначається формулою винаходу або корисної моделі. Пояснення формули відбувається в межах опису винаходу (корисної моделі) та відповідних креслень. Ідентифікацію прав на промисловий зразок і торгову марку доцільно проводити в тій же послідовності, але з урахуванням особливостей охорони цих об'єктів. Для промислового зразка обсяг правової охорони визначається сукупністю суттєвих ознак, зображених на фотографіях виробу (його макета, малюнка). Пояснення ознак проводиться в межах опису. Обсяг правової охорони торговельної марки визначається наведеними у свідоцтві її зображенням та переліком товарів і послуг. Наприклад, власник свідоцтва України на торговельну марку з пріоритетом від 01.12.99 р. бажає передати свої виключні права на нього як внесок до статутного капіталу спільного підприємства. Інші учасники повинні мати на увазі: що дані права діють тільки на території України і не дійсні на території інших держав, а термін дії свідоцтва становить 10 років від дати подання заявки до Укрпатенту, тобто до 01.12.2009 р. і може бути продовжений за клопотанням власника свідоцтва щоразу на 10 років. Що стосується винаходів, то максимальний термін їх правової охорони складає 20 років від дати подання заявки і не може бути більше продовжений, що обмежує реалізацію виключних прав на такі об'єкти в часі. Причому, дія патенту припиняється у разі несплати у встановлений термін річного збору за підтримання його дії. Незнання цієї правової норми може призвести до того, що ліцензіат, який склав з власником патенту ліцензійний договір, буде платити ліцензійні платежі особі, яка вже втратила свої повноваження. Як показує практика більшість непорозумінь і помилок відбувається через неуважного ставлення до охоронного документа. Часто мають місце випадки, коли власником прав є неправомочний суб'єкт. Згідно з чинним національним та міжнародним законодавствами, права на об'єкти інтелектуальної власності цілком або частково можуть бути передані на підставі договору. Ідентифікацію прав у такому випадку можна проводити в установленому порядку. Часткова передача прав накладає на сторони договору додаткові обмеження, які необхідно враховувати при проведенні ідентифікації. Оцінювач повинен пам'ятати, що не зареєстровані офіційно ліцензійні договори визнаються недійсними. Він повинен також пам'ятати, що при внесенні ОІВ як внесок до статутного капіталу поряд з установчим договором одночасно повинен бути укладений ліцензійний договір на передачу прав. Слід також мати на увазі, що в ряді випадків, передбачених Законом, не допускається проведення оцінки прав на об'єкти права інтелектуальної власності оціночної діяльності.

### **3. Етапи проведення оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності, їх послідовність та зміст робіт.**

Об'єм і послідовність процесу оцінки ОІВ можуть залежати як від об'єкта і мети оцінки, так і від виду визначуваної вартості. Однак, в більшості випадків процес оцінки включає наступні етапи:

- попереднє вивчення ситуації, визначення мети і бази оцінки;
- складання технічного завдання на оцінку;
- складання договору на виконання оцінки;
- безпосереднє виконання оцінки;
- оформлення результатів оцінки.

Отримавши пропозицію на проведення оцінки, оцінювач повинен із згоди і за участю клієнта провести попереднє ознайомлення з ОІВ. Потрібно також виявити наявність, склад і достатність для цілей оцінки технічної, ринкової, фінансової інформації, бухгалтерської і іншої документації, яку може представити клієнт. Якщо клієнт не є власником ОІВ, то необхідно уточнити шляхи і способи отримання такої інформації.

### **4. Вихідні дані та інші інформаційні джерела: порядок їх збору та аналізу під час оцінки.**

Оцінювач визначає і аналізує ринок, до якого належить об'єкт оцінки, і його історію, поточну кон'юнктуру і тенденції, а також аналоги об'єкта оцінки. На цьому етапі слід, в першу чергу, звернути увагу на основні макроекономічні показники, якими характеризується розвиток економіки в даному регіоні і які можуть впливати на стан ринку ОІВ. Далі слід проаналізувати динаміку розвитку економічних показників у окремих видах економічної діяльності: промисловості, сільському господарстві, науці, культурі, медицині та ін. Особливо ретельно необхідно досліджувати види економічної діяльності, їх галузі та підгалузі, з якими пов'язується застосування оцінюваного ОІВ. Конкретний перелік показників повинен відповідати основним завданням виконуваної оцінки. На цьому рівні аналізу повинні визначитися основні вихідні дані для найкращого й найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, а також виявлено типового ринкового покупця ОІВ і його інвестиційна мотивація. На цій стадії корисно провести аналіз винахідницької активності в даному виді економічної діяльності, у даній галузі чи підгалузі промисловості. При описі галузі необхідно давати загальне уявлення про її особливості, поточний стан і перспективи розвитку. Особливу увагу потрібно приділити ринку збуту товарів, що містять ОІВ. тенденціям його розвитку. Необхідно проаналізувати склад учасників цього ринку і визначити нішу для об'єкта оцінки. Процедуру аналізу ринку інтелектуальної власності можна умовно розділити на дві частини: аналіз загального стану ринку ОІВ; аналіз характеристик окремих сегментів ринку ОІВ. На першому етапі аналізу, який повинен дати уявлення про фактичний стан і загальної активності ринку ОІВ, необхідно виявити наступні показники: загальна кількість комерційних компаній, що працює на ринку, у тому числі за видами основної діяльності, а також відносна кількість комерційних компаній (наприклад, у розрахунку на 100 тис. населення); загальна кількість угод з ОІВ, зареєстрованих за певний період, і ретроспективна динаміка їх зміни; середній час на оформлення угод; загальна характеристика продавців і покупців ОІВ на ринку; загальна кількість і динаміка зміни пропозиції окремих видів ОІВ за даними відкритої преси; загальна кількість періодичних видань на місцевому ринку, у тому числі спеціалізованих, що висвітлюють питання ринку ОІВ; активність електронних засобів масової інформації у висвітленні проблем ринку ОІВ; наявність спеціалізованих структур, що ведуть аналіз, обробку та публікацію ринкової інформації; позиція місцевих органів влади по відношенню до розвитку ринкових відносин у сфері інтелектуальної власності; наявність місцевих та державних нормативних актів, що обмежують або стимулюють розвиток ринку ОІВ.

Аналіз має відповісти на питання: яку стратегію реалізують на ринку основні учасники; на яких сегментах головним чином працюють основні учасники; на якому сегменті, ймовірно, буде позиціонуватися об'єкт оцінки; які характеристики даного сегмента.

У загальному випадку при аналізі ситуації розглядаються наступні фактори: залежність від постачальників; залежність від покупців; активність конкурентів, що

пропонують аналогічні ОІВ; відкритість ринку для нових конкурентів; характер конкуренції на даному ринку. На другому етапі проводиться аналіз характеристик окремих сегментів ринку ОІВ. Глибина аналізу за часом залежить від конкретних завдань і цілей оцінки, які визначаються завданням оцінки. Зазвичай аналіз проводиться в трьох напрямках: аналіз попиту, аналіз пропозиції; аналіз взаємодії попиту та пропозиції. Для характеристики активності ринку використовують так званий коефіцієнт завантаження ринку, який є відношенням кількості проданих ОІВ до кількості ОІВ, потенційно придатних для продажу. Для кожного сегмента ринку існує певне значення коефіцієнта завантаження, що розділяє якісні поняття "погано" і "добре". При визначенні ринку збуту ОІВ або продукції, або виробництв з використанням ОІВ необхідно виявити області та напрямки застосування ОІВ за функціональними признаками і (або) способом застосування, географії збуту місткості ринку збуту, обсягу збуту конкуруючих товарів, оптимальний або гарантований обсяг збуту для оцінюваних ОІВ.

#### **Тема 7.**

### **Застосування елементів інвестиційного аналізу при оцінці інтелектуальної власності**

- 1. Поняття ринку капіталу. Майбутня вартість. Теперішня вартість. Норма сплати за користування капіталом.**
- 2. Альтернативна вартість капіталу або норма дисконту.**
- 3. Чиста теперішня вартість.**
- 4. Застосування періоду окупності для визначення ефективності інвестицій.**
- 5. Визначення внутрішньої норми віддачі. Аналітичний метод визначення значення внутрішньої норми віддачі. Графічний метод визначення значення внутрішньої норми віддачі.**
- 6. Визначення індексу прибутковості.**
- 7. Поняття невизначеності і ризику.**
- 8. Аналіз чуттєвості.**
- 9. Аналіз сценаріїв.**
- 10. Імітаційне моделювання Монте-Карло.**
- 11. Сутність дисконтування.**
- 12. Модель оцінки капітальних активів (САРМ).**
- 13. Кумулятивний підхід.**

#### **1. Поняття ринку капіталу.**

Перший основний закон фінансів говорить: Долар сьогодні коштує дорожче, ніж долар завтра.

Цьому можна знайти, принаймні, два пояснення. По-перше, купівельну силу майбутнього долара знижує інфляція. По-друге, навіть у безінфляційній економіці завжди

спостерігається зниження вартості грошей, рівне темпові зниження реальних цін внаслідок економічного росту.

Припустимо, що в інвестора є один долар. Він може піти на ринок капіталу (наприклад, у банк) і дати свій долар у користування на один день. При цьому інвестор знає, що завтра він одержить свій долар і плюс плату за його використання:

$$FV = PV(1+i),$$

де:  $FV$ - сума, що інвестор одержить завтра, і яку будемо називати майбутньою вартістю (Future Value);

$PV$ - сума, що інвестор має сьогодні і яку будемо називати теперішньою вартістю, тобто вартістю в даний час (Present Value);

$i$  - норма оплати за користування капіталом, яку прийнято називати нормою відсотка. Різниця між  $FV$  і  $PV$  обчислюється по формулі:

$$IA = FV - PV = i \times PV,$$

де  $IA$  (Interest Amount) - сума процентних платежів, одержувана інвестором за використання його капіталу.

Тепер припустимо, що інвестор хоче завтра получить один долар. Яку суму йому сьогодні необхідно інвестувати, якщо норма оплати за користування капіталом дорівнює  $i$ ?

Рішення даної задачі має такий вигляд:

$$PV = \frac{1}{1+i} \times FV$$

Таким чином, сьогоднішній долар еквівалентний завтрашньому доларові, помноженому на коефіцієнт  $\frac{1}{1+i}$  який називається коефіцієнтом дисконту (коефіцієнтом зменшення).

Розглянемо ще два аргументи, чому долар сьогодні коштує дорожче, ніж долар завтра. На практиці обіцянка одного долара через місяць звичайно має більшу вагу й оцінюється дорожче, ніж обіцянка одного долара через рік або пізніше, про-сто тому, що імовірність виконання першої обіцянки більш висока. Інший аргумент полягає в тому, що сьогодні долар може бути вигідно вкладений і через рік виросте в ціні.

Однак, при цьому потрібно враховувати ще один чинник, що впливає на зміну вартості грошей у часі - ризики.

## 2. Альтернативна вартість капіталу або норма дисконту.

У розрахунках вартості прав на ОІВ будемо оперувати не майбутньою вартістю грошей  $FV$ , а майбутніми грошовими потоками  $C$ , що приблизно будуть генерувати оцінювані ОІВ наприкінці кожного звітного періоду  $t$ .

Розглянемо проект, що дає грошовий потік  $C_1$  наприкінці першого року і грошовий потік  $C_2$ , наприкінці другого року. Теперішня вартість грошового потоку, першого року буде дорівнює:

$$PV = \frac{1}{1+i} C_1$$

Теперішня вартість грошового потоку другого року визначиться аналогічно:

$$PV = \frac{1}{(1+i_1)} \cdot \frac{1}{(1+i_2)} \cdot C_2 = DF_2 \cdot C_2$$

де:  $DF_2$  - коефіцієнт дисконту для грошового потоку другого року;

$C_2$ - майбутній грошовий потік, що надходить наприкінці другого року;

$i_2$  - альтернативна вартість капіталу при інвестиції на 2 роки.

Продовжуючи аналогічні міркування, можна одержати вираз для визначення теперішньої вартості грошових потоків за  $n$  періодів:

$$PV = \frac{C_1}{(1+i_1)} + \frac{C_2}{(1+i_2)^2} + \frac{C_3}{(1+i_3)^3} + \dots + \frac{C_n}{(1+i_n)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i_t)^t}$$



Цей вираз називається формулою дисконтованого грошового потоку.

Якщо не враховувати часову структуру норми дисконту  $i$ , тобто прийняти допущення, що  $i=const$  в усі періоди часу ( $n$ ), то формула дисконтованого грошового потоку прийме більш простий вид:

$$PV = \frac{C_1}{(1+i)} + \frac{C_2}{(1+i)^2} + \frac{C_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{C_n}{(1+i)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}$$

Ця формула з прийнятим допущенням про постійне значення  $i$  істотно спрощує техніку розрахунку теперішньої вартості грошових потоків, що довільно змінюються по величині грошових потоків

### 3. Чиста теперішня вартість

При оцінці вартості ОИС головною задачею є визначення вартості майбутніх вигід, які можна отримати протягом терміну володіння. При цьому майбутня вартість вигід через процедуру дисконтування приводиться до їх теперішньої вартості [8].

Припустимо, що необхідно ухвалити рішення по одному з двох інвестиційних проектів (табл.):

**Таблиця Порівняння інвестиційних проектів**

	Проект А	Проект В
Теперішня вартість майбутніх вигід, грн.	100000	100000
Сума початкових інвестицій, грн.	20000	40000

Як впливає з умови, теперішня вартість майбутніх вигід у обох проектів однакова, тобто обидва проекти сьогодні мають однакову вартість. Однак якщо розглядати їх як об'єкти для інвестицій, то перевага потрібно віддати проекту А, оскільки він вимагає менших початкових інвестицій. Іншими словами, вкладаючи гроші в проект А, можна отримати більший приріст капіталу.

Якщо розглядати цю задачу в термінах аналізу дисконтованого грошового потоку, то критерієм при виборі проектів, є різниця між сумою дисконтованих грошових потоків і початковими інвестиціями, яка називається чистою *теперішньою вартістю* (*net present value* - NPV):

$$NPV = -C_0 + \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{\left(1 + \frac{i}{100\%}\right)^t}$$

де: NPV- чиста теперішня вартість;

$C_0$ - сума початкової інвестиції;

$C_t$  - майбутній грошовий потік періоду t;

$i_t$  - норма дисконтування (ставка дисконту), відповідна періоду t.

Позитивне значення NPV є критерієм прийнятності інвестиційного проекту, при цьому величина норми дисконтування визначається альтернативною вартістю капіталу, тобто тією вартістю, яку отримав би інвестор при вкладенні грошей в проект з рівним ризиком. З сказаного вище можна зробити висновок, що максимізація NPV *відповідає* цілям фірми по збільшенню вартості активів і може бути основним напрямом роботи менеджерів.

Чиста теперішня вартість, як критерій ефективності інвестиційного проекту, досить коректна і економічно обгрунтована. По-перше, чиста теперішня вартість враховує *зміну вартості* грошей у часі. Інші інвестиційні критерії, як це буде показано нижче, цього не враховують. По-друге, чиста теперішня вартість залежить *тільки від грошового потоку, що прогнозується і альтернативної вартості капіталу*. У *третій*, чиста теперішня вартість має властивість адитивності - *тобто чисті теперішні вартості декількох проектів можна складати*, оскільки всі вони виражені в "сьогоднішніх" грошах. При розгляді спільно "поганого" і "хорошого" проекту позитивний загальний баланс не введе експерта в помилку.

Для застосування правила чистої теперішньої вартості при оцінці ефективності альтернативного використання ОИС необхідно:

– спрогнозувати всі грошові потоки проекту протягом терміну володіння, включаючи грошовий потік можливого продажу в кінці проекту;

- визначити альтернативну вартість капіталу на фінансовому ринку;
- визначити теперішню вартість майбутніх грошових потоків шляхом дисконтування по нормі, рівній альтернативній вартості капіталу;
- визначити чисту теперішню вартість відніманням з теперішньої вартості майбутніх грошових потоків суми початкових інвестицій;
- вибрати з декількох варіантів проект, що має максимальне значення чистої теперішньої вартості.

#### 4. Застосування періоду окупності для визначення ефективності інвестицій.

Досить часто для оцінки ефективності інвестицій застосовує критерій, який вимірює час, необхідний для того, щоб сума грошових потоків від проекту стала рівній сумі початкових інвестицій.

Період окупності (Payback period) може бути розрахований або на основі грошових потоків до сплати податків, або на основі грошових потоків після сплати податків, що повинне бути вказано при розрахунку.

Цей вимірник роботи інвестицій використовується інвесторами, які швидко і просто хочуть знати, коли станеться повне повернення вкладеного капіталу. Для інвесторів власного капіталу період окупності є величина, обернена коефіцієнту капіталізації власного капіталу:

$$PBP = \frac{1}{R_E}$$

де:  $PBP$  - період окупності;

$R_E$  — коефіцієнт капіталізації власного капіталу.

Як вимірник, період окупності простий і легко зрозумілий. Однак він має істотні недоліки.

#### 5. Визначення внутрішньої норми віддачі. Аналітичний метод визначення значення внутрішньої норми віддачі. Графічний метод визначення значення внутрішньої норми віддачі.

Внутрішня норма доходу (Internal rate of return - IRR) -це норма дисконтування, при якій чиста теперішня вартість рівна нулю. Іншими словами, при дисконтуванні грошового потоку по нормі IRR, теперішня вартість повернення капіталу рівна початковим інвестиціям.

Для знаходження IRR задача аналізу дисконтованого грошового потоку вирішується в зворотному порядку - всі позитивні і негативні грошові потоки проекту аналізуються для визначення норми дисконтування, при якій їх теперішня вартість рівна початковим інвестиціям.

Метод внутрішньої норми доходу називається також аналізом доходу. Хоч цей термін неточний і з'являється в різних контекстах, метод IRR розглядається як типовий приклад аналізу доходу.

Практичне обчислення IRR звичайно побудоване на ітераційному процесі, що полягає в підборі відповідної норми дисконтування для існуючих грошових потоків. Розглянемо простий проект:

	0 період	1 період	2 період
Початкова інвестиція	- 4000	-	-
Грошові потоки	-	2000	4000

Для цього проекту внутрішня норма доходу повинна перетворювати наступне рівняння в тотожність:

$$NPV = -4000 + \frac{2000}{1 + IRR} + \frac{4000}{(1 + IRR)^2} = 0.$$

Необхідна умова  $NPV = 0$  досягається при  $IRR = 0.28$ .

Один з способів визначення *IRR* - графічний. Швидше і точніше *IRR* визначається за допомогою фінансового калькулятора або комп'ютера. Повертаючись до прикладу, що розглядається можна сказати, що даний проект доцільно інвестувати, якщо альтернативна вартість капіталу менше, ніж внутрішня норма доходу. При альтернативній вартості капіталу меншої, ніж 28% *NPV* більше нуля і навпаки. Іншими словами, порівнюючи *IRR* з альтернативною вартістю капіталу, ми насправді визначаємо, чи буде проект мати позитивне значення *NPV*.

На практиці внутрішня норма доходу досить часто застосовується як основний критерій інвестицій. Однак існують ситуації, в яких цей критерій не коректний.

Досить часто доводиться вибирати між взаємно виключаючими проектами. І в цьому випадку правило *IRR* може ввести в помилку.

Критерії *NVR* і *IRR* - методи можуть конфліктувати.

На практиці, при обчисленні *IRR* багато які фірми передбачають, що норми дисконтування для всіх грошових потоків однакові, і це робить *IRR* менш надійним, ніж *NPV*.

Потрібно відмітити, що конфлікт критеріїв *NPV* і *IRR* має місце тільки при аналізі взаємовиключаючих проектів. Для окремо взятих проектів обидва методи дають один і той же результат. Позитивне значення *NPV* завжди відповідає ситуації, коли внутрішня норма прибутковості перевищує вартість капіталу.

## 6. Визначення індексу прибутковості.

*Індекс прибутковості* (profitability index) - *PI*, або коефіцієнт вигідності (benefit-cost ratio) - це відношення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків до початкових інвестицій:

$$PI = \frac{PV}{C_0}$$

Правило індексу прибутковості полягає в тому, що потрібно приймати інвестиційні проекти, що мають *PI* більше одиниці. У той же час, як і внутрішня норма доходу, індекс прибутковості може ввести в помилку при виборі взаємно виключаючих проектів.

Розглянемо проекти Х і У:

	0 період	1 період	<i>PV</i> 10%	<i>PI</i>	<i>NPV</i> 10%.
Проект Х	- 100	200	182	1.82	82
Проект У	- 10000	15000	13363	1.36	3636

Обидва проекти мають індекс прибутковості більше одиниці, причому у проекту Х індекс прибутковості більше. Але якщо ці проекти взаємо виключають один одну, то перевага потрібно віддати проекту У, тому, що *NPV* для нього значно більше.

## 7. Поняття невизначеності і ризику.

Під *невизначеністю* розуміють стан неоднозначності розвитку конкретних подій в майбутньому, ступінь нашого незнання і неможливість точного прогнозу основних величин і показників проекту. Виключити невизначеність неможливо. Проте можна навчитися приймати рішення в умовах невизначеності.

Найбільш простий спосіб прийняття рішень в умовах невизначеності - проходження власної інтуїції.

Надійніший підхід до врахування невизначеності полягає в її описі в кількісних категоріях.

Хоча невизначеність може привести як до погіршення, так і до поліпшення результатів проекту, в загальному випадку, під ризиком розуміється можливість того, що відбудеться якась небажана подія. У підприємницькій діяльності ризик прийнято ототожнювати з можливістю втрати підприємством частини своїх ресурсів, зниженням планованих доходів або появою додаткових витрат в результаті здійснення виробничої і фінансової діяльності.

Основними видами ризику є:

*виробничий ризик*, пов'язаний з можливістю невиконання фірмою своїх зобов'язань перед замовником;

*фінансовий ризик*, пов'язаний з можливістю невиконання фірмою своїх фінансових зобов'язань перед інвесторами унаслідок використання для фінансування діяльності фірми позикових засобів;

*ринковий ризик*, пов'язаний з можливим коливанням ринкових процентних ставок на фондовому ринку і курсів валют;

*інвестиційний ризик*, пов'язаний з можливим знеціненням інвестиційно-фінансового портфеля.

Існує ще п'ятий, специфічний вид ризику. Це *ризик політичний*, який торкається можливих збитків підприємців і інвесторів унаслідок нестабільної політичної ситуації в країні.

Особливість методів аналізу ризику полягає у використанні імовірнісних понять і статистичного аналізу.

Розрізняють дві групи підходів до аналізу невизначеності:

шляхом аналізу чутливості і сценаріїв; шляхом оцінки ризиків за допомогою ймовірнісно-статистичних методів.

Перший підхід не припускає використання імовірнісних категорій. Другий підхід є трудомістким процесом, що вимагає пошуку і залучення значної кількісної інформації.

### **8. Аналіз чуттєвості.**

Мета аналізу чутливості полягає в порівняльному аналізі впливу різних чинників інвестиційного проекту на показник ефективності проекту.

Приведемо послідовність проведення аналізу чутливості:

1. Вибір ключового показника ефективності інвестицій, наприклад внутрішньої норми доходу (*IRR*).

2. Вибір чинників (показників), щодо яких розробник інвестиційного проекту не має однозначної думки (тобто знаходиться в стані невизначеності). Типовими є наступні чинники:

- капітальні витрати і вкладення в оборотні кошти;
- ринкові чинники: ціна товару і об'єм продажів;
- компоненти собівартості продукції;
- час будівництва і введення в дію основних засобів.

3. Встановлення номінальних і граничних (нижніх і верхніх) значень невизначених чинників;

4. Розрахунок показника для всіх вибраних граничних значень невизначених чинників;

5. Побудова графіка чутливості для всіх невизначених чинників.

Даний графік дозволяє зробити висновок про найбільш критичні чинники інвестиційного проекту з тим, щоб в ході його реалізації звернути на ці чинники особливу увагу з метою скорочення ризику реалізації інвестиційного проекту.

Так, якщо ціна товару виявилася критичним чинником, то в ході реалізації проекту необхідно поліпшити програму маркетингу і підвищити якість товарів. Якщо проект виявиться чутливим до зміни об'єму виробництва, то слід приділити більше уваги вдосконаленню внутрішнього менеджменту підприємства і ввести спеціальні заходи по підвищенню продуктивності. Нарешті, якщо критичним виявився чинник матеріальних витрат, то доцільно поліпшити відносини з постачальниками, уклавши довгострокові контракти, що, можливо, понизить закупівельну ціну сировини.

### **9. Аналіз сценаріїв.**

*Аналіз сценаріїв* - це прийом аналізу ризику, що розглядає разом з базовим набором початкових даних проекту ряд інших наборів даних, які, на думку розробників проекту, можуть мати місце в процесі реалізації. У аналізі сценарію фінансовий аналітик просить технічного менеджера підібрати показники при поганому збігу обставин (малий об'єм

продажів, низька ціна продажів, висока собівартість одиниці товару і т.д.) і при хорошому. Після цього *NPV*, обчислене для хороших і поганих умов, порівнюється з очікуваним *NPV*.

### **10. Імітаційне моделювання Монте-Карло.**

Метод імітаційного моделювання Монте-Карло створює додаткову можливість при оцінці ризику за рахунок того, що робить можливим створення випадкових сценаріїв. Використання аналізу ризику використовує багато інформації, у формі об'єктивних даних, оцінок експертів. Результат аналізу ризику виражається не яким-небудь єдиним значенням *NPV*, а у вигляді імовірнісного розподілу всіх можливих значень цього показника. Отже, за допомогою методу Монте-Карло потенційний інвестор буде забезпечений повним набором даних, що характеризують ризик проекту. На цій основі він зможе ухвалити зважене рішення про надання засобів.

У загальному випадку, метод імітаційного моделювання Монте-Карло є процедурою, за допомогою якої математична модель визначення якого-небудь фінансового показника (у нашому випадку *NPV*) піддається ряду імітаційних прогнозів на комп'ютері: будуються послідовні сценарії з використанням початкових даних; останні за задумом розробників проекту є невизначеними і тому в процесі аналізу вважаються випадковими величинами. Результати імітації збираються і аналізуються статистично, з тим, щоб оцінити міру ризику.

Перша стадія в процесі аналізу ризику - це створення прогнозної моделі. Така модель визначає математичні відносини між числовими змінними, які відносяться до прогнозу вибраного фінансового показника. Як базова модель для аналізу інвестиційного ризику звичайно використовується модель розрахунку показника *NPV*.

В цілому, процедура визначення ризиків по цьому методу представляє складне завдання, що вирішується із застосуванням комп'ютерних програм.

Остаточна стадія аналізу ризиків - обробка і інтерпретація результатів.

Як міра ризику в інвестиційному проектуванні доцільно використовувати вірогідність отримання негативного значення *NPV*.

Комерційні і виробничі ризики інвестора, що використовує об'єкти інтелектуальної власності, наприклад, винаходи в інвестиційному проекті, можуть бути зменшені за рахунок:

збільшення об'єму передаваних прав (забезпечення ліцензійної монополії);  
підвищення ступеня промислового освоєння предмету ліцензії (зниження виробничих ризиків освоєння нової продукції);

наявність патентної охорони (патентної монополії, що захищається державними законами).

Всі ці чинники зрештою, сприяють збільшенню вірогідності досягнення комерційного успіху і отримання додаткового прибутку від використання ОІС.

### **11. Сутність дисконтування.**

Метод дисконтування грошових потоків є найбільш універсальним розрахунковим інструментом, що дозволяє визначити справжню вартість майбутніх грошових потоків.

Ключовими моментами для достовірності визначення вартості методом аналізу дисконтованого грошового потоку є якісний прогноз очікуваних грошових потоків і вибір відповідної ставки дисконтування.

Під "ставкою дисконту" розуміється ставка доходу, яка використовується для перерахунку грошових сум, що підлягають сплаті або отриманню в майбутньому, до поточної вартості. Таким чином, ставка дисконту використовується для визначення суми, яку інвестору потрібно заплатити зараз (тобто поточної вартості), щоб в майбутньому отримати право на прогнозований потік платежів.

При розгляді прогнозу дисконтованого грошового потоку ризик може бути інтерпретований як вірогідність реалізації майбутніх прогнозів.

Чому саме вартість капіталу служить ставкою дисконтування? Оскільки проект розгортається впродовж декількох майбутніх років, підприємство не має твердої упевненості в тому, що воно знайде ефективний спосіб вкладення зароблених грошей. Але воно може

вкласти ці гроші у власний бізнес і одержати віддачу, як мінімум, рівну вартості власного капіталу.

Розрахунок ставки дисконту завжди є одним з ключових моментів при проведенні оцінки, і для її визначення застосовують декілька підходів. Серед них: модель оцінки капітальних активів (Capital Asset Pricing Model - CAPM) і метод кумулятивної побудови ("build-up" approach).

## 12. Модель оцінки капітальних активів (CAPM).

CAPM заснована на уявленні, що інвестор прагне до отримання додаткових доходів (в порівнянні з гарантованими доходами від безризикових цінних паперів, наприклад, від урядових облігацій). Додатковий дохід є винагорода, яка інвестор одержує за те, що вкладає засоби в активи з вищим рівнем ризику.

За допомогою CAPM робиться спроба виміряти додатковий очікуваний дохід для активів на основі трьох компонентів: безризикової ставки, коефіцієнта бета і ринкової премії за ризик.

Рівняння CAPM може бути записано в такому вигляді:

$$C_e = C_{RF} + (C_M - C_{RF}) \cdot \beta,$$

де:  $C_e$  - очікуваний дохід на власний капітал;

$C_{RF}$  - безризикова ставка доходу;

$\beta$  - коефіцієнт бета (чинник ризику);

$C_M$  - середньоринкова ставка доходу.

Модель використовує показник ризику конкретної фірми який формалізується введенням показника  $\beta$ . Цей показник влаштований таким чином, що  $\beta=0$  якщо активи компанії зовсім безризикові.

Показник  $\beta=1$ , якщо активи даного підприємства такі ж ризикові, як і середні по ринку всіх підприємств країни. Якщо для конкретного підприємства маємо  $0 < \beta < 1$ , то це підприємство менш ризикове в порівнянні з середнім по ринку; якщо  $\beta > 1$ , то підприємство має великий ступінь ризику, чим в середньому по країні.

Ринкова премія є додатковий дохід (перевищення над безризиковою ставкою доходу), яку інвестор одержує як компенсації за додатковий ризик, пов'язаний з капіталовкладеннями в акції компанії.

## 13. Кумулятивний підхід.

Кумулятивний підхід має певну схожість з CAPM. У обох випадках за базу розрахунків береться ставка доходу по безризикових цінних паперах, до якої додається додатковий дохід, пов'язаний з ризиком інвестування в даний вид цінних паперів. Потім вносяться поправки (у бік збільшення або зменшення) на дію кількісних і якісних чинників ризику, пов'язаних із специфікою даної компанії.

Розрахунок вартості власного капіталу згідно кумулятивному підходу проводиться в два етапи:

1. Визначення відповідної безризикової норми доходу.
2. Оцінка величини відповідної премії за ризик інвестування в дану компанію.

## **Тема 8.**

### **Підходи та методи оцінки вартості прав інтелектуальної власності**

- 1. Методи оцінки вартості прав інтелектуальної власності в рамках витратного підходу, їх особливості щодо типових об'єктів права інтелектуальної власності.**
- 2. Методи оцінки вартості прав інтелектуальної власності в рамках доходного підходу, їх особливості щодо типових об'єктів права інтелектуальної власності.**
- 3. Методи оцінки вартості прав інтелектуальної власності в рамках порівняльного підходу, їх особливості щодо типових об'єктів права інтелектуальної власності.**
- 4. Узгодження результатів оцінки, отриманих з використанням декількох методичних підходів.**
- 5. Особливості оцінки окремих об'єктів права інтелектуальної власності.**
- 6. Зміст та структура документу (звіту) про оцінку та висновку про вартість об'єкта права інтелектуальної власності.**
- 7. Зміст та структура акту оцінки вартості об'єктів права інтелектуальної власності.**

- 1. Методи оцінки вартості прав інтелектуальної власності в рамках витратного підходу, їх особливості щодо типових об'єктів права інтелектуальної власності.**

Визначення вартості ОІВ при використанні підходу на основі активів полягає в розрахунку витрат на відтворення ОІВ, що оцінюються в поточних цінах за вирахуванням зносу. Звідси слідує важливий висновок, що вартість ОІВ в цьому випадку і ринкова вартість, що передбачає прибуток - різні величини. Здавалося б, цей вид вартості

непридатний для ринку. Однак до нього звертаються фахівці все частіше, розуміючи, що вартість ОІВ, визначена по цьому підходу, відповідає рівню вартості при "ідеальному" збалансованому стану ринку.

На активно функціонуючому ринку ОІВ для визначення ринкової вартості використовують, головним чином ринковий підхід і прибутковий підхід. Однак в переважній більшості випадків отримана по підходу на основі активів (витратному підходу) оцінка є необхідною складовою для виведення остаточної величини ринкової вартості.

Порівняння результатів оцінки ОІВ, отриманих по підходу на основі активів з результатами, отриманими по ринковому і прибутковому підходах, можуть бути своєрідним індикатором стану ринку. Так, якщо вартість по підходу на основі активів виявиться вище, ніж розрахована по двох інших підходах, то це означає, що конкуренція на ринку невелика і в найближчому майбутньому може статися підвищення цін. Якщо навпаки - те можна чекати підвищення конкуренції і зниження цін.

Підхід на основі активів є єдино застосовним, коли ОІВ не призначена для отримання прибутку, або коли по тих або інших причинах ринкову вартість важко визначити двома іншими підходами. Наприклад, коли ОІВ є унікальними (наприклад, витвору мистецтва), які продаються дуже рідко або взагалі не продаються. У разі визначення бази для оподаткування підхід на основі активів є основним для визначення вартості.

Підхід на основі активів має істотні обмеження при оцінці ОІВ зі значним терміном служби із-за труднощів з вимірюванням величини морального старіння. Крім того, результати підходу на основі активів відображають вартість повного права власності, тому при оцінці часткових прав власності необхідне коректування отриманих результатів.

Таким чином, підхід на основі активів до визначення вартості є, з одного боку, корисним елементом процедури визначення ринкової вартості, а з іншої - єдиним інструментом для отримання уявлення про вартісну оцінку унікальних ОІВ, або при постановці прав на ОІВ на бухгалтерський облік.

**Метод вартості заміщення** відноситься до підходу на основі активів. При оцінці активу по цьому методу використовується принцип заміщення, який стверджує, що максимальна вартість власності визначається мінімальною ціною, яку необхідно заплатити при купівлі активу аналогічної корисності або з аналогічною споживчою вартістю. Ця вартість має назву вартості нового активу, еквівалентного по функціональних можливостях і варіантах його використання, але не обов'язково подібного на зовнішній вигляд і будову складових частин.

**Метод відновної вартості** – метод оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Відновна вартість активу визначає суму витрат, необхідних для створення нової точної копії активу, що оцінюється. Ці витрати повинні ґрунтуватися на сучасних цінах на сировину, матеріали, енергоносії, комплектуючі вироби, інформацію, а також на середньо галузеву вартість робочої сили певної кваліфікації. Метод відновної вартості є основним методом розрахунку вартості унікальних нематеріальних активів.

**Метод початкових витрат** – метод оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Вартість активу, яку визначають цим методом, носить назву історичну, тому, що вона, передусім, базується на фактично приведених витратах, вибраних з бухгалтерської звітності підприємств за декілька останніх років. Особливо треба звернути увагу на дві обставини: їх величину і термін створення активу. Витрати, які були проведені раніше, при необхідності повинні бути скоректовані в необхідному напрямі, а потім проіндексовані з урахуванням їх терміну давності.

Витратний метод частіше за все використовується для оцінки нематеріальних активів, які не беруть участь і формуванні майбутніх прибутків і які не приносять прибуток в даний час.

На практиці метод початкових витрат використовується у випадках, коли нематеріальні активи, що оцінюються мають соціальне значення або беруть участь в оборонних програмах, програмах безпеки державного або регіонального значення.

При використанні методу початкових витрат для оцінки ОІВ проводяться наступні роботи:

- виявляються всі фактичні витрати, пов'язані з створенням, придбанням або введенням в



дію ОІВ;

- коректуються витрати на величину індексу цін на дату оцінки;
- визначається нарахована величина амортизації ОІВ;
- вартість ОІВ визначається як різниця між скоректованою величиною витрат і нарахованою амортизацією.

Облік зроблених витрат повинен включати не тільки витрати на розробку і правову охорону ОІВ, але і на:

- виробництво дослідних зразків продукції;
- підготовку виробництва;
- забезпечення нормального ходу виробничого процесу;
- реалізацію продукції.

Чим ширше враховані реальні витрати, тим більш обґрунтованим є результат оцінки.

Шляхами надходження ОІВ на підприємство є:

- створення ОІВ на власному підприємстві;
- придбання прав на ОІВ у третіх осіб на основі ліцензійних договорів або угоди про поступку патентів;
- внесення ОІВ в статутний фонд підприємства;
- безплатна передача ОІВ підприємству.

У залежності від шляхів надходження ОІВ використовуються різні варіанти методу початкових витрат.

Оцінку ОІВ, створених на власному підприємстві, здійснюють з використанням формули:

$$PV = K_c \times \sum_{t=t_H}^{t=t_K} Z_t \times K_t^{н.с.} \times K_t^I,$$

де:  $PV$  - розрахункова ціна ОІВ;

$K_c$ — коефіцієнт морального старіння, визначуваний на дату оцінки

$$K_c = 1 - \frac{T_p}{T_H},$$

де:  $T_p$ — фактичний термін дії охоронного документа на дату оцінки, років,

$T_H$  - номінальний (повний) термін дії охоронного документа, років;

$Z_t$  - річні сумарні витрати на ОІВ в році  $t$  розрахункового періоду;

$t_H$  - початковий рік розрахункового періоду;

$t_K$  - кінцевий рік розрахункового періоду.

$K_t^{н.с.}$  - коефіцієнт нарощування ставок банківського відсотка, призначений для приведення різночасних щорічних сум до розрахункового року.

$$K_t^{н.с.} = \left( 1 + \frac{i}{100} \right)^t,$$

де:  $i$  — банківський відсоток;

$K_t^I$  - коефіцієнт індексації, що враховує зміну індексу цін в році  $t$  в даній галузі виробництва.

Для визначення  $K_t^{н.с.}$  і  $K_t^I$  можуть використовуватися табличні дані, в тому числі приведені в публікаціях.

Оцінка ОІВ, придбаних у третіх осіб, в тому числі при їх внесенні в статутний капітал підприємства, здійснюється на основі витрат, пов'язаних з платежами за ліцензійним або іншим договором. Незважаючи на те, що вартість ліцензії для покупця могла бути визначена по прибутковому методу, в бухгалтерській звітності вона відбивається як витрати на нематеріальні активи і розраховуються по формулі:

$$PV = \sum_{t=t_H}^{t=t_K} Z_t$$

де:  $Z_t$  - сумарні витрати (щорічні платежі по договору) на купівлю ОІВ.

Отримані підприємством ОІВ від юридичних або фізичних осіб на безкоштовній основі підлягають оцінці експертним шляхом.

## **2. Методи оцінки вартості прав інтелектуальної власності в рамках доходного підходу, їх особливості щодо типових об'єктів права інтелектуальної власності.**

У основі прибуткового підходу лежить принцип очікування, що свідчить про те, що вартість ОІВ визначається величиною майбутніх вигід її власника. Формалізується даний підхід шляхом перерахунку майбутніх грошових потоків, що генеруються ОІВ, в теперішню вартість.

Як правило, потенційні покупці розглядають прибуток ОІВ з точки зору інвестиційної привабливості, тобто як об'єкт вкладення капіталу з метою отримання в майбутньому відповідного прибутку. Однією з основних особливостей що приносить прибуток ОІВ є те, що він дуже рідко належить одному власнику на правах повної власності. Саме тому при оцінці ОІВ звичайно розглядаються конкретні набори прав власності, що визначають предмет оцінки.

Оскільки в основі прибуткового підходу лежить принцип очікування майбутніх вигід, то істотним моментом є чітке визначення і класифікація цих вигід для одноманітного їх тлумачення. Вважається, що вигода від володіння ОІВ включає право отримувати всі регулярні прибутки під час володіння, а також прибуток від продажу ОІВ після закінчення володіння, якщо це передбачене ліцензійним договором.

Стосовно до оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності значення прибуткового підходу полягає в тому, що вартість будь-якого об'єкта інтелектуальної власності можна ототожнити з капіталом (інвестицією) певної величини, здатної генерувати додатковий прибуток або, говорячи точніше, надлишкову додаткову вартість на умовах ефективного використання цього активу. Отже, для рішення зворотної задачі (оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності) необхідно визначити додатковий прибуток за який-небудь період часу (наприклад, за рік), який може бути отримана за рахунок впровадження нових ідей, принципів, удосконалень в організаційну, технологічну або підприємницьку діяльність підприємства. При цьому додатковий прибуток ототожнюється з прибутком на деякий капітал, рівний вартості конкретного об'єкта інтелектуальної власності.

Знаючи прибутковість конкретної галузі, до якої відноситься те або інше підприємство, або визначивши внутрішню прибутковість потоку надлишкової додаткової вартості по відомій додатковій вартості, за допомогою відомих економіко-математичних формул можна оцінити вартість конкретного об'єкта інтелектуальної власності, тобто визначити величину шуканого капіталу.

В умовах, коли ринок інтелектуальної власності ще не сформований або працює неефективно, з трьох розглянутих підходів, прибутковий підхід до оцінки вартості ОІВ є основним.

**Метод капіталізації прибутків** – метод оцінки об'єктів інтелектуальної власності.

Під капіталізацією розуміють процес переводу прибутків від якого-небудь майна в його вартість. Розрізняють метод прямої капіталізації і метод по нормі віддачі.

Метод прямої капіталізації використовують частіше для розрахунку залишкової вартості, як експрес-метод, і, іноді, для оцінки активів, термін життя яких практично не визначений. Процедура цього методу включає, по-перше, виявлення джерел і розмірів чистого прибутку, по-друге, виявлення ставки капіталізації, і, по-третє, визначення вартості активу як частку від ділення чистого прибутку на ставку капіталізації.

Практичне використання ОІВ з метою отримання прибутку, як правило, пов'язане з проведенням комплексу заходів щодо створення і реконструкції виробництва, що використовує ОІВ, випуску продукції і її реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринках. Прибуток, що отримується при цьому розраховується як різниця між вартістю отриманого прибутку і витрат від проведення вказаних заходів.

Метод прямої капіталізації прибутку полягає в тому, що вартість капіталу і прибуток, що отримується від його використання пов'язані між собою співвідношенням, яке

передбачає повернення капіталу (амортизацію) і отримання прибутку від його використання. Завдяки капіталізації прибуток від використання об'єкта, що оцінюється перекладається на його вартість.

Згідно з цим методом теперішня вартість ОІВ, що оцінюється визначається шляхом ділення щорічного прибутку, який генерується ОІВ, що оцінюється, на "норму капіталізації":

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{R_{Et}}$$

де:  $C_t$  - прибуток, який генерується ОІВ, що оцінюється в періоді  $t$ ;  
 $R_{Et}$  - норма капіталізації в періоді  $t$ . Норма капіталізації може бути розрахована через коефіцієнт дисконтування:

$$R_{Et} = DF - g/100,$$

где  $DF = \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{100}\right)^t}$ , коефіцієнт дисконтування;

$i$  – ставка дисконта, %;

$g$  - довгострокові темпи росту прибуку, %;

$t$  - періоди.

Зарубіжний досвід використання прибуткового підходу вказує, що за нижній межу ставки дисконту повинно прийматися значення прибутковості по державних облігаціях як найменш ризиковане вкладення капіталу.

Як нижня межа ставки дисконту можна прийняти ставку рефінансування Національного банку України (НБУ).

Метод прямої капіталізації застосовують у випадках, коли прибуток від використання ОІВ, що оцінюється протягом тривалого часу є більш або менш стабільним або темпи зростання прибутку по періодах постійні. Тому цей метод годиться для діючого підприємства зі стабільними майбутніми грошовими потоками, які добре прогнозуються, що генеруються ОІВ.

Однак, аналіз ринку цінних паперів показує, що значення ставки рефінансування НБУ носять умовний характер і не відображають ризики, пов'язані з державними зобов'язаннями.

Даний метод оцінки частіше застосовують для випадків використання ОІВ у власному виробництві, інвестиційних проектах розрахунках, в яких використання ОІВ не пов'язане з виробництвом продукції, що реалізовується на ринку.

**Метод надлишкового прибутку** – метод оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Цей метод заснований на припущенні, що вироблювана з використанням ОІВ продукція приносить додатковий прибуток в порівнянні з продукцією, вироблюваною без використання ОІВ.

Для оцінки застосовують формулу:

$$PV = \sum_{t=1}^n V_t [(Z_{1t} - C_{1t}) - (Z_{2t} - C_{2t})] DF.$$

де:  $PV$  - розрахункова вартість ОІВ;

$t$  - розрахунковий період;

$V_t$  - обсяг зробленої з використанням ОІВ продукції в періоді  $t$ , од.;

$Z_{1t}$  і  $C_{1t}$  - відповідно продажна ціна і собівартість продукції, зробленої з використанням ОІВ в році  $t$ ;

$Z_{2t}$  і  $C_{2t}$  - відповідно продажна ціна і собівартість продукції в період  $t$ , аналогічної продукції, зробленої до впровадження ОІВ;

$DF$  - коефіцієнт дисконтування.

Виконана по даній методиці оцінка ОІВ, так само, як і для попереднього варіанта, є розрахунковою вартістю ОІВ для випадку використання його власником у власному виробництві.

Даний метод може застосовуватися для ОІВ-пристрою і ОІВ-способу в тих випадках, коли внаслідок їх застосування на ринок поступає продукція, виготовлена з використанням ОІВ.

**Метод дисконтування грошових потоків** – метод оцінки об'єктів інтелектуальної власності. При оцінці вартості прав на ОІВ по прибутковому підході часто використовується метод дисконтування. Співвідношення між теперішньою і майбутньою вартістю зафіксоване формулою наростання знижки в майбутніх грошових потоках по методу складного відсотка. У процесі реалізації цього методу, по-перше, оцінюються майбутні грошові потоки, по-друге, визначається ставка дисконтування, по-третє, розраховується сумарна вартість грошових потоків.

Ставка дисконтування на безризикове вкладення капіталу мінімальна, а на вкладення капіталу з високим ризиком - максимальна.

Теперішня вартість прав на ОІВ визначається по формулі:

$$PV = \sum_{t=1}^n C_t \cdot DF,$$

де:  $PV$ —теперішня вартість прав на ОІВ, грн.;

$t$ - періоди (роки);

$C_t$  - чистий прибуток, в періоді  $t$ ;

$DF$ — коефіцієнт дисконтування.

**Метод роялті** – метод оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Формула для визначення ціни ліцензії на базі роялті має наступний вигляд:

$$PV = \sum_{t=1}^n V_t Z_t \frac{R_t}{100},$$

де:  $PV$ - теперішня ціна ліцензії, грн;

$V_t$ - обсяг випуску продукції по ліцензії в  $t$  році, од.;

$Z_t$  - продажна ціна продукції по ліцензії в  $t$ -му році, грн.;

$R_t$  - ставка роялті в  $t$ -м році, %.

**Метод звільнення від роялті** – як метод оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Цей метод використовується при наявності інформації про угоди з подібними активами, або, як мінімум, даних про ставки роялті в цій сфері. Суть цього методу засновується на припущенні, що інтелектуальна власність, яка використовується на підприємстві, йому не належить. У такому випадку частина прибутку, яку підприємство повинне було б виплачувати у вигляді винагороди власникам цієї інтелектуальної власності, воно насправді залишає у себе, тому що власність належить даному підприємству і вважається його додатковим прибутком, створеним цим активом.

Оцінка ОІВ на базі роялті застосовується для випадків використання ОІВ у власному виробництві, і набула найбільшого поширення в міжнародній і внутрішній торгівлі ліцензіями.

Формула для визначення ціни ліцензії по методу звільнення від роялті така ж, як і в методі роялті за винятком того, що права частина множиться на  $RF$  - коефіцієнт дисконтування:

$$PV = \sum_{t=1}^n V_t Z_t \frac{R_t}{100} RF.$$

Основні етапи методу:

1. Складається прогноз обсягу продажу, по якому очікуються виплати роялті. Визначати обсяг зробленої продукції по ліцензії слідє по кожному року з урахуванням того, що в перші роки освоєння її випуску може і не бути, потім відбувається нарощування об'ємів, далі - спад в зв'язку з моральним старінням нововведень.

2. Визначається ставка роялті.
3. Визначається економічний термін служби патенту або ліцензії. Юридичний і економічний терміни служби можуть не співпадати, тому потрібно зробити реалістичний прогноз відносно тривалості платежу.
4. Розраховуються очікувані виплати по роялті шляхом розрахунку відсоткових відрахувань від обсягу продажу, що прогнозується.
5. З очікуваних виплат по роялті віднімають всі витрати, пов'язані із забезпеченням патенту або ліцензії (юридичні, організаційні, адміністративні витрати).
6. Розраховуються дисконтовані потоки прибутку від виплат по роялті.
7. Визначається сума поточних вартостей потоків прибутку від виплат по роялті.

**3. Методи оцінки вартості прав інтелектуальної власності в рамках порівняльного підходу, їх особливості щодо типових об'єктів права інтелектуальної власності.** Суть ринкового підходу полягає в тому, що вартість прав на ОІВ визначається шляхом зіставлення цін недавнього продажу подібних об'єктів.

Хоч подібний підхід до оцінки, на перший погляд, виглядає досить простим і прямолінійним, його застосування на практиці пов'язане з безліччю труднощів і умовностей. Насамперед, наявність таких труднощів зумовлена тим, що не існує навіть двох абсолютно однакових ОІВ. Країна, вид ОІВ, термін правової охорони, склад авторів, умови фінансування, час продажу – це лише небагато з позицій, по яких, як правило, об'єкти мають відмінності. Причому деякі відмінності можуть змінювати свій внесок відповідно до зміни ринкової ситуації.

Ще однією трудностю застосування даного підходу є необхідність враховувати операції, відповідні визначенню ринкової вартості, тобто ті, на які не вплинули неринкові чинники. При великих угодах інформація про економічні характеристики і умови продажу часто недоступна або неповна, тому в таких випадках ринковий підхід може лише обкреслять діапазон, в якому найбільш ймовірно буде знаходитися величина ринкової вартості. Саме тому оцінку ОІВ на основі цього підходу, потрібно виконувати обережно. При наявності достатньої кількості достовірної інформації про недавній продаж подібних об'єктів, ринковий підхід дозволяє отримати результат, що максимально близько відображає відношення ринку до об'єкта оцінки.

Повноцінне використання ринкового підходу може бути лише при наявності у покупця вибору ОІВ з числа інших, подібних і що виконують такі ж функції. При цьому з декількох ОІВ приблизно однакового значення і корисності покупець повинен мати можливість вибору того ОІВ, який його влаштовує за переліком якостей, до яких відносяться: функціональне призначення, прийнятна вартість, тривалість терміну використання, міра захищеності, його унікальність і інші характеристики. Крім того, продавець ОІВ повинен мати можливість вибору найбільш цікавих для нього покупців, для того щоб серед них віддати перевагу тому, хто більше заплатить і тому, з ким можлива подальша співпраця. На жаль, тільки по деяким ОІВ можливе дотримання цих умов. Дуже часто така можливість виникає при продажу прав на видання високо професійних творів літератури, мистецтва, на виготовлення і комерційну реалізацію аудіо- і відео- продукції вищої якості, при тиражуванні і реалізації програмних продуктів.

При передачі прав на об'єкти промислової власності на ринкових умовах, виникають додаткові труднощі. Чим більш унікальне виробництво або продукція, в яких реалізоване право на об'єкт промислової власності, тим складніше знайти покупця і, відповідно тим менше можливості повноправних ринкових відносин. І навпаки, чим значніше виробництво і чим більше таких виробництв в світі, тим легше знайти покупців патентів та інших прав, і тим легше використати ринковий підхід. Прикладом цього може бути виробництво комп'ютерів, калькуляторів, телевізорів і т.д.

Перевагою ринкового підходу є те, що він дозволяє визначити так звану справедливую ціну, яка найкращим чином відповідає ситуації на ринку.

Необхідною умовою для застосування ринкового підходу є ефективно працюючий ринок і доступ до представницької бази продажу аналогічних ОІВ. На жаль, в Україні ще не

сформувався повноцінний ринок ОІВ, тому використання цього підходу для оцінки прав на ОІВ в цей час проблематичне.

**Метод порівняння продажу** – метод оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Цей метод є основним при ринковому підході. При наявності відповідних умов метод дозволяє визначити найбільш точну, так звану справедливу ціну. Однак, незважаючи на свою простоту, його використання пов'язане з певними труднощами.

Передусім, це викликано індивідуальним характером ОІВ, різноманітністю і відмінністю комерційних угод, що укладаються на передачу прав на ОІВ за науково-технічними характеристиками, правовими і комерційними умовами, а також з конфіденційним характером угод, що укладаються. Це не дозволяє підібрати повні аналоги на ОІВ, що оцінюються, але дає можливість здійснювати порівняння лише по окремих розрахункових параметрах. У практиці оцінки ОІВ можна говорити про два напрями використання даного методу.

Перший напрям передбачає збір, аналіз і систематизацію даних про комерційні умови укладених ліцензійних договорів на передачу прав на ОІВ на світовому і внутрішньому ринку за галузевим принципом і створення на цій основі баз даних з використанням ЕОМ.

Значення цих баз даних полягає у використанні конкретних матеріалів, що є в них для більш точного визначення розрахункових параметрів, що використовуються при оцінці ОІВ на основі раніше розглянутих методик, в тому числі термінів договорів, розмірів роялті, продажних цін і інших. Визначення ринкової вартості ОІВ на основі аналогів, що є можливе лише при правильному зіставленні цілей, параметрів, об'ємів і умов надання прав, а також для прийнятих умов виплати винагороди (наприклад, тільки на базі роялті).

Інший напрям 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 продажу здійснюється на основі складання конкурентних листів об'єктів, що порівнюються, зіставлення комерційних умов і технічного рівня ОІВ, що оцінюється з аналогами що є в наявності.

Визначення вартості ОІВ на основі продажу-аналогів вимагає порівняльного аналізу, що утруднено в цей час, оскільки в Україні відсутні:

- статистика продажу підприємств при банкрутстві, приватизації і злитті;
- статистика угод, що відносяться до передачі виняткових прав на ОІВ;
- правова база для переоцінки нематеріальних активів;
- достовірні відомості про динаміку інфляції.

Ще одна трудність полягає в тому, що якщо отримано відомості про об'єкт-аналог в минулому, то його ціна може не відповідати умовам, що змінилися на сьогоднішній день.

**4. Узгодження результатів оцінки, отриманих з використанням декількох методичних підходів.** Кожному з підходів відповідає один або декілька методів. Застосовно до оцінки ОІВ зв'язок підходів з методами оцінки може бути представлений таким чином:

Зв'язок між підходами до оцінки ОІВ і методами оцінки

№п/п	Підхід до оцінки	Метод оцінки
1	Підхід на основі активів	Метод вартості заміщення Метод відновної вартості Метод початкових витрат
2	Ринковий підхід	Метод порівняння продажу
3	Прибутковий підхід	Метод прямої капіталізації Метод надмірного прибутку Метод дисконтування грошових потоків Метод звільнення від роялті

Приведений в табл. перелік методів оцінки не є вичерпним

## 5. Особливості оцінки окремих об'єктів права інтелектуальної власності.

### 5.1. Особливості розрахунку вартості прав на об'єкти промислової власності

**Оцінка прав на винаходи і корисні моделі при підході на основі активів.** У рамках підходу на основі активів, використовуємо метод початкових витрат. По цьому методу вартість прав на винахід або корисну модель, створений на власному підприємстві, може бути визначена по формулі:

$$PV = k_1 \cdot \sum_{t=1}^n Z_t \cdot \frac{k_{2t}}{k_{3t}},$$

де  $k_1$  – коефіцієнт морального старіння, що визначається на дату оцінки:

$$k_1 = 1 - \frac{t_p}{t_n},$$

$t_p$  - реальний юридичний термін дії охоронного документа на дату оцінки;

$t_n$  - номінальний (повний) термін дії охоронного документа;

$Z_t$  - витрати річні сумарні в  $t$ -му періоді, грн.

$k_{2t}$  - коефіцієнт індексації, що враховує зміни індексу цін в  $t$ -му періоді у відповідних галузях промисловості (визначається по банківській або обліковій ставці, або по галузевих індексах цін, або по коефіцієнтах індексації пенсій);

$k_{3t}$  - коефіцієнт дисконтування в  $t$ -му періоді:

$$k_{3t} = \frac{1}{\left(1 + \frac{i_t}{100}\right)^t},$$

де:  $i_t$  - банківський відсоток за використання капіталу в  $t$ -му періоді, %;

При визначенні витрат виявляються всі фактичні витрати, пов'язані з створенням, правовою охороною і введенням ОІВ в дію.

Чим повніше будуть враховані витрати, тим обґрунтованіший буде результат оцінки. Точність методу може бути підвищена за рахунок приведення вартості грошей, затрачених в минулих періодах, до справжньої їх вартості.

**Оцінка прав на винаходи і корисні моделі при ринковому підході.** Для визначення вартості ОІВ по ринковому підході здійснюють збір, аналіз і систематизацію даних про комерційні умови укладених ліцензійних і інших договорів на передачу ОІВ і їх ціну на міжнародному і внутрішньому ринках за галузевим принципом і на цій основі створюють бази даних.

Визначення ринкової вартості ОІВ на основі аналогів, що є можливе лише при правильному зіставленні цілей, параметрів, об'ємів і умов надання прав, а також характеристик ОІВ, що оцінюються і аналога.

Визначення продажної ціни продукції з ОІВ на основі порівняння продажу здійснюється за допомогою складання прайс-листів об'єктів, що порівнюються, зіставлення комерційних умов продажу і технічного рівня об'єкта, що оцінюється з аналогами, що є.

Порівняльні дані, в тому числі терміни договорів, ставки роялті, що є в базах даних, продажні ціни і інш., використовуються для уточнення розрахункових параметрів, отриманих при оцінці ОІВ на основі прибуткового підходу.

**Оцінка прав на винаходи і корисні моделі при прибутковому підході.** У рамках прибуткового підходу оцінку вартості прав на винахід і корисні моделі частіше за все проводять по методу надлишкового прибутку.

Під "надлишковим прибутком" розуміють різницю між прибутком, отриманим при використанні винаходу або корисної моделі, і тим прибутком, який виробник отримує від реалізації продукції без використання винаходу або корисної моделі. Цю щорічну перевагу в прибутку дисконтують з урахуванням передбачуваного періоду його отримання.

Вартість прав на винахід або корисну модель можна визначити по формулі:

$$PV = \sum_{t=1}^n P_t \cdot \frac{1}{\left(1 + \frac{i_t}{100}\right)^t},$$

де:  $P_t$  - чистий надлишковий прибуток, що отримується за рахунок використання винаходів або корисної моделі в періоді  $t$ , грн.;

$i_t$  - ставка дисконту, %;

$n$  - число періодів  $t$ , в яких передбачається отримання надлишкового прибутку.

$$P_t = P_{t0} * V_t$$

де:  $P_{t0}$  - чистий надлишковий прибуток, що отримується від використання винаходу або корисної моделі в періоді, віднесений до одиниці продукції, грн.;

$V_t$  - число одиниць продукції, вироблених в періоді  $t$ .

Під терміном чистий мається на увазі прибуток, без податку.

### Оцінка прав на промисловий зразок.

Вартість промислового зразка може бути визначена по формулі:

$$PV = k \cdot \sum_{t=1}^n P_t \cdot \frac{1}{\left(1 + \frac{i_t}{100}\right)^t},$$

де  $P_t$  - чистий прибуток, що отримується в період  $t$  від того об'єкта техніки, в якому використаний промисловий зразок, грн.;

$n$  - число періодів  $t$ , в яких передбачається отримання прибутку від об'єкта техніки;

$i_t$  — ставка дисконту в період  $t$ , %;

$P_t$  розраховують по формулі:

$$P_t = P_{t0} * V_t$$

де  $P_{t0}$  - чистий прибуток, що отримується з одиничного об'єкта техніки в період  $t$ , грн.;

$V_t$  - число одиниць об'єкта техніки, що виготовилась в періоді  $t$ , шт.;

$k$  - частка прибутку від об'єкта техніки, в якому використаний промисловий зразок:

$$k = k_1 k_2 k_3,$$

де  $k_1$  - коефіцієнт оригінальності промислового зразка;

$k_2$  - коефіцієнт складності рішень дизайнерської задачі;

$k_3$  - коефіцієнт обсягу випуску.

Вибір чисельного значення коефіцієнтів проводиться по табл. 1-3

Таблиця 1 Коефіцієнт оригінальності промислового зразка ( $k_1$ )

№ п/п	Оригінальність	Значення коефіцієнта $k_1$
1	Застосування відомих художньо-конструкторських коштів, коли в переліку істотних ознак промислового зразка використовується тільки термін "застосування"	0,25
2	Використання нової сукупності художньо-конструкторських коштів, що дозволяє відрізнити промисловий зразок від найбільш близького аналога	0,1
3	Промисловий зразок має прототип, співпадаючий з даним промисловим зразком по більшому числу істотних ознак	0,4
4	Промисловий зразок має прототип, співпадаючий з промисловим зразком по половині істотних ознак	0,5
5	Промисловий зразок має прототип, співпадаючий з промисловим зразком по меншому числу істотних ознак	0,6



6	Промисловий зразок не має прототипу	0,8
---	-------------------------------------	-----

Таблиця 2 Коефіцієнт складності дизайнерської задачі ( $k_2$ )

№ п/п	Складність вирішеної дизайнерської задачі	Значення коефіцієнта $k_2$
1	Зовнішній вигляд однієї простої деталі	0,2
2	Зовнішній вигляд складної або збірної деталі не основного вузла	0,3
3	Зовнішній вигляд одного основного вузла або декількох не основних	0,4
4	Зовнішній вигляд декількох основних вузлів	0,5
5	Зовнішній вигляд простої машини, приладу, станка, апарату, споруди	0,7
6	Зовнішній вигляд складної машини, станка, приладу, апарату, споруди	0,9
7	Зовнішній вигляд потокових ліній	1,1
8	Зовнішній вигляд принципово нових об'єктів техніки	1,25

Таблиця 3 Коефіцієнт обсягу випуску ( $k_3$ )

№	Обсяг випуску продукції	Значення коефіцієнта $k_3$
1	Дослідний зразок	0,2
2	Настановна партія	0,3
3	Дрібна серія	0,4
4	Середня серія	0,6
5	Велика серія	0,8
6	Масове виробництво	1,0

### Оцінка прав на знаки для товарів і послуг.

Значущість, а отже, і вартість прав на знак для товарів і послуг, в набагато більшій мірі залежить від репутації володіючого ним підприємства, тривалості його перебування на ринку і якості товару, що позначається цим знаком або послуги, ніж прав на винахід, корисну модель або промисловий зразок.

Формула для розрахунку вартості прав на знак для товарів і послуг має наступний вигляд:

$$PV = C_T K_n,$$

де  $C_T$  - собівартість: розробки знака для товарів і послуг, отримання правової охорони і витрат на рекламу та використання, грн.;

$K_1$  - коефіцієнт, що враховує термін використання знака для товарів і послуг (з моменту початку широкомасштабної реклами з використанням знака):

Роки	1	2	3	...	10 і більш
$K_1$	1,0	1,2	1,3	...	2,0

$K_2$  - масштабність використання знака для товарів і послуг в залежності від величини товарообігу:

Величина товарообігу в місяць, тис. \$ US	до 10	10-50	50-100	100-500	500-1000	Більше за 1000
$K_2$	1,0	1,2	1,4	1,6	1,8	2,0

$K_3$  - коефіцієнт, що враховує тривалість функціонування фірми (підприємства) на ринку,  $K_3 = K_1$ .

$K_4 = 1,4$  - константа.

### Оцінка вартості гудвілу.

Згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" "гудвіл - нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства і його звичайною вартістю, як цілісного майнового комплексу, яка

виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій і інш." Тобто існує щось, що приносить підприємству додатковий прибуток зверх тієї, яку приносять стоячі на балансі підприємства матеріальні і нематеріальні активи. Це щось складає невіддільні від підприємства і від персоналу підприємства об'єкти інтелектуальної власності.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" в Україні гудвіл складає одну з семи груп нематеріальних активів, які можуть бути поставлені на бухгалтерський облік підприємства.

Точне визначення вартості гудвілу може бути вельми корисним, оскільки останній все частіше фігурує в судових розглядах, договорах купівлі-продажу підприємств, податкових розглядах. Оцінка вартості гудвілу необхідна також при постановці його на бухгалтерський облік.

Нижче приведені методика оцінки гудвілу, заснована на формулі податкового відомства США.

Відповідно до цієї методики, вартість гудвілу визначається після сплати податків по наступній формулі:

$$C_T = (D - P_{MA}) / K$$

де:  $D$  - середньорічний приведений прибуток підприємства після оподаткування;

$P_{MA}$  — середньорічний прибуток на ринкову вартість матеріальних активів за вираховуванням пасивів (на основі вибраної стандартної норми прибутку для галузі);

$K$  - коефіцієнт капіталізації.

Для наближених розрахунків  $K = 0,15 - 0,20$ .

Розрахунок проводиться в такій послідовності:

1) визначається середньорічний прибуток підприємства за розрахунковий період (не менше за 5 періодів);

2) визначається середня вартість матеріальних активів за той же період;

3) визначається прибуток, який генерують матеріальні активи:

$$P_{MA} = C_{MA} N_{П}$$

де:  $C_{MA}$  - середня вартість матеріальних активів;

$N_{П}$  - норма прибутку в середньому по галузі;

4) визначається вартість гудвілу по формулі:

$$C_T = (D - P_{MA}) / K$$

Цей метод має обмеження, оскільки допускає визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності через сукупний прибуток, отриманий за рахунок всієї маси матеріальних і нематеріальних активів, що стоять на балансі підприємства. Однак, якщо підприємство не має на своєму балансі нематеріальних активів або їх вартість невелика, то така оцінка може бути досить точною. У випадку якщо питомий внесок в прибуток нематеріальних активів, що знаходяться на балансі підприємства, невеликий, то такий метод оцінки є дуже економним.

Приведений вище метод визначення вартості гудвілу є цілком прийнятним для України, оскільки за оцінками експертів, вартість нематеріальних активів на підприємствах, в середньому, не перевищує 1%.

## 5.2. Особливості розрахунку вартості прав на об'єкти авторського і суміжних прав.

Основними законодавче-нормативними актами, які регулюють оцінну діяльність по відношенню до об'єктів авторського права і суміжних прав, є:

- Цивільний кодекс України;
- Закон України "Про оцінку майна, майнових прав і професійної оцінної діяльності в Україні";
- Закон України "Про авторське право і суміжні права";
- Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження розміру винагороди (роялті) за використання опублікованих з комерційною метою фонограм і відеограма і порядок її виплати";

- Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) ставок за використання об'єктів авторського права і суміжних прав.

Цивільний Кодекс України, який вступає в дію з 01.01.2004 року, передбачає (ст. 448, ч.1), що "Автор має невідчужуване право на отримання грошової суми в розмірі п'яти відсотків від суми кожного проданого оригіналу рукопису літературного твору, подальшому за відчуженням оригіналу, здійсненим автором. Вказана сума виплачується продавцем оригіналу".

Закон України "Про оцінку майна, майнових прав і професійної оцінної діяльності в Україні" встановлює, що об'єктами оцінки є "... нематеріальні активи, в тому числі об'єкти права інтелектуальної власності. ..." (ст. 8).

Законом України "Про авторське право і суміжні права" визначено, що виплата авторської винагороди може здійснюватися в формі одноразового (паушального) платежу, або відрахувань за кожний проданий примірник твору (роялті), або комбінованих платежів (ст. 15, ч.5). А в ст. 33 4.2 Закону визначено, що авторська винагорода визначається в договорі про передачу прав у вигляді відсотка від прибутку, отриманого від використання твору або у вигляді фіксованої суми, або іншим способом. При цьому ставки винагороди не можуть бути нижче мінімальних ставок, встановлених Кабінетом Міністрів України.

Постановою Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 року № 71 затверджені розміри винагороди (роялті) за використання опублікованих з комерційною метою фонограм і відеограма.

Мінімальні ставки винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав встановлені Постановою Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 року № 72.

У більшості випадків, по відношенню до об'єктів авторського права, оцінка вартості прав зводиться до визначення розміру винагороди автору за використання цих об'єктів. По відношенню до об'єктів суміжних прав визначається розмір винагороди виконавцям, виробникам фонограм або організаціям віщання.

У загальному випадку, до оцінки прав на об'єкти авторського права і суміжних прав, можуть бути застосовані підходи і методи, які були застосовані до оцінки прав на об'єкти промислової власності з урахуванням особливостей цих об'єктів. Мабуть, основним підходом до оцінки прав на об'єкти авторського права і суміжних прав в цей час в Україні є прибутковий підхід, а в його рамках - метод роялті.

Згідно з методом роялті, вартість прав на об'єкт авторського права і суміжних прав може бути визначена по розглянутій вище формулі:

$$PV = \sum_{t=1}^n C_t \frac{R_t}{100},$$

де:  $t$  - періоди (року) протягом яких передбачається отримувати прибуток від використання прав на ці об'єкти.  $t=1, 2, 3, \dots, n$ .

$C_t$  - база роялті в періоді  $t$ , грн.;

$R_t$  - ставка роялті в періоді  $t$ , %.

Якщо передбачається виплата винагороди у вигляді паушального платежу, то для розрахунку можна використати формулу:

$$PV = \sum_{t=1}^n C_t \frac{R_t}{100} \cdot \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{100}\right)^t}$$

де:  $i$  - ставка дисконту, %;

З зіставлення цієї формули з попередньою витікає, що розмір паушального платежу буде менше, ніж платежу роялті, оскільки в останню формулу вводиться множник - коефіцієнт дисконтування, величина якого менше одиниці.

При комбінованому платежі, очевидно, величина винагороди буде мати проміжне значення, оскільки частина суми буде виплачена відразу, а інша частина - у вигляді платежів роялті.

Кількість періодів встановлюється авторським, ліцензійним або іншим договором на передачу прав користування твором. Тут під використанням твору потрібно розуміти:

- опублікування (випуск в світло);
- відтворення яким-небудь способом в якій-небудь формі;
- переклад;
- переробка, адаптація, аранжування і інші подібні зміни;
- включена складовою частиною в збірники, бази даних, антології, енциклопедії і ін.;
- публічне використання;
- продаж, передача в оренду і ін.;
- імпорт примірників творів, його переказів і переробок і т.п.

Можливі і інші способи використання, які не суперечать закону.

За базу роялті приймають суму валового збору, який поступає від продажу квитків за публічне використання одного твору або програми, або прибутки, які отримані з того виду діяльності, в процесі здійснення якого відбувається використання об'єктів авторського права або суміжних прав, а у випадку відсутності таких прибутків - загальна сума витрат на проведення заходу, під час проведення якого відбувається використання об'єктів авторського права і суміжних прав.

Уточнені значення ставки роялті і коментарі до них можна знайти в постановках Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 року № 71 і № 72.

#### **Оцінка прав на програми для ЕОМ.**

Програми для ЕОМ (програмні продукти) - об'єкти авторського права, методики для оцінки вартості яких практично відсутні.

Якщо програма розроблена для використання у власному виробництві або на замовлення, то її вартість може бути розрахована виходячи з підходу на основі активів, наприклад, по *методу початкових витрат*.

Відповідно до Положення (стандартом) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", на собівартість програми можуть бути віднесені:

заробітна плата основних співробітників (у нашому разі програмістів, постановників завдань, дизайнерів, співробітників, які тестують готову програму, формують початкові бази даних і ін.), а також нарахування на зарплату;

прямі матеріальні витрати: вартість спожитої електроенергії і носіїв, на які будуть записані програми;

інші витрати: на витратні матеріали, відрядження основних працівників (якщо вони пов'язані з створенням програми), послуги сторонніх організацій (якщо вони беруть участь в створенні програми) і ін.

Ринковий підхід до оцінки вартості програм заснований на порівнянні програми, що оцінюється з деякою аналогічною програмою, вартість якої визначається на основі цін, що склалися на дату оцінки на ринку програмних продуктів.

Для порівняння програм використовують чотири критерії:

- кількісний критерій;
- генетичний критерій, який пов'язаний з походженням програми, з дисципліною, для якої вона створена;
- структурний критерій, пов'язаний з оцінкою організації управління в програмі і її відображенням в програмному тексті;
- прагматичний критерій, що показує наскільки програмний текст відповідає меті програми.

Вартість програми, що оцінюється складається з середньої ринкової вартості аналога, що збільшується або зменшується в залежності від значення критеріїв. Зрозуміло, що можливо лише якісна оцінка критеріїв типу "гірше" або "краще".

Для уточнення оцінки в цьому випадку можна застосувати прийом перекладу якісних характеристик в кількісні, який використовують маркетингологи. Цей прийом полягає в тому, що кожний з критеріїв оцінюють по шкалі (+2). .. (- 2):

+2 (відмінно), +1 (добре), 0 (середньо), -1 (погано), -2 (дуже погано).

Потім підсумовують чисельні значення критеріїв для проданої і програми, що оцінюється. Порівняння отриманих сум покаже, в яку сторону і приблизно наскільки потрібно скоректувати вартість програми, що оцінюється.

#### **Визначення вартості прав за використання літературних творів.**

Визначення вартості прав необхідне при укладенні договору на право використання твору між автором і видавцем і в інших випадках.

Вартість прав може бути визначена по описаному вище методу роялті. Для цього треба визначити ставку роялті і базу роялті.

Мінімальну ставку роялті можна взяти з табл. і уточнити в залежності від вигляду твору по постанові Кабінету Міністрів України від 18.01.2003 № 72. Однак, в умовах ринкової економіки значення ставки роялті визначаються балансом інтересів автора і видавця. Типовим є розмір ставки роялті 10-15% від вартості продажу. Нижньою межею ставки роялті вважається 7,5% за романи або академічну літературу і 5% за літературу для дітей.

За базу роялті звичайно приймаються обсяг продажу за даний період часу, а не вартість надрукованих примірників або запланованого тиражу. Як правило, розміри продажу підраховуються один або два рази в рік. Виплату роялті прив'язують до цих періодів.

База роялті рівна твору кількості примірників книг, проданих в даний період, на ціну цієї книги. Потрібно мати на увазі, що це може бути ціна, яку платить індивідуальний покупець, і оптова ціна, яку платить книгопродавець. Остання ціна нижче, тому база роялті буде менше, а отже роялті в цьому випадку буде менше.

У практиці взаємовідносин між автором і видавцем часто застосовуються паушальні платежі. У цьому випадку, для розрахунку вартості прав застосовують формулу дисконтованого грошового потоку. Для розрахунків використовують значення запланованого до випуску в кожному періоді примірників і планову ціну одного примірника. Мінімальне значення ставки дисконту може бути прийнято рівним обліковій ставці по внесках Національного банку України.

#### **Особливості оцінки прав на художні твори і об'єкти суміжних прав.**

Такі об'єкти, як п'єси, опери, балет, концертні програми, фонограми і аудіограми - створюються не одним автором, а групою авторів.

Наприклад, п'єсу, створюють: автор п'єси, режисер постановник, художник-сценограф, художник по костюмах. Всі вони є співавторами. При оцінці об'єкта права виникає задача визначення частки кожного з співавторів в загальному платежі роялті.

Ця частка може бути визначена через приведені в згаданих постановах Кабінету Міністрів України № 71 і № 72 значення ставок роялті для співавторів. Наприклад, згідно Постанови Кабінету Міністрів України №72, мінімальна ставка роялті за виконання опери рівна 11% з них автору музики - 4%, автору лібрето - 2%; хореографу – 1%; режисеру-постановнику - 1%; художнику-сценографу і художнику – 3%.

Таким чином, частка автора музики в сумарному платежі роялті становить  $4:11 = 0,36$ ; частка автора лібрето  $2:11=0,18$  і т.д.

#### **6. Зміст та структура документу (звіту)**

Основою для проведення оцінки ОІВ є договір між оцінювачем і замовником. Договором може бути передбачене проведення даним оцінювачем оцінки конкретне ОІВ, ряду ОІВ, всієї інтелектуальної власності, визначуваної замовником, а також довготривале обслуговування замовників по їх заявах.

У випадках, передбачених законодавством України, оцінка може бути проведена на основі визначення суду, господарського суду та ін.

Оцінка ОІВ може проводитися його власниками і потенційними покупцями самостійно для власних потреб (без договору). Процедура оцінки встановлюється нормативно-правовими актами. Якщо проводиться незалежна оцінка майна, то складається звіт про

оцінку. У разі самостійного проведення оцінки органом державного управління або органом місцевого самоврядування, складається акт оцінки майна. Однак і в цих випадках рекомендується дотримуватися даного порядку оцінки ОІВ.

Належним виконанням оцінювачем своїх обов'язків, покладених на нього договором, є своєчасне складання в письмовій формі і передача замовнику звіту про оцінку ОІВ. Звіт не повинен допускати неоднозначного тлумачення або вводити в помилку.

У звіті в обов'язковому порядку вказується дата проведення оцінки, що використовуються законодавчо-нормативні акти і стандарти оцінки, мети і задачі проведення оцінки, а також приводяться інші відомості, які необхідні для повного і аргументованого тлумачення результатів оцінки, відображені в звіті.

У випадку, якщо для проведення оцінки ОІВ застосовується не ринкова вартість, а інші види вартості, в звіті повинні бути вказані критерії оцінки ОІВ і причини відступу від можливості визначення ринкової вартості ОІВ. Звіт підписується оцінювачем, який безпосередньо проводив оцінку.

Призначення звіту полягає в тому, щоб:

задокументувати використані відомості, проміжні результати і підсумкову вартість власності, що оцінюється;

довести виконаний аналіз і результати роботи до замовника в ясній, переконливій формі, що не допускає подвійного тлумачення.

У звіті повинні бути вказані:

- дата складання і порядковий номер звіту;
- основа для проведення оцінювачем оцінки ОІВ;
- юридична адреса оцінювача і зведення про видану йому ліцензію на здійснення оцінної діяльності в області інтелектуальної власності;
- точний опис об'єкта (об'єктів) оцінки;
- вигляд ОІВ і наявність охоронних документів, підтверджуючих виняткові права власності по кожному ОІВ;
- мета оцінки;
- стандарти оцінки для визначення відповідного вигляду вартості ОІВ, обґрунтування їх використання при проведенні оцінки ОІВ, дані з вказівкою джерел їх отримання, а також прийняті при проведенні оцінки допущення;
- послідовність визначення вартості ОІВ і її підсумкова величина;
- дата визначення вартості об'єкта оцінки;
- перелік документів, що використовуються оцінювачем і що встановлюють кількісні і якісні характеристики об'єкта оцінки.

Звіт може також містити інші відомості, що є, на думку оцінювача, істотно важливими для повноти відображення вживаного ним методу розрахунку вартості конкретного об'єкта оцінки.

## **7. Зміст та структура акту оцінки вартості об'єктів права інтелектуальної власності.**

### *Титульний лист*

На титульному листі вказується найменування і адреса об'єкта оцінки, дата оцінки, найменування клієнта і оцінювача.

### *Супровідний лист*

Супровідний лист на ім'я клієнта передує звіт. У ньому підтверджується факт закінчення робіт за оцінкою, приводяться основні характеристики об'єкта оцінки і отримана внаслідок оцінки величина вартості власності.

### *Ввідна частина*

З короткого викладу основних фактів і висновків починається звіт про оцінку будь-якого вигляду власності. По суті, це реферат звіту об'ємів в одну - дві сторінки. Він є

обов'язковим і необхідним елементом, оскільки особи, що приймають рішення, як правило, не мають часу на вивчення всього звіту. Якість документа зможуть ретельно перевірити відповідні фахівці замовника, а першій особі необхідна лише стисла інформація про початкові дані, використані методах оцінки і отриманих результатах.

#### *Опис об'єкта оцінки*

Говорячи про інтелектуальну власність як об'єкт оцінки, необхідно провести її формалізований опис, а також указати приклади практичної реалізації (призначення і характеристики товарів, вироблюваних з використанням виняткових прав). Необхідно визначити час і територію дії охоронних документів. Опис історії об'єкта допоможе далі визначитися з життєвим циклом власності, що оцінюється, на базі якого згодом буде будуватися прогноз грошових потоків. Рішенню цієї ж задачі служить і опис вигід, що забезпечуються об'єктом оцінки його власнику. Для цього потрібно визначити, якими перевагами володіє продукція підприємства в порівнянні з товарами, вироблюваними конкурентами.

По кожному ОІВ визначається патентовласник або власник ОІВ, його автори, стан патентної охорони, правомірність включення ОІВ в перелік об'єктів, що оцінюються з урахуванням мети оцінки. За результатами аналізу встановлюється перелік ОІВ, належних оцінці. Розглядаються діючі на момент оцінки ліцензійні і інші договори, рішення судів і т.д.

#### *Економічний аналіз*

При складанні огляду стану економіки потрібно приділити особливу увагу відомостям, які можуть вплинути на майбутні грошові потоки від власності, що оцінюється. Треба особливо відмітити, який вплив надають зміни в економіці регіону, де реалізовується інтелектуальна власність.

При описі галузі необхідно дати загальне уявлення про її особливості, поточний стан і перспективи розвитку. Особливу увагу треба приділити ринку збуту продуктів, що містять інтелектуальну власність, тенденціям його розвитку. Необхідно проаналізувати склад учасників цього ринку і визначити нішу, яку на ньому займає дане підприємство.

#### *Фінансовий аналіз*

По будуються грошовий потік підприємства, а на базі бізнес-планів і діаграми життєвого циклу об'єкта інтелектуальної власності будуються прогноз грошових потоків на декілька років уперед (не менше за трьох і не більш десяти років). Дуже відповідальним і непростим етапом роботи є виділення серед загальних грошових потоків підприємства потоків коштів, що генеруються власністю, що оцінюється. Висновки по цьому етапу повинні бути вагомо аргументовані. Так же відповідальною частиною роботи є визначення норми дисконтування, як величини, що характеризує ризик, властивий даному бізнесу. Аналіз цього ризику будуються на порівнянні відносних фінансових показників (ліквідність, оборотність, рентабельність) підприємства за декілька (3-5) років, попередніх оцінці, а також на базі оцінки рівня менеджменту і маркетингу.

#### *Синтез оцінки*

Цей розділ будуються по наступній схемі:

- розгляд підходів до оцінки і застосовності кожного з них;
- опис початкових даних, методів, процедури і результатів оцінки по кожному з використаних підходів;
- узгодження отриманих результатів шляхом придання експертним шляхом відносних терезів результатам застосування різних підходів і отримання остаточного значення вартості об'єкта оцінки, як середньозважений величини.

Потрібно обґрунтувати вибір методу оцінки з урахуванням мети оцінки, наявності початкових даних для аналізу, умови використання ОІВ.

#### *Сертифікація оцінки*

Завершальний розділ звіту починається з сертифіката вартості, який містить:

- заява про особисту незацікавленість оцінювача у власності, що оцінюється;
- висновок про діапазон, в якому знаходиться вартість об'єкта оцінки;
- думка оцінювача про конкретну величину вартості, розраховану в

гривнах і доларах США.

Як зразок такого документа, можна розглядати сертифікат ринкової вартості, що використовується в оцінці нерухомість.

### *Додатки*

Додатки обов'язково повинні містити перелік використаних джерел інформації і необхідні довідкові дані. Сюди ж може бути включена будь-яка підтверджуюча або пояснююча інформація, не включена в основний текст звіту.

Як додаток до звіту також можуть бути приведені документи і матеріали, використані при оцінці, результати маркетингових і патентних досліджень, охоронні документи, бізнес-плани, баланси підприємства і інші.

## **Тема 9.**

### **Розрахунок ціни ліцензії.**

- 1. Фактори, що впливають на розмір ціни договору (ліцензії): поняття мінімальної, максимальної та справедливої ціни договору (ліцензії).**
- 2. Поняття паушального платежу, роялті та ставки роялті.**
- 3. Методика визначення ціни договору (ліцензії) з використанням паушальних платежів.**
- 4. Методика визначення ціни договору (ліцензії) по методу роялті.**
- 5. Методика визначення ціни договору (ліцензії) при комбінованих платежах.**

#### **1. Фактори, що впливають на розмір ціни договору (ліцензії): поняття мінімальної, максимальної та справедливої ціни договору (ліцензії).**

У загальному випадку, ринок вважається ефективним, якщо:

- ринок централізований, тобто товари і послуги сконцентровані в одному місці;
- на ринку обертаються стандартні товари;
- на ринку відсутні сезонні коливання;
- угоди купівлі-продажу маю просте фінансове і юридичне оформлення;
- ринок не обмежений жорсткими законодавчими нормами.

Не всі з цих вимог виконуються для ринку ОІВ України. Звідси можна зробити висновок, що ринок ОІВ України в цей час недостатньо ефективний, Проаналізуємо вплив основних чинників, яких можуть здійснювати на нього вплив.

*Міжнародна ситуація* може істотно вплинути на розвиток ринку ОІВ. Наприклад, зміна відсоткових ставок на товари на міжнародних фінансових ринках приводять до істотної зміни цін на внутрішніх ринках.



У зв'язку з цим сучасний оцінювач повинен відстежувати тенденції розвитку світових ринків ОІВ, щоб прогнозувати тенденції зміни ситуації на внутрішньому ринку.

*Внутрішня ситуація в країні* є тим середовищем, яке безпосередньо впливає на всі ринки, в тому числі на ринок ОІВ. Ясно, що ринок ОІВ не буде розвиватися, поки потенційним інвесторам буде більш вигідно вкладати гроші в спекулятивні операції, а відсоткові ставки в банках будуть дуже високими, як це ми спостерігаємо в цей час.

Визначальним чинником внутрішньої ситуації є позиція уряду. Шляхом розумної законодавчої політики, особливо в сфері оподаткування, захисту інвестицій — воно може створити умови, коли гроші будуть інвестуватися в реальні проекти, що приведе до зростання виробництва, поліпшенню соціальної сфери, отже, до стимулювання ринку ОІВ.

Ще в більшій мірі впливає на розвиток локального ринку ОІВ ситуація на внутрішньому ринку. Високий інтелектуальний потенціал населення, здатного виробляти (розробляти) ОІВ, використанням ОІВ промисловістю і соціальною сферою, наявність спеціалізованих патентних судів — ці і багато які інші чинники можуть вплинути на рішення інвестора.

Для успішної роботи ринок інтелектуальної власності вимагає участі професіоналів в різних областях, здатних швидко і ефективно вирішувати процедурні і технічні питання на всіх стадіях життєвого циклу ОІВ. Можна виділити такі групи фахівців:

- фахівці в області консалтинга, що вирішують проблеми найкращого використання ОІВ;
- патентні повірені і патентні експерти;
- професійні оцінювачі прав на ОІВ;
- маркетологи;
- фахівці в області фінансування, що досліджують ефективні способи фінансування ОІВ на всіх стадіях їх життєвого циклу;
- фахівці в області менеджменту, які займаються питаннями управління інтелектуальною власністю і оптимізацією інвестицій;
- фахівці в області брокерських послуг, що займаються пошуком продавців і покупців на ринку ОІВ.

Крім того, необхідні послуги інших професіоналів:

- розробників ОІВ, передусім інженерів, вчених, людей мистецтва;
- бухгалтерів і аудиторів;
- юристів і страхувальників;
- фахівців засобів масової інформації.

Цей перелік умовний, але він досить точно визначає коло фахівців, без яких функціонування сучасного ринку ОІВ не представляється можливим.

Потрібно відмітити, що ринок ОІВ є специфічним, тому вимагає вузької спеціалізації його учасників, особливо оцінювачів прав на ОІВ і маркетологів, що передбачає високу якість професійних послуг,

Під ліцензією в світовій практиці розуміється право, яке надається власником науково-технічної розробки іншій особі на використання технічних досягнень, наукових знань, виробничого досвіду, а також патентного захисту предмету розробки.

Як правило, передача такого права здійснюється в рамках договору - угоди, за умовами якого власник розробки - ліцензіар ~ надає покупцю - ліцензіату - можливість на обумовлених умовах використати право на об'єкт(ти) інтелектуальної власності для отримання економічних вигід.

У міжнародній практиці ліцензійної торгівлі під ціною ліцензії звичайно розуміють суму виплат покупця ліцензії (ліцензіата) на користь продавця ліцензії (ліцензіара).

До основних чинників, що впливають на розмір винагороди за ліцензію, відносяться наступні:

- технічна цінність винаходу або комерційна таємниця ноу-хау, що забезпечує ліцензіату отримання додаткового прибутку від використання предмету ліцензії;
- розмір капіталовкладень, необхідних для організації виробництва ліцензійної продукції;
- територія по угоді, тобто перелік тих країн, в яких ліцензіату надане право використання технології для організації виробництва і продажу ліцензійної продукції;
- об'єм права, яке отримав ліцензіат (виняткове або невиняткове) на використання

технології в рамках обумовленої "території". Якщо ліцензіату дісталось виняткове право, то ліцензіар зобов'язується протягом терміну угоди не надавати таку ж ліцензію іншим потенційним покупцям на "території";

- витрати на власні НДР з розробки технології, в порівнянні з економічними вигодами розробки, що купляється;
- об'єм технічної документації, що передається, яка містить суть наукової розробки або ноу-хау (тобто чи передається в рамках ліцензійної угоди техдокументація в повному об'ємі - конструкторська, технологічна, робоча - або ліцензіату досить мати лише обмежений об'єм техдокументації);
- залежність ліцензіата від ліцензіара в сировині, матеріалах, деталях і вузлах, необхідних для організації виробництва ліцензійної продукції;
- умови взаємообміну технічними удосконаленнями як забезпеченими, так і не забезпеченими патентним захистом;
- об'єм технічної допомоги, що надається ліцензіаром ліцензіату в освоєнні закупленої ним ліцензії;
- наявність конкурентних пропозицій на продаж технології, порівнянних по економічних вигодах від їх використання з технологією, що закупляється;
- державне регулювання ліцензійної торгівлі (оподаткування, лімітування розміру виплат і інш.);
- вид платежу за ліцензію;
- умови про судові витрати по можливих позовах третіх осіб про порушення їх патентних прав;
- інші умови.

Визначення вартості (ціни) ліцензії - одне з найбільш складних питань ліцензійної торгівлі, оскільки реальна комерційна цінність ОІВ, що передаються по ліцензії, може бути встановлена лише в процесі експлуатації цих об'єктів в майбутньому.

## **2. Поняття паушального платежу, роялті та ставки роялті**

У світовій практиці розрахунку вартості нематеріальних активів використовують кілька способів, у тому числі ліцензій та патентів як об'єктів промислової власності. При визначенні ціни враховують такі показники, як процентна ставка відрахувань від прибутку покупця, термін дії угоди про використання ліцензії, обсяги виробництва.

Залежно від угоди між покупцем і продавцем, застосовують відповідні ліцензійні платежі: паушальні, роялті та змішані. При передачі усіх прав на патент в більшості випадків використовують паушальні платежі. У такому разі продавець отримує обумовлену угодою плату при передачі прав на ліцензію. Такий вид розрахунків зумовлює проблеми визначення розміру паушальної плати, що ґрунтуються на різних степенях ризику продавця і покупця. Продавець отримує повну вартість ліцензії, тоді як покупець здійснює витрати в рахунок прогнозованих доходів майбутніх періодів.

Здебільшого в світовій практиці розрахунки здійснюють за роялті, постійними відрахуваннями. Базою для таких відрахувань можуть бути як обсяг продажу ліцензованої продукції за відповідний період, так й інші економічні показники, наприклад прибуток, отриманий від використання нематеріальних активів, або вартість прямих затрат на виготовлення ліцензованої продукції.

При платежах на базі роялті у відповідних статтях ліцензійного договору вказується, що ліцензіат періодично після закінчення звітного періоду (звичайно раз в рік) повинен здійснювати платіж ліцензіару у вигляді певних відсоткових відрахувань або фіксованих сум (роялті) від того показника (обсяг продажу, собівартість, прибуток і інш.), до якого буде прив'язана ставка роялті, тобто від бази роялті.

Паушальні платежі являють собою певну зафіксовану в тексті ліцензійного договору суму, яку виплачують ліцензіару у вигляді одноразового платежу або по частинах, наприклад, при вступі ліцензійного договору в силу, в момент видачі ліцензіату технічної документації, після випуску перших зразків продукції по ліцензії.

Оцінка нематеріальних активів і вибір форми платежу в кінцевому результаті залежать від угоди зацікавлених сторін. Можливі ситуації, коли доцільніше провести поступові платежі в більшому розмірі в майбутньому, ніж одноразові, при закупівлі ліцензії. Такий підхід пояснюється економічною вигодою покупця за прогнозом. Водночас порівняльну ефективність використання паушальних платежів і роялті характеризує така інформація, як ціна ліцензії, визначена з розрахунку роялті, термін дії ліцензії, ціна ліцензії при паушальному типу розрахунку, ставки дисконту.

Суть ліцензійної торгівлі полягає в тому, що ліцензіат за рахунок застосування ОІВ, що передаються йому ліцензіаром, отримує додатковий прибуток зверх тієї, який б він отримав без даного ОІВ. За це ліцензіат виплачує ліцензіару частину від отриманого прибутку. По суті, вся складність визначення розміру цієї виплати, тобто ціни ліцензії, полягає у визначенні частки прибутку, що виплачується ліцензіару.

### **3. Методика визначення ціни договору (ліцензії) з використанням паушальних платежів.**

Паушальний платіж – передбачає виплату ліцензіарові визначеної, зафіксованої в договорі суми ще до початку масового випуску ліцензійної продукції.

Ціна ліцензії при паушальному типі розрахунку з урахуванням дисконтної ставки та ціни ліцензії за роялті обчислюється:

$$C_p = \sum_{t=1}^T C_{r_t} \frac{1}{\left(1 + \frac{n}{100}\right)^t},$$

$$C_{r_t} = P_t N_t \frac{K_t}{100}, (t = \overline{1; T}),$$

де де  $C_r$  – ціна ліцензії на НТП з розрахунку роялті;

$P_t$  – прогнозний прибуток від реалізації одиниці ліцензованої продукції в періоді  $t$ ;

$N_t$  – запланований обсяг продукції, що підлягає продажу в періоді  $t$ ;

$K_t$  – ставка роялті в  $t$ -му періоді, %;

$T$  – термін дії ліцензії (періодів).

$C_p$  – ціна ліцензії на НТП при паушальному типі оплати;

$n$  – норма відсотку, %;

Визначаючи ціну ліцензії при паушальному типі оплати, використовують метод дисконтування, тобто приведення вартісних показників різних років до порівнянних величин. Коефіцієнт дисконтування визначається за допомогою методу складних процентів. Використовуючи даний метод, можна переводити поточні платежі у формі роялті в паушальні, та навпаки.

### **4. Методика визначення ціни договору (ліцензії) по методу роялті.**

Роялті - вид платежів, що виплачуються ліцензіатом ліцензіару протягом усього терміну дії ліцензійного договору у вигляді процента від суми прибутку або суми обороту від продажу продукції чи у вигляді фіксованої або диференційованої ставки з одиниці від ліцензійної продукції.

Ціну ліцензії за роялті визначають так:

$$C_r = \sum_{t=1}^T P_t N_t \frac{K_t}{100},$$

де  $C_r$  – ціна ліцензії на НТП з розрахунку роялті;

$P_t$  – прогнозний прибуток від реалізації одиниці ліцензованої продукції в періоді  $t$ ;

$N_t$  – запланований обсяг продукції, що підлягає продажу в періоді  $t$ ;

$K_t$  – ставка роялті в  $t$ -му періоді, %;

$T$  – термін дії ліцензії (періодів).

Найпоширенішим методом визначення вартості ліцензії є принцип оплати роялті. При такому підході актуальним постає питання визначення розміру максимальних та мінімальних платежів. Найменшу можливу вартість продажу ліцензії для продавця прийнято вважати мінімальним розміром роялті. Аналогічно, під максимальним розміром роялті розуміють найбільшу вартість ліцензії, ще прийнятну для покупця.

У результаті ведення переговорів щодо купівлі ліцензії на НТП в більшості випадків визначають ціну продажу, що перебуває між максимальним і мінімальним розмірами роялті. Вище зазначене дає можливість стверджувати, що у переході на нові технології значна роль належить фінансовим ресурсам, тобто можливостям бюджетування інновацій.

### **5. Методика визначення ціни договору (ліцензії) при комбінованих платежах.**

Виплата ліцензійної винагороди у вигляді паушального платежу або роялті може виявитися неприйнятною для одного або обох партнерів. У таких випадках звичайно використовуються комбіновані платежі. Вони складаються з первинного платежу, що виплачується на початку дії ліцензійного договору, і роялті, що відраховується в період комерційного використання винаходу після закінчення кожного звітного періоду.

Первинний платіж служить свого роду гарантією серйозності намірів ліцензіата, що дуже важливо для вітчизняної практики торгівлі ліцензіями. У той же час він дозволяє ліцензіару окупити витрати на маркетинг, укладення угоди, виготовлення і передачу технічної документації, зразків спеціального обладнання, приладів, виконання інших умов договору, на певних умовах витрати на створення винаходу.

Розмір первинного платежу встановлюється звичайно в межах 25% розрахункової ціни ліцензії у вигляді роялті. Перевести її в комбіновані платежі можна, встановивши на початку розмір первинного внеску, а пропорційно цьому платежу зменшивши роялті.

Щоб стимулювати використання винаходу ліцензіатом при застосуванні комбінованих платежів, в угодах передбачають також мінімально гарантовані платежі. Їх виплачують після закінчення звітного періоду незалежно від результатів освоєння винаходу, обсягів виробництва і реалізації ліцензійної продукції. При цьому сума первинного і мінімальних гарантованих платежів, як правило, не повинна перевищувати 75% суми винагороди у вигляді роялті при повній і винятковій ліцензії, 50% -при простій. Розмір щорічних мінімальних гарантованих платежів фіксується в договорі. Їх скасування передбачається в тому випадку, якщо ліцензіат перейшов до виробництва продукції з кращими споживчими властивостями, що користується великим попитом, що виготовляється з меншими виробничими витратами.

При змішаній формі розрахунків, при якій покупець сплачує частину вартості ліцензії при передачі йому права на використання, тобто сплачується паушально. Решту частину суми за угодою необхідно погашати при отриманні прибутку від продажу ліцензованої продукції, тобто у вигляді постійних відрахувань – роялті.