

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

На правах рукопису

БАБІЙ ПЕТРО СТЕПАНОВИЧ

УДК 339.166.5:621

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ
ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ**

Спеціальність 08.00.03. – економіка та управління національним господарством

Дисертація

на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Науковий керівник:

доктор економічних наук, професор

Гринчуцький Валерій Іванович

Тернопіль – 2011

Зміст

ВСТУП	3
Розділ 1. Теоретичні основи оцінювання інтелектуальної власності в Україні	
1.1. Сутність, зміст та характеристика інтелектуальної власності.....	9
1.2. Концептуальні засади управління інтелектуальною власністю суб'єктів господарювання.....	26
1.3. Сучасні підходи і методи до оцінки інтелектуальної власності.....	49
Висновки до розділу 1.....	69
Розділ 2. Аналіз системи оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання в Україні	
2.1. Особливості ціноутворення об'єктів інтелектуальної власності.....	71
2.2. Аналіз об'єктів оцінювання інтелектуальної власності.....	94
2.3. Ризики при оцінці нематеріальних активів.....	122
Висновки до розділу 2.....	141
Розділ 3. Удосконалення системи оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання національної економіки	
3.1. Комплексний підхід до оцінювання ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності.....	144
3.2. Оцінювання ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності розрахунковими методами.....	164
3.3. Практичне застосування системи оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання.....	176
Висновки до розділу 3.....	198
ВИСНОВКИ	200
ДОДАТКИ	203
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	216

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах переходу економіки України до інноваційної моделі розвитку та постійного зростання інтелектуальної складової у кінцевій продукції найважливіших галузей національного господарства, масштаби та якісний рівень об'єктів інтелектуальної власності як об'єктів майна суб'єктів господарювання стає важливим показником успішного розвитку бізнесу. Сьогодні ефективність діяльності суб'єктів господарювання визначається як безпосередньо матеріальними, так і інтелектуальними (нематеріальними) ресурсами, що відображають свій виробничий потенціал як складову вартості нових видів продукції (послуг), в технологіях та взаємовідносинах з контрагентами.

Необхідність визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності, що належать державним, муніципальним та приватними суб'єктам господарювання пов'язана з переходом системи господарювання до ринкових умов. Практика комерційного використання об'єктів інтелектуальної власності показує, що виникла необхідність у розробці наукових підходів, які визначають процес погодження інтересів продавця і покупця конкретного об'єкту інтелектуальної власності у частині оплати вартості, а також конкретних методичних рекомендацій для цього питання.

Система оцінювання об'єктів інтелектуальної власності зацікавила багатьох вчених. На сьогоднішній день опублікована значна кількість робіт вітчизняних та зарубіжних економістів присвячених цим питанням. Багато зробили для вирішення проблеми оцінки вартості інтелектуальної власності такі вчені-економісти: В. Петренко, В. Гуменюк, В. Гринчуцький, Н. Тарнавська, І.Лазаришина, А. Козирєв, Ю. Бородін, Н. Орлова, О. Бутнік-Сіверський, В.Базилевич, О. Новосельцев, Ю. Леонтьєв, П. Цибульов, В. Зінов, В. Геєць, О.Ляшенко, Г. Черевко, Е. Брукінг, Т. Стюарт, Л. Едвінсон, М. Мелоун та інші. Проведений аналіз їх наукових публікацій показує, що питання оцінки і обліку інтелектуальної власності, а також механізми визначення авторської винагороди

достатньо вивчені. Але разом, з тим не існує визначення ефективного способу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Проблеми визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності і внесення їх на баланс суб'єктів господарювання при приватизації з метою збільшення вартості майна, отримання додаткового прибутку, росту конкурентоздатності продукції, виходу на новий ринок в умовах високого науково-технічного прогресу визначило вибір теми дисертації, її мету, завдання, предмет та об'єкт дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Матеріали дисертаційного дослідження використано у науково-дослідній роботі кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільського національного економічного університету на тему “Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як фактор підвищення ефективності промислового виробництва” (державний реєстраційний номер 0107U012224), зокрема у розробці розділу “Активізація інвестиційної діяльності підприємств як фактор підвищення ефективності виробництва”.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертації є обґрунтування теоретико-методичних засад та удосконалення методичних підходів щодо формування системи оцінювання інтелектуальної власності.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення в роботі таких завдань:

- розкрити сутність і зміст інтелектуальної власності та визначити її економічну природу;
- проаналізувати існуючі підходи та методи оцінювання інтелектуальної власності;
- визначити чинники та уточнити процес ціноутворення об'єктів інтелектуальної власності;
- обґрунтувати процес та прийоми управління ризиками, що виникають з можливістю отримання доходів від використання інтелектуальної власності у діяльності суб'єкта господарювання;

- систематизувати методику визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності на основі якісних та кількісних показників;
- удосконалити моделі структури управління інтелектуальною власністю суб'єктів господарювання;
- розробити моделі формування доходу від використання об'єктів інтелектуальної власності.

Об'єктом дослідження є процеси формування системи оцінювання об'єктів інтелектуальної власності суб'єктів господарювання.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних положень щодо формування та удосконалення системи оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дисертації стали класичні положення сучасної економічної теорії, праці вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері стратегічного та інноваційного менеджменту, управління інтелектуальною власністю, оцінки ефективності інвестицій. Для досягнення поставленої у роботі мети були використані такі методи: діалектичного, абстрактно-логічного і системного аналізу (теоретичне узагальнення та систематизація основ інтелектуальної власності, формування висновків); історико-еволюційний (вивчення розвитку економіки знань); економіко-математичний (розробка моделі формування доходу від використання об'єктів інтелектуальної власності), розрахунково-конструктивний, порівняння (аналіз стану використання об'єктів інтелектуальної власності суб'єктів господарювання); монографічний (вивчення форм та способів управління інтелектуальною власністю); синтезу (розробка організаційно-економічного механізму управління інтелектуальною власністю) та інші загальноприйняті методи економічного дослідження.

Інформаційною базою дисертації слугували законодавчі та нормативні акти Верховної Ради та Уряду України, офіційні матеріали Державного комітету

статистики, наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів, інформаційні матеріали, оприлюднені у періодичних та Інтернет виданнях.

Наукова новизна одержаних результатів. У дисертації обґрунтовані об'єктивна необхідність та практична значимість розробки важливого та актуального наукового завдання удосконалення системи оцінювання інтелектуальної власності та її структурних компонентів, що дозволяють реагувати на зміни умов їх діяльності, мають своєю ціллю адаптації до вимог ринку та спрямовані на стійке функціонування суб'єктів господарювання у майбутньому. При цьому, були отримані такі наукові результати:

вперше:

– розроблено економіко-математичну модель вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності, сутність якої полягає у формуванні цільової функції отримання максимального прибутку, який залежить від напрямів використання об'єктів інтелектуальної власності;

удосконалено:

– лінійно-функціональну та функціонально-матричну моделі структури управління інтелектуальною власністю, що на відміну від існуючих дозволяє отримати об'єктивну інформацію в процесі виробничо-господарської діяльності, яка спрямована на максимізацію прибутку;

– методичний підхід до визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності в процесі капіталізації та комерціалізації, що дає можливість враховувати вплив кількісних і якісних факторів та підвищує точність визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності;

отримали подальший розвиток:

– теоретичні положення сутності та змісту об'єктів інтелектуальної власності, що вказують на покращення використання основних виробничих, оборотних фондів та робочої сили, дають можливість виявити місце окремого об'єкта інтелектуальної власності в структурі майна суб'єкта господарювання;

– методичний підхід до ціноутворення об'єктів інтелектуальної власності, що базується на таких вхідних змінних, як обсяг продажів, витрати на створення

та ціна інноваційного продукту, період прогнозування, коефіцієнт дисконтування, дія зовнішнього середовища;

– обґрунтування процесу, аналізу, прийомів управління ризиками, що виникають із можливістю отримання доходів від використання інтелектуальної власності у виробничо-господарській діяльності суб'єктів господарювання та механізму виявлення ризикоутворюючих факторів.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці науково-методичних рекомендацій для удосконалення системи оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання. Це дозволить удосконалити систему оцінювання об'єктів інтелектуальної власності та впровадити конкретні заходи щодо їх використання суб'єктами господарювання машинобудівної промисловості.

Методичні рекомендації з оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності впроваджені в практику роботи на таких машинобудівних підприємствах, як ТОВ “Тернопільський машинобудівний завод” (довідка № 04/27-01 від 27 квітня 2010 року), ТОВ “Тернопільський комбайновий завод” (довідка № 17/8 від 17 березня 2010 року), ТОВ ТД “Редукторний завод” (довідка № 11-15/02 від 15 лютого 2010 року). Основні теоретичні положення та висновки дисертаційної роботи використовуються у навчальному процесі Тернопільського національного економічного університету при викладанні дисципліни “Економіка підприємства” та “Інвестиційна діяльність промислового підприємства” (довідка №126-10/1001 від 05 травня 2010 року).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою працею, в якій викладено авторський підхід до вирішення проблем удосконалення системи оцінювання інтелектуальної власності в Україні. Результати наукових досліджень, що містяться у дисертаційній роботі належать особисто автору. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у роботі використані лише ті положення, які є результатом особистих розробок здобувача.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дисертаційного дослідження було обговорено та отримали позитивний відгук

на таких всеукраїнських і міжнародних науково-практичних конференціях та семінарах: “Науково-дослідна робота студентів: формування особистості майбутнього вченого, фахівця високої кваліфікації” (Тернопіль, 2006 р.); “Організаційно-економічні інструменти розвитку інтеграційних процесів в агропромисловому виробництві” (Тернопіль, 2006 р.); “Науково-дослідна робота студентів: формування особистості майбутнього вченого, фахівця високої кваліфікації” (Тернопіль, 2007 р.); “Сучасні тенденції і проблеми розвитку інвестиційно-будівельного комплексу” (Тернопіль, 2007 р.); “Актуальні проблеми забезпечення економічної безпеки України” (Тернопіль, 2008 р.); “Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін” (Тернопіль, 2009 р.); “Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: Вітчизняний та зарубіжний досвід” (Тернопіль, 2009 р.).

Публікації. За результатами досліджень опубліковано 10 одноосібних наукових праць загальним обсягом 2,44 друк. арк., серед яких 4 статті (0,89 друк. арк.) – у фахових виданнях, а також у 1 науковій праці (0,22 друк. арк.) у співавторстві, де авторові належить 0,15 друк. арк.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 228 сторінок комп’ютерного тексту. Робота містить 22 таблиці, 27 рисунків, 76 формул, 13 додатків, список використаних джерел включає 160 найменувань на 13 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

1.1. Сутність, зміст та характеристика інтелектуальної власності

Основою багатства держави служить її інтелектуальна власність, яка визначає конкурентноздатність економічних систем і є важливим ресурсом розвитку усіх сфер суспільного життя. Сьогодні людина – головна виробнича сила, а її інтелектуальний потенціал стає капіталом.

Україна, яка володіє достатніми запасами природних ресурсів, що є не тільки гарантом стабільності економіки держави, а й експортуються на європейський та світовий ринки, вимушена шукати й інші шляхи свого розвитку і ринки збуту. Проте справжнє багатство нашої держави – люди, їхній розум, знання [29, с. 16]. Досвід показує, що загальна соціально-економічна ситуація в країні та життєвий рівень суспільства може служити гарантом високого рівня життя народу і процвітання держави, навіть за відсутності енергоносіїв, корисних копалин, родючих земель, ідеального клімату, туристичної привабливості, що не спроможні зрівнятися з суспільною значущістю та могутністю потенціалу людського розуму [159].

Нині в багатьох країнах фінансовий і матеріальний капітали виконують в бізнесі лише допоміжні функції – фінансового та ресурсного забезпечення. Систематизуюча функція, що визначає мету й зміст бізнесу, завжди належить тільки інтелектуальній власності [158]. В умовах ринкової економіки основним фактором успіху стає сукупність знань, якими володіє суб'єкт господарювання, тобто інтелектуальний капітал, основною складовою якого є інтелектуальна власність.

Проте на практиці майже всі суб'єкти господарювання не враховують роль і значення використання об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ). Окрім цього, наявні джерела по-різному трактують такі поняття, як “нематеральні активи”

(НА), “інтелектуальна власність” (ІВ), “інтелектуальний капітал” (ІК), що створює додаткову складність у дослідженнях інтелектуальної власності. Узагальнимо ці поняття в рамках нашого наукового дослідження.

Насамперед зосередимо увагу на розкритті економічного змісту поняття “інтелектуальний капітал” (від лат. *Intellectualis capitalis* – розумовий, головний або головні пізнання), що охоплює всі інші означені терміни в інтелектуальній економіці.

Дослідження сутності інтелектуального капіталу відобразив О. Бутнік-Сіверський, у роботі котрого “інтелектуальний капітал – це один із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу та відтворює, одночасно, властиву лише йому (інтелектуальному капіталові) специфіку й особливості” [41]. Це трактування є соціально-економічним, де інтелектуальний капітал розглядається як інвестиції, що під час господарського обігу приносить прибуток за рахунок додаткової вартості.

У роботі Н. Маркової під інтелектуалізацією людського капіталу запропоновано розуміти “процес підвищення інтелектуального рівня людського капіталу на основі накопичення інформації (загальних і професійних знань, умінь та навичок окремого працівника), що спрямований на отримання соціально-економічного ефекту та забезпечення відповідності умовам господарювання” [95]. На основі такого трактування, процес інтелектуалізації праці є створення, формування і нагромадження людського капіталу, що визначає ефективність будь-якої господарської діяльності.

У дослідженні О. Стрижак інтелектуальний капітал розглянутий як фактор виробництва. З точки зору цієї позиції можна зробити висновок, що інтелектуальний капітал суб'єкта господарювання – це сукупність здібностей, знань, умінь та навиків індивідів, які мають економічну цінність та використовуються при виробництві продукції (наданні послуг), спрямованої на задоволення потреб суспільства, з метою створення інноваційного потенціалу та отримання максимального прибутку [117].

Частина фахівців вважає, що інтелектуальний капітал – це ресурс суб’єкта господарювання, який характеризує розумові здібності працівників, інтелектуальний потенціал та є одним із нових критеріїв визначення його конкурентоспроможності.

Одна з важливих проблем у цьому ракурсі – нечітке розмежування понять “знання” і “людський капітал”, яким притаманні різні трактування вчених. Одні вважають, що категорії “людський капітал” та “знання” є схожими. Інші навпаки – стверджують, що ці поняття є синонімами. Ряд авторів формально розділяють поняття “знання” і “людський капітал”, проте у підсумку мають на увазі під першим друге [43; 49].

Із урахуванням викладеного, у таблиці 1.1 зображено відмінності між узгодженням “знань” і “капіталом”.

Таблиця 1.1

Відмінності між знаннями і капіталом [35, с. 53]

Знання	Капітал
Безпосередньо пов’язані з людьми	Не залежить від конкретних людей
Примножуються, якщо їх поділяти	Зменшується, якщо його поділяти
Підвищуються у вартості, якщо використовуються на практиці	Списують на інвестиції
Важко виміряти та оцінити	Легко виміряти й оцінити

Отже, з таблиці 1.1 видно переваги знань над капіталом як людським ресурсом. Особливо звертає на себе увагу унікальна властивість знань – примножуватися при використанні на практиці. Подібною властивістю не володіє жоден інший ресурс, що його використовують індивід або суб’єкт господарювання [94, с. 20].

Інтелектуальний капітал – це знання, що можуть бути перетворені в прибуток та оцінені. Таке визначення, на думку російських фахівців, охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові новинки, які можуть бути інновацією, тобто давати додатковий прибуток [73, с. 24].

Ми погоджуємося з думкою фахівців, але поняття “капітал” та, зокрема, “інтелектуальний капітал” мають дещо іншу економічну природу в умовах ринку. Для глибшого усвідомлення поняття та механізму функціонування інтелекту-

льного капіталу доцільно поділити його на окремі складові елементи, а відтак згрупувати їх за однорідними ознаками, тобто класифікувати. Загальноприйнятого уявлення про сутність та структуру інтелектуального капіталу поки що нема. П. Цибульов уточнив класифікацію видів інтелектуального капіталу за різними ознаками залежно від намічених при цьому мети й завдань (рис. 1.1).

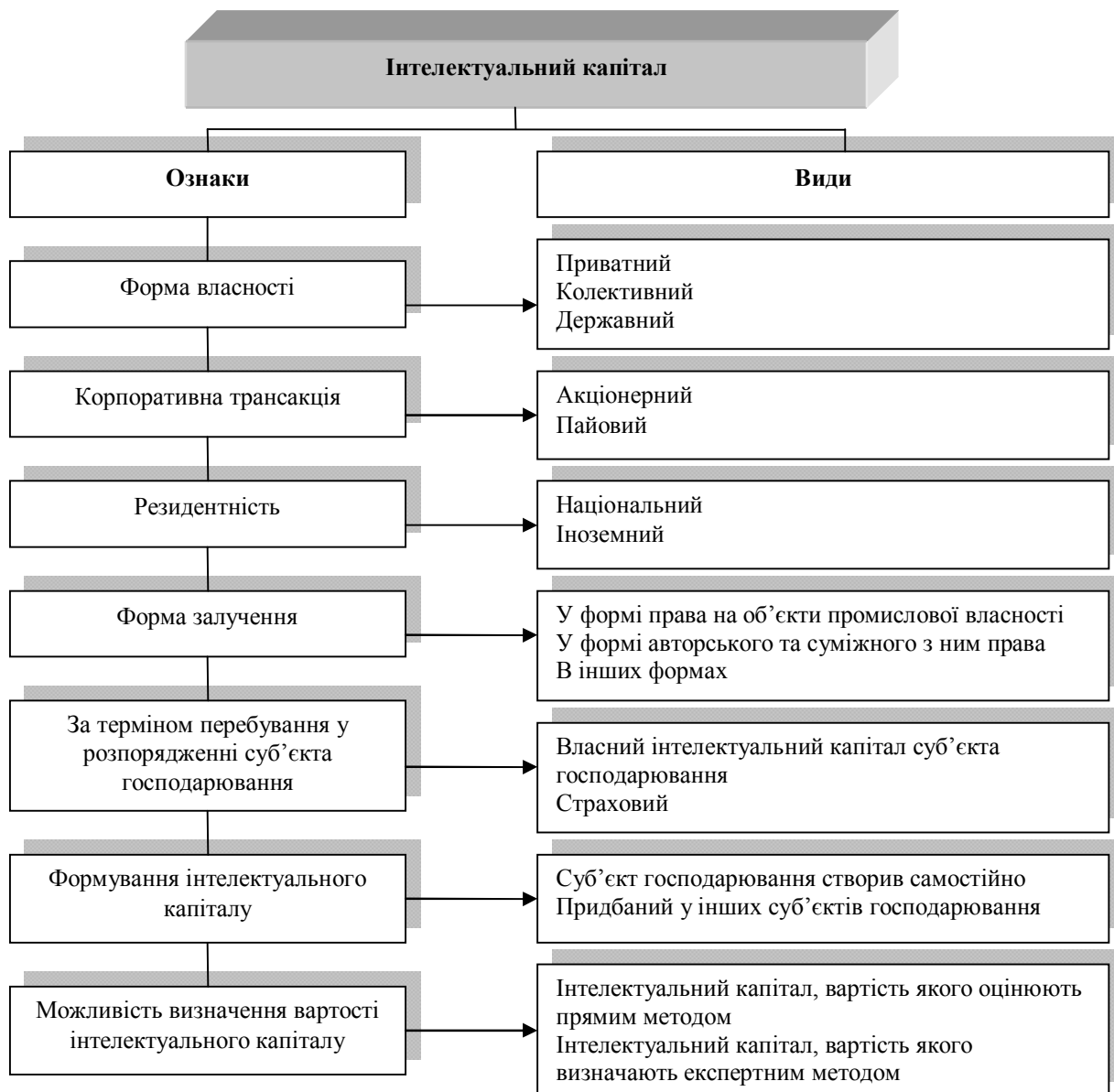


Рис. 1.1. Класифікація видів інтелектуального капіталу [143]

Інтелектуальний капітал варто розглядати як систему, спроможну до збалансованого саморозвитку й таку, що має складну неоднорідну структуру. Відомо чимало визначень інтелектуального капіталу. В рамках цього дослідження концептуально розрізняємо чотири його складові – інтелектуальний

людський капітал, інтелектуальну власність, інтелектуальний структурний та інтелектуальний споживчий капітал [69].

Більшість дослідників і практиків схилиються до думки, що на рівні суб'єкта господарювання інтелектуальний капітал є сумою трьох складових [32]:

– людський капітал – сукупність фізичних, розумових та творчих здібностей, моральних цінностей, які застосовуються у трудовій діяльності а також спроможність власників і працівників відповідати вимогам суб'єкта господарювання;

– структурний капітал – сукупність технічного та програмного забезпечення, організаційна структура, патенти, товарні знаки, а також різноманітні організаційні механізми, що забезпечують належну продуктивність працівників та господарську діяльність суб'єкта господарювання;

– споживчий капітал – споживачі продукції (послуг) суб'єкта господарювання, його спроможність задовольнити споживчі потреби.

Основою цих трьох складових є людські ресурси – найбільша динамічна компонентна спроможність суб'єкта господарювання отримувати прибуток протягом тривалого часу. Вважається, що людський капітал не може бути власністю суб'єкта господарювання, а структурний капітал може бути оформлений у власність і служити об'єктом купівлі-продажу.

Інтелектуальний капітал виступає як ресурс виробництва, але відрізняється від традиційних ресурсів такими рисами [30]:

– наявністю нематеріальних ресурсів та запасів;

– збільшується його ефективність у результаті використання;

– можливістю одночасного використання багатьма споживачами;

– тиражування здійснюють із малими затратами;

– мережеві ефекти створюють зростаючу корисність.

Серед чинників успішного існування суб'єкта господарювання XXI століття міжнародні спеціалісти виокремлюють кілька складових інтелектуального капіталу: ринкові й людські активи, інтелектуальну власність та інфраструктуру знань. Проаналізувавши кожен із складових, варто підкреслити, що людські

активи є основними, а всі інші походять від них. Серед похідних необхідно віддати пріоритет інтелектуальним активам – результатам розумової діяльності окремого індивіда.

Як потенціал, інтелектуальний капітал активно використовують у процесах економічного розвитку, що дає змогу створювати цінності та забезпечує належну конкурентоспроможність і окремим суб'єктам господарювання, так і суспільству загалом.

Водночас інтелектуальний капітал – це сума знань, досвід, професійна підготовка та інтуїція всіх працівників суб'єкта господарювання (або держави). Додавши до цього необхідну інформацію у вигляді баз даних, що дозволить миттєво опрацювати та передати її всім працівникам відповідної структури, напрацьовані людські зв'язки та інтелектуальну власність, дасть можливість швидко й логічно реагувати на зміни у виробничо-господарській діяльності суб'єкта господарювання.

Окрім цього, інтелектуальний капітал дає змогу ефективно використовувати техніку, заощаджувати кошти і товаро-матеріальні засоби, підвищує життєздатність та якість продукції, сприяє зростанню прибутковості економічної діяльності. Уміння користуватись інтелектуальними фондами перетворюється на першочергове завдання бізнесу [159].

Враховуючи класифікацію видів інтелектуального капіталу із різними ознаками (рис. 1.1), доцільно розглядати інтелектуальний капітал з загальних позицій, а саме з позицій філософської категорії, і конкретної науки – як економічну категорію.

Із позиції філософської категорії, інтелектуальний капітал розглядаємо як здатність до мислення та пізнання, що властиве інтелекту людини. Стосовно капіталу, в цьому випадку, інтелектуальний капітал розглянутий як сукупність наукових, теоретичних і практичних знань, вмінь, навичок суспільства про відповідні дії, процеси, що необхідно розв'язати. Це система мислення на основі універсальних форм, яка формується на базі суспільного пізнання в процесі вдосконалення та пошуку нового. Інтелектуальний капітал можна роз-

глядати і як структуру знань, яка базується на системному характері людського мислення, з метою діалектичного оперування ними (знаннями), тобто як взаємопов'язаними, рухливими, суперечливими, такими, що переходять одна в одну або узагальнюються, викристалізуються, стверджуються.

За формою власності (рис. 1.1) інтелектуальний капітал є приватним, колективним, державним; також зауважимо, що власний інтелектуальний капітал може бути на балансі суб'єкта господарювання, наприклад, у формі капітальних інвестицій, тобто на стадії створення (розроблення) нематеріальних активів. Що стосується строкового інтелектуального капіталу, то на балансі суб'єкта господарювання такий капітал відображають у вигляді нематеріальних активів, які залежно від виду мають відповідний термін перебування згідно зі законодавством України про охорону інтелектуальної власності.

Поняття “інтелектуальний капітал” часто використовують менеджери при управлінні персоналом для створення сприятливого клімату суб'єкта господарювання з метою залучення інвестицій і при оцінці інноваційної продукції, створеної на основі інтелектуальної власності для купівлі-продажу чи власного використання.

Теоретично ринкова вартість бізнесу, що ґрунтована на знаннях, має не відрізнятися від ринкової вартості будь-якого іншого бізнесу, котрий забезпечує ті самі фінансові результати. Відповідно до принципу, що вартість суб'єкта господарювання залежить від величини доходу і не залежить від структури активів, практика ставить під сумнів справедливість даного твердження. Ринкова вартість – розрахункова величина. Ціна може відрізнятися від неї в той чи інший бік залежно від конкретних обставин при здійсненні операції купівлі-продажу.

На наш погляд, під інтелектуальним капіталом суб'єкта господарювання слід розуміти сукупність усіх знань, використання яких дасть змогу отримати конкурентні переваги в його діяльності та розвитку. Проявляється він як у досвіді, так і в інтуїції робітників, чиїм інструментом можуть служити високі тех-

нології, що дають змогу реагувати на ринкові зміни швидше, ніж конкуренти, і створювати досконалішу продукцію.

Зазначимо, що інтелектуальна власність є складовою інтелектуального капіталу, який може мати різні форми власності (рис. 1.1) залежно від суб'єкта, котрий володіє, користується і розпоряджається результатом інтелектуальної творчої діяльності. Зазначені повноваження закріплені в Конституції України (стаття 41). Розглянемо визначення інтелектуальної власності.

Походження терміна “інтелектуальна власність” дослідники пов'язують зазвичай із французьким законодавством кінця XVIII століття. Традиція власності щодо авторського і патентного права не тільки народилась у Франції, а й базувалася на теорії природного права, котра найбільше розвинута саме в працях французьких філософів-просвітителів (Вольтера, Дідро, Гольбаха, Гельвеція, Руссо). Так, у вступній частині французького патентного закону йшлося про те, що “кожна нова ідея, проголошення та здійснення якої може бути корисним для суспільства, належить тому, хто її створив, і було б обмеженням прав людини не розглядати новий промисловий винахід як власність його творця” [40]. Альтернативним наслідком такого підходу стало закріплення у французькому законодавстві понять літературної і промислової власності. Доцільно зазначити, що раніше ідея авторського права як “найсвятішого виду власності” була зафіксована в законах деяких штатів США. Аналогічні конструкції закріпили також у законодавстві Саксонії, Пруссії, Данії, Норвегії і ряду інших країн.

Термін “інтелектуальна власність” широко використовують у сучасному законодавстві, в науковій літературі й у практиці багатьох країн. У 1967 р. в Стокгольмі була підписана Конвенція, на основі якої засновано Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ); відповідно до цього документа об'єктами правової охорони є результати творчої діяльності у виробничій, науковій і художній сферах [157].

У науковій літературі [157] поняття “інтелектуальна власність” розглядається як сукупність прав на інтелектуальний продукт, що охоплює основні

елементи, котрі становлять певну діалектичну єдність. Кожному з них дано визначення: інтелектуальний продукт, або продукт розумової, інтелектуальної праці – продукт творчих зусиль, що має смислове значення для певного, інтелектуально підготовленого кола осіб; нематеріальний актив – об'єкт інтелектуальної, в тім числі промислової власності, а також аналогічні права, визнані в установленому законодавством порядку об'єктом права платника податків.

Ми вважаємо, що нематеріальні активи – це унікальні об'єкти, всі фізичні та розумові здібності людей, які суб'єкти господарювання використовуються у господарській діяльності довготермінового періоду для виробництва продукції (товарів) і при наданні послуг; цим активам можна дати грошову оцінку, вони спроможні забезпечувати дохід (створюють умови для отримання прибутку), володіють здатністю відчуження, юридично захищені, але при цьому не мають матеріальної форми. Саме такий інтелектуальний продукт після його створення стає інтелектуальною власністю.

Інтелектуальна власність як нематеріальний актив і як будь-який інший вид майна (незважаючи на свою специфічність, у тім числі низьку ліквідність порівняно з іншими видами майна) тісно пов'язана з надходженням, використанням (зносом) та вибуттям. Переміщення таких об'єктів необхідно супроводжувати бухгалтерською проводкою. Однак аналіз бухгалтерських документів багатьох суб'єктів господарювання свідчить, що інтелектуальна власність ще й досі не стала повноправним учасником господарського обігу. Причиною такої невідповідності є, на наш погляд, те, що керівники суб'єктів господарювання ще не зовсім розуміють значення того вкладу, який в умовах ринкової економіки об'єкти інтелектуальної власності та їх належна правова охорона вносять у процес виробництва і реалізації конкурентоспроможної продукції.

Класифікація інтелектуальної власності як об'єктів нематеріальних активів за господарсько-обліковою ознакою ґрунтована на ознаці можливості чи неможливості нарахування зносу (амортизації) нематеріального активу та, відповідно, можливості чи неможливості віднесення витрат на його створення або придбання на собівартість продукції (робіт, послуг), що її випускають.

Як об'єкт дослідження “інтелектуальна власність” – це поняття, що використовують для позначення сукупності виключних прав на результати інтелектуальної і передусім творчої діяльності, а також прирівняні до них за правовим режимом засоби індивідуалізації юридичних осіб, продукції, робіт та послуг [157].

Однак, незважаючи на своє значне поширення, поняття інтелектуальної власності майже відразу ж після виникнення зазнало критики з боку багатьох науковців. Противники даного поняття вказували переважно на низку суперечностей, пов'язаних із цим питанням. Наприклад, не можна ототожнювати правовий режим матеріальних речей і нематеріальних об'єктів, якими є за суттю авторські здобутки та різні технічні нововведення. Також, на відміну від права власності, що є безстроковим і не піддається будь-яким територіальним обмеженням, права авторів, винахідників та їхніх правонаступників споконвічно обмежені в часі й у просторі. Авторські й патентні права захищають за допомогою застосування інших правових засобів порівняно з тими, котрі застосовують для захисту права власності. Право на творчий результат нерозривно пов'язане з особистістю його творця. Реагуючи на ці справедливі зауваження, прихильники теорії інтелектуальної власності почали підкреслювати, що в даному випадку йдеться про власність особливого роду, що потребує спеціального регулювання у вигляді її нематеріального характеру через те, що об'єктами права власності власників патентів, суб'єктів авторського права і товарних знаків є “невловимі” та безтілесні речі.

Інтелектуальна власність – юридичне поняття, що охоплює авторське право, права, що стосуються до діяльності артистів, звукозапису, винахідницьке і патентне право, право на наукове відкриття, права на промисловий зразок, товарні знаки, фірмові найменування, захист від недобросовісної конкуренції, а також всі інші права, що належать до інтелектуальної діяльності у сфері виробництва, науки, літератури і мистецтва.

Інтелектуальна власність – це результат власної ідейної діяльності, особистого творчого пошуку, який має бути певним чином об'єктивована-

ним (втіленим у певну об'єктивну форму) й володіти здатністю до відтворення [111, с. 7].

Із цієї позиції визначається, хто є власником результату інтелектуальної діяльності, втіленої у певну об'єктивну форму (патент, свідоцтво, ноу-хау, товарний знак, авторський твір). Стосовно приватної або колективної форми власності, то мають на увазі те, кому належить цінність особистого ідейного пошуку, кого праця спрямована на отримання кінцевого результату творчої діяльності. Що стосується державної форми інтелектуальної власності, то до неї відносять продукт інтелектуальної праці, створений за рахунок бюджетних коштів на замовлення державних органів влади. Це – продукт інтелектуальної праці, котрий належить суб'єктові господарювання, який утворили органи держави (місцевого самоврядування – комунальна власність; Кабінет Міністрів України, за наказом міністерств та відомств – загальнодержавна власність), що відповідає законам України “Про власність” [160].

Характеризуючи поняття інтелектуальної власності, не можна залишити без уваги і питання про те, що вкладено у неї найважливішими міжнародними угодами. В конвенції ВОІВ зазначено, що інтелектуальна власність охоплює права, котрі стосуються: літературних, художніх та наукових досягнень, виконавчої діяльності артистів, звукозапису, радіо- і телевізійних передач, винаходів у всіх сферах людської діяльності, наукових відкриттів, промислових зразків, товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань та комерційних позначень, захисту проти недобросовісної конкуренції, а також усі інші права, що стосуються інтелектуальної власності у виробничій, науковій, літературній і художній галузях. Неважко помітити, що термін “інтелектуальна власність” використовують як збірне поняття, для позначення всіх прав на результати творчої діяльності та деякі прирівняні до них об'єкти. Очевидним є і те, що на членів ВОІВ не накладають зобов'язання забезпечувати у своїх країнах охорону всіх перерахованих у конвенції прав, ці особи самі визначають коло охоронюваних об'єктів інтелектуальної власності. У наведеному вище визначенні важко помітити будь-який зв'язок

(окрім чисто термінологічної подібності) поняття інтелектуальної власності й права власності у його традиційному змісті.

Здійснено порівняльну характеристику об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) та основних фондів (ОФ). Це дасть нам змогу виявити спільні та відмінні ознаки між цими активами (рис. 1.2).

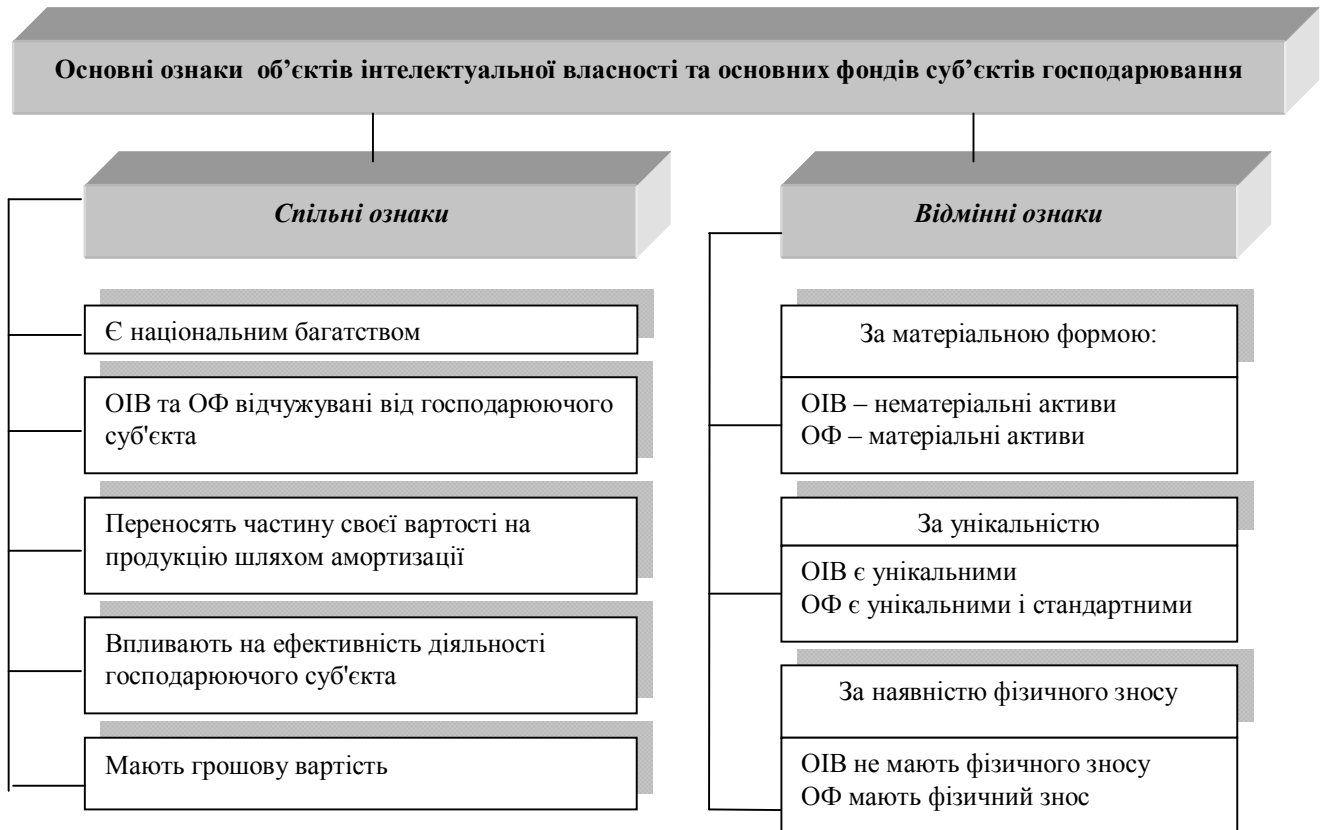


Рис. 1.2. Основні ознаки об'єктів інтелектуальної власності та основних фондів

Ефективне використання ОІВ суб'єктами господарювання може певним чином вплинути на поліпшення використання основних виробничих фондів, оборотних фондів та робочої сили (рис. 1.3). Зокрема, використання об'єктів інтелектуальної власності суб'єктами господарювання за згаданими напрямками дає змогу збільшити виробничий потенціал та ефективність виробництва. Це, своєю чергою, приведе до збільшення прибутку та до збільшення вартості суб'єкта господарювання. В даній ситуації буде підвищуватися попит на послуги оцінювачів ОІВ; саме тому виникає необхідність уточнення методологічних основ оцінки інтелектуальної власності.

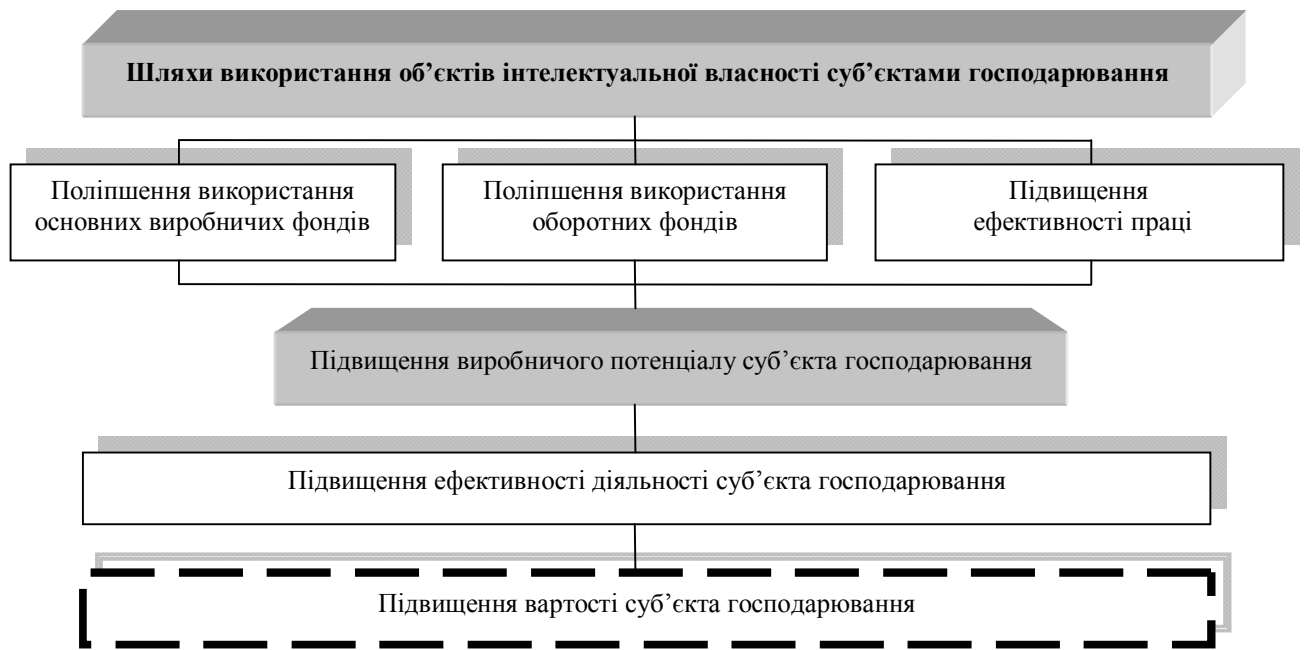


Рис. 1.3. Вплив використання ОІВ на ефективність діяльності суб'єкта господарювання

Сьогодні багато суб'єктів господарювання розглядають інтелектуальну власність як цінний ресурс, котрий необхідно накопичувати та зберігати, використовувати й захищати як будь-який інший вид власності. З метою отримання інформації, необхідної для виробничої та господарської діяльності суб'єктів господарювання, створюють бухгалтерську інформаційну систему – істотний інструмент управління їхньою діяльністю в ринкових умовах [62].

Інтелектуальна власність суб'єктів господарювання стає дедалі коштовнішим активом, реальну вартість якого не завжди можуть відобразити принципи бухгалтерського обліку. Особливо це стосується галузей, де ключову роль відіграють не стільки споруди й обладнання, скільки дохідність патентів, товарних знаків, авторських прав та інших нематеріальних активів [29].

На нашу думку, інтелектуальна власність – це оформлені результати інтелектуальної діяльності, що одночасно характерні наступними ознаками: відокремленістю, охороноспроможністю, здатністю демонстрації інформації, яка є інтелектуальною власністю на матеріальному носії.

Необхідно зазначити, що нині всім суб'єктам господарювання незалежно від форми власності необхідно мати стратегію щодо інтелектуальної власності як частину свого корпоративного планування і проводити в цій сфері політику, яка полягає в наступному:

- створення власного портфеля об'єктів інтелектуальної власності;
- здійснення всебічної і надійної охорони прав об'єктів інтелектуальної власності;
- запобігання порушенням прав чужої інтелектуальної власності;
- пошук шляхів комерційної реалізації інтелектуальної продукції.

Для теоретичного осмислення ефективності цих заходів потрібно виявити та переформувати проблему, яку ці чи подібні їм заходи можуть розв'язати. Як було зазначено, інтелектуальна власність суб'єкта господарювання є складовою його інтелектуального капіталу і набуває всіх характерних йому ознак. Нині актуальним завданням у практиці багатьох суб'єктів господарювання є комерціалізація інтелектуальної власності; це – використання інтелектуальної власності в господарській діяльності суб'єкта господарювання з економіко-фінансових позицій, що виникає на умовах договірних відносин, тобто перетворення її в товар [56, с. 12]. У процесі комерціалізації інтелектуальної власності в умовах ринкових відносин необхідно розглядати її у вигляді товару і капіталу. Від успішного розв'язання цієї проблеми залежить можливість досягнення кінцевих позитивних результатів інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

У комерціалізації інтелектуальної власності має брати участь щонайменше чотири учасники: автор розробки, стратегічний партнер, менеджери, інвестор. Практика свідчить про те, що в сучасних умовах від появи ідеї про створення нової продукції до надходження перших прибутків від її реалізації на ринку минає близько п'яти років. Це – період інноваційного проекту. Для того, щоб довести розробку від лабораторного оригіналу до стадії виробництва й продажу дослідної партії інноваційної продукції, потрібні значні інвестиції. Такі капіталовкладення

здійснюють не одномоментно, а вроздріб (певними сумами за кожний окремий крок у реалізацію інноваційного проекту).

Інтелектуальну власність у вигляді інвестицій, поділяють на капітальні (придбання нематеріальних активів, що підлягають амортизації) та фінансові (прямі), якими передбачають внесення нематеріального активу до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою. Внесення інтелектуальної власності до статутного фонду господарських товариств в обмін на корпоративні права належить до інноваційної діяльності, спрямованої на емісію (ремісію) статутного фонду, тобто підвищення (зменшення) потенціалу засновницького капіталу [160].

Інвестиції в інтелектуальну власність є серйозним капіталовкладенням для споживачів інтелектуальних продуктів. Таким чином, значний вплив на формування попиту на інтелектуальному ринку створює інвестиційна активність суб'єктів господарювання. Зазначимо, що попит на об'єкти інтелектуальної власності в Україні повністю не сформований через низьку інвестиційну активність суб'єктів господарювання, хоча необхідність в оновленні основних виробничих фондів, технологій і продукції – велика. Оскільки вітчизняний інтелектуальний ринок сьогодні дуже вузький, то адекватно оцінити інтелектуальну власність є проблемним завданням.

Зауважимо, що серйозною перешкодою для залучення інвесторів, котрі вкладають кошти у наукомістке високотехнологічне виробництво, і розвиток ліцензійної та інноваційної діяльності, нині є правові й організаційні проблеми, що пов'язані з визначенням власника на право розпорядження інтелектуальною власністю, створеною за бюджетні кошти.

Як товар інтелектуальна власність розглядається нематеріальним активом, що його використовують в різних господарських операціях. Як капітал інтелектуальну власність із погляду витрат капіталу на освіту або придбання суб'єктом господарювання нематеріальних активів із метою їх приросту. Майнові права на об'єкти інтелектуальної власності володіють такими ознаками товару, тому що є продуктом праці й можуть мати ціну.

Розглянемо основні властивості об'єктів інтелектуальної власності як будь-якого ринкового товару.

Щодо властивості корисності, то об'єкти інтелектуальної власності корисні за визначенням, оскільки вони мають давати суб'єктові господарювання прибуток або іншу користь. Тобто, якщо об'єкт інтелектуальної власності нікому не потрібний, то він не може стати товаром.

Ключову роль відіграє властивість рідкісності, що перетворює корисність природного продукту чи продукту людської діяльності в комерційну цінність, а сам продукт – у ринковий товар. Ця властивість надається ОІВ шляхом закріплення за власником прав на його використання і заборону його використання третіми особами без згоди власника. Рідкісність для об'єктів інтелектуальної власності проявляється в тому, що вони за визначенням мають бути новими, оригінальними, неповторними. Наявність перших двох властивостей для матеріальних об'єктів звичайно майже автоматично забезпечує третю. Але для права інтелектуальної власності ця властивість має суттєві відмінності.

Третя властивість об'єктів інтелектуальної власності як ринкового товару – універсальність (виникає, як правило за наявності перших двох властивостей майже автоматично). З цією властивістю тісно пов'язана його оборотоспроможність, що припускає невідчуженість прав інтелектуальної власності як від індивідуума, так і від суб'єкта господарювання з неможливістю передачі інформації без втрат її корисності. Для забезпечення придатності до обміну на інші ринкові товари виникає необхідність в оцінці об'єктів інтелектуальної власності.

Господарська діяльність стає засобом реалізації економічних інтересів. Для того, щоб приватні інтереси (власника, інвестора) реалізувати сукупно (в інноваційному проекті), необхідно, щоб комерціалізація інтелектуальної власності давала власникові, інвесторові перевищення доходу над витратами, тобто можливість збагачення. В загальному випадку інтелектуальний капітал у формі інтелектуальної власності набуває споживчої якості. Отримання надлишку (перевищення) над витратами є основним рушієм суб'єкта господарювання.

В умовах господарської діяльності суб'єкт господарювання для створення інтелектуального продукту насамперед авансує кошти (інвестиції) для придбання (використання) необхідних факторів виробництва, тобто елементів постійного та змінного капіталу. Капітал (інвестиції) у даному випадку виступає як виробничий капітал, функцією котрого є створення інтелектуального продукту і додаткової вартості. Для отримання додаткової вартості у грошовій формі треба реалізувати продукт капіталу. При цьому капітал набуває форм товарного капіталу, головною функцією якого є реалізація інтелектуального продукту та отримання додаткової вартості у грошовій формі. Таким чином, інтелектуальний продукт проходить три стадії капіталу – грошову, виробничу і товарну. Такий послідовний рух називається кругообігом інтелектуального капіталу.

Із означеного погляду інтелектуальний капітал у чистому вигляді – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, втілений у матеріальну форму, утримується суб'єктом господарювання з метою отримання прибутку (додаткової вартості). Вартість інтелектуального продукту (товару), що створений за умов застосування найманої праці, описана відомою всім формулою К. Маркса, а саме як сума вартостей постійного й змінного капіталів та додаткової вартості. Вартісна оцінка інтелектуальної власності є інтелектуальним капіталом, що ідентифікований із позиції створеного або придбаного інтелектуального продукту й набув права інтелектуальної власності.

При використанні створеного інтелектуального продукту безпосередньо самим суб'єктом господарювання додаткова вартість формується із складових, які включають частину додаткової вартості, що належить інтелектуальній власності, отриманої у чистому вигляді, й із решти додаткової вартості, яка отримана при реалізації продукції з використанням інтелектуальної власності в чистому вигляді, тобто на умовах використання вже оновлених або вдосконалених засобів і предметів праці, найманого персоналу.

Інтелектуальну власність потрібно розглядати як знання, що мають цінність сьогодні та в майбутньому. Це унікальний продукт, який здатний створю-

вати в підприємницькій діяльності реальну вартість. Успішними керівниками є тільки ті, які розробляють стратегію та використовують методики управління, що дають змогу здійснювати ідентифікацію, надбання прав, правову охорону й ефективне використання об'єктів інтелектуальної власності створених або придбаних їхніми суб'єктами господарювання. Вони також мають бути спроможними встановлювати, які об'єкти інтелектуальної власності необхідно придбати, а які створити для того, щоб бути конкурентоспроможними на ринку товарів і послуг.

Здатність економіки створювати й ефективно використовувати інтелектуальну власність визначає економічну силу суб'єкта господарювання, його достаток і розвиток. Відкритість суб'єкта господарювання для отримання різноманітних знань, ідей та інформації, вміння їх продуктивно переробляти – це те, від чого залежить успішний соціально-економічний розвиток суб'єкта господарювання [158].

Наше дослідження сутності інтелектуальної власності дає змогу виявити місце окремого об'єкта інтелектуальної власності в складі майна суб'єкта господарювання. У зв'язку з цим нам необхідно дослідити значення і ступінь впливу використання ОІВ на діяльність суб'єкта господарювання, що має важливе значення для оцінювача при встановленні вартості як окремого ОІВ, так і бізнесу в цілому.

1.2. Концептуальні засади управління інтелектуальною власністю суб'єктів господарювання

Нині інтелектуальна власність є одним із найбільш незадіяних ресурсів у діяльності суб'єктів господарювання. Використання її в господарському обороті може дати новий імпульс розвитку суб'єкта господарювання. Але проблема у тому, що інтелектуальна власність, хоча і має давати суб'єктові господарювання відчутний дохід, однак не завжди забезпечує це на практиці. Необхід-

ною умовою для отримання суб'єктом господарювання прибутку є використання його інтелектуальної власності, введення її у господарський обіг. Результати науково-технічної діяльності можуть бути представлені у вигляді ідеї, яка ще не має жодного матеріального втілення. Законне введення у господарський обіг результатів науково-технічної діяльності, у тім числі об'єктів інтелектуальної власності, можливе лише після оформлення у встановленому державному порядку прав власності. Інакше захист від недобросовісної конкуренції, як і відносини з передачі прав із одержанням матеріальної користі, стають неможливими.

Із розвитком ринкових відносин зростає значення інтелектуальної власності; однією з форм прояву є так звані “нематеріальні активи”, які відповідним законодавством визнані об'єктами права платника податку (тобто об'єктами права конкретного суб'єкта господарювання). Це обумовлено швидкістю і масштабністю технологічних змін, поширенням інформаційних технологій, а також розвитком та вдосконаленням фінансових відносин, конкурентними міркуваннями, оскільки в умовах конкуренції суб'єкт господарювання змушений вживати заходів щодо охорони своєї інтелектуальної, зокрема промислової власності.

Якщо ринкова ціна суб'єкта господарювання в кілька разів, а інколи і в десятки разів, перевищує ціну його матеріальних активів, то це означає, що його нематеріальні активи – талант персоналу, ефективність управлінських систем менеджменту. Таким чином покупець придбає в основному не фізичні, а нематеріальні активи – інтелектуальну власність. Контроль і ефективне використання як матеріальних, так і нематеріальних активів є ключовими чинниками успіху будь-якого суб'єкта господарювання. Тільки володіючи подібними знаннями, можна ефективно управляти власністю суб'єкта господарювання, виконуючи такі дії, як модернізація, реконструкція, ліквідація, купівля, продаж активів у випадку негативної зміни їхньої вартості або недостатньої віддачі цих активів [30, с. 5].

Із погляду фінансового обліку нематеріальні активи – це принципово новий об’єкт [109], який узагальнює особливі види капіталовкладень суб’єкта господарювання і характеризує його економічний потенціал та фінансову стабільність. Незважаючи на різні підходи до цього поняття, принциповим залишається те, що з теоретичної та методичної точки зору нематеріальні активи є однією з головних форм прояву інтелектуальної власності, на яку поширюються принципи бухгалтерського обліку.

Варто зазначити, що інтелектуальну власність враховують у складі нематеріальних активів юридичних осіб. Активи, що належать до цієї категорії, дуже різноманітні. У бухгалтерському обліку та в оціночній діяльності це поняття трактують по-різному, до того ж у європейських країнах таку різноманітність вносять у нормативні документи. Ідентичного чіткого розуміння невід’ємності нема в Україні, тому тривають спроби створити стандарти оціночної діяльності в бухгалтерських термінах. Окрім цього, ряд фахівців визнають невдалим термін “нематеріальні активи” і вважають, що правильніше було б назвати цю категорію активів – невідчутні активи [10; 11].

Характерними ознаками нематеріальних активів є:

- відсутність матеріальної основи і при цьому володіння такою якістю, як власність давати власникові довготермінові доходи;
- відсутність наміру продажу нематеріальних активів у нормальних умовах діяльності суб’єкта господарювання;
- тривалість експлуатації, що дає змогу враховувати їх у складі довготермінових інвестицій як оборотні активи і через обраний варіант облікової політики встановлювати оптимальніший термін погашення їхньої первісної вартості при загальній невизначеності термінів функціонування (гудвіл, товарні знаки);
- нема відходів;
- багатоцільовість експлуатації, що дає змогу використовувати об’єкт у різних галузях діяльності суб’єктів господарювання;
- підвищений рівень ризику в прагненні отримати дохід від застосування подібних активів;

- відсутність матеріально-речовинної (фізичної) структури;
- можливість ідентифікації (виділення, відділення) суб'єктом господарювання від іншого майна;
- використання у виробництві продукції, при виконанні робіт чи наданні послуг, а також для управлінських потреб компанії;
- використання протягом тривалого часу, тобто терміну корисного використання тривалістю понад один рік або звичайного операційного циклу, якщо він перевищує один рік;
- суб'єкт господарювання не передбачає подальшого перепродажу даного майна;
- здатність давати суб'єктові господарювання економічні вигоди (дохід) у майбутньому;
- наявність належного оформлення документів, що підтверджують наявність активу і виняткового права в організації на результати інтелектуальної діяльності (патенти, свідоцтва, договір придбання патенту, товарного знаку) [42].

До нематеріальних активів можна віднести:

- виняткове право патентовласника на винахід, промисловий зразок, корисну модель;
- виняткове авторське право на програми для ЕОМ, бази даних;
- майнове право автора або іншого правовласника на типології інтегральних мікросхем;
- виняткове право власника на товарний знак і знак обслуговування, найменування місця походження товарів;
- виняткове право патентовласника на селекційні досягнення;
- ділову репутацію суб'єкта господарювання;
- організаційні витрати.

Ми погоджуємося з І. Тарасовою, яка вважає, що класифікація нематеріальних активів, подана у П(С)БО 8 [9; 134], є недосконалою та пропонує вилучити слово “право” з найменувань нематеріальних активів, посилаючись на те, що не права є нематеріальними активами, а безпосередньо об'єкти інтелектуа-

льної власності. Все аналогічно тому, як у бухгалтерському обліку відображено матеріальні активи. Так, якщо у балансі суб'єкта господарювання відображено матеріальні активи “Основні засоби”, то не вживаємо “Право користування основними засобами”. Отже, необхідно внести зміни і до П(С)БО 8, а саме: замінити в назві субрахунку за планом рахунків “Авторські та суміжні з ними права” на “Об'єкти авторських і суміжних з ними прав” [122].

У практичній роботі слід враховувати такі класифікаційні ознаки формування нематеріальних активів [154]:

1. За ступенем участі у виробництві:

- функціонуючі нематеріальні активи, використання яких дає суб'єктові господарювання дохід у даний період;
- нефункціонуючі нематеріальні активи, що із якихось причин не використовують, але вони можуть бути використані в майбутньому.

2. За ступенем відчуження:

- відчужувані – їх повністю передають при продажу, передачі, оренді;
- невідчужувані – залишаються у власності суб'єкта господарювання-власника при частковій передачі прав на їхнє використання.

3. За ступенем впливу на фінансові результати суб'єкта господарювання:

- об'єкти нематеріальних активів, що при впровадженні їх у виробництво спроможні давати прибуток;
- об'єкти нематеріальних активів, що опосередковано впливають на фінансові результати.

4. За ступенем правової охорони:

- нематеріальні активи, що захищенні відповідними документами (авторськими правами, патентами, ліцензіями);
- нематеріальні активи, що не захищені відповідними документами (авторськими правами).

5. За ступенем вкладення індивідуальної праці працівників даного суб'єкта господарювання:

- одноосібні (власні) – тобто об'єкти нематеріальних активів, що їх розробили працівники або засновники суб'єкта господарювання;
- пайові – об'єкти нематеріальних активів, розроблені спільно з іншими фізичними або юридичними особами на пайових умовах;
- придбані зі сторони – об'єкти нематеріальних активів, що отримані від інших фізичних або юридичних осіб, за плату чи безкоштовно.

6. За термінами корисного використання:

- функціонуючі (працюючі) нематеріальні активи-об'єкти, використання яких дає суб'єктові господарювання прибуток у даний час;
- нефункціонуючі (непрацюючі) нематеріальні активи-об'єкти, що їх не використовують за певних обставин, але вони можуть бути використані у майбутньому.

7. За оборотністю (тривалістю використання):

- поточні нематеріальні активи-об'єкти, що їх використовують у діяльності суб'єкта господарювання не більше року, оскільки вони швидко втрачають споживчу вартість (їх вводять у поточні витрати суб'єкта господарювання);
- довготермінові нематеріальні активи-об'єкти, котрі використовують у діяльності суб'єкта господарювання більше року. При цьому їх вартість частково переноситься на вартість продукту, що виробляють за допомогою таких об'єктів (амортизується).

За даними Ю. Бородіна [45] нині нематеріальними активами можуть бути близько 30 видів прав на об'єкти інтелектуальної власності, що їх автор подає у вигляді таблиці, поділивши їх за правовою ознакою. На наш погляд класифікація, що запропонував Ю. Бородін потребує деяких уточнень та доопрацювань із позиції функціонального використання та віднесення окремих видів об'єктів до укрупнених груп.

На нашу думку, серед ознак, найприйнятніших для класифікації інтелектуальної власності як об'єктів нематеріальних активів, слід виділити ознаки цілісності та господарсько-облікові ознаки. І хоча в кожній з названих ознак є певна умовна складова, котра робить класифікацію інтелектуальної власності

як об'єктів нематеріальних активів одночасно і корисною, й у чомусь неповноцінною, відмовитися від здійснення такої класифікації, враховуючи різноманітність об'єктів інтелектуальної власності та їх економічно-правову природу, дуже важко.

Класифікація інтелектуальної власності як об'єкта нематеріальних активів за ознакою цілісності ґрунтована на ознаці “відокремлення” (належності) як єдиного цілого. Відповідно до цієї ознаки об'єкти інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів поділяють на дві групи: об'єкти, що не відокремлюються від фізичної особи; об'єкти, які взагалі відокремлюються як від суб'єкта господарювання, так і від фізичної особи.

Г. Десмонд та Р. Келлі охарактеризували ці групи так [64]:

- нематеріальні активи, що не відокремлюються від суб'єкта господарювання;
- нематеріальні активи, що не відокремлюються від фізичної особи;
- нематеріальні активи, що взагалі відокремлюються як від суб'єкта господарювання, так і від фізичної особи.

Нематеріальні активи першої групи мають, як правило, невизначений термін служби й оцінюються у групі, завдяки чому вони не амортизуються. Але це не означає, що їх вартість (залежно від успіху чи невдач суб'єкта господарювання) згодом не змінюється; при цьому логічних підстав для кількісного виміру зниження вартості, як того потребують принципи амортизації, нема.

Нематеріальні активи другої групи унікальні тим, що пов'язані з конкретними фізичними особами. У більшості випадків ці активи розглядають як такі, що не мають терміну служби, котрий можна встановити. Але для професійних навичок працівників, які працюють за наймом (контрактом) можна встановити термін служби, що дорівнює терміну дії контракту.

Нематеріальні активи третьої групи можуть бути оцінені індивідуально, до того ж, більшість із них має визначений термін служби. Так, для патенту можна встановити як юридичний, так і економічний термін служби. Водночас, такі активи, як товарні знаки, права користування водою не мають терміну служби, який можна встановити, хоча їх і можна оцінити індивідуально. Крім

того, такі нематеріальні активи як ліцензія чи франшиза можуть бути надані і на визначений, і на невизначений термін та, відповідно, мати або не мати терміну служби, який можна встановити.

Крім ступеня “відокремлення” від суб’єкта господарювання, об’єкти інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів можуть бути охарактеризовані:

- можливістю встановлення терміну служби (для деяких нематеріальних активів – патентів, франчиз можна встановити термін служби, для інших – фірмового найменування, знаку для товарів і послуг тощо – це зробити неможливо);
- способом індивідуальної оцінки або оцінки в групі (такі нематеріальні активи, як ноу-хау, патенти, секретні формули, можуть бути оцінені індивідуально, а інші, такі, як фірмове найменування – тільки у групі).

Працівники підприємств усіх країн світу, які мають справу з нематеріальними активами, відчують серйозні проблеми, зумовлені непристосованістю бухгалтерії до обліку нематеріальних цінностей. Цій категорії активів не приділяли відповідної уваги, зараховуючи до них усе те, чому не знайшли місця серед “нормальних активів”. При цьому вартість нематеріальних активів становила лише кілька відсотків від вартості всіх активів. Зазвичай вона виявлялася при купівлі-продажу суб’єкта господарювання. Цю різницю оформляли як нематеріальний актив і записували на баланс покупця. Звідси і походить назва найпоширенішого з таких активів – “гудвіл”, що означає “добра воля” (а зовсім не “ділова репутація фірми”, як ними прийнято перекладати цей термін). Тим самим підкреслено той факт, що йдеться про добровільну згоду покупця заплатити за щось відоме обом сторонам, але поки що це не зафіксовано документально. Це “щось відоме” зазвичай пов’язують із діловою репутацією суб’єкта господарювання. Але в останні роки такий підхід не давав бажаних результатів. Зауважимо, що нематеріальні активи в розвинених країнах стали сукупно перевищувати інші активи суб’єктів господарювання. У цьому випадку зберігався великий розрив між балансовою вартістю всіх активів, у т. ч. нема-

теріальних активів і справжньою вартістю суб'єкта господарювання. Такі приклади описав Т. Стюарт в [131, 124]. Бухгалтерія виявилася не готовою до таких змін, бо в ній не були закладені принципи, що відповідають цим реаліям.

Для передачі інтелектуальної власності на баланс суб'єкта господарювання необхідно враховувати низку особливостей:

1. Інтелектуальна власність не передають за договором дарування, договором купівлі-продажу і договором обміну, тому ці види договорів не є підставами для обліку інтелектуальної власності в нематеріальних активах суб'єкта господарювання.

2. Договори, пов'язані з передачею інтелектуальній власності (договір про передачу прав на користування інтелектуальною власністю, ліцензійний договір, договір про ноу-хау, договір про створення об'єкта інтелектуальної власності), можуть містити умову безпеки передачі прав на користування інтелектуальною власністю або умову негрошової форми оплати (цінними паперами, товарами).

3. Договори про передачу прав на деякі види об'єктів інтелектуальної власності підлягають обов'язковій реєстрації уповноваженим державним органом, без якої такі договори недійсні.

4. На авторські й суміжні права за бажанням авторів та інших громадян-правовласників відповідна громадська організація може видати свідоцтво певної форми як документ про реєстрацію передачі прав на користування інтелектуальною власністю або об'єкта авторських прав. Проте такий документ для суб'єкта господарювання, що є правовласником не може служити самостійною підставою для внесення прав у його активи. Основним документом для таких цілей є відповідний договір про передачу прав, ліцензійний договір, договір про створення об'єкта інтелектуальної власності. Тільки на підставі цих договорів організація перебирає відповідні права, що передають їй автор або його правонаступник.

Що стосується розрахунково-платіжних документів, до яких належать рахунки, платіжні доручення та інші документи, то розкривати їх зміст у даній ро-

боті недоцільно, оскільки вони єдині з документами, призначеними для операцій з матеріальними активами (продукцією, основними засобами, матеріалами та устаткуванням), і технологія їх обліку широко висвітлена в сучасній літературі.

Основною особливістю бухгалтерського обліку інтелектуальної власності є те, що обліку підлягають не самі об'єкти, а майнові права на них. Документальне підтвердження прав на об'єкти інтелектуальної дає змогу реально контролювати частку ринку і забезпечує можливість законно переслідувати недобросовісних конкурентів (порушників виключного права на об'єкти інтелектуальної власності).

Використання інтелектуальної власності як нематеріальних активів у господарській діяльності суб'єктів господарювання та відображення операцій щодо руху таких об'єктів у бухгалтерському обліку дає змогу:

- підтверджувати довготермінові майнові права документально, шляхом обліку їх у балансі суб'єкта господарювання, і створювати відповідні фонди амортизаційних відрахувань (розрахунки показують, що з урахуванням вартості інтелектуальної власності амортизаційні відрахування у цінах могли б становити 10% вартості основних засобів суб'єктів господарювання) [88]. Але це твердження не стосується тих об'єктів, вартість яких у процесі їх використання не зменшується (знак для товарів та послуг, гудвіл і таке інше);
- отримувати додаткові прибутки від передачі прав на використання об'єктів інтелектуальної власності, а також забезпечувати (залежно від обсягу переданих прав) обґрунтоване регулювання цін на інноваційну продукцію суб'єкта господарювання;
- виплачувати фізичним особам-авторам ОІВ авторську винагороду, обминаючи фонд заробітної плати, тобто без обмеження розміру виплати (з віднесенням витрат щодо виплати авторської винагороди на статтю собівартості продукції – “інші витрати”) та без традиційних відрахувань у страхові й інші фонди.

Інтелектуальна власність як нематеріальні активи та як будь-який інший вид майна суб'єкта господарювання (незважаючи на специфічність, в тім числі

низьку ліквідність порівняно з іншими видами майна) тісно пов'язана з надходженням, використанням (зносом) та вибуттям. Переміщення таких об'єктів необхідно супроводжувати бухгалтерською проводкою. Однак аналіз бухгалтерських документів багатьох суб'єктів господарювання свідчить, що інтелектуальна власність ще й досі не стала повноправним учасником господарського обороту. Причиною такої невідповідності є, на наш погляд, те, що керівники суб'єктів господарювання ще не зовсім розуміють значення того внеску, який в умовах ринкової економіки вносять об'єкти інтелектуальної власності та їх належна правова охорона в процес виробництва і реалізації конкурентоспроможної продукції.

Деякі автори називають нематеріальні активи “невидимками”, тому що вони потрапляють у бухгалтерський облік невидимими [74, с. 387]. Тільки у деяких випадках нематеріальні активи мають на ринку деяку вартість, і найчастіше ця вартість не відповідає їх істинній цінності. У словосполученні “істинна цінність” закладено припущення, що є деяка об'єктивна, незалежна від обставин цінність, яка може бути виражена кількісно (у грошовому вигляді). Це припущення досить умовне для тих, хто ознайомлений із теорією та критикою економіки добробуту А. С. Пігу [114]. Критика цієї теорії була спрямована переважно на зруйнування віри у позитивну роль державного втручання в економіку [44, с. 551–553]. У математичній економіці цю теорію критикували за умовне уявлення про наявність кардинальної корисності [107, с. 319], до того ж, критику з боку математиків практично неможливо заперечити. Разом із цим у багатьох сферах прикладного мікроекономічного аналізу, що відіграє суттєву роль на практиці, є необхідним припущення про можливість виміряти всі цінності в певних одиницях (грошових). Так, для професійних оцінювачів та фінансистів цілком реальна можливість оцінити будь-яку цінність у грошах та привести результати різних вимірів до поточного моменту часу шляхом дисконтування. На цьому базована їх професійна діяльність. Але виміряна таким чином цінність (вартість) не є “істинною вартістю”.

Протягом останніх років у західній економічній літературі дедалі частіше можна натрапити на критику традиційних фінансових показників як основи для прийняття управлінських рішень, джерелом котрих є система бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Ця критика спрямована на ретроспективність згаданих показників, що значно зменшує їхню цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. Про це свідчать праці К. Мерчанта, Б. С. Чакраварті, Дж. Деардена, Р. С. Каплана та Д. П. Нортон [66; 89; 102; 147]. На їхню думку, надмірне акцентування уваги суб'єкта господарювання на досягненні та підтриманні короткотермінових фінансових результатів може призвести до надінвестування у вирішення короткострокових проблем і до недостатнього інвестування у довготермінове створення цінностей, особливо у нематеріальні активи, які сприяють зростанню суб'єкта господарювання у майбутньому. В межах нашого дослідження, аналіз зовнішнього і внутрішнього середовищ суб'єктів господарювання (рис. 1.4, рис. 1.5) свідчить про те, що патентознавство відіграє ключову роль у процесі охорони і комерціалізації інтелектуальної власності.

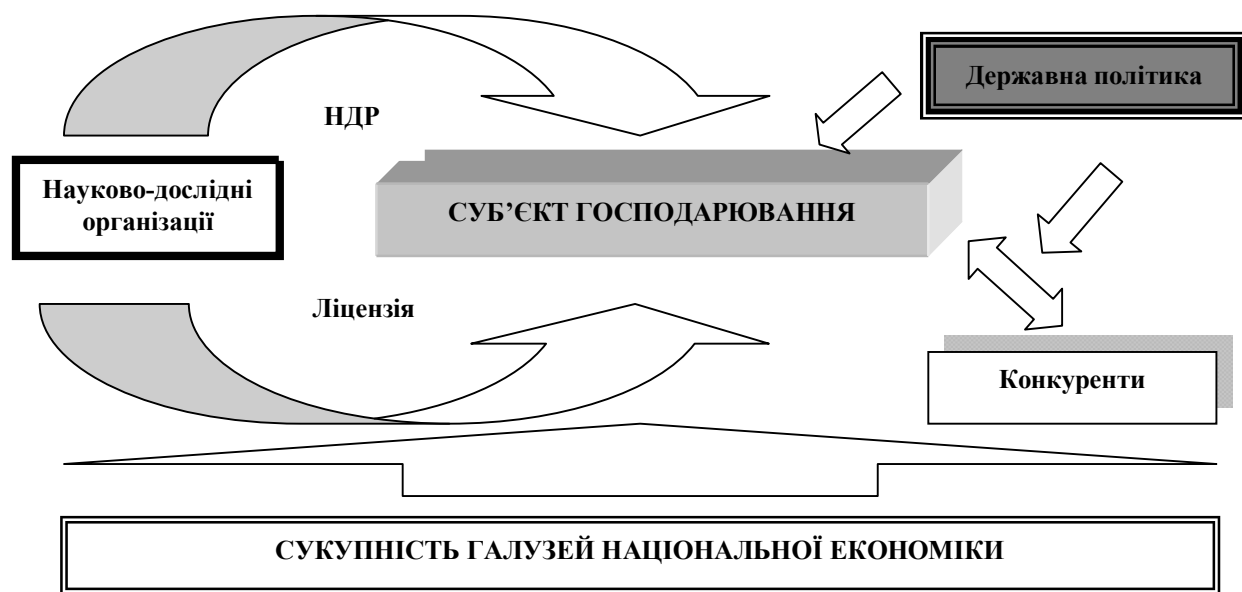


Рис. 1.4. Зовнішня взаємодія суб'єкта господарювання у сфері інтелектуальної власності [33]

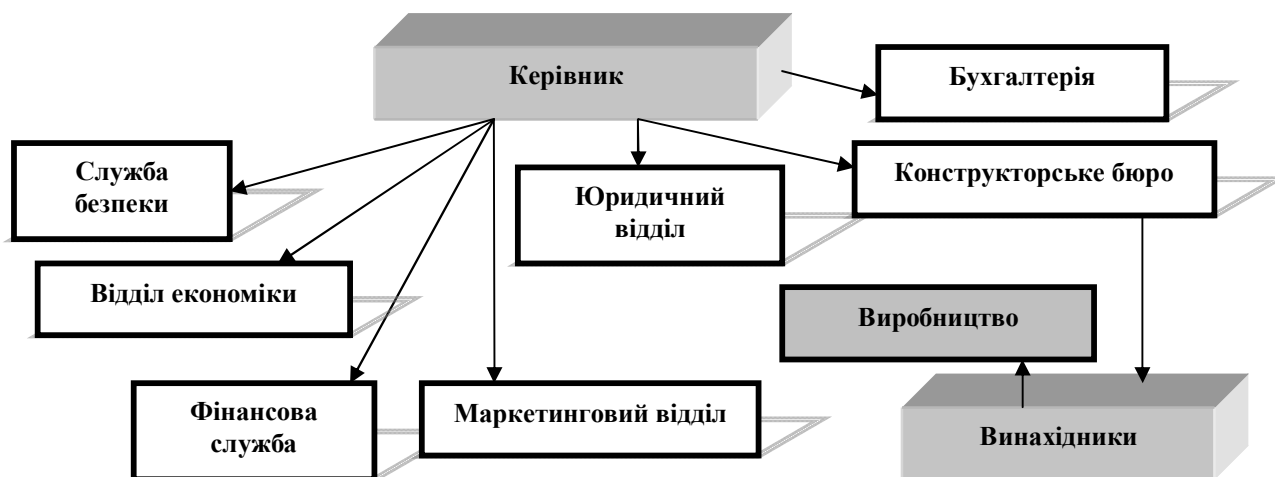


Рис. 1.5. Підрозділи, які беруть участь у патентно-ліцензійній діяльності суб'єкта господарювання

Зовнішні взаємодії суб'єкта господарювання у сфері інтелектуальної власності потребують рішення спектра питань, пов'язаних із правами на результати інтелектуальної діяльності при виконанні науково-дослідної конструкторської роботи, що виникають при ліцензуванні продукції, а також при взаємодії з конкурентами. В середині суб'єкта господарювання фахівці й менеджери у сфері інтелектуальної власності взаємодіють практично зі всіма його підрозділами і, головне, з винахідниками, ставлення до яких нині вельми суперечливе (нерідко керівники вважають, що працівник зобов'язаний винаходити незалежно від того, чи є для цього додаткові мотиви, чи їх нема).

Викладене свідчить про те, що ефективне використання результатів інтелектуальної діяльності на ринку можливе лише за наявності чіткої системи управління інтелектуальною власністю з прийнятою ідеологією, відпрацьованими механізмами, чіткою структурою і формалізованим процесом.

Цілі управління інтелектуальною власністю, що лежать в основі такої ідеології, не слід, на наш погляд, обмежувати, наприклад, лише збільшенням подачі заявок на винаходи на певну кількість відсотків або навіть в отриманні конкретного економічного ефекту від їх впровадження у суб'єкті господарювання. Інтелектуальна власність – це ефективний інструмент розвитку інтелектуального потенціалу суб'єкта господарювання, реалізації інноваційної стратегії розвитку, підвищення конкурентоспроможності за рахунок використання мо-

нопольних прав на результати інтелектуальної діяльності. У підсумку результатом використання об'єктів інтелектуальної власності суб'єктом господарювання є збільшення доходів від підвищення якості або зниження собівартості продукції, а також розширення ринку збуту. Прямі доходи від ліцензування характерні радше для дослідницьких організацій – НДІ, університетів і академічних інститутів.

Основними стратегічними напрямками реалізації зазначених вище цілей є:

- мотивація творчої діяльності персоналу;
- забезпечення правової охорони продукції;
- розвиток організаційної структури та організаційної культури.

Одним із основних пріоритетів політики суб'єкта господарювання у сфері інтелектуальної власності має бути, на наш погляд, підхід “виграв-виграв” [87; 93]. Незважаючи на те, що принцип “win-win” через новизну не став поки що загальноприйнятим ні на Заході, в Україні, багато суб'єктів господарювання і керівники, які використовують його, вважають, що він дає змогу домогтися ефективніших рішень. У таблиці 1.2 наведений приклад взаємодії суб'єкта господарювання і винахідника в рамках такого підходу.

Таблиця 1.2

**Приклад взаємодії між суб'єктом господарювання та винахідником
згідно з підходом “виграв-виграв”**

Плюси	
<i>Суб'єкт господарювання</i>	<i>Винахідник</i>
Збереження і розвиток інтелектуального потенціалу суб'єкта господарювання	Визнання науково-творчих досягнень
Пріоритет і права власності на розробки в передових наукових напрямках	Грошова винагорода за отримання патенту
Підвищення конкурентоспроможності інноваційної продукції суб'єкта господарювання	Частка (участь) в прибутках від реалізації патенту

Відповідно до цього підходу визнання прав суб'єкта господарювання на створювані об'єкти інтелектуальної власності має бути елементом системи мотивації творчої діяльності в цілому. Заохочення творчої діяльності, зокрема дослідно-конструкторських робіт на рівні винаходів (отримання нових резуль-

татів), мають бути обов'язковим елементом організаційної культури будь-якого суб'єкта господарювання.

Слід наголосити на тому, що зовсім не обов'язково у кожному суб'єкті господарювання створювати підрозділ, котрий виконуватиме всі ці функції. Дослідження сфери управління інтелектуальною власністю свідчить про значний спектр можливих організаційних структур і схем – як традиційних, так і орієнтованих на зарубіжні моделі. Типовою структурою, в рамках якої сьогодні відроджуються патентні служби суб'єктів господарювання, є лінійно-функціональна модель (рис. 1.6). У цій моделі патентний відділ виконує повний комплекс функцій і взаємодіє з підрозділами, що забезпечують процес виявлення, охорону й комерційне використання результатів інтелектуальної діяльності.

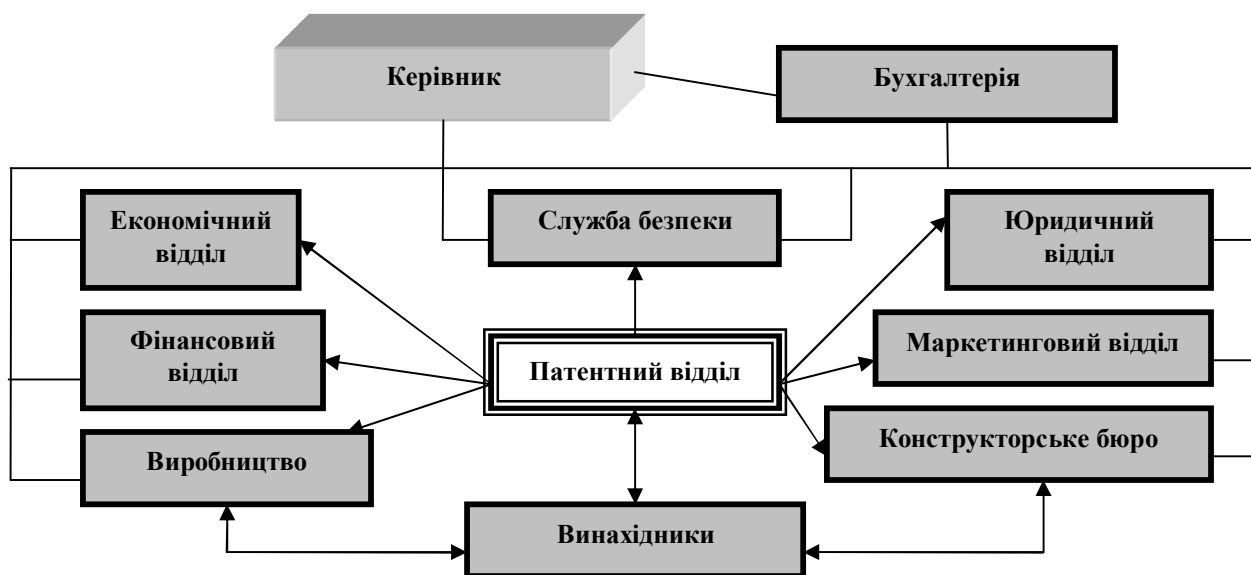


Рис. 1.6. Лінійно-функціональна модель № 1 структури управління інтелектуальною власністю у суб'єктах господарювання

Одним з різновидів цієї моделі є варіант, коли низку функцій патентної служби покладений на одного менеджера або фахівця, які виконують ряд функцій, пов'язаних із виявленням і первинним аналізом науково-технічних розробок (рис. 1.7). Інші функції, зокрема ті, що потребують спеціальної кваліфікації, виконують сторонні організації. Іноді такі функції покладені на одного зі заступників директора або на керівника технічного відділу.

Перевагами лінійно-функціональної моделі управління інтелектуальною власністю є її традиційність і простота. Основний недолік – дуже високі вимоги

до організаторських здібностей керівника підрозділу інтелектуальної власності. Справа в тому, що на першому етапі ця діяльність витратна, помітний успіх приходить не відразу, практично всі питання потребують узгодження на різних рівнях. Неспроможність менеджера з інтелектуальної власності ефективно вирішувати ці завдання може загрожувати успішності роботи.

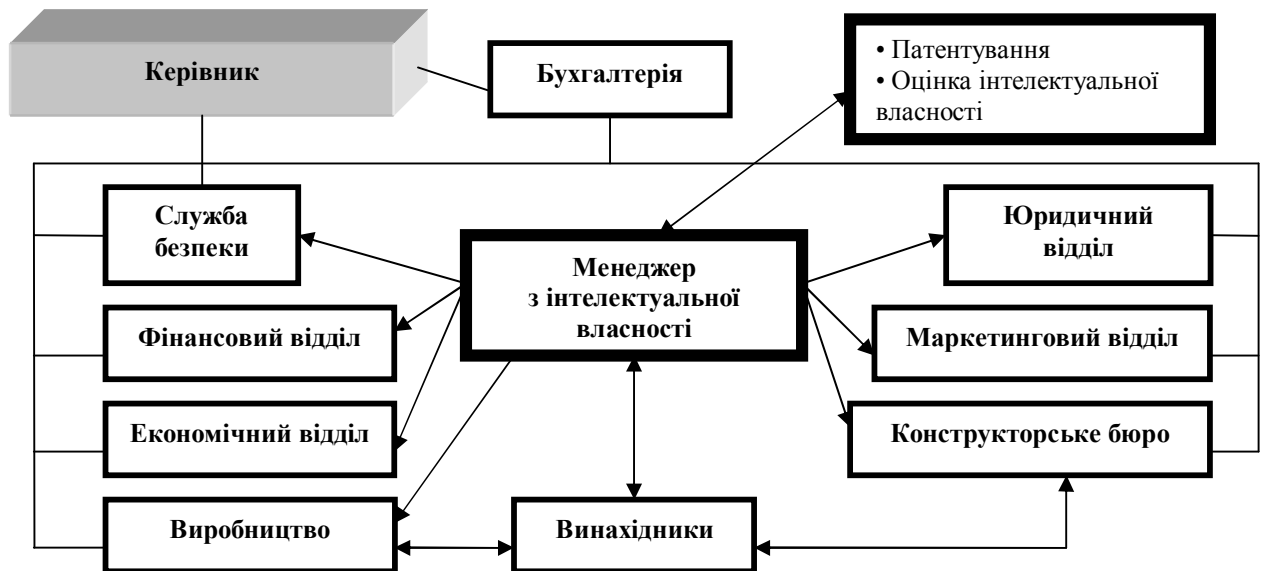


Рис. 1.7. Лінійно-функціональна модель № 2 структури управління інтелектуальною власністю у суб'єктах господарювання

Одним із способів розв'язання цієї проблеми є використання елементів матричної структури управління. Суб'єктом господарювання має бути створена комісія з інтелектуальної власності, до якої належали б представники підрозділів, причетних до проблеми охорони і використання інтелектуальної власності (рис. 1.8).

У компетенції такої комісії мають бути питання:

- ухвалення рішень про спосіб і територію правової охорони (доцільності патентування);
- ухвалення рішень про спосіб комерціалізації технології (використання у власному виробництві, продаж ліцензій);
- узгодження ліцензійних договорів;
- узгодження договорів про взаємини між суб'єктом господарювання і працівником (винахідником);

– розгляд суперечок, скарг і заяв та вирішення конфліктів у сфері інтелектуальної власності.

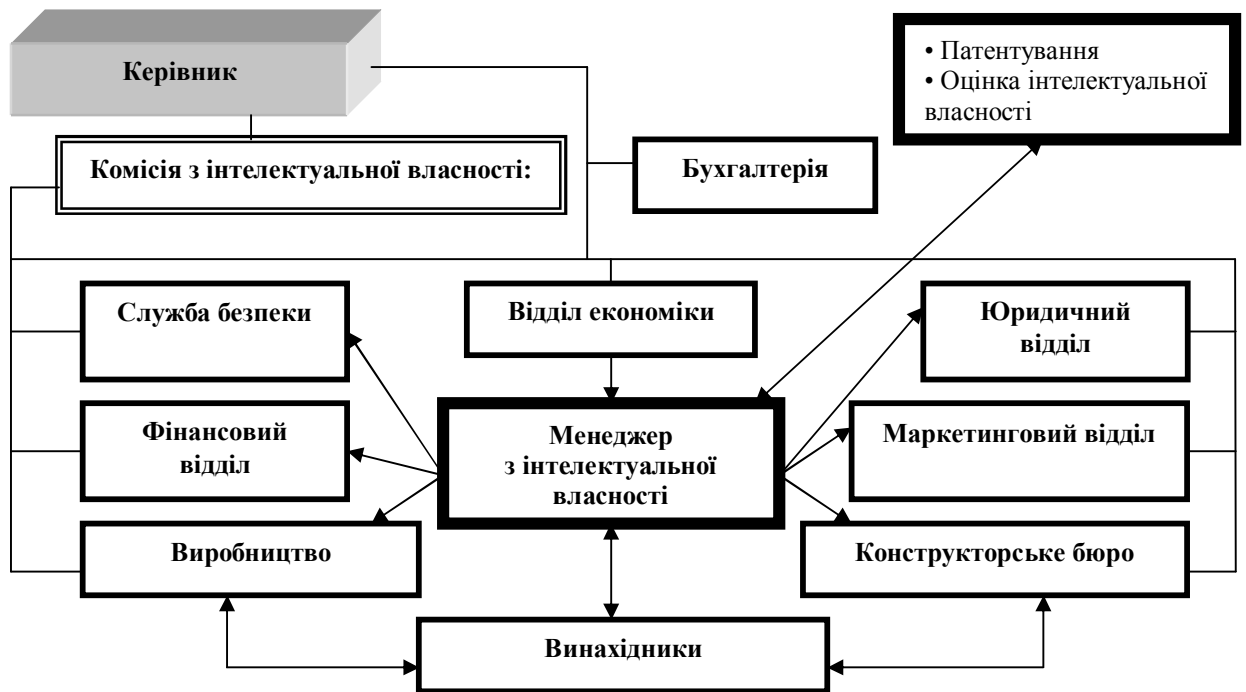


Рис. 1.8. Функціонально-матрична модель структури управління інтелектуальною власністю у суб'єктах господарювання

Не менш важливим елементом системи управління інтелектуальною власністю є чітке опрацювання і формалізація процесу її правової охорони та комерціалізації, що охоплює розкриття винаходу, оцінку його комерціалізації, вибір способу і території правової охорони, патентування й маркетинг. Незважаючи на те, що наприкінці 1990-х років уряд визнав цілі, стратегію і політику в сфері інтелектуальної власності, розвиток інституційної бази та відповідної інфраструктури, процес охорони і комерціалізації інтелектуальної власності постійно «наштовхується на підводні камені» у вигляді невідпрацьованих фінансових процедур, дублювання функцій, невисокої інформованості професорсько-викладацького складу.

Важливу роль у підвищенні ефективності процесу управління інтелектуальною власністю відіграє локальна нормативна база суб'єкта господарювання, що визначає функції, відповідність, а також порядок взаємодії підрозділів, які беруть участь у процесі охорони і комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності.

Різні моделі інтелектуальної власності є узагальненням практики управління факторами вартості у конкретних суб'єктах господарювання, й це на нині визначають і дослідники, і практики. З цієї причини кожна модель є унікальною і відображає специфіку свого суб'єкту господарювання. Разом із тим, накопичення досвіду і знань про інтелектуальний капітал дало змогу визначити загальні підходи, виробити єдину структуру інтелектуальних активів суб'єкта господарювання.

Кожна модель по-своєму виділяє певні елементи та відносини між цими елементами. Структура інтелектуального капіталу в одній із найвідоміших моделей “Skandia Value Scheme”, яку Л. Едвінсон розробив для шведської страхової компанії Skandia, зображена на рисунку 1.9.

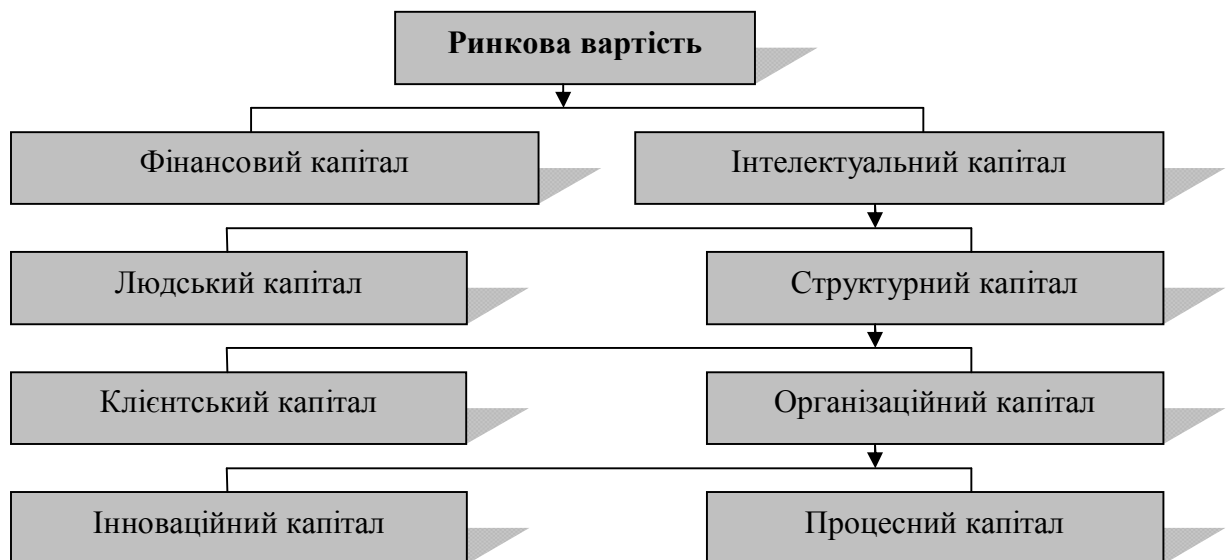


Рис. 1.9. Структура інтелектуального капіталу в моделі “Skandia Value Scheme” Л. Едвінсона

Ця компанія вперше ввела у свій річний звіт розділ про інтелектуальний капітал, започаткувати нову практику відображення річних звітів компанії.

Основним видом вартості, який розглядають при експертній оцінці інтелектуальної власності суб'єкта господарювання, є ринкова вартість. На рисунку 1.9 людський капітал розглянутий як компетенція і здатність персоналу компанії [32]. Ця частина інтелектуального капіталу залишає компанію разом із робітниками після закінчення робочого дня. Структурний капітал – це ті, які залишаються в компанії після закінчення робочого дня. Його поділяють на клі-

ентський і організаційний капітал. Клієнтський капітал є цінністю, що полягає у стосунках із клієнтами. Організаційний капітал ділиться на інноваційний та процесний. Інноваційний капітал складається в основному зі законних прав (патентів, ліцензійних договорів), а також із того, що важко означити, Але воно визначає вартість компанії (ідеї, торгові марки). Процесний капітал – це інфраструктура компанії (інформаційні технології, робочі процеси).

У цій моделі інтелектуальний капітал представлений у вигляді арифметичної суми його елементів. Разом із тим, у зв'язку зі складністю розглянутих явищ необхідно також враховувати взаємоз'язок елементів між собою та їхню роль у створенні вартості суб'єкта господарювання.

Як уже зазначено, оцінки інтелектуального капіталу різних суб'єктів господарювання можуть значно відрізнятися. Тому наявна структура інтелектуального капіталу постійно доповнюється новими підходами і спробами точніше врахувати нефінансові фактори зростання вартості. Найбільше враховано взаємодію між елементами інтелектуального капіталу в трьохсекторній моделі “Фінансовий метод виміру нематеріальних активів”, зображеній на рисунку 1.10.

При перетині кругів виникають нові елементи інтелектуального капіталу, вміст кожного з них автори описують для того, щоб якомога точніше врахувати вплив елементів на вартість компанії. Зокрема, сектор 1 характеризує наближеність компанії до клієнта; 2 – вартість, цінність брендів, торгових марок; 3 – організаційне навчання, культуру, технологію; 4 – знання, об'єднані відносини, патенти, дані.

Основні переваги цієї моделі полягають у побудові шкали структуризованості елементів інтелектуального капіталу, де найбільш структуризованим є структурний капітал, найменш – клієнтський (споживчий) капітал; структуризація людського капіталу розглянута нижче середнього рівня. Наприклад, елемент “структурний капітал плюс людський капітал” розглянутий як знання, компетенція та вміння працівників, залучені в структуру суб'єкта господарювання, що не можуть бути втрачені через звільнення працівника. Цей показник поміщений у середину шкали структурованості інтелектуального капі-

талу. У деяких моделях клієнтський (споживчий) капітал називають капіталом відношень чи зв'язків, але під цим розуміють також лояльність і задоволення потреб клієнтів.

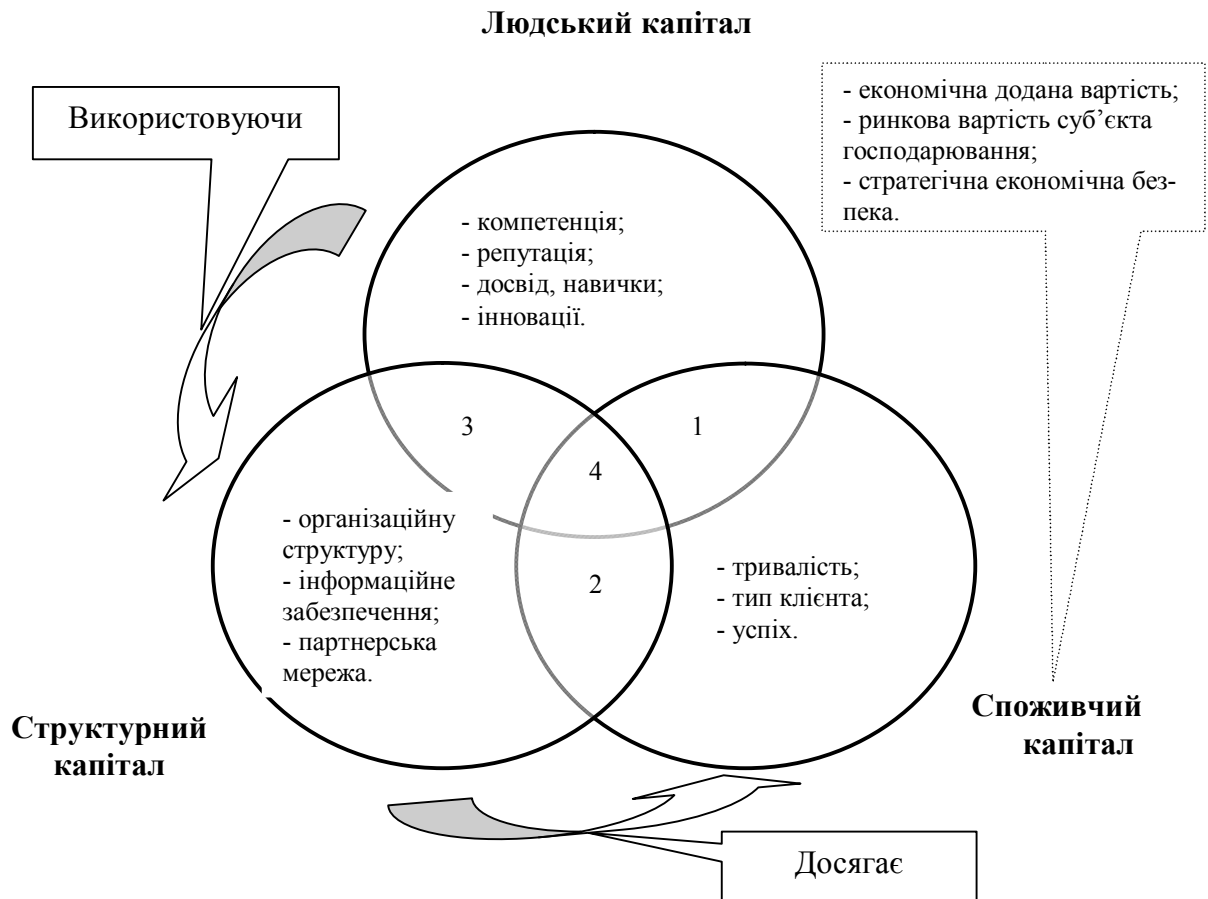


Рис. 1.10. Взаємоз'язок факторів нематеріальних активів

Оцінка рівня інтелектуального капіталу за деякими елементами складна для інтерпретації, тому є моделі, що пропонують один узагальнюючий показник. Найвідомішим ІС-індекс (IC-index), який у практиці називають показником 2-го покоління на відміну від показників 1-го покоління, які дають інформацію лише про окремі елементи інтелектуального капіталу. ІС-індекс – це коефіцієнт, що пов'язує фінансові (економічну додаткову вартість і оцінку вартості фірми) та нефінансові (стратегія, компетенція) вимірники.

Слід зазначити, що у представлених моделях більше спільного, ніж відмінного. Більшість авторів визнають наявність самостійних елементів інтелектуального капіталу – людського, організаційного, клієнтського, як би вони не називалися. Разом з тим, нині відомо багато термінів, що пов'язані з

нематеріальними активами: бренд, ділова репутація (гудвіл), інтелектуальна власність, нематеріальні активи, витрати на науково-дослідні роботи. Упорядкування і систематизація цих термінів – актуальне питання, від вирішення якого залежатиме спосіб відображення нематеріальних активів у звітності, прийнятий та визнаний у бухгалтерських організаціях.

Низку показників із представлених моделей необхідно стандартизувати. Проблема в тому, що зміст показників має відображати специфіку діяльності суб'єкта господарювання, по-іншому інтелектуальний капітал неможливо відобразити. Згідно з цим повна стандартизація в даному випадку неможлива. Цей показник інтелектуального капіталу програє бухгалтерським показникам, порядок розрахунку яких відомий. Установлений порядок – єдиний для всіх компаній, незалежно від виду діяльності та інших особливостей.

Незважаючи на ці очевидні й унікальні переваги, сучасну систему бухгалтерського обліку продовжують критикувати менеджери за відображення тільки минулих результатів, а не перспектив зростання. Р. Каплан і Д. Нортон вважають, що сучасний бухгалтерський облік “розроблений століття тому для здійснення довготермінових операцій між незалежними суб'єктами”, є застарілим, оскільки сьогодні потреби цілком інші. Разом із цим, система показників для доведення стратегії компанії до кінцевого результату, яку розробили ці автори, містить окрім нефінансових і фінансовий блок. Автори моделі BS_c , вважають, що доповнення традиційних фінансових показників системою оцінок перспектив компанії робить загальну систему показників справді збалансованою [90].

Викладене дає підстави зауважити, що ефективне управління інтелектуальною власністю охоплює:

- створення мотивацій інноваційного сприйняття з метою розвитку інтелектуальних ресурсів;
- забезпечення умов усупільнення інтелектуальних ресурсів працівників і формування їхнього сукупного інтелектуального потенціалу;

- створення системи управління інтелектуальними ресурсами і способів її ефективного функціонування;
- організацію, контроль і регулювання руху інформаційних потоків між робітниками, суб'єктом господарювання та зовнішнім середовищем.

У процесі використання інтелектуального капіталу знання реалізують в економічній цінності продукту суб'єкта господарювання і впливають на його конкурентоспроможність [35]. Кожний із елементів інтелектуального капіталу сприяє розвитку суб'єкта господарювання і його адаптації до змін зовнішнього середовища. Застосування адаптованих методик оцінки інтелектуального капіталу дає змогу виявити його роль у формуванні додаткового доходу суб'єкта господарювання, а також виявити ефективність управління розвитком структурних елементів інтелектуального капіталу.

Якщо для суб'єкта господарювання інтелектуальні ресурси – це потенційний фактор виробництва, який має бути оптимально використаний за мінімальних затрат, то для суспільства в цілому це потенціал економічного зростання та розвитку, ступінь реалізації якого визначається рівнем соціального і технічного розвитку. В даному випадку поняття інтелектуальних ресурсів охоплює сукупність елементів інтелектуального потенціалу, спроможних не тільки безпосередньо прилучатися до процесу виробництва, а й підтверджувати його потужну опосередковану дію через науку, освіту і технічний прогрес.

Ефективне управління інтелектуальними ресурсами та їх активне використання, спрямоване на створення сучасних товарів і послуг, що відповідають вимогам ринку, дає суттєві конкурентні переваги і сприяє суб'єктам господарювання у реалізації їх стратегічних цілей й завдань. Управління інтелектуальними ресурсами на рівні конкретного суб'єкта господарювання пов'язане з пошуком способів ефективного створення і використання знань та інформації для досягнення намічених економічних цілей – таких, як зростання прибутку, економія витрат, збільшення обсягів реалізації продукції.

Сучасні умови характерні особливими вимогами до організації процесу управління інтелектуальними ресурсами і спричиняють доцільність виділення

підсистеми управління інтелектуальними ресурсами як самостійної функціональної підсистеми суб'єкта господарювання, котрі динамічно розвиваються.

Основними елементами організації самостійної системи управління інтелектуальними ресурсами в складі системи управління суб'єктом господарювання є:

- різноманітність форм і видів інтелектуальних ресурсів;
- необхідність створення комплексної стратегії в галузі управління інтелектуальним потенціалом суб'єкта господарювання;
- специфіка інструментів, методів та різновид функцій управління інтелектуальними ресурсами;
- значна кількість служб та підрозділів, що беруть участь у процесі генерації і перетворення інформації про інтелектуальні ресурси;
- необхідність координації в процесі управління інтелектуальними ресурсами;
- висока дохідність від використання інтелектуальної власності;
- значний ризик виникнення недобросовісної конкуренції.

Створення і розвиток системи управління інтелектуальними ресурсами, забезпечення умов для її ефективного функціонування, оцінка результативності та пошук шляхів подальшого вдосконалення організації управління є важливими аспектами управління інтелектуальними ресурсами суб'єкта господарювання.

Управління інтелектуальними ресурсами передбачає виконання ряду функцій, спрямованих на раціональне формування, використання і розвиток інтелектуальних ресурсів суб'єкта господарювання, котрі можна систематизувати за окремими напрямками діяльності [96; 97].

Водночас необхідно наголосити, що саме системність, тобто розгляд проблем управління інтелектуальною власністю як підсистемою управління суб'єкта господарювання в цілому є найважливішим чинником успіху інноваційної діяльності організації – розвитку її інтелектуального потенціалу, підвищення конкурентоспроможності, збільшення прибутковості і ринкової вартості бізнесу [86].

1.3. Сучасні підходи і методи до оцінки інтелектуальної власності

У нинішніх умовах ринкової економіки в Україні прийняті законодавчі норми про введення результатів інтелектуальної власності у господарський обіг, стандарти обліку й оцінки інтелектуальної власності. Відповідно до Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” [4] можна оцінювати нематеріальні активи, у тім числі об’єкти інтелектуальної власності. Таким чином, у нашій країні створений відповідний клімат для формування і розвитку інтелектуального ринку.

Щоб оцінити інтелектуальну власність в умовах ринкової економіки, необхідний розвинутий конкурентний ринок ліцензій і патентів. Ринок інтелектуальної власності в Україні розвивається дуже повільно, бо формування пропозиції об’єктів інтелектуальної власності надто обмежене. Це пов’язане з тим, що для правової охорони пропонують малу частку створюваних у державі об’єктів виключних прав. Отже, можна зробити висновок, що суб’єкти господарювання зацікавлені в оновленні своєї продукції, але не бажають реєструвати права на створювані інтелектуальні продукти, або зацікавлені реєструвати їх за кордоном.

За суттю об’єкти інтелектуальної власності – нематеріальні, тому їх вартість не визначається набором традиційних показників, що їх використовують під час оцінки матеріальних активів. Світова практика свідчить, що питання адекватної ціни складне як у практичному, так і в теоретичному аспектах. У 1989 році в доповіді ЮНІДО йшлося про те, що “не існує стандартної методики визначення ціни на технологію, але є значна кількість рецептів, які фахівці у галузі передачі технологій можуть запропонувати Вам”, і далі “ці рецепти не дають математичної визначеності наукового аналізу. Кожен із них належить більше до мистецтва, ніж до науки”. На наш погляд, оцінка інтелектуальної власності – це процес визначення вартості виключних прав на окремий об’єкт інтелектуальної власності, визначений державним законодавством у грошовому виразі з урахуванням економічної корисності та цілей оцінки.

Незалежно від мети здійснюваної оцінки проводять обов'язкову ідентифікацію (сертифікацію) кожного об'єкта, що оцінюють, і його власника в кожному конкретному випадку. Методику оцінки вартості інтелектуальної власності розробляють під конкретного замовника, оскільки необхідність такої оцінки виникає, як правило, у зв'язку з відчуженням тих або інших виняткових прав. Нині у світовій практиці склалася певна схема оцінки інтелектуальної власності, що має етапи, відображені на рисунку 1.11.

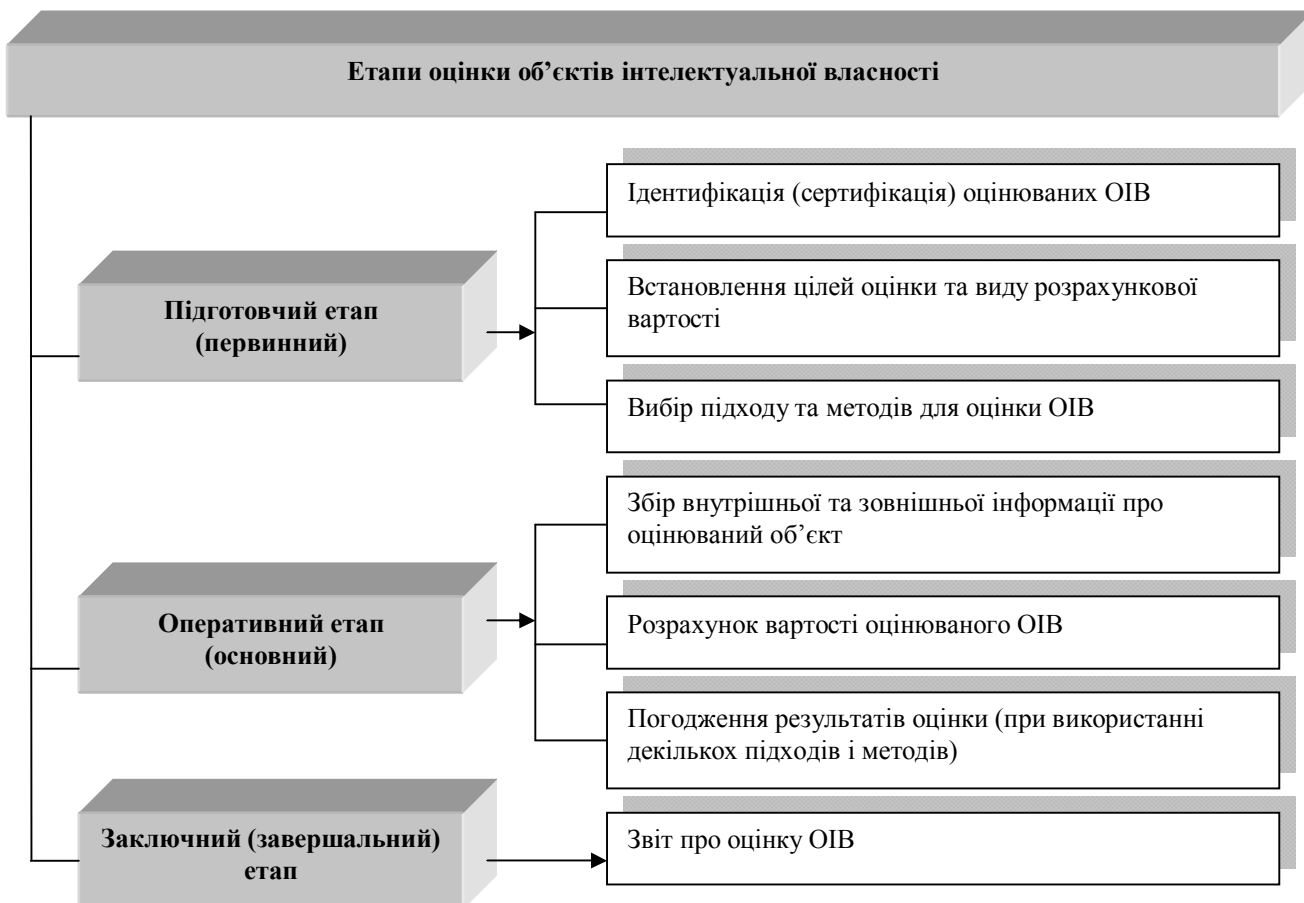


Рис. 1.11. Етапи оцінки об'єктів інтелектуальної власності

Хоча кожний із етапів має особливості, що визначаються не лише цілями оцінки, а й умовами використання того чи іншого конкретного об'єкта, світова практика виробила низку загальних теоретичних підходів, кожен із яких має свої методи та методологію.

Особливості оцінки об'єктів інтелектуальної власності полягають у наступному:

- відсутність ідентичних об'єктів та умов їх реалізації;
- цільовий характер оцінки;

– відсутність одного універсального методу оцінки.

Відомо декілька підходів до оцінки інтелектуальної власності. На нашу думку, підхід до оцінки вартості – загальний спосіб для визначення вартості, в рамках якого використовують один чи більше методів оцінки. Вибір того чи іншого підходу залежить від кількості необхідної інформації, потреби покупця чи власників об'єктів інтелектуальної власності, економічної ситуації на момент оцінки.

Незважаючи на особливості інтелектуальної власності, її не можна відділяти від інших видів власності. Принципи формування вартості ОІВ невіддільні від тих самих принципів, що діють для оцінки бізнесу в цілому. Для визначення вартості інтелектуальної власності використовують три класичних підходи: витратний, ринковий і дохідний (рис. 1.12).



Рис. 1.12. Підходи до оцінки інтелектуальної власності [48; 58]

Проте у зв'язку з унікальністю об'єктів інтелектуальної власності є деякі особливості у застосуванні цих підходів при визначенні певного виду вартості. Із огляду на це ми запропонували моделі визначення вартості ОІВ затратним, ринковим та дохідним підходами.

Якщо суб'єкт господарювання намагається постійно вдосконалюватися з метою зберігання провідних позицій на ринку, то йому необхідно накопичувати та вдосконалювати свою інтелектуальну власність. Адже саме інтелектуальна власність є ресурсом суб'єкта господарювання, а носієм – людина (працівник), і тільки вона (людина) може розв'язати всі проблеми, що виникають перед суб'єктом господарювання.

Інтелектуальна власність є специфічним активом суб'єкта господарювання, тому для адекватної оцінки необхідний диференційований підхід для її аналізу. Проаналізувавши основні положення та методичні підходи до оцінки інтелектуальної власності суб'єкта господарювання, ми вважаємо, що важливими складовими аналізу інтелектуальної власності є визначення сутності її економічного аналізу, складових, принципи методології, її основні положення та наукові підходи до оцінки. На нашу думку, економічний аналіз інтелектуальної власності – це сукупність відносин, що виникають у процесі формування, розподілу, використання та відтворення інтелектуальних ресурсів суб'єкта господарювання, а також виробництва, обміну, розподілу та споживання інтелектуального продукту.

Ми вважаємо, що основи аналізу інтелектуальної власності суб'єкта господарювання мають базуватися на таких складових, як аналіз стану інтелектуальної власності суб'єкта господарювання, аналіз використання інтелектуальних ресурсів, комплексний аналіз ринкової вартості та рентабельності суб'єкта господарювання. Ці складові є структурою аналізу інтелектуальної власності, на наш погляд, їх можна назвати векторами тривимірного простору (рис. 1.13).

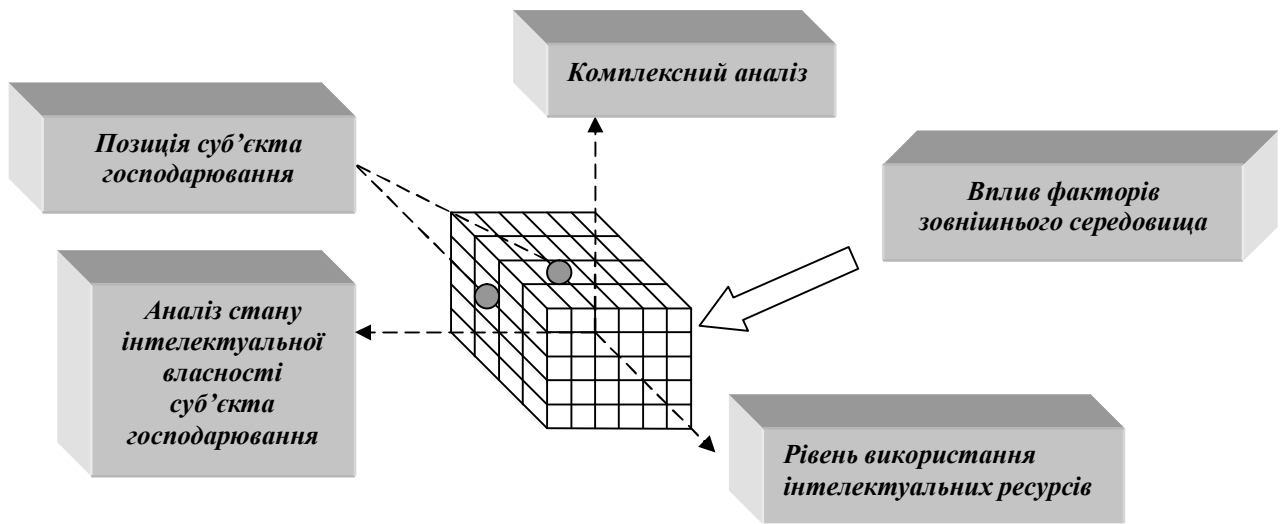


Рис. 1.13. Модель позиції стану суб'єкта господарювання за результатами аналізу інтелектуальної власності [39]

Згадані підходи ґрунтовані на виявленні впливу інтелектуальної власності на кінцевий результат оцінки. Тому важливим етапом стає визначення реальних ознак прояву інтелектуальної власності для того, щоб потім виміряти їхній вплив на цей результат. Наші спостереження дали змогу виділити низку характерних рис та ознак, що виявляються у разі використання ОІВ. Їх описують такими поняттями, як ефективність, ціна, витрати, собівартість, ринкова вартість, неочевидність рішення, популярність, значущість, новизна. Аналіз зазначених понять дав змогу класифікувати методи оцінки вартості ОІВ і згрупувати їх у три основних блоки, як це зображено на рисунку 1.12.

Показники ефективності (дохід, рентабельність, прибуток, економічний ефект) віддзеркалюють прояв впливу ОІВ на продуктивні сили і можуть бути використані у дохідному підході. Порівняння ринкової вартості близьких за ефективністю ОІВ лежить в основі ринкового підходу. Показники матеріальних витрат на створення ОІВ покладено в основу витратного підходу.

Для оцінки ринкової вартості інтелектуальної власності оцінювач має використовувати (або обґрунтувати відмову від використання) дохідний, ринковий і витратний підходи до оцінки.

При ринковому підході використовують метод порівняння обсягів продажів, коли даний актив порівнюється з аналогічними об'єктами інтелектуальної

власності (за якістю, призначенням і корисністю), або інтересами в цих об'єктах, або з цінними паперами, забезпеченими невідчутними активами, які були продані в порівняльний час на відкритому ринку. Тобто метод ґрунтований на принципі заміщення. Алгоритм оцінки за цим методом показано на рисунку 1.14.

Цей підхід дає змогу отримати так звану “справедливу ціну”, тобто таку ціну, за яку продавець, котрий володіє інформацією про ринкову вартість аналогічних об'єктів, готовий продати об'єкт інтелектуальної власності, а покупець, який також володіє повною інформацією про об'єкт інтелектуальної власності і ринкову вартість аналогічних об'єктів, готовий купити даний об'єкт інтелектуальної власності. Тобто, ціну встановлює ринок, і вона влаштовує як продавця, так і покупця.

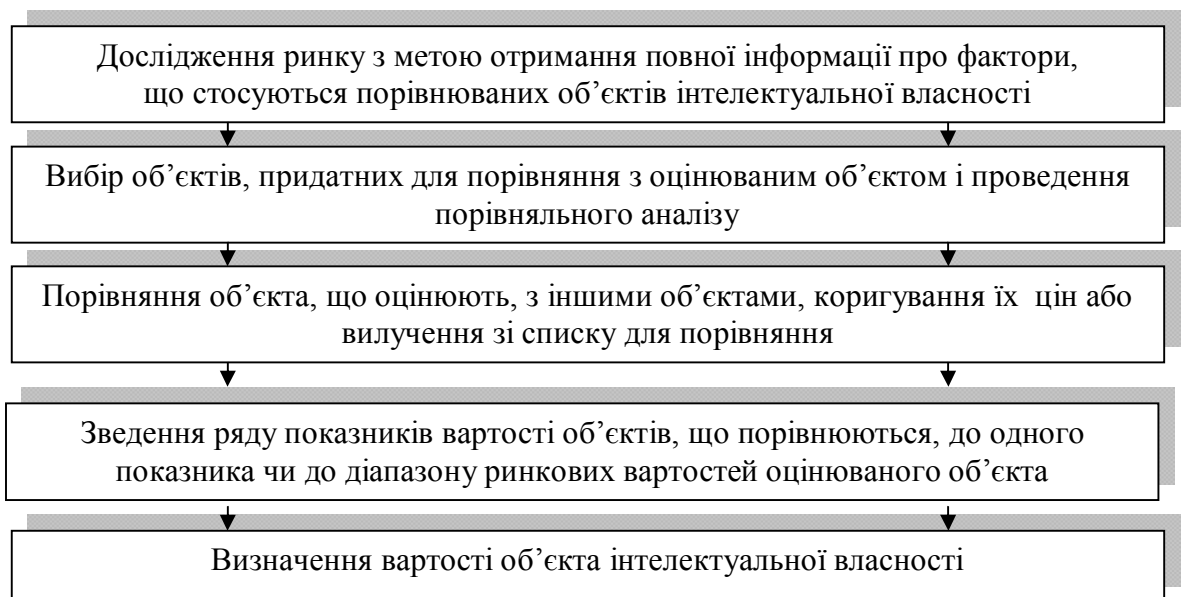


Рис. 1.14. Алгоритм оцінки інтелектуальної власності за ринковим підходом

Двома найпоширенішими джерелами даних, що їх використовують у ринковому підході, є ринки, на котрих продають як інтереси у власності на аналогічні інтелектуальні активи, так і деривативи (ф'ючерси і опціони). Тому має бути наявна обґрунтована база для порівняння, коли головну увагу звертають на порівняння об'єктів інтелектуальної власності, які присутні в тій самій галу-

зі, що і даний об'єкт інтелектуальної власності, або в тій, котра реагує на ті ж економічні зміни.

Основними елементами порівняння, які необхідно розглядати при відборі і аналізі операцій із продажу, є:

- структура та обсяг юридичних прав власності на нематеріальне майно, що передаються при купівлі-продажу;
- певні спеціальні умови й угоди про фінансування;
- економічні умови, наявні на відповідному вторинному ринку під час продажу;
- галузь, де використовувався (або використовуватимуть) нематеріальний актив;
- фізичні, функціональні й технологічні характеристики об'єктів інтелектуальної власності;
- введення в операцію інших нематеріальних активів.

Для визначення діапазону ринкової ціни об'єктів інтелектуальної власності встановлюють, по-перше, всі технологічні і технічні переваги, які отримує власник у результаті купівлі прав, і, по-друге, діапазон можливих ринкових оцінок, що відповідає певній галузі техніки.

Нижню межу діапазону розраховують зацікавлені сторони як мінімальноприйнятну для власника оцінку платежу за поділ із конкурентом області технічної винятковості, що забезпечується патентом. Ця оцінка є базою, на якій власник створює стратегію поведінки при переговорах.

Верхню межу ціни патенту розраховують як максимальноприйнятну для конкурента – потенційного ліцензіата оцінка платежу за доступ до запатентованого нововведення.

Таким чином, у процесі визначення ціни є:

- дві оцінки, мінімальні серед прийнятних для патентовласника, одну з яких обчислив патентовласник, іншу конкурент;
- дві оцінки, максимальні серед прийнятних для конкурента, одну з яких обчислив патентовласник, іншу конкурент.

Передбачається, що патентовласник і конкурент для переговорів знаходять частково співпадаючий простір між відповідними оцінками.

Основними умовами застосування цього методу визначимо такі:

- наявність інформації про факти продажу інтелектуальної власності подібного призначення і корисності (об'єктів-аналогів);
- уміння оцінити вплив відмінних особливостей таких об'єктів на їх вартість;
- доступність і достовірність інформації про ціни та умови угод щодо об'єктів-аналогів.

У такому випадку ринкову вартість оцінюваного об'єкта, визначають ціною, яку можуть заплатити типові покупці типовому продавцеві інтелектуальної власності на дату оцінки за аналогічний за якістю, призначенням і корисністю об'єкт на даному ринку з урахуванням відповідних коригувань, що враховують відмінності між оцінюваним об'єктом і його аналогом. Метод порівняльного продажу ефективний лише за наявності достатньої інформації про недавні угоди купівлі-продажу аналогічних об'єктів.

Загалом, ринковий підхід вигідний тим, що ґрунтований переважно на ринкових даних і відображає практику, яка склалася між покупцями та продавцями. Його недоліки – складність в отриманні вихідних даних стосовно суб'єктів господарювання, яких порівнюють, необхідність внесення ряду поправок, а також те, що він базований на минулих тенденціях і не враховує майбутні вигоди.

Витратний підхід базований на припущенні, що вартість об'єкта інтелектуальної власності дорівнює вартості витрат на його створення, доведення до робочого стану й амортизацію. Тобто, потенційний покупець, володіючи певною інформацією про предмет купівлі, не заплатить за нього більше, ніж за інший об'єкт у складі нематеріальних активів тієї ж корисності. Передбачається визначення витрат на відтворення первинної вартості об'єкта інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів суб'єкта господарювання з урахуванням його подальших поліпшень або його заміни за вирахуванням обґрунтованої поправки на суму амортизації за період використання об'єкта, що оцінюється з метою встановлення його реальної вартості.

Такий підхід використовують при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності, якщо неможливо знайти об'єкт-аналог, нема певного досвіду реалізації подібних об'єктів або прогноз майбутніх доходів є не стабільним. Цей підхід до розрахунку вартості влаштовує покупця, тому що він може документально відстежити витрати на створення об'єкта інтелектуальної власності і, таким чином, переконатися, що ця вартість – обґрунтована. Але він не вигідний для продавця, оскільки останній отримує суму, що дорівнює витратам на створення об'єкта інтелектуальної власності, тобто без прибутку [58].

Середовище реалізації об'єктів інтелектуальної власності дуже невизначене і успіх залежить від значної кількості чинників. Витратні методи оцінки застосовують, як правило у разі оцінювання вартості інтелектуальної власності, що належить до соціальної сфери, космосу, оборонних програм тощо. При оцінці бізнесу витратний підхід використовують у тих випадках, коли передбачають, що оцінюваний суб'єкт господарювання або порівнюваний із ним інший суб'єкт господарювання не матиме доходів протягом тривалого часу або перебуває на межі банкрутства. А також він припускає визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності на основі калькуляції витрат, необхідних для створення або придбання, охорони, виробництва і реалізації об'єкта інтелектуальної власності на момент оцінки. Алгоритм оцінки за витратним підходом зображено на рисунку 1.15.

Якщо для матеріальних об'єктів характерні фізичний знос, функціональне та економічне старіння, то нематеріальним об'єктам властиві часовий та моральний знос.

Під часовим зносом (терміном корисного використання оцінюваного об'єкта) потрібно розуміти міру витраченого часу за нормативно визначеним терміном. Такий знос залежить від законодавчих норм, умов ліцензійних договорів і не взаємопов'язаний з економічним старінням або нормальним зносом об'єкта, що оцінюють. Якщо термін дії ліцензійного договору на право використання об'єкта інтелектуальної власності суб'єктом господарювання закінчується, це не означає, що він морально застарів і не є прибутковим в інших умовах у інших суб'єктах господарювання.

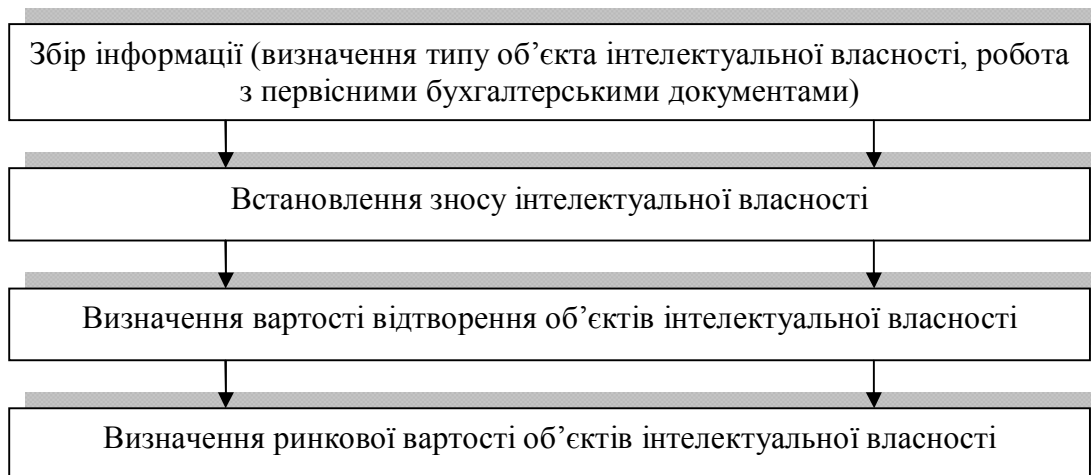


Рис. 1.15. Алгоритм оцінки інтелектуальної власності витратним підходом [141].

Моральний знос об'єкта інтелектуальної власності зумовлений прийняттям прогресивних рішень, які виконують ту саму функцію, що й оцінюваний об'єкт, і цей знос визначити складніше, ніж строковий знос. Моральний знос об'єкта супроводжується зменшенням прибутку у виробництві та зниженням прибутковості оцінюваного об'єкта.

На практиці застосовують такі методи оцінки витрат на створення об'єктів інтелектуальної власності (рис. 1.12):

1. Метод вартості заміщення об'єкта оцінки полягає в підсумовуванні витрат на створення об'єктів інтелектуальної власності, аналогічного об'єкта оцінки, в ринкових цінах, чинних на дату оцінки, з урахуванням зносу об'єкта оцінки. Максимальну вартість інтелектуальної власності визначають мінімальною ціною, яку необхідно сплатити під час купівлі інтелектуальної власності з аналогічними споживчими якостями.
2. Метод відновної вартості полягає в підсумовуванні витрат у ринкових цінах, чинних на дату оцінки, на створення об'єкта, ідентичного об'єктові оцінки, зі застосуванням ідентичних матеріалів і технологій, із урахуванням зносу об'єкта оцінки. Цим методом визначають, які витрати необхідні для розроблення чи купівлі точної копії оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності.
3. Метод початкових витрат полягає в підсумовуванні історичних (первинних) витрат, перерахованих із урахуванням справжніх умов та індексу зміни цін у даній галузі. При цьому первинні витрати збільшують на підприємницький прибуток, але водночас враховують знос, зокрема, моральний

та часовий знос інтелектуальної власності. У разі необхідності витрати можуть бути скориговані в потрібному напрямку та проіндексовані з урахуванням терміну їх давності (метод приведених витрат). Моральний знос, як правило, пов'язаний із появою прогресивніших об'єктів, його наслідком завжди є зменшення очікуваного прибутку. Часовий знос залежить від законодавчих норм і термінів дії цивільно-правових договорів про передачу прав на об'єкти інтелектуальної власності і може не збігатися з періодом цілковитої амортизації [91].

4. Метод приведених витрат.

5. Метод коефіцієнтів.

Для розрахунку вартості за методом приведених витрат узагальнена формула поточної вартості об'єкта оцінки буде такою:

$$\hat{A}_{i\bar{t}, \text{àèòò}} = \sum (\tilde{N}_i \times k_{i\bar{t}}), \quad (1.1)$$

де $\hat{A}_{i\bar{t}, \text{àèòò}}$ – вартість об'єкта оцінки за методом приведених витрат;

\tilde{N}_i – витрати на створення (придбання) оцінюваного об'єкта, на дату їх здійснення;

$k_{i\bar{t}}$ – коефіцієнт приведення, що враховує зміну вартості грошей у часі та інфляцію за період з дати здійснення витрат до дати оцінки.

При оцінці слід враховувати всі істотні витрати, серед них – оплата праці, маркетингові і рекламні витрати, витрати на страхування ризиків, пов'язаних з об'єктами інтелектуальної власності, витрати на вирішення правових конфліктів, на витрачені матеріали, собівартість науково-методичного забезпечення, індивідуалізації власної продукції – логотипу, ліцензій, сертифікатів.

Оцінювачеві необхідно скласти звіт про наявність різних форм старіння – фізичний знос, функціональне старіння, старіння, що враховують регулюючі органи, технологічне старіння і економічне старіння, які необхідно враховувати до вартості об'єкта інтелектуальної власності.

Загалом перевагами витратного підходу є те, що він працює з первісною бухгалтерською документацією та об'єктивно оцінює витрати. А його недолік –

те, що минулі витрати не завжди відображають можливість приносити прибуток у майбутньому.

Дохідний підхід припускає, що ніхто не стане вкладати свій капітал у придбання того чи іншого об'єкта інтелектуальної власності, якщо такий самий прибуток можна отримати будь-яким іншим способом. Суть підходу в тому, що вартість прав на об'єкти інтелектуальної власності визначають як функцію доходу, що його може дати використання даного об'єкта інтелектуальної власності у майбутньому.

Методологія цього підходу базована на встановленні причинного зв'язку між функціональними (фізичними, техніко-економічними) властивостями об'єкта інтелектуальної власності, що використовують у конкретному об'єкті техніки (технології), і майбутніми доходами від його використання.

На практиці в кожному об'єкті техніки (технології), як правило, одночасно використовують кілька об'єктів інтелектуальної власності (винаходи, ноу-хау), і на кожний об'єкт припадає лише певна частка вартості прав на весь об'єкт техніки (технології) загалом. Тому, використовуючи дохідний підхід, передусім необхідно визначити величину пайової участі кожного конкретного об'єкта інтелектуальної власності в загальному прибутку (доході) [81].

Для оцінки інтелектуальної власності за допомогою дохідного підходу характерним є те, що майбутні вигоди переводять у сьогоденну вартість інтелектуальної власності – методом дисконтування кожної майбутньої вигоди відповідною нормою віддачі або методом капіталізації зі застосуванням коефіцієнта капіталізації, що має відображати послідовність отримання прибутків, зміну вартості інтелектуальної власності та прибутку, а також норму віддачі. Іншими словами, інвестор купує інтелектуальну власність, що дає прибуток на сьогоднішні гроші, в обмін на право одержувати майбутні прибутки від експлуатації цієї власності та її продажу [47].

Для розрахунку поточної вартості об'єкта оцінки застосовують два основних прийоми – дисконтування грошового потоку і прямої капіталізації доходу [58]. Також можна використовувати такі методи оцінки, як експрес-оцінка, роз-

рахунок вартості роялті, метод звільнення від роялті, метод за прибутком, правило 25%, метод реального економічного ефекту, метод експертної оцінки, метод остаточного прибутку [48] (рис. 1.12).

Метод дисконтування найкраще використовувати у випадках, коли мають місце нестабільні потоки прибутків та витрат. В основу методу покладені основні фінансові закони, які можна сформулювати так:

- сьогоденні гроші коштують дорожче, ніж завтрашні;
- безризиковий гроші коштують більше, ніж ризикові.

Співвідношення між поточною і майбутньою вартістю ОІВ описують шляхом збільшення ставки дисконтування майбутніх грошових потоків за методом складного відсотка, в результаті чого оцінюють майбутні грошові потоки, визначають ставку дисконтування і розраховують сумарну поточну вартість майбутніх грошових потоків. Згідно з методом дисконтування грошових потоків (надходжень) чистого прибутку поточну вартість об'єкта оцінки розраховують підсумовуванням щорічних майбутніх грошових потоків (надходжень чистого прибутку або надмірного прибутку), поділених на коефіцієнт дисконтування [106].

У методі дисконтування майбутнього грошового потоку (Discounted Cash Flow - DCF) розраховують грошові надходження для всіх майбутніх періодів. Ці надходження конвертують у вартість шляхом застосування ставки дисконтування і використання техніки розрахунку вартості, приведеної до теперішнього моменту. Метод дисконтування застосовують для об'єктів інтелектуальної власності, що мають конкретні терміни служби. Прийнятий період часу зазвичай є коротшим із двох термінів служби об'єктів інтелектуальної власності – економічного або юридичного. Термін корисної служби – це період, протягом якого нематеріальні активи дають власникові економічний ефект, і оцінювач може здійснити їх із з урахуванням таких чинників [15]:

- юридичний термін служби;
- термін за контрактом;
- фізичний термін служби;

- технологічний термін служби;
- функціональний термін служби;
- економічний термін служби.

Визначення ставки дисконтування є найвужчим місцем у використанні цього методу. Є ряд досліджень, пов'язаних з визначенням ставки дисконтування. Досить поширеним є шлях кумулятивної побудови ставки. При цьому за основу ставки дисконтування беруть безризикову ставку. Через ризик, пов'язаний з одержанням майбутніх доходів, ставка ризику повинна перевищувати безризикову ставку і забезпечувати винагороду за всі види ризику, пов'язані з інвестуванням в інтелектуальну власність, що оцінюється. Такими видами ризику є:

- розмір суб'єкта господарювання;
- якість менеджменту;
- територіальна та виробнича диверсифікованість суб'єкта господарювання;
- структура капіталу;
- диверсифікованість клієнтури;
- стабільність та ймовірним отримання прибутків;
- інші можливі ризики.

У промислово розвинених країнах безризикову ставку приймають на рівні 3-4 %, що відповідає приблизно реальній прибутковості довготермінових урядових облігацій США. До цієї ставки додають премію за ризик країни та за інші можливі ризики. В Україні рекомендовано за основу брати ставку за депозитними вкладками юридичних осіб найнадійніших банків. Ця ставка (початкова) охоплює безризикову ставку та ставку за ризик, пов'язаний із інвестиціями в економіку України. Ставку дисконтування визначають за даними ринку на момент оцінки і виражається як мультиплікатор ціни або як відсоткова ставка.

За норму дисконтування можна прийняти рівень передбачуваного прибутку за альтернативного використання засобів на створення, виробництво і реалізацію продукції, відсоток за банківський депозит, норму прибутку при вкладанні засобів у цінні папери, відсоткову ставку рефінансування. Зарубіжний досвід

свідчить, що за нижню межу ставки дисконту можна брати значення прибутковості за державними облігаціями.

У цілому метод дисконтування грошових потоків, який ґрунтований на аналізі цих потоків за весь період використання об'єкта інтелектуальної власності, дає змогу оцінити вартість інтелектуальної власності за нестабільних грошових потоків. Але цей метод потребує значного масиву інформації, інакше вартість буде оцінена неточно.

Також є метод прямої капіталізації і метод капіталізації за нормою віддачі (під капіталізацією розуміють процес переведення доходів від будь-якого майна у його вартість.). Метод прямої капіталізації заснований на переведенні прибутку від комерційного використання об'єкта інтелектуальної власності у вартість останнього. Цей метод використовують найчастіше як експрес-метод для розрахунку залишкової вартості, а іноді – для оцінки активів, термін “життя” яких практично не визначений. При цьому прибуток не змінюється у часі. Тому цей метод краще використовувати при оцінці об'єктів, які вже функціонують і мають стабільні, тобто такі, що добре прогнозуються, величини прибутків та витрат. Процедура цього методу охоплює, по-перше, виявлення джерел і розмірів чистого прибутку, по-друге, встановлення ставки капіталізації і, по-третє, визначення вартості активу як добутку від ділення чистого прибутку на ставку капіталізації.

Зауважимо, що вибір ставки капіталізації залежить від стабільності прибутку суб'єкта господарювання. Якщо суб'єкт господарювання має стабільний приріст прибутку, то обирають нижчу ставку капіталізації, що, в свою чергу, призводить до зростання ринкової вартості інтелектуальної власності. І навпаки, за нестабільних прибутків ставку капіталізації збільшують [106]. Істотним недоліком методу капіталізації є те, що його можна застосувати лише у випадках, коли прибуток стабільний або його можна спрогнозувати. Якщо неможливо визначити ставку капіталізації, цей метод не використовують.

Слід зауважити, що метод прямої капіталізації достатньо простий, проте він статичний, і тому потрібна особлива увага до правильного вибору показників чистого доходу і коефіцієнтів капіталізації.

Метод експрес-оцінки передбачає розрахунок узагальненого показника ефективності на основі аналізу динаміки зміни сумарного грошового потоку протягом усього періоду реалізації інвестиційного проекту. Підсумковим показником реалізації інвестиційного проекту є величина кумулятивного чистого грошового потоку, яка охоплює всі грошові надходження та витрати, при реалізації проекту.

Для оцінки рентабельності проекту використовується показник внутрішньої норми дохідності, чисельно рівній величині відсоткової ставки. Внутрішня норма прибутковості проекту характеризує доцільність вкладення капіталу в проект у порівнянні з розміщенням його у банку під розрахункову відсоткову ставку.

Доцільним також є використання індексу прибутковості, який чисельно дорівнює відношенню прибутковості проекту (до моменту його ліквідації) до вартості проекту:

$$i_j = \frac{NPV(T)}{PC} \quad (1.2)$$

Як узагальнений показник ефективності необхідно розглядати середнє значення чистого дисконтованого доходу ($ENPV$), що отримують при реалізації даного інвестиційного проекту. Ця величина чисельно дорівнює інтегралу від функції $NPV(t)$ за життєвий цикл проекту T , віднесеного до величини цього часу:

$$ENPV = \frac{1}{2} T \sum_{t=1}^T (NPV_t + NPV_{t+1}), \quad (1.3)$$

де NPV_t – значення NPV в розрахунковому періоді t .

Наближену оцінку $ENPV$ можна отримати, проаналізувавши залежність $NPV(t)$ частково-лінійною функцією. Вираз для $ENPV$ в цьому випадку матиме вигляд:

$$ENPV = \frac{1}{2}T \left[NPV(T) \times (T - T_{\text{ієōī}}) - 2 \times \dot{O}_{\text{ієōī}} \right] \quad (1.4)$$

Тут $NPV(T)$ – значення прибутковості проекту у момент його ліквідації. З цього виразу видно, що $ENPV$ виражається через основні показники ефективності інвестиційного проекту, тобто враховує всі основні властивості залежності $NPV(t)$.

Якщо $ENPV > 0$, то проект є прибутковим. Із рівності $ENPV = 0$ знаходимо мінімальне значення індексу прибутковості III_{min} , за якого інвестування проекту доцільне при відомих значеннях його показників T (час реалізації проекту), $T_{\text{окуп}}$ (термін окупності), NPV (чистий дисконтований дохід), I (сума необхідних інвестицій).

Метод надлишкового прибутку заснований на припущенні того, що продукція, яка виготовлена з використанням об'єкта інтелектуальної власності, приносить додатковий прибуток в порівнянні з продукцією, яку виготовляють без використання цього об'єкта інтелектуальної власності. Розрахунок вартості проводиться за формулою:

$$\hat{A}_{\text{δīçδāā}} = \sum_{i=1}^n CF_i \frac{l}{(1 \pm k_d)^i}, \quad (1.5)$$

де $\hat{A}_{\text{δīçδāā}}$ – розрахункова вартість об'єкта інтелектуальної власності;

l – розрахунковий період (роки);

CF_i – грошовий потік (надлишковий прибуток) в періоді l ;

k_d – ставка дисконту.

Метод заміщення базований на принципі, який стверджує, що максимальна вартість власності визначається мінімальною вартістю, яку необхідно сплатити під час придбання активу аналогічної корисності або з аналогічною споживчою вартістю. Ця вартість має назву вартості нового активу, який є еквівалентним за функціональними можливостями і варіантами його використання, але не обов'язково подібного об'єкта інтелектуальної власності, що заміщується.

Метод вихідних витрат базується на фактично наведених витратах, що вибрані з бухгалтерської звітності суб'єктів господарювання за кілька останніх

років. Особливо треба звернути увагу на дві обставини: їх розмір і термін створення активу. Витрати, які були проведені раніше, за необхідності повинні бути скореговані у відповідному напрямку, а потім проіндексовані з врахуванням терміну їхньої давності.

Метод порівняння продажів за змістом співпадає з порівняльним підходом. Визначена за цим методом ціна об'єкта інтелектуальної власності є найдостовірнішою, оскільки її сформував ринок. Однак в Україні з низки причин (відсутність розвиненого ринку об'єктів інтелектуальної власності, недоступність баз даних про результати продажу об'єктів інтелектуальної власності тощо) цей метод практично не використовують.

Метод прямого відтворення активу визначає суму витрат, які є необхідними для створення нової точної копії активу, що оцінюється. Ці витрати повинні ґрунтуватися на сучасних цінах та сировині, матеріалах, енергоносіях, комплектуючих виробках, інформації, а також на середньогалузевій вартості робочої сили певної кваліфікації. Метод прямого відтворення є переважним методом розрахунку вартості унікальних нематеріальних активів.

При оцінці патентів і ліцензій, торгової марки, франшизи, майнових прав використовується, як правило, метод збиткового прибутку. Цей метод заснований на розрахунку економічних вигод, пов'язаних з отриманням прибутку за рахунок нематеріальних активів, що не відображені на балансі суб'єкта господарювання і забезпечують прибуток на активи або власний капітал вище від середнього рівня.

Сутність методу під назвою “правило 25%” полягає в тому, що згідно із сформованою традицією претендент виявляє готовність платити патентовласнику 25% очікуваного валового прибутку, який заробив конкурент завдяки ліцензії. За умови застосування цього методу оцінки об'єктів інтелектуальної власності ліцензіат не зацікавлений в розкритті своїх потенційних показників, тому оцінити діапазон прибутку можна на період не більший двох років. При цьому для нової сфери бізнесу і невизначеного розміру прибутку пропорції

розподілу прибутку слід збільшувати на користь ліцензіата, оскільки він піддається підвищеному ризику.

Досить ефективним є метод звільнення від роялті. При оцінці припускають, що інтелектуальна власність, що використовується суб'єкт господарювання, йому не належить. Тому він має сплачувати частину доходу як винагороду за гіпотетичною ліцензією особам, які мають права на відповідні об'єкти інтелектуальної власності. Вартість інтелектуальної власності визначають як сума майбутніх грошових потоків роялті, приведених з використанням ставки дисконтування до поточної вартості.

Ставка роялті [15] – величина періодичних відрахувань на користь ліцензіара (правовласника). Вона є відношенням величини відрахувань на користь ліцензіара до величини загальної вартості, ціни проведеної і реалізованої ліцензіатом (користувачем) продукції (послуг) за договором.

На розмір ставок роялті впливають такі обставини [106]: економічна ефективність ліцензії; наявність та обсяг патентного захисту; обсяг прав, переданих за ліцензією; обсяг документації та ноу-хау, що передають; інжиніринговий супровід; кон'юнктура ринку; конкурентні пропозиції.

Економічний сенс роялті полягає в розподілі отриманої від використання ліцензії прибутку правовласника (ліцензіара, франчайзера) між ним і ліцензіатом в узгодженій пропорції, шляхом встановлення певного відсотка від ціни проведеної і реалізованої продукції на користь правовласника.

На практиці застосовують такі методи визначення роялті:

- визначення цін ліцензій через роялті, встановлених у раніше укладених ліцензійних договорах, незалежно від конкретних предметів ліцензії;
- визначення роялті на базі середньовідросткових роялті, що склалися в даній галузі, на аналогічну або взаємозамінну продукцію.

Ставка роялті коливається, як правило, в межах 1–12%. Найчастіше її встановлюють в межах 2–6 %. Для деяких галузей існують емпіричні шкали середньостатистичних ринкових роялті, часто званих ринковою ціною ліцензії. Проте середня ціна роялті може сильно коливатися [55].

Ставки роялті можуть змінюватися за роками дії ліцензійного договору. Можливе використання ковзаючої ставки роялті, залежної від обсягів виробництва або продажів продукції ліцензіатом. При збільшенні обсягів виробництва продукції роялті зменшуються, а при зменшенні – збільшуються. Ковзаюча ставка роялті стимулює ліцензіата до виробництва і збуту продукції; при цьому становище ліцензіара так само не погіршується, оскільки зростає сума прибутку. Ставки поточних відрахувань можуть бути диференційовані залежно від виду ліцензії, терміну дії угоди, обсягу виробництва ліцензійованої продукції, її реалізаційних цін, внутрішніх і експортних продажів.

Окрім загальних методів, існує низка таких, що застосовують в окремих випадках і для певних видів інтелектуальної власності. Наприклад, метод ринкових мультиплікаторів, методи оцінки брендів, методи, що ґрунтовані на гібридному базисі.

Загалом, порівнюючи розглянуті підходи, ми дійшли такого висновку: перевагами дохідного підходу є те, що він охоплює майбутні очікування прибутків та витрат суб'єктів господарювання, забезпечує облік економічного старіння, а також враховує ринковий аспект. До його недоліків належать складність здійснення прогнозу і те, що він – суб'єктивний.

Досліджені методологічні підходи є базовими для визначення вартості ОІВ в різних цілях і при різноманітних формах комерціалізації. Водночас, специфіка тої чи іншої форми комерціалізації, природно знаходить своє відображення у факторах ціноутворення, і, відповідно, у розрахунках вартості ОІВ на базі описаних методів.

Висновки до розділу 1

1. Оціночна діяльність в Україні набула розвитку з процесом приватизації у державі. Досі при оцінюванні не застосовували для розрахунку вартості інтелектуальної власності теорію оцінки, що розроблена за кордоном та не враховували фактори, що впливають на формування ринкової вартості інтелектуальної власності.

2. Згідно з українським законодавством, об'єктами інтелектуальної власності вважаються досягнення науки, літератури, мистецтва й інших видів творчої діяльності в сфері виробництва, у тому числі відкриття, винаходи, раціоналізаторські пропозиції, промислові зразки, програми для ЕОМ, бази даних, експертні системи, ноу-хау, торгові секрети, товарні знаки, фірмові найменування і знаки обслуговування. Усі відносини, що виникають у сферах економічної діяльності, де є або могли б бути задіяні об'єкти інтелектуальної власності, вимагають правового регулювання, яке б встановлювало порядок виникнення, використання та продажу тих же об'єктів.

3. Дослідження економічної природи інтелектуальної власності, її функціонування, як економічного інституту, що розвивається дозволило дати точне визначення поняттю оцінки інтелектуальної власності, як процесу формування вартості виключних прав, виходячи із економічної цінності об'єктів цих прав та цілей оцінки.

4. Формування ринкової вартості виключних прав має базуватися на маркетинговому дослідженні ринкової кон'юнктури, аналізі підходів до оцінки інтелектуальної власності, а також міжнародного та національного законодавства в області інтелектуальної власності. У процесі такого дослідження потрібно виявити галузь ефективного використання об'єкта виключних прав в господарському обігу, тенденції розвитку інтелектуального ринку в даній галузі.

5. У даний час особи, які володіють інтелектуальною власністю визначають формування нового устрою держави, тому що знання та інтелектуальна власність, використання їх у бізнесі з метою отримання прибутку, є ключовим

фактором забезпечення конкурентоздатності та економічного зростання. Тому, об'єкти інтелектуальної власності, тобто нематеріальні активи, а не продукція і послуги, виготовлені із їх застосуванням визнаються цінними активами суб'єктів господарювання. Результати інтелектуальної діяльності здатні принести своєму власнику високий дохід, але його розміри залежать не тільки від потенціалу об'єктів інтелектуальної власності, а й від уміння розробника ефективно їх використати. На жаль, сьогодні багато інноваційних розробок залишаються невикористаними, або реалізуються неефективно.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

2.1. Особливості ціноутворення об'єктів інтелектуальної власності

Актуальним є питання формування ринкової ціни на об'єкти інтелектуальної власності. У результаті розвитку обмінних операцій (комерціалізації) стосовно об'єктів інтелектуальної власності формується ринок інтелектуальної власності як особливий інститут, що опосередковує процес комерціалізації інтелектуальної власності. Цей ринок є набором механізмів, через який передають права на об'єкти інтелектуальної власності, і цим самим реалізують інтереси сторін, котрі беруть участь в угоді, встановлюють ціни, а також ефективно розподіляють ресурси між конкуруючими варіантами їх використання.

Передумовами виникнення ринку інтелектуальної власності є поділ праці (в даному випадку на фізичну та інтелектуальну; але в деяких випадках їх важко розділити: наприклад, створення деяких видів ноу-хау здійснюється саме в процесі виробництва нових технічних ідей), спеціалізація “виробників” інтелектуального продукту (виділення науково-технічної сфери у конструкторських бюро, лабораторій), розвиток товарно-грошових відносин [36].

Проведемо аналіз сфери комерціалізації інтелектуальної власності з погляду основних ринкових умов. По-перше, на ринку необхідна присутність економічних агентів, які зацікавлені в купівлі-продажі даного виду товару – “інтелектуальної власності”. Такими агентами (суб'єктами) на ринку інтелектуальної власності є, з одного боку, продавці товару “інтелектуальної власності” (наукові організації, інститути, виробничі підприємства, фізичні особи), з іншого – покупці (суб'єкти господарювання різних сфер економічної діяльності). Крім цього, до числа агентів інтелектуальної власності можна віднести осіб (суб'єкти господарювання), що формують ринкову інфраструктуру, а саме посередників,

консультантів (у тому числі оцінювачів), юристів. Суб'єктом даного ринку є також держава, що може виступати як в ролі продавця чи покупця, так і виконувати особливу функцію на ринку – створювати “правила гри”, яких повинні дотримуватися всі інші агенти ринку.

По-друге, товари окремого сегменту ринку (в даному випадку ринок ІВ – сегмент ринку факторів виробництва) мають бути відносно однорідними. В межах наших досліджень ОІВ – дуже індивідуальний товар, щоб бути ринковим. Тому об'єктом угод на ринку ІВ служать винаходи, промислові зразки, ноу-хау, що є унікальними і мають ознаки новизни.

По-третє, реалізація економічних інтересів суб'єктів ринку можлива тільки за наявності права власності на об'єкт угоди. При цьому необхідні гарантії у тому, що, придбавши товар, його можна використовувати для власних потреб. На ринку такими умовами є необхідність правового захисту і охорони прав інтелектуальної власності, що визначають основні споживчі якості ОІВ як товару.

По-четверте, в процесі взаємодії суб'єктів ринку у зв'язку з купівлею-продажу економічних благ виникає економічна конкуренція за найкращі умови і максимальне задоволення особистих потреб. Конкуренція служить необхідним двигуном ринкового механізму, має певні особливості на ринку інтелектуальної власності. Оскільки товар ОІВ володіє достатньою ступінню специфічності, диференційованості, і право інтелектуальної власності надає суб'єктові легальну монополію на використання певної технології в окремому виді бізнесу, конкуренція на ринку ОІВ – недосконала.

Забезпечуючи своєму власникові монополіні позиції у використанні прогресивних технологій або “розкрученого” товарного знаку, інтелектуальна власність цим самим створює умови для формування ринку монополістичної конкуренції щодо продукції, при виробництві якої використовують даний ОІВ. Таким чином, при використанні ОІВ однією особою – патентовласником чи власником повної ліцензії на окремому сегменті ринку виникає монополія, зумовлена дією виключного права. У випадку, коли патентовласник вирішить поділитися своєю

власністю на ринку і видати ліцензію, конкуренція на даному сегменті стане іншою – дуопольною (за наявності двох ліцензіатів, по суті, конкурентів), олігополії чи монополістичної конкуренції (за наявності двох чи більше ліцензіатів). Іншими словами, конкуренція на ринку технологій (ОІВ) є свого роду проекцією конкуренції на ринку кінцевої продукції у відповідній сфері підприємницької діяльності. До того ж, зв'язок між особливостями і результатами конкуренції на ринку традиційних товарів і ринку ОІВ взаємозумовлений – конкуренція на ринку товарів підштовхує виробників до розроблення нових технологій; відповідно посилюється конкуренція між розробниками ОІВ, що своєю чергою позначається на первинному товарному ринку.

Недосконалість конкуренції на ринку інтелектуальної власності, через те, що ціни перестають бути важелем впливу на створення рівноваги на ринку, призводить до зростання ролі нецінових факторів. До них відносять насамперед специфічність і якість продукції. Недосконалість конкуренції свідчить також про отримання продавцями в короткотерміновому періоді надприбутків, обумовлених монопольними позиціями продавців найперспективніших технологій.

Сучасні теорії ціноутворення в більшості випадків сприймають поняття “вартість ОІВ”, керуючись конкретнішими поняттями: “прибуток”, “дохід”, “ціна”. Разом із тим, категорія вартості товару, яка представлена, не втратила значення, оскільки є базовою категорією економічного аналізу.

Очевидно, що має бути показник, який відображає об'єктивну вартість товару, але в значенні не виробничих витрат, а суспільновизнаної цінності блага, що враховує і витрати, і корисність даного блага. Такий підхід до визначення вартості прийнятий у методології оцінки при встановленні так званої вартості в обміні. Звичайною формою такої вартості є “ринкова вартість”.

Ринкова вартість – це вартість в обміні, “об'єктивна” вартість, що врівноважує інтереси і продавця, і покупця. Головною метою визначення вартості в даному випадку є обмін, передача власності від одного суб'єкта ін-

шому. При цьому поняття вартості в обміні є ширшим, аніж ринкова вартість, включаючи й інші форми вартості залежно від умов обмінної операції.

Ринкова вартість виключних прав формується на основі корисності об'єкта інтелектуальної власності та умов його обміну на конкурентному ринку. Вимірниками ринкової вартості інтелектуальної власності є повна відновна вартість, вартість заміщення, первісна вартість інтелектуальної власності, реальна поточна вартість та чиста поточна вартість грошового потоку, створеного інтелектуальною власністю.

В оціночній діяльності ціну як економічну категорію ототожнюють із ринковою вартістю інтелектуальної власності на конкретну дату її оцінки. На нашу думку, вільна ціна інтелектуальної власності формується під впливом попиту і пропозиції на об'єкт виключних прав в умовах конкуренції, враховуючи вартість інтелектуальної власності та умови її обміну. Ціна на інтелектуальну власність може формуватись як на базі витрат, пов'язаних із створенням, втіленням і підтримкою інтелектуальної власності, так і на основі сукупності дохідних потоків, створених інтелектуальною власністю за визначений період її використання в господарському обігу на конкретну дату оцінки виключних прав і залежить від конкретних умов обміну.

Усі види вартості інтелектуальної власності взаємопов'язані з методологією оцінки інтелектуальної власності. Тому при використанні витратного підходу результатом оцінки інтелектуальної власності буде її обґрунтована ринкова вартість. Її показниками є повна відновна вартість оцінюваної власності, вартість її заміщення та реальна поточна вартість. А при застосуванні дохідного підходу, залежно від вибраних цілі та методу оцінки, результатом її проведення можуть бути справедлива ринкова вартість оцінюваної інтелектуальної власності, її чиста приведена вартість або чиста реальна вартість виключних прав. Показниками ринкової вартості в даному випадку будуть прогнозовані, чи вже створені дохідні потоки від використання інтелектуальної власності у господарському обігу.

При використанні порівняльного підходу до оцінки інтелектуальної власності всі згадані види ринкової вартості інтелектуальної власності будуть давати орієнтовну ринкову оцінку інтелектуальної власності. Взаємозалежність цілей, підходів до оцінки інтелектуальної власності та видів ринкової вартості зображені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

**Взаємозв'язок цілей і підходів до оцінки інтелектуальної власності,
характеристика показників і видів ринкової вартості**

Цілі оцінки	Підходи до оцінки	Показники ринкової вартості	Види ринкової вартості
Оцінка діючої інтелектуальної власності як активу бізнесу	Дохідний	Реальний чистий прибуток від використання оцінюваної інтелектуальної власності	Чиста реальна вартість
	Витратний	Повна відновна вартість. Вартість заміщення	Обґрунтована ринкова вартість інтелектуальної власності
	Ринковий		Орієнтовний рівень усіх згаданих видів ринкової вартості
Купівля-продаж інтелектуальної власності (франчайзинг, застава, вклад в статутний капітал)	Дохідний	Прогнозований чи реальний прибуток від використання оцінюваної інтелектуальної власності	Справедлива ринкова вартість. Чиста поточна вартість
	Витратний	Повна відновна вартість. Вартість заміщення. Реальна поточна вартість	Реальна поточна ринкова вартість інтелектуальної власності.
	Ринковий		Орієнтовний рівень усіх згаданих видів ринкової вартості
Цілеспрямованість капіталовкладень у діючу інтелектуальну власність	Витратний	Повна відновна вартість. Вартість заміщення. Реальна поточна вартість	Обґрунтована ринкова вартість інтелектуальної власності
	Ринковий		Орієнтовна обґрунтована ринкова вартість
Інвестування в активну інтелектуальну власність	Дохідний	Прогнозований чистий прибуток від використання оцінюваної інтелектуальної власності	Чиста приведена вартість

Разом із тим, визначення вартості потрібне власникові (користувачеві) об'єкта для того, щоб оцінити ефективність використання даного об'єкта, адекватність його балансової вартості, тобто встановити так звану “вартість у користуванні”. Очевидно, що дана категорія вартості не претендує на об'єктивність, оскільки коло ціноутворюючих факторів обмежується безальтернативним набором умов конкретного виробництва, бізнесу чи інвестиційного проекту. Тобто, вартість визначається потребами не типового покупця чи інвестора, а конкретного споживача. Таким чином, вартість у користуванні постає як су-

б'єктивна вартість блага при найефективнішим його використанні в рамках відповідної галузі проекту і зазвичай виступає у формі інвестиційної вартості.

Зосередимо увагу на комерційній реалізації ОІВ, тобто на вартості в обміні. При цьому проаналізовані будуть не тільки ринкова, а й інші найважливіші форми вартості в обміні. Визначення ціни ОІВ – це трудомісткий процес, який потребує спеціальних знань і вмінь у сфері техніки, економіки та права. Саме це служить причиною для виділення особливої сфери знань – оцінки інтелектуальної власності. Оцінка – це процес визначення вартості, в ході якого аналізують інформацію, що стосується об'єкта оцінки. Тим самим моделюють ринкове ціноутворення з урахуванням усіх цінових та нецінових факторів. Наявність інституту оцінки зменшує велику частину трансакційних витрат (витрати на пошук та опрацювання інформації) і робить процес ціноутворення оптимальним, а вартість оцінюваного об'єкта – найбільш наближеною до ринкової. Певним чином необхідність інституту оцінки свого часу обґрунтував Р. Коуз у літературі [14].

Розглянемо основні фактори ціноутворення на ринку інтелектуальної власності. Попит на цьому ринку – це потреба покупців (виробників продукції) у нових науково-технічних розробках, що забезпечили б зростання виробничо-економічних показників. Величина попиту визначається максимальною кількістю товарів (ОІВ), яку може придбати відповідний покупець за відповідну ціну протягом визначеного періоду часу.

Із погляду покупця, його індивідуальний попит визначається тими перевагами, які йому необхідні при використанні ОІВ. Вигоди від придбання права на використання ОІВ виникають залежно від виду ОІВ. Так, наприклад, придбання можливості використання винаходів чи ноу-хау дає суб'єкту господарювання покупцеві змогу підвищити технічний рівень продукції, поліпшити її якість й інші споживчі характеристики, а також зменшити витрати виробництва. Деякі інші переваги виникають у випадку придбання права на засіб індивідуалізації (товарний знак). Тоді вигоди суб'єкта господарювання визначаються реакцією

споживачів на той чи інший товарний знак, їх стійкою асоціацією відповідного бренду з відповідним рівнем якості зазначеної ним продукції (послуги).

Ціна покупця в даному випадку буде обумовлена тим прибутком, який він планує отримати в результаті монопольного використання ОІВ. Саме в цьому додатковому прибутку, що очікує покупець, і полягає цінність купованого ОІВ для покупця чи так звана суб'єктивна корисність товару-ОІВ. Таким чином, основним фактором, котрий формує вартість ОІВ з боку попиту (покупця), є потенційний дохід, який може бути отриманий від використання придбаного товару-ОІВ.

Суб'єктивна корисність товару (в даному випадку – оцінка потенційного доходу) формується під впливом прагнення кожного учасника обміну до максимального задоволення своїх потреб. Така поведінка економічних агентів має свої закономірності, що у загальному вигляді можуть бути описані трьома правилами економічного прагматизму О. Бем-Баверка [100].

Враховуючи наведені у [100] правила економічної поведінки, можна виділити доповнюючі фактори ціноутворення і, разом із тим, сформулювати деякі загальні принципи визначення вартості ОІВ. При цьому дані принципи, що відображають дію факторів ціноутворення, поділяються на чотири основні групи залежно від відповідних груп факторів: принципи оцінки, обумовлені уявленнями покупця про цінність купованого блага, принципи, обумовлені уявленнями продавця; принципи, обумовлені специфікою об'єкта оцінки, і принципи зовнішнього середовища. Необхідно зазначити, що оскільки основними факторами ціноутворення є попит і пропозиція (в кінцевому результаті все ж таки саме покупець і продавець вирішують умови угоди – встановлюють ціну), то дві інші групи факторів (обумовлених специфікою товару та інституціональною сферою) впливають на ціну опосередковано, через вплив на формування попиту і пропозиції.

Основоположною ознакою товару є корисність. Тому товар (ОІВ), що його купують, має володіти суб'єктивною корисністю, тобто відповідати конкретним потребам даного покупця. Суб'єктивна корисність об'єктів інтелектуальної

власності визначається їх здатністю приносити додатковий прибуток. При цьому, такий прибуток залежить від продажу не ОІВ, а кінцевого продукту, виробленого з використанням ОІВ. У зв'язку з цим фактори ціноутворення на ринку інтелектуальної власності набувають виробничого характеру, тобто фактори попиту на сам ОІВ визначаються попитом на продукцію, виготовлену з його використанням. Отже, попит на кінцеву продукцію є значним фактором попиту на ОІВ.

Оскільки корисність придбаних покупцем ОІВ визначається ефектом від його використання у виробництві, покупець оцінює ОІВ із погляду вкладу даного фактора виробництва у створенні додаткової вартості, його продуктивності. У зв'язку з цим існує так званий принцип вкладу, під яким розуміємо оцінку ОІВ як фактора виробництва, ефективність використання якого має бути не меншою від витрат на його створення чи придбання. Цей принцип тісно пов'язаний з принципом збиткового граничного виробництва, базованим на такій закономірності: в міру використання фактора виробництва його віддача протягом певного періоду зростає швидше витрат на нього, а потім сповільнюється, починає знижуватись і в кінцевому результаті даний фактор перестає давати дохід. Це пов'язано з циклічністю будь-якого виробничого процесу (зростання, пік, спад) і обмеженістю ефективного терміну використання фактору виробництва (в даному випадку ОІВ).

Важливим ціноутворюючим фактором є пропозиція. Пропозиція на ринку інтелектуальної власності – це бажання і можливість конкретного продавця ОІВ продати свій товар. Величина пропозиції ОІВ, відповідно визначається максимальним обсягом ОІВ приготовлених до продажу у відповідний час і у відповідних ринкових умовах. Пропозиція на ринку інтелектуальної власності характеризує динаміку науково-технічного прогресу в тих чи інших галузях виробництва. Принципи оцінки, обумовлені дією факторів пропозиції, відображають проінформованість продавця про цінність блага, що він пропонує. Перш за все, потрібно зазначити бажання продавця “не зазнати збитків”, тобто відшкодувати свої витрати на створення ОІВ. При цьому необхідно враховувати певною

мірою як трансформаційні, так і трансакційні витрати. Отже, основним фактором з боку пропозиції виступають витрати продавця, включаючи прибуток розробника (інвестора), на розробку ОІВ. Причому, йдеться в даному випадку не про бухгалтерські, а про економічні (альтернативні) витрати. Як уже було зазначено, процес визначення вартості припускає оцінку об'єкта за умови його найліпшого і найефективнішого використання. Своєю чергою, витрати при найвигіднішому використанні наявних ресурсів є альтернативними витратами. Цим самим для визначення вартості ОІВ у нашому випадку потрібно визначити саме альтернативні витрати. Висвітлена закономірність поведінки продавця може бути визначена як принцип заміщення (окупності вкладів): продавець зацікавлений, щонайменше, у повному відшкодуванні своїх витрат. Як видно, поведінка продавця також повністю відповідає вище згаданим правилам економічного прагматизму.

В оцінці цінності свого товару з боку продавця може бути наявний фактор очікування, відповідно, і ризику. Наприклад, будучи впевненим у прогресивності своєї розробки (ОІВ) і вирішивши, що попит на неї ще не настав, продавець може зачекати, розраховуючи на те, що в майбутньому він отримає більший дохід від продажу. Але, як за будь-якого очікування, виникає ризик, викликаний тією чи іншою ймовірністю будь-яких прогнозів: для прикладу – розробка може виявитися тупиковою ситуацією в цілком перспективному науково-технічному плані, й очікування продавця можуть обернутися для нього додатковими збитками.

Окрім перелічених факторів попиту та пропозиції, є низка факторів, обумовлених дією навколишнього середовища і законодавчої інфраструктури. З точки зору оцінки, в даному випадку йдеться про принцип залежності ціни ОІВ від зовнішнього середовища, пов'язаного зі залежністю попиту і пропозиції на ринку інтелектуальної власності.

До факторів зовнішнього середовища, можна віднести насамперед, додаткову політику держави, яка стимулює створення нових науково-технічних досягнень й активізацію їх комерціалізації, а також може знижувати активність

у цій сфері (норми податкового законодавства, регулювання зовнішньоекономічної діяльності, норми бухгалтерського обліку).

Наведемо основні ціноутворюючі фактори, що відображають специфіку формування ціни на ОІВ (рис. 2.1).

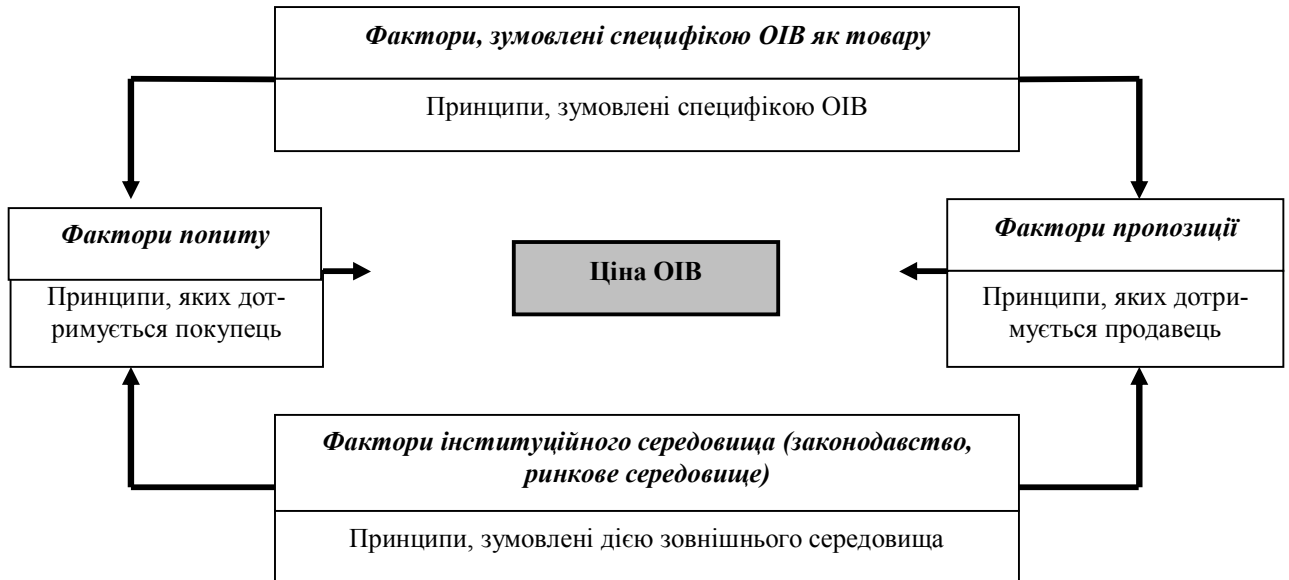


Рис. 2.1. Взаємозв'язок груп факторів ціноутворення, принципів оцінки та ціни ОІВ

Н. Шаранова визначила фактори, зумовлені специфікою ОІВ як товару, які впливають на попит і пропозицію на ОІВ і відповідно на його ціну (рис. 2.2).

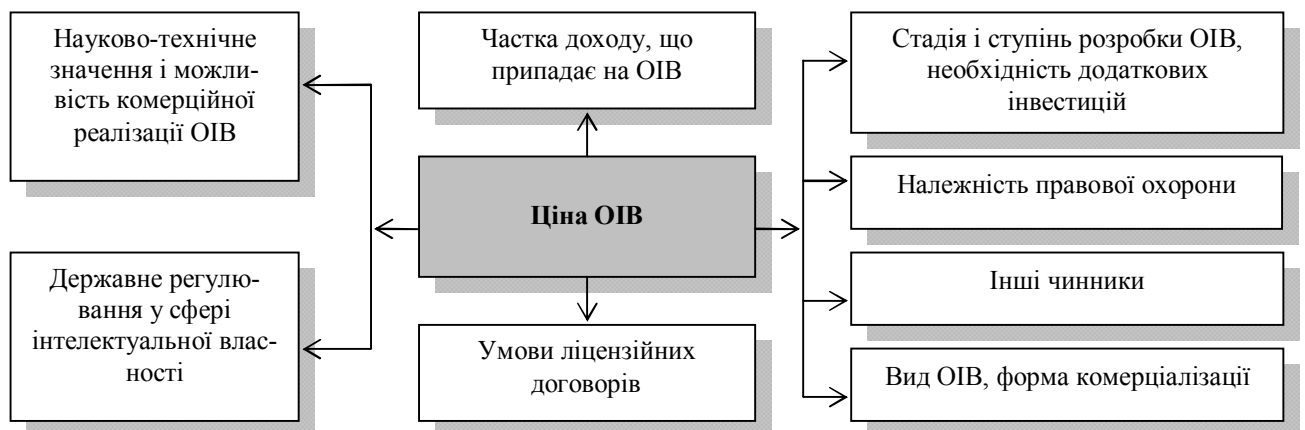


Рис. 2.2. Фактори, зумовлені специфікою ОІВ як товару

Таким чином, різні поєднання факторів попиту, пропозиції ринкової кон'юнктури і законодавчої інфраструктури, а також специфіка ОІВ як товару зумовлюють особливий характер ціноутворення на ринку інтелектуальної власності. Ціноутворення на ринку ОІВ як процес формування ціни на відповідний

товар припускає облік усіх згаданих факторів у ході співвимірювання витрат та вигод.

Однією з важливих проблем у сфері ціноутворення на ОІВ є особливість формування ціни на дані об'єкти залежно від умов та цілей угоди. Доцільно розглядати найпроблемніші питання визначення вартості ОІВ при купівлі-продажу патентів і ліцензій, корпоративних трансакцій, примусового ліцензування.

При передачі прав інтелектуальної власності (надалі купівля-продаж патенту) розуміють перехід від продавця до покупця всієї сукупності прав на ОІВ, іншими словами – перехід монополії на використання даного ОІВ. Тому за такої угоди продавець повністю відмовляється від прав на ОІВ і має максимально врахувати свої інтереси стосовно власних витрат. Покупець отримує всі виключні права – повну монополію на використання, враховуючи всі можливі доходи від даного ОІВ при тому, що він стане одноосібним користувачем ОІВ. При цьому оцінюють із одного боку, повні витрати на розроблення ОІВ, з іншого – всі (максимальні) доходи від усіх можливих способів використання ОІВ з погляду тривалості та обсягів отримання доходів.

Максимальна тривалість отримання доходів обмежена дією права інтелектуальної власності. Але фактичний термін, упродовж якого ОІВ може давати дохід – термін корисного використання, що може й не збігатися з терміном правової охорони. У зв'язку з прискоренням НТП нині термін корисного використання багатьох інновацій не перевищує 10 років. Відповідно, при розрахунку треба враховувати саме термін корисного використання.

На обсяги отримуваних доходів впливає монопольність у володінні ОІВ. Саме тому правовласник є єдиним отримувачем усіх вигод від реалізації продукції, виготовленої з використанням даної технології. Ці вигоди обмежуються можливостями правовласника на виробництво даної продукції. Монопольний надприбуток патентовласника залежить від наявності та можливості виходу на ринок технологій конкурентів. Слід розрізняти монопольну позицію на ринку, якої можна досягти не тільки на основі права інтелектуальної власності, й монополію на основі використання визначеного ОІВ (що є засобом у конкурентній

боротьбі, але може не забезпечувати монопольних позицій на ринку визначених продуктів). Взаємозв'язок між монополією стосовно ОІВ і особливістю конкуренції на відповідному ринку зумовлений еластичністю попиту на даний товар і наявністю товарів-субститутів – ОІВ-аналогів.

Таким чином, ціну ОІВ при передачі повного виключного права визначається на основі зіставлення повних витрат на розроблення даного ОІВ і потенційних доходів від реалізації продукції, що випускають із використанням даного ОІВ протягом дійсного терміну служби використання, враховуючи обсяги ринку відповідної продукції і те, що покупець ОІВ зберігає за собою монопольні позиції, якими володів попередній правовласник ОІВ.

По-іншому формується ціна при ліцензуванні на передачу власних повноважень правовласника. У цьому випадку товар ОІВ як сукупність споживчих характеристик і прикріпленої до них низки прав набуває специфічних ознак, що полягають в умовах ліцензійного погодження. Іншими словами, якщо при передачі патенту передають сукупність прав – монополія на використання без обмежень обсягів і термінів, то при ліцензуванні передають тільки частину цієї сукупності прав – монополія у тому чи іншому ступені обмежена. Така обмежена низка прав перетворюється в самостійний товар – “ліцензію” (звідси і виникає термін “торгівля ліцензіями” в значенні комерціалізації ОІВ у формі ліцензування), вартість якого визначають аналогічно до вартості повної сукупності прав. Наявність обмежених умов ліцензійних угод зумовлює відмінності вартості всієї низки прав на ОІВ від ліцензії на той самий ОІВ, оскільки при цьому обмежуються права отримувача ліцензії та, відповідно, корисність і вартість даного ОІВ. Таким чином, специфікою визначення ціни ліцензії є облік даних умов, що можуть служити поправками до ціни ОІВ, визначеної з метою купівлі-продажу.

При визначенні ціни ліцензії, плата за яку повністю й частково втілюється у формі роялті, визначення ставки роялті – важливий момент, оскільки саме роялті є ціною ліцензії. На відміну від продажу ОІВ, продаж ліцензії у більшості випадків не є одноразовим платежем. Прогнозовані платежі дають

сторонам змогу зробити вибір між альтернативними варіантами вкладення засобів чи використанням активів. Ця величина не буде реальною ціною угоди, оскільки фактичні платежі планують втілити у майбутньому. Базою обчислення роялті служитимуть майбутні надходження від продажу ліцензійної продукції. Часто впродовж терміну дії договору величина ставок роялті змінюється. Наведемо основні фактори, що впливають на визначення ставки роялті:

- результати аналізу комерційних умов конкурентних пропозицій;
- відсутність патентного захисту, як правило, знижує розмір роялті на 10–30% порівняно з тим варіантом, у якому є патентний захист;
- обсяг технічної документації, що її передають (вартість конструкторської документації) становить до 70% від вартості всього пакету техдокументації. Таким чином, при передачі в рамках договору тільки конструкторської документації розмір роялті має бути відповідно зменшеним до 70%;
- якщо передають ліцензію на ноу-хау (відоме на ринку, але все ж таки цікаве для ліцензіата, то розмір роялті може бути зменшений до 50%);
- при передачі ОІВ, що є наукомістким об'єктом, стандартна ставка роялті може бути збільшена на 100% [100].

Комерційні умови ліцензійних договорів, укладених на базі роялті, зазвичай містять положення про виплату ліцензіатом визначеної фіксованої суми (першочергового платежу) на початковому етапі реалізації договору. Ця сума необхідна ліцензіатові для оплати витрат, пов'язаних із передачею технічної документації, а також уже здійснених витрат на стадії завершення договору (підготовка комерційної пропозиції, відволікання персоналу підприємства для участі в технічних і комерційних переговорах).

Частковим випадком визначення ринкової вартості є визначення вартості ОІВ з метою використання її як застави – заставної вартості. Хоча базовою для визначення цієї вартості служить ринкова вартість, але між даними видами вартостей наявні відмінності, зумовлені специфічними умовами реалізації заставного майна.

Практика оцінки ОІВ як застави досі не набула в Україні значного поширення [38]. Головною причиною цього є порівняно низька ліквідність ОІВ, яка, своєю чергою, спричинена не тільки специфічністю конкретного активу, а й недостатнім рівнем розвитку в нашій державі ринку інтелектуальної власності. Відомо небагато випадків представлення інтелектуальної власності як застави, і відповідно виникає необхідність розроблення методології оцінки заставної вартості ОІВ. Визначення заставної вартості необхідне при наданні кредитів комерційними банками, індивідуальними інвесторами, які займаються перепродажем векселів, облігацій і заставою інтелектуальної власності.

Доцільно зазначити, що при стабілізації фінансово-економічної ситуації у державі цей вид оцінки може стати перспективним. Оскільки кредит під заставу на об'єкти інтелектуальної власності необхідний правовласникам, насамперед, для забезпечення повного обсягу фінансування витрат на дослідно-експериментальну доробку, доведення винаходів й інших об'єктів промислової власності до стадії їх широкомасштабного втілення, для патентування за кордоном, фінансування за рахунок бюджетних засобів реалізації винаходів у державних цільових програмах і в інших випадках [82].

Розглянута вище форма комерціалізації інтелектуальної власності є прикладом “чистої” угоди з ОІВ, де основний і єдиний предмет відносин двох сторін – ОІВ та можливість його використання. Проте угоди з ОІВ часто укладають у рамках більш складних договірних відносин. Поширеним прикладом цих відносин є так звані “корпоративні трансакції”. До корпоративних трансакцій відносять операції, в результаті яких відбуваються деякі зміни в структурі чи статуті суб'єкта господарювання. Такі операції можуть здійснювати в різних формах, а саме:

- злиття двох чи кількох окремих суб'єктів господарювання або поглинання одним – іншого;
- створення, реструктуризація чи ліквідація суб'єкта господарювання;
- приватизація суб'єктів господарювання.

Зміна в структурі чи статуті господарюючих суб'єктів, як правило, супроводжується переходом від однієї особи до іншої повністю чи частково майнових комплексів суб'єктів господарювань-учасників у даних трансакціях. Відповідно, інтелектуальна власність як частина майнового комплексу (нематеріальний актив) також є предметом трансакції. В таких випадках комерціалізація ОІВ є складовою частиною складних операцій, пов'язаних із перерозподілом між суб'єктами виробничих та фінансових ресурсів для ефективнішого їх використання. Специфіки даній ситуації надає корпоративний майновий (економічний) інтерес. Це означає, що економічні інтереси сторін-учасників угоди здебільшого не є абсолютно різноспрямованими, їх об'єднює одна мета – формування ефективного бізнесу. Дані обставини зумовлюють і особливості ціноутворення за такої форми комерціалізації ОІВ.

При здійсненні корпоративних трансакцій ОІВ виступає як вклад у статутний капітал. Винятком є така форма корпоративних трансакцій, як ліквідація суб'єкта господарювання. У цьому випадку його майно реалізують на ринку. Тобто, ОІВ служить об'єктом купівлі-продажу на відкритому ринку, і ціноутворення при цьому здійснюється описаним вище способом із урахуванням характеру і термінів ліквідації (експозиції на ринку).

Внесення ОІВ в статутний капітал має визначене інституційно-законодавче оформлення. Відповідно до Господарського кодексу України, вкладом у статутний капітал господарюючого товариства можуть бути майнові чи інші права, що мають грошову оцінку. Таким чином, законодавство допускає внесення в статутний капітал майнових прав на ОІВ.

Інтелектуальна власність може виступати як у ролі вкладу заново створеного товариства, так і для збільшення розміру статутного капіталу вже існуючого товариства. Ця обставина відповідно до законодавства України відображається на принципах визначення вартості внесеного вкладу. Так, згідно із Законом України “Про акціонерні товариства”, грошову оцінку майна, внесеного в оплату акцій при заснуванні товариства, проводять за згодою між засновниками, а при оплаті додаткових акцій та інших цінних паперів това-

риства негрошовими засобами грошову оцінку внесеного майна здійснює рада директорів (наглядова рада) товариства. Цим закріплено, що внесення ОІВ як вклад у статутний капітал, в т. ч. грошову оцінку, проводять за згодою учасників товариства. При цьому вид вартості, на основі якої вносять ОІВ, регламентований тільки у випадку збільшення статутного капіталу уже існуючого товариства – такий вид оцінюють за ринковою вартістю. З цією метою закон дає своє трактування ринкової вартості майна – це “ціна, за яку продавець, що володіє повною інформацією про вартість майна і не зобов’язаний його продавати, а покупець, що має повну інформацію про вартість майна і не зобов’язаний його придбати, згідний був би його придбати”.

Економічною основою різних вимог стосовно виду вартості є те, що вартість вкладу в нове товариство більшою мірою визначається згаданими раніше корпоративними інтересами і ефективністю використання об’єкта в рамках конкретного інвестиційного проекту (новий бізнес фактично є інвестиційним, а з участю ОІВ – часто буває інноваційним проектом). У цьому випадку не сповна виконується умова “чистої угоди”, оскільки, на відміну від традиційної ринкової трансакції при корпоративних угодах обидві сторони можуть бути зацікавлені у штучному збільшенні (зменшенні) вартості вкладу залежно від корпоративних інтересів: приваблення великих інвестицій під значний статутний капітал чи мінімізація оподаткування при заниженій вартості активів. Окрім цього, вклад оплачується не грошима, а цінними паперами, що мають споживчу вартість як права на отримання частки доходу і можливості більшою чи меншою мірою впливати на фінансово-господарську діяльність суб’єкта господарювання (або контролювати його). При цьому вартість вкладу врівноважується тим доходом, який даний об’єкт (ОІВ) спроможний забезпечити в рамках конкретного інвестиційного проекту. Ці обставини зумовлюють, по-перше, необхідність незалежної експертизи, щоб погодження інтересів опиралося на економічно обґрунтовану величину вартості вкладу за умови надання достатньої свободи для переговорного процесу учасникам даного проекту; по-друге – прийняття як бази для такого погодження інвестиційної вартості ОІВ, що визначає

ефективність використання даного об'єкта і є економічним балансом інтересів сторін. Важливу роль тут відіграє і фактор трансакційних витрат: зменшити їх величину в достатній мірі може чітке погодження інтересів сторін на початковому етапі – погодження розмірів грошових оцінок вкладів, що їх вносять. Звісно, цим величинам необхідно мати економічну основу, якою є інвестиційна вартість, що визначив незалежний оцінювач.

В іншому випадку особливі вимоги законодавства до встановлення саме ринкової вартості зумовлені тим, що відповідно для придбання акцій уже діючого товариства в обмін на майно (ОІВ) в більшості випадків спостерігаються ринкові умови – сторони (товариство-покупець і правовласник продавець) незалежні, вільні у виборі, акції продають за ринковою ціною. Відповідно, вартість обмінюваного майна треба визначати також на основі ринкових умов – альтернативною вартістю даного ОІВ: покупець акцій вільний у виборі між продажем ОІВ в обмін на гроші або обмін на акції, ціну яких визначають у тому числі майбутніми дивідендами. До того ж, об'єкт (ОІВ) вже не є необхідною і невід'ємною ланкою виробничого процесу, а його власник – ініціатором проекту, тому вплив корпоративних інтересів буде невеликим.

Залежно від розмірів вкладу у статутний капітал товариства законодавством передбачено два варіанти його оцінки:

- якщо номінальна вартість внесених як вкладу майнових прав не більша двохсот мінімальних розмірів оплати праці, встановлених законом України на дату подання документів для державної реєстрації товариства чи відповідних змін у статуті товариства, то оцінку проводять на основі рішення засновників;
- якщо ж номінальна вартість такого вкладу перевищує двісті мінімальних розмірів оплати праці, то оцінювати має незалежний оцінювач.

Зобов'язання проведення незалежної оцінки передбачено для того, щоб запобігти необґрунтованому підвищенню власного капіталу товариства, котре, як результат, має служити гарантією забезпечення зобов'язань перед контрагентами і кредиторами. Це не означає, що мінімальна вартість вкладу має точно відповідати величині вартості, вказаної у звітності оцінки. Тим більше,

часто результат оцінки подають у вигляді інтервалу чи кількох значень вартості об'єкта оцінки залежно від варіантів прогнозного розвитку дій. Оцінювач дає замовникові орієнтир – обґрунтування дійсної вартості об'єкта, а прийняття остаточного рішення залишається за замовником (у даному випадку – за засновником). Законодавством обмежуються тільки верхні межі фіксованих у засновницьких документах величин вкладу. Згідно з Законом України “Про товариства з обмеженою відповідальністю” номінальна вартість частки учасника, оплаченої грошовими засобами (в тому числі інтелектуальною власністю), не може перевищувати суму оцінки даного вкладу, що визначив незалежний оцінювач.

Слід зазначити, що законодавство передбачає відповідальність оцінювача за результати його ним оцінки. Оцінювач, на основі висновку за яким була визначена вартість інтелектуальної власності як вкладу у статутний капітал, при недостатності майна товариства поряд з учасниками (засновниками товариства) несе відповідальність у розмірі завищення вартості інтелектуальної власності. Ця відповідальність діє на протязі трьох років з моменту державної реєстрації товариства або відповідних змін у статуті товариства.

Внести інтелектуальну власність у статутний капітал можна шляхом як повної передачі права (зміна патентовласника), так і передачі права на використання ОІВ. У першому випадку потрібно оформити договір про передачу виключних прав на ОІВ, у другому – ліцензійний договір. При цьому у випадку внесення прав, що підтверджуються охоронними документами, необхідно зареєструвати такі договори у Патентному відомстві. Договір, що підтверджує повну або часткову передачу прав засновника (патентовласника) товариству як вклад в його статутний капітал є обов'язковою умовою і повинен бути невід'ємною частиною засновницького договору.

На основі викладеного зробимо висновок, що при визначені вартості інтелектуальної власності для цілей внесення як вкладу в статутний капітал необхідно враховувати умови договору на передачу прав, а саме:
– обсяг прав, що їх передають;

- терміни, на які ці права передають;
- умови виплати ліцензійних платежів;
- інші важливі умови.

Інформація про умови передачі прав необхідна, в першу чергу, для вибору методу розрахунку вартості ОІВ. Так, якщо інтелектуальну власність вносять на основі ліцензійного договору про передачу прав на використання об'єкта інтелектуальної власності в умовах виключної ліцензії, то вартість такого вкладу визначатимуть, відповідно, як ціну виключної ліцензії з врахуванням договірних термінів і умов платежу.

Особливу увагу слід приділити терміну, на який права на об'єкти інтелектуальної власності передають у статутний капітал. Цей термін не може перевищувати термін дії виключного права (чи охоронного документа). Як відомо, дія патенту в умовах встановлених законодавством випадках може бути припинена достроково. Відповідно, можливе і припинення представленого товариству права на використання об'єкта інтелектуальної власності до закінчення терміну, на який ці права були передані товариству як вклад у статутний капітал. При цьому знижується вартість вкладу, розрахована виходячи із терміну, встановленого в засновницькому договорі. У зв'язку з цим засновник (учасник) товариства, який вніс інтелектуальну власність, зобов'язаний представити товариству за його вимогою грошову компенсацію, яка рівна платі за використання аналогічного ОІВ на подібних умовах протягом терміну, що залишився.

Описані принципи встановлення величини грошової оцінки вкладу ОІВ в статутний капітал набувають значення у вигляді комерціалізації ОІВ у рамках корпоративних трансакцій. В даний час спостерігається процес посиленої інтеграції виробництва шляхом побудови вертикальних технологічних ланцюгів, де бере активну участь інтелектуальна власність. Прикладом цього є створення відповідно до постанови КМУ відкритих акціонерних товариств, куди багатий інтелектуальний запас конструкторських бюро був внесений як вклад у статутний капітал для об'єднання з виробничими потужностями заводів, що виготовляють авіатехніку на базі розроблених конструкторським бюро технічних рі-

шень, з метою налагодження більш ефективного виробничого процесу (в тому числі шляхом зниження трансакційних витрат).

Розглянемо особливості формування ціни на об'єкти інтелектуальної власності при примусовому ліцензуванні. Одним із найбільш важливих елементів системи інтелектуальної власності є інститут специфікації прав інтелектуальної власності та забезпечення державних гарантій по захисту прав інтелектуальної власності, оскільки суть власності – виключність, – може підтримуватися тільки на основі примусу до виконання визначених правил. Однак цим функції держави не обмежуються: можливості державного примусу (посередністю інституту судової влади) знаходять застосування у випадках, коли система ринкової взаємодії суб'єктів не в змозі забезпечити ефективний розподіл ресурсів (при неможливості досягнення згоди між патентовласником і зацікавленою у використанні ОІВ особою; при виникненні необхідності використання ОІВ у цілях товариства). Ці функції держави спрямовані на здійснення перерозподілу прав інтелектуальної власності з метою підвищення ефективності використання ОІВ та отримання соціального ефекту взятих на себе гарантій із захисту інтересів учасників ринкових відносин. Іншими словами, держава в цілях забезпечення за дотриманням “правил гри” застосовує розглянений вище механізм комерціалізації інтелектуальної власності в умовах примусу однієї із сторін (власника прав на ОІВ) для здійснення угоди. Примушуючи власника відмовитися від права абсолютної виключності, держава не залишає його повністю права інтелектуальної власності, тому примусова комерціалізація здійснюється звичайно у формі ліцензування і отримала назву примусового ліцензування.

Як можливі варіанти примусового ліцензування в світовій практиці розглядаються такі випадки:

- для урядового використання у випадку, коли існує загроза безпеки держави, чи для певних (відповідних) цілей уряду;
- через нецільове використання ОІВ чи зловживання монопольним становищем;
- при впровадженні режиму “відкритої ліцензії” – або за ініціативою патентовласника, або особливих обставинах, таких як умови перехідного періоду (такі

випадки зустрічалися у Великобританії при зміні законодавства щодо термінів дії патентної охорони);

– при компенсації збитків, які вираховуються з порушника виключних прав на ОІВ на користь правовласника за рішенням суду [77].

Дві останні форми примусового ліцензування, на перший погляд, можуть виглядати спірними щодо наявності примусу. Але віднесення таких випадків до примусової форми комерціалізації повністю виправдане. Представивши відкрити ліцензію, правовласник бере на себе обов'язок представити ліцензію на визначений умовах будь-якій особі. Тим самим, при здійсненні угоди патентовласник опиниться у стані, коли у нього не буде права вибору, він буде скутий своїм попереднім зобов'язанням. Тому він буде вимушений укласти угоду на договірних умовах, навіть якщо ці умови виявляться не вигідними для нього.

Порушення прав інтелектуальної власності і пізніше відновлення їх через суд також є своєрідною формою примусової комерціалізації. В результаті судового процесу комерціалізація набуває звичайну форму двосторонньої угоди, однак її характер залишається примусовим, оскільки правовласник був відсторонений від права самостійного вибору контрагента і умов угоди, відповідно його інтереси так, чи інакше ущемлені і це потребує адекватного відшкодування.

Згідно з “теоремою Познера” “юридичні правила повинні наслідувати ринок” або “сприяти встановленню такого розподілу прав власності, якого б досяг ринок при відсутності трансакційних витрат, до якого економічні агенти приходили б самі, якщо б у цьому не шкодили трансакційні витрати” [115]. Суди повинні імітувати ринкову конкуренцію і ринкові ціноутворення. Тоді можна передбачити, що “судове ціноутворення” повинно підпорядковуватися вищеписаним ринковим законам формування цін. Але очевидно, що сам факт примусу вже робить неможливою комерціалізацію ОІВ за ринковою вартістю, оскільки не виконується одна із важливих умов її визначення – добровільна участь сторін в угоді. Існують й інші обмеження, що пов'язані із специфікою правового (судового) характеру розширення економічних проблем. Тому, аналіз комерційної реалізації ОІВ був би не повним без аналізу такої своєрідної форми, як “ко-

мерціалізація ОІВ за судовим рішенням”, яку можна також назвати “примусовою комерціалізацією”.

Українське законодавство в якості примусової ліцензії визначає тільки одну із вищеназваних форм ліцензування. У відповідності до Патентного закону України примусовою є ліцензія, яка видається при невикористанні чи недостатньому використанні патентовласником винаходу чи промислового зразка протягом чотирьох років, а корисної моделі – на протязі трьох років з дати видачі патенту. В таких умовах право на ліцензію має будь-яка особа, що бажає і готова використовувати охоронний об’єкт промислової власності. У випадку відмови патентовласника від укладання ліцензійного договору зацікавлена особа може звернутись у Вищу патентну палату України із клопотанням про представлення йому примусової невиключної ліцензії. Якщо патентовласник не доведе, що невикористання чи недостатнє використання об’єкту промислової власності обумовлені важливими причинами, Вища патентна палата представляє вказану ліцензію з визначенням меж використання, розміру, термінів і порядку платежів.

Дуже тісно пов’язана з названим видом ліцензії і так названа обов’язкова ліцензія. Тільки у цьому випадку причиною примушення патентовласника до видачі ліцензії виступають інтереси національної безпеки. Не дивлячись на різні мотиви примушення, сутність обох видів ліцензії однакова, тому з метою аналізу особливостей ціноутворення їх можна розглядати в рамках одної форми – примусового ліцензування.

Особливості ціноутворення на ОІВ при примусовому ліцензуванні, як правило визначаються двома основними факторами:

- законодавчо встановлений вид ліцензії, що видається (невиключна);
- розміри ліцензійних платежів повинні бути встановлені не нижче ринкової ціни ліцензії.

Тому, за судовим рішенням проводиться незалежна оцінка ринкової вартості невиключної ліцензії, і вартість ліцензійного договору, що укладається повинна бути не нижчою вартості, встановленої в результаті оцінки.

Що стосується інших видів примусового ліцензування – у випадку порушення права інтелектуальної власності, то перш за все необхідно зазначити, які саме дії оцінюються як порушення. Згідно з Патентним Законом України порушенням виключного права патентовласника визнається несанкціоноване виготовлення, застосування, ввіз, пропозиція до продажу, продаж, інше введення в господарський оборот чи зберігання з цією метою продукту, який включає в себе запатентований винахід, корисну модель, промисловий зразок, а також застосування способу, що охороняється патентом на винахід, чи введення в господарський оборот або зберігання з цією ціллю продукту, виготовленого безпосередньо за допомогою охоронного патента на винахід. При цьому новий продукт можна вважати отриманим шляхом патентування при відсутності доказів протилежного.

У відповідності до Цивільного кодексу України особа, права якої порушені, може вимагати повного повернення (компенсацію) спричинених йому збитків. При цьому під збитками розуміють два види збитків:

- реальний збиток – це витрати, які особа (якої порушені права) понесла чи повинна понести для відновлення (встановлення) порушеного права, втрата чи пошкодження її майна;
- втрачена вигода – неотримані доходи, які особа отримала б у звичайних умовах, якщо б її права не були порушені.

Законодавством також передбачається, якщо в наслідок порушень права інтелектуальної власності порушник отримує певні доходи, то крім вказаних збитків, потерпіла сторона має право вимагати компенсацію втраченої вигоди у розмірі не меншому, ніж ці доходи.

Необхідність у визначені вартості ОІВ як збитків від порушення прав виникає, якщо суб'єкт господарювання виготовляє (чи реалізує) продукцію з використанням ОІВ, прав на який воно не має. Власник ОІВ, відповідно, пред'являє законну вимогу про припинення незаконного використання ОІВ, а також про відшкодування збитків і втрати вигоди.

Базуючись на вищенаведеному визначені збитків, можна зробити висновок, що розмір (вартість) збитків є оціночною величиною, що дорівнює сумі доходів (на дату оцінки), які могли б бути отримані патентовласником у випадку укладання ліцензійного договору з порушником права інтелектуальної власності на використання ОІВ.

На сьогоднішній день в Україні практика судового дозволу спорів щодо прав інтелектуальної власності незнайшла широкого застосування. Це пояснюється, в першу чергу, слабким розвитком інтелектуальної власності у галузі машинобудування. Судові рішення, що приймаються за позовами про порушення прав у цій сфері, підтверджують справедливність зробленого вище висновку щодо сутності і порядку оцінки збитків від порушення прав інтелектуальної власності.

2.2. Аналіз об'єктів оцінювання інтелектуальної власності

Як ми встановили в розділі 1, одним з найбільш популярних методів в рамках дохідного підходу є метод дисконтування грошового потоку. Необхідно зазначити, що цей метод вже позитивно зарекомендував себе в зарубіжній практиці оцінки. В аналітичному вигляді метод можна представити такою формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF}{(1 + k_d)^t} - I, \quad (2.1)$$

де NPV – чиста поточна вартість;

CF – грошовий потік (cash flow);

I – інвестиції (investment);

t – період поступлення грошових засобів;

k_d – ставка дисконтування;

n – період прогнозування.

У практиці суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості, як правило, рідко відбуваються ситуації, коли інвесторові необхідно зробити разове вкладення інвестицій, а отримувати тривалу віддачу. Зазвичай інвестиції здійснюються не одномоментно, а вроздріб (протягом кількох місяців, років). Тому основна робоча формула перетворюється до такого вигляду:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF}{(1+k_d)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I}{(1+k_d)^t} \quad (2.2)$$

Таким чином, виразивши вхідні змінні формули (2.2): обсягу V , ціни P , витрат C , часу t і ставки дисконтування k_d , отримуємо таку функціональну залежність:

$$NPV = f(V, P, C, t, k_d), \quad (2.3)$$

де V – обсяг продажів;

P – ціна продукту;

C – витрати;

t – період прогнозування;

k_d – ставка дисконтування.

Аналіз формули (2.2) показав, що на одержувану оцінку найбільшою мірою впливають місткість ринку V і ставка дисконтування k_d . Отже, подальша побудова методики має лежати в руслі застосування тих методів, які дозволяли б коректно оцінювати вхідні змінні, що входять у вираз (2.2). При цьому додаткову увагу слід приділити методам оцінки місткості ринку (обсягу продажів) V і методів оцінки ставки дисконтування k_d .

У даному дослідженні обсяг продажів V представимо функцією таких змінних:

$$Vs = f(P_{\text{прод}}, P_{\text{ан}}, D_{\text{спож}}, Y, N, DI_{\text{цикл}}), \quad (2.4)$$

де Vs – обсяг продажів;

$P_{\text{прод}}$ – ціна продукту;

$P_{\text{ан}}$ – ціна продукту-замінника (аналога);

$D_{\text{спож}}$ – дохід споживачів;

Y – поточні смаки і переваги споживачів;

N – демографічні фактори, включаючи національні особливості;

$Dl_{цикл}$ – стадія життєвого циклу товару.

У формулу (2.4), крім інших, входить така змінна, як “доходи суб’єктів господарювання”. Очевидно, в ситуації, коли оцінюваний об’єкт інтелектуальної власності володіє максимальним ступенем корисності, але в той же час коли суб’єкти господарювання-споживачі не є платоспроможними, то об’єкт інтелектуальної власності не буде придбаний. Звідси впливає важливість проведення оцінки рівня платоспроможності суб’єктів господарювання. Результати такого аналізу відображені на рисунку 2.3 (розроблено на основі даних експертних досліджень ТОВ “Максима Капітал”).

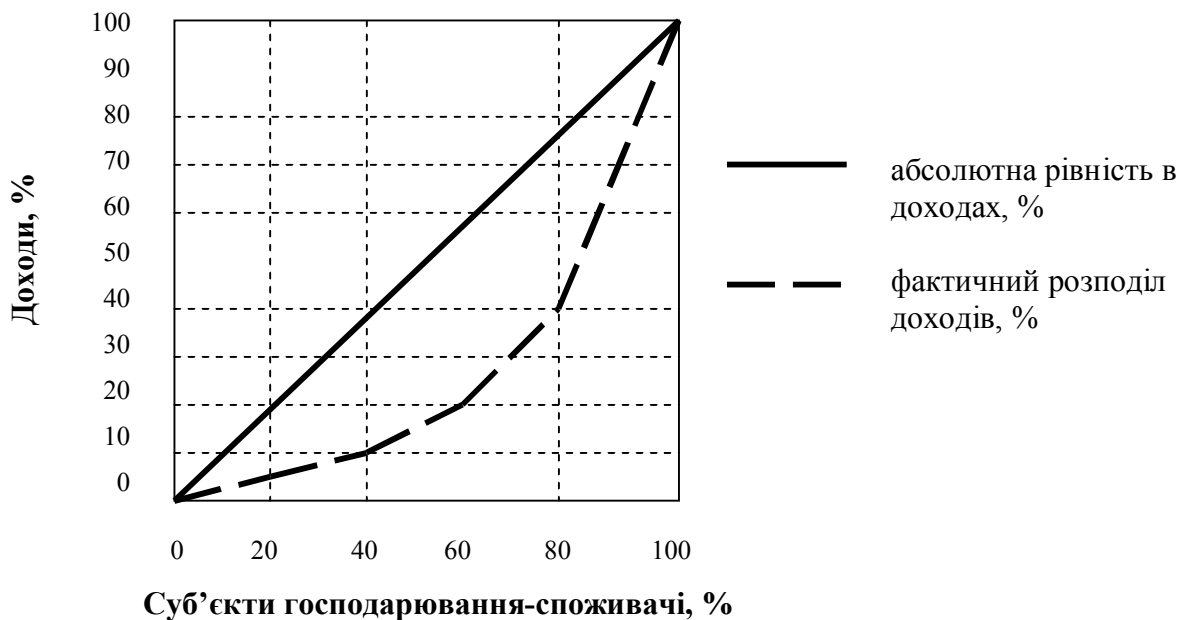


Рис. 2.3. Розподіл доходів суб’єктів господарювання-споживачів по Україні

Характер залежності, що представлений на рисунку 2.3 свідчить про високий ступінь диференціації у доходах суб’єктів господарювання. Це означає, що при оцінці ОІВ накладається додаткова відповідальність на більш точне визначення ціни і місткості ринку оскільки, доводиться враховувати низький рівень доходів потенційних споживачів і, можливо, їх нерівномірне місцезнаходження.

Для оцінки місткості ринку існує підхід, що будується на основі оцінки виробленої продукції. Ми вважаємо, що доцільно використовувати цей підхід. Місткість ринку з використанням даного підходу можна визначити на основі формули (2.5):

$$V_m = V_i + I - E + Z + I_i - E_i, \quad (2.5)$$

де V_m – місткість ринку;

V_i – обсяг виробництва;

I – імпорт;

E – експорт;

Z – запаси;

I_i – непрямий імпорт;

E_i – непрямий експорт.

Однак на практиці отримання даних щодо непрямих рівнів імпорту та експорту, так само як і інформації про рух товарних запасів, є складним, тому ми вважаємо, що у формулі (2.5) доцільно враховувати тільки перші три складові.

Тепер проведемо дослідження методів, які дозволяють прогнозувати власне попиту (обсяги продажів) V :

- метод тенденцій (метод тренду, екстраполяції);
- метод оцінки рівня споживання;
- метод кінцевого користувача (коефіцієнт споживання);
- метод лідируючого індикатора;
- регресійні моделі.

Ми вважаємо, що регресійні моделі знайдуть обмежене застосування для прогнозування обсягів майбутніх продажів через їх високу трудомісткість. Метод лідируючого індикатора також знаходить досить обмежене застосування. Він є різновидом методу коефіцієнта споживання і регресійного методу. Основна складність його полягає у виявленні відповідних лідируючих індикаторів, визначенні взаємозалежності між ними та прогнозованою змінною.

Найбільш відповідають цілям оцінки метод тренду, метод оцінки рівня споживання і метод кінцевого користувача. При використанні методу тренду необхідно скоригувати значні річні коливання. Це робиться за допомогою ковзаючих середніх з періодом 2-3 роки. Однак період усереднення залежить від конкретного завдання. При цьому слід мати на увазі, що як зі збільшенням періоду усереднення, так і з його зменшенням точність прогнозу падає. Недоліком

методу є необхідність використання достовірних статистичних даних, які в сучасних умовах не завжди доступні, а можуть і просто бути відсутніми.

При використанні методу оцінки рівня споживання основним показником є дохід суб'єкта господарювання-споживача і та частка, яку він хоче витратити на придбання даної продукції. За невеликим винятком, рівні споживання демонструють високий ступінь позитивної кореляції з рівнями доходів суб'єктів господарювання-споживачів.

Ми вважаємо, що метод кінцевого користувача доцільно застосовувати для оцінки обсягів виробництва проміжної продукції. На першому етапі має бути виявлено всі можливі варіанти використання даної продукції. На другому – розраховується коефіцієнт “витрати – виробництво” для продукції та машинобудівної галузі, що використовує дану продукцію. На третьому етапі отримуємо величину попиту на продукцію, що складається з поточного споживання з поправками на експорт та імпорт. Цей метод можна застосовувати як для прогнозування попиту на промислове обладнання, так і для прогнозування попиту на споживчу продукцію і продукцію змішаного призначення.

Для попередньої оцінки реакції суб'єкта господарювання-споживача на продукцію машинобудівної промисловості можливим є використання коефіцієнта еластичності попиту за ціною. Незважаючи на те, що отримані оцінки є дуже приблизними, проте вони дають цінну інформацію про те, наскільки може змінитися запланований обсяг продажу.

Недоліком цього підходу є, по-перше, необхідність мати масиви статистичної інформації і, по-друге, труднощі конструювання цільової функції споживання та приватної цільової функції споживання. Останнє обмеження є найістотнішим. Тому, ми вважаємо, що даний підхід для практики оцінки представляє, скоріше, науковий, ніж практичний інтерес.

Перейдемо тепер до дослідження питання формування ціни на майбутню продукцію. Передбачувану ціну P представимо як функцію таких змінних:

$$P = f(C_{\text{вир}}, U, Ч_{\text{конк}}, X_{\text{ринк}}), \quad (2.6)$$

де P – ціна;

$C_{вир}$ – витрати виробництва;

U – чисельність групи суб'єктів господарювання-споживачів;

$Ч_{конк}$ – частка конкурентів на ринку;

$X_{ринк}$ – особливості ринку.

У теорії ціни існує три основних напрями формування ціни:

- затратна, в основі якого лежить облік сукупних витрат виробника;
- суб'єктивна маржинальна, що базується на вимірюванні величини корисності;
- об'єктивна маржинальна, що враховує змінні витрати.

Очевидно, мінімальна ціна визначається собівартістю продукції, а максимальна – суб'єктивною оцінкою суб'єктом господарювання-споживачем цінності продукту, тобто наявністю певних унікальних якостей, що його цікавлять. На нашу думку найбільш збалансованою з перерахованих концепцій є остання концепція.

При формуванні ціни доцільно вирішити, до якої з перерахованих трьох груп більше відноситься оцінюваний об'єкт: до групи нової продукції, до групи модернізованої продукції або до групи модифікованої продукції. Такий розподіл допомагає орієнтуватися в рівнях можливих цін. Тепер проведемо дослідження методів, які дозволяли б формувати ціну на продукцію, в основі якої лежить об'єкт інтелектуальної власності. У даний час в економіці знайшли застосування такі економіко-математичні методи:

1. Балансові;
2. Лінійне і нелінійне математичне програмування;
3. Методи аналізу часових рядів;
4. Параметричні;
5. Статистична теорія ігор.

Зауважимо, що не всі з перерахованих методів можна застосовувати в даний час в практиці оцінки. Частково це пов'язано з трудомісткістю самих методів, а частково викликано недоліками вихідної інформації.

Так, швидше за все, статистична теорія ігор, балансові методи і методи з використанням математичного програмування не знайдуть в даний час широко-

го застосування з урахуванням їх трудомісткості. Що стосується методу аналізу часових рядів, то його використання є можливим лише в скороченому варіанті – як індикатор руху цін у тій чи іншій галузі – також через його високу трудомісткість.

Найчастіше використовується параметрична група, яка включає в себе такі методи:

1. Метод питомих показників;
2. Метод структурної аналогії;
3. Агрегатний метод;
4. Метод кореляційно-регресійного аналізу;
5. Експертні методи;

На нашу думку, основним недоліком цих методів є те, що усі вони побудовані на обробці статистичних даних в межах однорідних груп продукції. Однак проблема дещо втрачає свою гостроту, якщо розглядати оцінювані об'єкти в термінах функціональних ознак. Використання параметричних методів припускає, що ми хоча б приблизно уявляємо собі техніко-економічний рівень оцінюваного об'єкта, що підтверджує важливість проведення процедури оцінки конкурентоспроможності об'єктів інтелектуальної власності.

З параметричної групи методів реально можуть використовуватися метод питомих показників, агрегатний та експертний методи. Аналіз офіційних методичних рекомендацій показав, що параметрична група методів використовувалася в практиці ціноутворення і за часів планової економіки.

При формуванні ціни слід враховувати те, що ціна залежить не тільки від технічного рівня, а й від наявності правового захисту об'єкта, при цьому ціна на незапатентовані товари в середньому на 30-70% нижча, ніж на запатентовані.

У межах наукового дослідження зосередимо увагу на питаннях формування ціни на об'єкти інтелектуальної власності. У цьому випадку процес встановлення ціни ускладнюється. Це обумовлено тим, що ціну на унікальний об'єкт неможливо сформулювати ні на базі витрат виробництва, ні за допомогою параметричних або інших методів. Тому завдання зводиться до визначення макси-

мальної ціни, яку готовий заплатити суб'єкт господарювання-покупець за цей об'єкт, виходячи з суб'єктивної корисності цього об'єкта для нього. Якщо вважати, що практично кожен оцінюваний об'єкт є унікальним, то можна припустити, що найбільшу вагу при формуванні ціни має експертний метод.

Для того щоб визначити ступінь корисного ефекту від придбання даного унікального продукту, ми пропонуємо проаналізувати інші ОІВ, що задовольняють ту ж потребу, але іншим способом, тобто побудувати цінові ряди ОІВ. Далі проводиться аналіз цін, етапів життєвого циклу товару і інших характеристик виробів цього ряду, що й дозволяє оцінювачу визначитися з діапазоном цін на оцінюваний унікальний об'єкт.

Проведемо дослідження методів диференціації витрат C . Витрати C залежать як від прямих, так і від похідних факторів. Функціонально залежність витрат від перерахованих вище факторів можна представити виразом (2.7):

$$C = f(Vi, Pl_{цикл}, C_{прац}, K, C_{сир}), \quad (2.7)$$

де C – витрати;

Vi – обсяг виробництва;

$Pl_{цикл}$ – тривалість виробничого циклу;

$C_{прац}$ – вартість праці;

K – вартість капіталу;

$C_{сир}$ – вартість сировини.

При визначенні собівартості одиниці продукту з використанням ОІВ необхідно врахувати такі витрати:

- сировина, матеріали, покупки, комплектуючі матеріали;
- амортизація нематеріальних активів;
- заробітна плата з нарахуваннями на неї при виробництві і реалізації товару;
- інші витрати, в тому числі на оренду приміщень, комунальні платежі, знос обладнання;
- прибуток.

В даний час в економіці використовується кілька методів обліку витрат:

- метод повного розподілу витрат;

- метод оцінки за граничними витратами;
- метод максимальної і мінімальної точки;
- метод найменших квадратів.

Ми пропонуємо використовувати такий алгоритм обліку релевантних витрат. Першою проблемою є почергове вилучення з виробничої програми кожного з продуктів, що виробляються з одночасною фіксацією всіх понесених витрат. Проводячи таку процедуру по всьому виробничому портфелю, можна скласти досить об'єктивну картину всіх витрат та їх зміну залежно від виробничого асортименту і від самих обсягів виробництва.

Важливість другої проблеми – облік інфляційного чинника, полягає в тому, що на практиці швидкість підвищення цін є неоднаковою на різні компоненти, що необхідні у виробництві. Такий стан речей також змушує застосовувати спрощені схеми диференціації витрат, ґрунтуючись на минулих тенденціях та прогнозуванні майбутнього розвитку ринків.

Велике значення має те, на основі якого методу враховуються придбані матеріальні ресурси. Нам відомі два способи обліку витрат: метод ФІФО (first in, first out – FIFO) і метод ЛІФО (last in, first out – LIFO). Проте варто зазначити, що незважаючи на перераховані вище способи обліку, вплив інфляції все одно проявляється.

Використання на практиці методу ФІФО приводить до більш випереджального росту доходів у порівнянні з витратами, ніж при використанні методу ЛІФО. З іншого боку, метод ЛІФО більш вигідний з точки зору мінімізації податку на прибуток, оскільки помітно скорочує базу оподаткування за рахунок оцінки запасів за більш високими цінами, тобто використання цього методу дозволяє мінімізувати проблеми з відтворенням оборотних коштів.

Що стосується третього чинника – кривої досвіду, то її теж слід враховувати при диференціації сумарних витрат. Феномен кривої досвіду пов'язаний з економією від масштабів виробництва та технологічних удосконалень, але відрізняється від них. Нижче перераховані ці відмінності:

- ефект масштабу зумовлений розміром операції, тоді як ефект досвіду виявляється з часом;
- ефект масштабу виявляється завжди, виграв ж у витратах в результаті досвіду не проявляється спонтанно, він є результатом узгоджених зусиль щодо зниження витрат.

Що стосується нової технології, то вона також не є безпосередньо кривою досвіду. Вона лише його складова, оскільки сприяє зниженню витрат у результаті впровадження її у виробничий процес. До того ж цей ефект по-різному проявляється в різних виробництвах машинобудування. Ефект досвіду стосується лише витрат суб'єкта господарювання, що знаходяться під його контролем. На практиці часто в якості базових витрат використовують сумарні витрати на одиницю продукції.

Проаналізуємо період прогнозування t , що залежить від таких факторів:

$$T = f(T_d, T_m, X_{\text{ринк}}), \quad (2.8)$$

де T – горизонт прогнозування;

T_d – період ринкової дифузії;

T_m – період морального старіння продукту;

$X_{\text{ринк}}$ – особливості ринку.

Перед дослідженням методів оцінки періоду прогнозування зазначимо, що він безпосередньо пов'язаний з життєвим циклом продукції (ЖЦП), оскільки займає одну його частину, другу частину тривалості життєвого циклу продукції займає постпрогнознний період.

В практиці оцінювання вважається, що реально горизонт активного прогнозування не може перевищувати 3-5 років, а самі оцінювачі сходяться на думці, що прогнозування на період, який перевищує цей термін, є спекулятивним.

Знаючи приблизно тривалість ЖЦП оцінюваного об'єкта, можемо оцінити неспекулятивний період (період прогнозування), а отже, і постпрогнознний період, зробивши при цьому поправки на політичні, правові та інші фактори.

У практиці оцінки знаходять застосування два способи оцінки тривалості ЖЦП. Першим є метод аналізу ринкових даних, що полягає в пошуку аналога

оцінюваного об'єкту та приблизному визначенні тривалості його ЖЦП. Цей метод є одним з найбільш достовірних, оскільки він враховує особливості конкретного ринку. Недоліком методу є висока трудомісткість збору ринкової інформації на продукти-аналоги.

Другим методом, який дозволяє оцінювати тривалість ЖЦП, є метод, що базується на аналізі швидкості змін техніко-економічних характеристик оцінюваного ОІВ.

Проте, при його застосуванні слід враховувати те, що по-перше, оцінка часового періоду перебування продукту на ринку здійснюється виключно на основі світових змін технічних характеристик того чи іншого об'єкта і тому не враховує особливості окремо взятого ринку. По-друге, суб'єкти господарювання машинобудівної промисловості, як правило, завищують в рекламних цілях технічні характеристики своєї продукції і тому при оцінці періоду прогнозування необхідно вносити відповідні поправки. По-третє, на тривалість ЖЦП можна впливати, виробляючи незначні модифікації конкретного продукту.

Крім застосування цих методів ми пропонуємо оцінювати період прогнозування на основі методу аналізу ставок роялті. Сутність методу стане зрозумілою з наведеного нижче прикладу. Еволюція ставок роялті за двома галузями промисловості: електронній (включаючи напівпровідники та обчислювальну техніку) та машинобудівній (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Еволюція величини ставок роялті, %

Галузь	1998 рік	2002 рік	2008 рік
Електроніка	5	<1	-
Обчислювальна техніка	-	3-5	3-5
Машинобудування	-	4-7	8-15

Таблиця дозволяє нам зробити такі висновки. Ставка роялті по електронних компонентах за період 2002-2008 рр. залишилася незмінною і склала в середньому приблизно 3,87% (середнє геометричне). У той же самий час для машинобудівної промисловості характерне зростання ставок роялті: за той же пе-

ріод вони змінилися з 5,29% до 10,95%, тобто за 7-річний період фактор росту склав 5,66%.

За період тривалістю приблизно 8-10 років змінилося 4 покоління процесорів (починаючи з найпростішого процесора і закінчуючи сучасним процесором), тобто новий процесор з'являвся на ринку приблизно кожні 2,5 роки, причому тут враховувалися тільки великі технологічні досягнення.

На ринку машинобудування спостерігається діаметрально протилежна ситуація. Так, датою виходу товару вважається дата отримання патенту та ліцензії. Як приклад проведемо дослідження продукції ТОВ “Тернопільський комбайновий завод”: коренезбиральні комбайни КС-6, КС-6Б, КС-6Б-01, КС-6Б-02 за період 1973-2006 роки (додаток А).

На дану техніку було отримано 68 патентів починаючи з 1973 року. Таким чином, незважаючи на те що вся продукція продовжувала випускатися і користуватися попитом на ринку до 2006 року, середній термін життя техніки становить приблизно 15,5 років.

Як впливає з наведених вище фактів, середній час перебування нового процесора на ринку обчислювальної техніки становить 2,5 роки, середній час перебування на ринку нової техніки ТОВ “Тернопільський комбайновий завод” – приблизно 15,5 років, причому цей термін не є остаточним. При цьому різниця складає 6,2 рази. З цього ми можемо припустити, що різниця в часі перебування на ринку того чи іншого об'єкта пов'язано з великими фінансовими, науковими і технологічними витратами, що і знаходить своє відображення в ставках роялті.

На нашу думку, недоліком методу є те, що він не дає відповіді на питання, яка ж конкретна тривалість перебування оцінюваного об'єкта на ринку, а вказує лише на тенденцію, що має довгостроковий (декілька десятиліть), або короткостроковий (декілька років) характер. Другим недоліком методу є те, що він не враховує особливості конкретного ринку машинобудування.

Тепер звернемо увагу на постпрогнозний період. Як приклад розглянемо графіки реальних ЖЦП (рис. 2.4).

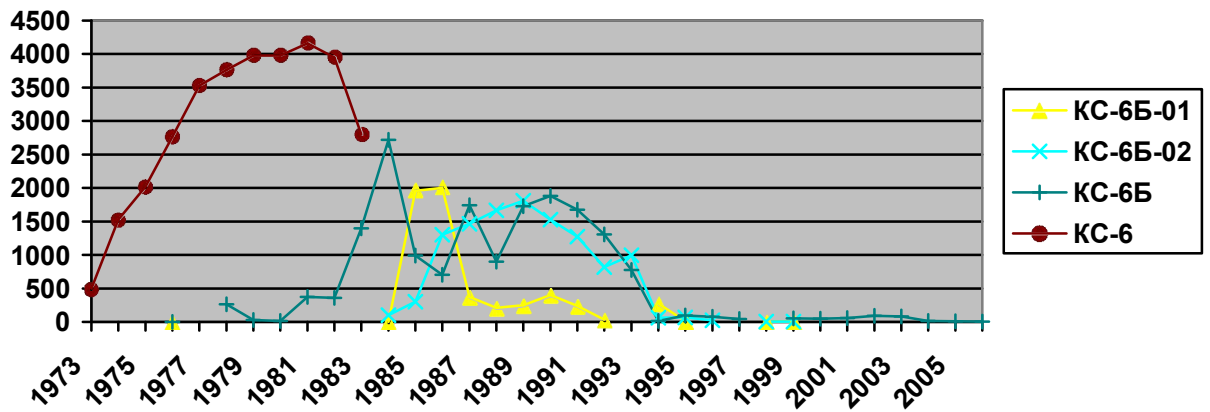


Рис. 2.4. Життєвий цикл продукції ТОВ “Тернопільський комбайновий завод” (1973-2006 рр.)

Із рисунку 2.4 видно, що ЖЦП машинобудування перевищує горизонт прогнозування. У середньому постпрогнозний період становить 10 і більше років, що підтверджує важливість враховувати не тільки період прогнозування, а й постпрогнозний період.

Проведемо дослідження методів оцінки ставки дисконтування k_d . Особливість цієї змінної полягає в тому, що, якщо значення параметрів V , P , C і t оцінювач може розрахувати сам, або отримати у замовника оцінки, то оцінка ставки дисконтування k є виключною перевагою оцінювача.

Функціонально ставку дисконтування k можна представити такою залежністю:

$$K_d = f(k_{RF}, RP), \quad (2.9)$$

де k_d – ставка дисконтування;

k_{RF} – безризикова ставка;

RP – ризикова премія.

У практиці оцінки можливе застосування таких методів оцінки ставки дисконтування:

1. Кумулятивний метод (built-up model);
2. Метод CAPM;
3. Теорія арбітражного ціноутворення (arbitrage pricing theory - АРТ);
4. Модель зростання дивідендів (dividend growth model - DGM);

5. Метод, заснований на аналізі коефіцієнта P/E (price/earnings analysis - P/E analysis).

Зазначимо, що застосування методів CAPM, APT, DGM і методу аналізу коефіцієнта P/E стало можливим через належний розвиток українського фондового ринку.

Насправді, ставка дисконтування не може бути нижчою від безризикової ставки, оскільки завжди включає в себе ризикову складову. Але вона не може і перевищувати значення внутрішньої норми прибутку IRR (internal rate of return) або модифікованої внутрішньої норми прибутку MIRR (modified internal rate of return). У випадку, якщо потенційного інвестора не влаштовує значення IRR (MIRR), тоді йому взагалі не варто вкладати інвестиції в даний проект.

Крім того, чим ближче ставка дисконтування знаходиться до однієї з меж безризикових ставок, тим вищий запас міцності у оцінювача у разі вчинення ним помилки при оцінці її значення.

Звернемо увагу на західну практику оцінки. В даній ситуації в якості безризикової ставки беруть ставку прибутковості за довгостроковими казначейськими зобов'язаннями. Тому, виходячи з цього, ми пропонуємо для безризикової ставки брати відсоткову ставку за довгостроковими казначейськими облігаціями. Питання полягає тільки в тому, який цінний папір може виступати в якості цих умовних облігацій, оскільки власне довгострокові облігації на українському фондовому ринку поки що не перебувають в обігу.

В основі цього методу лежить положення, що цінність звичайної акції для інвестора визначається дисконтованою величиною майбутніх дивідендів. При цьому передбачається, що інвестор розраховує отримувати дивіденди протягом необмеженого часу, а самі дивіденди будуть мати деяке зростання з темпом приросту дивідендів.

У випадку, коли зростання дивідендів немає, то темп приросту дивідендів набуває значення, що дорівнює 0.

Ми вважаємо, що недоліком даного методу є те, що досить важко знайти акції суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості, на які спос-

терігається стійке зростання дивідендів. Тому на сьогоднішній день не можна визнати, що цей метод об'єктивно відображає реалії ринку, хоча він теоретично обґрунтований.

У випадку, коли суб'єкт господарювання не виплачує за свої акції дивіденди, то ставку дисконтування наближено можна оцінити за допомогою методу аналізу коефіцієнта P/E. Важливим моментом цього методу є той дохід, який отримав би акціонер у вигляді дивідендів при розподілі частини прибутку суб'єкта господарювання після сплати податків. При цьому проводять вибір і аналіз коефіцієнта P/E на аналогічних суб'єктах господарювання, а величина, що є зворотною до цього коефіцієнта, і є ставкою капіталізації (але не дисконтування).

Наступне, на що слід звернути увагу – це те, що ставка капіталізації та ставка дисконтування співпадають лише за умови, що не очікується істотного зростання або зниження капіталізованої бази. У випадку, якщо ця умова не виконується, необхідно вводити відповідні поправки. Однак проблему, власне, становить не оцінка поправок, а вміння передбачати можливі зміни доходів.

Зазначимо, що даний підхід краще використовувати для розвинених суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості. Крім того, проблема, яка виникає при використанні цього методу, полягає в тому, що він оперує бухгалтерським доходом, а не грошовими надходженнями.

Перерахованим методам (моделі зростання дивідендів і методу аналізу коефіцієнта P/E) – притаманний один спільний недолік. Він полягає в тому, що не слід розглядати ці методи, як точні методи оцінки ставки дисконтування, а швидше їх можна назвати методами визначення її меж, оскільки для першого характерне припущення про постійне зростання (що неправдоподібно), а вихідні дані для другого методу піддаються сильним змінам навіть у межах однієї галузі, і до того ж він оперує бухгалтерським доходом.

Виходячи із зазначених недоліків методу, ми пропонуємо метод оцінки ставки дисконтування на основі оцінки ризикового капіталу. Цей метод позбавлений необхідності пошуку суб'єкта господарювання-аналога, а будується вик-

лючно на основі інформації про об'єкт оцінки та з використанням конкретних інвестором свого попереднього досвіду фінансування різних проектів.

Тому суть методу венчурного капіталу саме полягає в тому, щоб при оцінці ставки дисконтування врахувати стадію розробки об'єкта, надавши їй відсоткову розмірність.

Оцінимо максимально допустимі значення, які може приймати венчурна ставка дисконтування. Виходячи з західного досвіду фінансування, як правило, очікуваний прибуток в ризикових інвестиційних проектах становить 40-60%. Враховуючи, що прибутковість державних облігацій складає 2-5%, інфляція – 3-5%, тоді з врахуванням інфляції безризикова ставка складе 5-10%. Оскільки ставка венчурного проекту розпадається на безризикову і ризикову (35-50%), то можна припустити, що в умовах ринкової економіки ризикова складова ставки дисконтування повинна бути, принаймні, не нижчою цих значень.

Ми вважаємо, що недоліком методу венчурного капіталу є відсутність статистичних даних про невдачі суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості і товарів на національному ринку машинобудування, на основі яких можна було б перевірити правомірність використання верхньої межі ставки.

Метод кумулятивної побудови базується на тому, що до безризикової ставки додається сукупна премія за інвестиційні ризики, причому ця премія складається з премій за окремі ризики, що відносяться саме до цього об'єкта.

Серед ризиків, характерних для оцінюваних об'єктів, можна виділити наступні:

1. Ринкова премія за ризик;
2. Ключові фігури у складі менеджерів;
3. Недостатня диверсифікованість ринків збуту;
4. Недостатня диверсифікованість джерел придбання ресурсів;
5. Недостатня диверсифікованість продукту;
6. Контрактні ризики, включаючи ризик несумлінності, неплатоспроможності, ризик юридичної недієздатності контрагентів;
7. Вузкість набору джерел фінансування;

8. Фінансова нестійкість суб'єкта господарювання;
9. Малий бізнес;
10. Державний ризик.

Ми вважаємо, що перевага кумулятивного методу полягає в його доступності для розуміння. Тут досить визначити безризикову ставку, інфляційні очікування і всі ризики, які асоціюються з оцінюваним активом. Проте недоліків у цьому методі набагато більше, ніж переваг, причому всі вони пов'язані з суб'єктивною оцінкою рівнів ризиків.

У сучасних ринкових умовах застосування цього методу можливе лише за умови, що у оцінювача, який спеціалізується на оцінці об'єктів у машинобудівній промисловості, вже є база даних ставок дисконтування. Користуючись нею і роблячи поправки з урахуванням поточної ситуації, оцінювач зможе оцінювати ставку дисконтування для конкретного об'єкта інтелектуальної власності.

Наступним методом оцінки ставки дисконтування є модель CAPM. Відповідно до цієї моделі, необхідна прибутковість для будь-якого виду активів є функцією трьох змінних: безризикової дохідності, середньої дохідності на ринку цінних паперів та індексу коливання прибутковості даного фінансового активу стосовно дохідності на ринку в середньому.

Оскільки модель CAPM є однофакторною моделлю, то це означає, що вона є функцією одного фактора – β між прибутковістю цінного паперу і дохідністю ринку. Теорія CAPM стверджує, що необхідна прибутковість кожної акції дорівнює безризиковій прибутковості, яка складається із створенням ринкової премії за ризик і β – коефіцієнтом акції. Аналітично цю модель ми виразимо такою формулою:

$$k_j = k_{RF} + \beta(k_m - k_{RF}) + R_1 + R_2 + R_c, \quad (2.10)$$

де k_j – необхідна інвестору ставка прибутковості;

k_{RF} – безризикова ставка доходу;

k_m – дохідність ринкового (диверсифікованого) портфеля цінних паперів;

β – коефіцієнт, що визначає чутливість прибутковості емітента до прибутковості портфеля;

R_1 – премія за ризик вкладень у малі суб’єкти господарювання машинобудівної промисловості;

R_2 – премія за ризик, характерний для окремого суб’єкта господарювання машинобудівної промисловості (премія за закритість суб’єктів господарювання);

R_c – державний ризик.

У науковій літературі досить докладно викладена методика оцінки складових формули (2.10), за винятком поправок. Ми пропонуємо визначати ці поправки в такий спосіб.

Значення поправки R_1 пропонуємо брати в залежності від відсотка занепавших (ліквідованих) машинобудівних підприємств за 3-5-річний період. За даними експертів ТОВ “Максима Капітал”, ця величина становить 77%, при цьому слід відштовхуватися від безризикової ставки.

Значення поправки R_2 пропонуємо брати, виходячи з таких міркувань. Відомо, що знижка за неконтрольний характер пакету акцій знаходиться в межах 20-25%, премія за контрольний пакет – 30-40%. Враховуючи закритість суб’єкта господарювання (що в деякій мірі рівносильне неконтрольному характеру пакету акцій), нижня межа поправки дорівнює 20-25% рівню знижки за неконтрольний характер. Верхня межа поправки корелюється з величиною поправки R_1 , що становить 42-77%. В якості точки відліку знову ж таки використовується безризикова ставка.

Значення поправки R_c ми пропонуємо брати як різницю між прибутковістю за безризиковим активом в Україні та прибутковістю за безризиковим активом в США. Якщо врахувати те, що рівень прибутковості за валютним депозитом (в середньому по вітчизняних банках) становить 14-15%, а рівень прибутковості за державними облігаціями США – 5-10%, тоді розмір поправки становитиме 3,5-8,5%.

Зауважимо, що поправки R_1 і R_2 визначають (обчислюють) в тому випадку, коли оцінюваний ОІВ пропонується використовувати на малому суб’єкті господарювання машинобудівної промисловості, або коли він існує у формі закритого акціонерного товариства.

Ще одним із методів оцінки ставки дисконтування є теорія арбітражного ціноутворення – АРТ. Концепція даного методу передбачає включення будь-якого числа факторів ризику, так що необхідна прибутковість може бути функцією двох і більше факторів. Аналітичний вигляд цієї моделі представлений нижче:

$$k = k_{RF} + \beta_{1l}(\lambda_1 - k_{RF}) + \dots + \beta_{lj}(\lambda_j - k_{RF}), \quad (2.11)$$

де $\beta_{1l}, \dots, \beta_{lj}$ – чутливість акції l до економічного фактора j ;

$\lambda_1, \dots, \lambda_j$ – фактичне значення j -го економічного фактора.

Головна теоретична перевага моделі АРТ, на відміну від САМР, полягає в тому, що вона включає в розгляд впливу декількох економічних факторів на зміну прибутковості окремих акцій, тоді як САМР припускає, що вплив усіх факторів, крім специфічних для фірми, може виражатися єдиним критерієм – мінливістю акції щодо ринкового портфеля.

Ми вважаємо, що найбільш слабким місцем цієї моделі є відсутність повного переліку факторів, які впливають на прибутковість тієї чи іншої акції. Як правило, застосовують такі фактори, які слід брати до уваги при використанні цієї моделі: рівень інфляції, зміна об'єму промислового виробництва, відмінність в прибутковості між низько- і високоякісними облігаціями, зміна структури відсоткових ставок.

Проведемо дослідження над виділенням частки прибутку, яка припадає на ОІВ і рівнем ризиків, інфляції та оподаткування при проведенні оціночних робіт. Для початку ми б хотіли зосередити увагу на проблемі виділення частки прибутку, що припадає на ОІВ у виготовленій продукції.

На нашу думку, основним недоліком цього алгоритму є концепція, що полягає в спробі оцінити частку прибутку виключно з позиції самого ОІВ. Це є невірно та до того ж входить у суперечність з аксіомою про оригінальність та універсальність всіх ОІВ. Ми пропонуємо виділити частку ОІВ, виходячи з кінцевого результату, тобто всього прибутку з наступним виділенням тієї частки, що здатний генерувати наш актив. Отже, для виділення частки прибутку, що

припадає на ОІВ, отриманої від реалізації продукції з використанням цього ОІВ, необхідно провести такі роботи:

1. Визначити обсяг доходу при виробництві продукції з використанням ОІВ;
2. Визначити рентабельність виробництва;
3. Визначити рентабельність галузі або, що краще, рентабельність найбільш близьких до нашого суб'єкту господарювання;
4. Визначити перевищення рівня рентабельності нашого суб'єкта господарювання над рівнем галузевої рентабельності;
5. Визначити частку прибутку, що припадає на ОІВ;
6. Провести процедуру дисконтування виділеної частки прибутку.

Тепер перейдемо до ризиків, інфляції та інших факторів, які безпосередньо впливають на одержувані значення. Зауважимо, що облік впливу ризиків можна проводити за допомогою різних прийомів. При цьому всі методи можна зібрати у дві великі групи. До методів оцінки поодиноких ризиків, що стосуються змінних грошового потоку, можна віднести такі методи:

1. Метод Д. Герца (D. Hertz 's method);
2. Метод аналізу чутливості (sensitivity analysis);
3. Метод сценаріїв (scenario-writing method).

До методів оцінки ринкового ризику, які стосуються, як правило, ставки дисконтування, можна віднести такі методи:

1. Метод, запропонований Н. Орловою;
2. Метод безризикового еквівалента (certainty equivalent – CE);
3. Метод скоригованої на ризик ставки дисконтування (risk-adjusted discount rate - RADR);
4. Проміжний метод.

На наш погляд, найбільш доцільним з переліку методів оцінки поодиноких ризиків є застосування методу сценаріїв. Його сутність полягає в тому, що прогнозуються три варіанти розвитку подій: песимістичний, найбільш ймовірний і оптимістичний. Після цього кожному з варіантів приписується ймовірність його настання, а потім оцінюється очікувана *NPV*. Знаючи прогнози за

трьома варіантами і очікуваний результат, можемо знайти середньоквадратичне відхилення і коефіцієнт варіації v . За значеннями цих величин судять про ступінь ризикованості об'єкта.

Недоліком цього методу є те, що він повною мірою виявляє себе при порівнянні двох і більше проектів, а коли вивчається один проект, то в цьому випадку значення відхилення та варіації набуває абсолютного характеру, тобто їх нема з чим порівняти, і тому доводиться покладатися виключно на досвід оцінювача, правовласника ОІВ та інвестора.

Незважаючи на зазначений недолік, ми пропонує в межах нашого дослідження використовувати розрахунок коефіцієнта варіації v як характеристику міри одиничних ризиків об'єкта оцінки. У випадку, якщо цей коефіцієнт перевищує значення 40%, оцінюваний об'єкт можна охарактеризувати як ризикований.

Проведемо аналітичну оцінку методів, що враховують вплив ринкових ризиків на результати оцінки. Першим розглянемо метод запропонований Н. Орловою [110, с.35-36]. Основна ідея методу полягає в застосуванні розподілу Паскаля (геометричного розподілу) з метою врахування ризиків зміни значень ставки дисконтування.

Іншим моментом є формули розрахунку математичного очікування цілого числа періодів, протягом яких ставка дисконтування має найменшу ймовірність змінитися. Так, Н. Орлова пропонує наступні формули розрахунку для двох варіантів (для геометричного та геометричного +1 розподілу):

$$\begin{aligned} M[x] &= \frac{1}{1-p} \\ M[x] &= \frac{p}{1-p}, \end{aligned} \quad (2.12)$$

де p – ймовірність настання події.

Однак, якщо звернутися до Е. Вентцель і Л. Овчарова, то вони приводять для цих розподілів абсолютно інші формули розрахунку математичного очікування [54, с. 146-150]:

$$M[x] = \frac{q}{p}$$

$$M[x] = \frac{1}{p}, \quad (2.13)$$

де $q=1-p$

Таким чином, якщо вести розрахунок за формулами (2.13), задавши ймовірність p на рівні 0,7, то ціла частина математичного очікування для геометричного розподілу буде дорівнює 0, коли за розрахунками Н. Орлової становить 3, а для геометричного +1 розподілу - 1 проти 2 у Н. Орлової. Третім недоліком методу, що аналізується є те, що оцінка NPV з використанням описаної вище процедури дає занижені значення в порівнянні зі звичайним способом оцінки NPV . Така процедура надає переваги в бік песимістичного варіанту розвитку подій. Однак недолік в тому й полягає, що ця процедура є механістичною навіть у випадку, коли більш очевидний оптимістичний сценарій. Слід зазначити, що запропонований Н. Орловою метод враховує час, протягом якого ставка дисконтування залишається незмінною, але цей метод нічого не говорить з приводу того, як оцінити ризики ставки дисконтування, що також можна визнати недоліком цього методу. Метод безризикового еквівалента заснований на тому, що конкретний інвестор спочатку оцінює ризик грошового потоку, а потім визначає, яка гарантована сума грошей потрібна була б йому, для того щоб індиферентно поставитися до вибору між цією безризиковою сумою і ризиковою очікуваною величиною грошового потоку. Хоча цей метод не вимагає складних обчислень, тим не менше він характеризується наступними недоліками. По-перше, не має практичного способу оцінки безризикового еквіваленту для ризикового грошового потоку. По-друге, у кожного інвестора своя оцінка безризикового грошового еквіваленту, причому вона може коливатися в широких межах.

Найбільш практичною є методика, що полягає в поправці безризикової ставки дисконтування на суб'єктивну величину ризиків в залежності від ступеня ризикованості майбутніх грошових потоків. Попри те, що цей метод суб'єктивний, тим не менше ставку дисконтування для проектів середнього ступеня ризику можна оцінювати на основі даних фондового ринку. Проміжним між методом безризикового еквівалента і методом скоригованої на ризик ставки

дисконтування є метод, при якому поправка на ризик оцінюється безпосередньо в грошових одиницях, а потім вираховується з отриманого значення NPV , причому NPV оцінюється з використанням ставки дисконтування, вільної від ризикової складової.

Незважаючи на свою простоту, цей метод дуже суб'єктивний, причому ця суб'єктивність виражається в грошовому вимірі, тобто в абсолютних одиницях. Тому можна припустити, що при перерахунку цієї поправки у відносних одиницях вона виявиться вище від поправки, обчисленої, наприклад, на основі методу скоригованої на ризик ставки дисконтування. Розглянемо вплив зміни ризикової складової ставки дисконтування з плином часу. Оцінимо NPV , що генерується об'єктом, двома варіантами: з використанням безризикової ставки дисконтування і з використанням ставки дисконтування, яка містить ризикову складову (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Масштаб впливу винагорода за ризик, грн.

t, роки	CF	NPV-1 варіант	NPV-2 варіант
1	500,00	454,5	384,6
2	500,00	413,2	295,9
3	500,00	375,7	227,6
4	500,00	341,5	175,1
5	500,00	310,5	134,1
$\sum NPV$		1895,4	1217,3

Дані отримані виходячи з припущення, що безризикова ставка дорівнює 10% (risk free – RF), а ризикова винагорода складає 20% (risk premium – RP) (рис. 2.5).

Залежність, що представлена на рисунку 2.5 уявляє зростання ролі ризикової складової в ставці дисконтування. Так, якщо розрив у перший рік склав приблизно 70 грн., то в п'ятому році він вже становить приблизно 180 грн. Це за тієї умови, що ризикова винагорода залишалася на всьому часовому відрізку постійною і становила 20,0%. Цей приклад нам продемонстрував те, що, навіть, якщо ми і не змінюємо ризикову складову ставки дисконтування з плином розрахункового періоду, то, незважаючи на це, її вплив зростає з наближенням кін-

ця цього періоду. Цей ефект слід враховувати при призначенні ризикової винагороди під час проведення оціночних робіт.

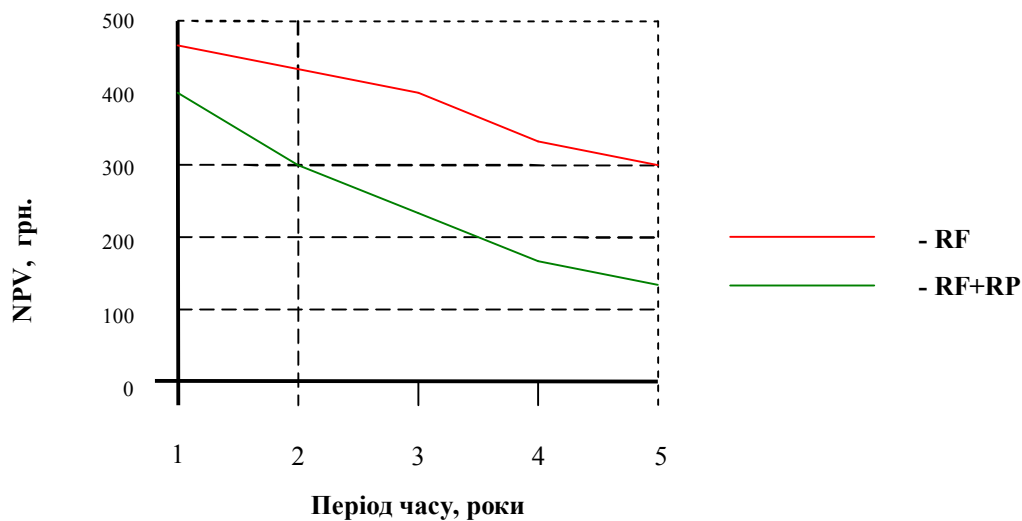


Рис. 2.5. Зростання з плином часу впливу ризикової складової в ставці дисконтування

Однак національній економіці притаманні не тільки високі значення ризиків, але й високі показники інфляції та інфляційних очікувань, а також високі ставки податків. Для отримання адекватної оцінки ОІВ ці фактори теж варто взяти до уваги. Тому проаналізуємо ступінь впливу інфляційного та податкового факторів на прибуток, що отримується в результаті комерційного використання ОІВ.

Спочатку розглянемо ідеальний випадок, коли всі витрати і ціна продажу майбутньої продукції машинобудівної промисловості змінюються з тією ж швидкістю, що й рівень інфляції, який вже врахований у ставці дисконтування. У цьому випадку NPV з урахуванням інфляції ідентична NPV без урахування інфляції, що відображає така формула:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t(1+i)^t}{(1+k_d)^t(1+i)^t} \quad (2.14)$$

де CF_t – грошовий потік в періоді (році) t ;

k_d – ставка дисконтування без врахування інфляційного фактору;

i – інфляційна поправка;

t – період прогнозування.

З даної формули видно, що при однакових темпах зміни значень змінних, порівняно з темпами зміни інфляції, її можна зобразити як формулу без урахування інфляції. Однак на практиці малоімовірним є виникнення такої ситуації. Тому для обліку інфляційного чинника необхідно скористатися одним з викладених нижче прийомів:

1. Грошові потоки прогнозують у реальних цінах, а ставка дисконтування не містить інфляційну складову, тобто використовується реальна ставка;
2. Грошові потоки прогнозують у номінальних цінах, а ставка дисконтування містить інфляційну складову, тобто використовується номінальна ставка;

Яким з наведених двох способів скористатися, залежить від доступності інформації, на основі якої можна прогнозувати інфляційні зміни. З теоретичної точки зору обидва прийоми повинні давати аналогічний результат.

Проаналізуємо тепер вплив інфляції на майбутні доходи оцінюваного ОІВ. Для цього використовуємо формулу, запропоновану І. Фішером:

$$k_{RF}^{iii} = k_{RF}^{\delta\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}} + i + k_{RF}^{\delta\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}} \times i \quad (2.15)$$

де k_{RF}^{iii} – номінальна безризикова ставка;

$k_{RF}^{\delta\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}}$ – реальна безризикова ставка;

i – інфляційна складова;

$k_{RF}^{\delta\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}} \times i$ – похідна реальної безризикової ставки та інфляційної складової.

На нашу думку, при невеликому рівні інфляції складовою $k_{RF}^{\delta\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}}$ можна знехтувати. Проте в сучасних вітчизняних економічних умовах цього робити не слід. Припустимо, що рівень інфляції становить 100% на рік, а реальна ставка – 35%. Тоді отримаємо:

$$k_{RF}^{iii} = 0,35 + 1,0 + 0,35 \times 1,0 = 1,7$$

Приймемо отримане значення n за 100%, визначимо за допомогою формули (2.15) частку $k_{RF}^{\delta\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}} \times i$:

$$\frac{k_{RF}^{\delta\dot{\alpha}\dot{\alpha}\dot{\epsilon}} \times i}{k_{RF}^{iii}} = \frac{0,35 \times 1,0}{1,7} = 0,206 = 20,6\%$$

З розрахунків бачимо, що ця частка становить 20,6%. Виконавши цю операцію для декількох рівнів інфляції і реальних ставок, отримані значення зведемо в таблицю 2.4.

Таблиця 2.4

Вплив складової $k_{RF}^{\delta\dot{a}\dot{a}\dot{e}} \times i$ при оцінці номінальної відсоткової ставки, %

i	$k_{RF}^{\delta\dot{a}\dot{a}\dot{e}}$		
	35,0	70,0	100,0
10,0	7,2	8,1	8,3
50,0	17,1	22,6	25
100,0	20,6	29,2	33,3

Як бачимо, розрахунки, що зроблені нами та відображені в таблиці 2.4, підтверджують раніше сказане.

З формули (2.15) ми можемо вивести як формулу оцінки реальної безризикової ставки, так і формулу для визначення інфляційної складової при умові, що інші дві змінні формули (2.15) відомі, а для переходу однієї ставки в другу можемо використати наступну формулу:

$$k_{RF}^{\delta\dot{a}\dot{a}\dot{e}} = \frac{1 + k_{RF}^{iii}}{1 + i} - 1 = \frac{k_{RF}^{iii} - i}{1 + i} \quad (2.16)$$

де $k_{RF}^{\delta\dot{a}\dot{a}\dot{e}}$ – реальна ставка;

k_{RF}^{iii} – номінальна ставка;

i – рівень інфляції.

Тепер викликає у нас певний інтерес провести дослідження впливу одночасно інфляційного фактору та податків на вартість оцінюваного ОІВ. Розглянемо такий випадок, коли інфляція коливається в діапазоні 15-60%, а реальна ставка змінюється в діапазоні 25-100% і проаналізуємо, як в цій ситуації впливає податковий тягар на очікувані доходи. Аналіз проводимо на основі формули (2.15).

Для будь-якого рівня інфляції ми пропонуємо функцію, яку математично можна виразити так:

$$\forall r \exists n(i) = k_{RF}^{\delta\dot{a}\dot{a}\dot{e}} + (k_{RF}^{\delta\dot{a}\dot{a}\dot{e}} + 1) \times i : i = \overline{0,15 \div 0,6(0,15)} : k_{RF}^{\delta\dot{a}\dot{a}\dot{e}} = \overline{0,25 \div 1(0,25)},$$

тобто для кожного значення $k_{RF}^{\delta\delta\delta\delta}$ (реальної безризикової ставки), існує відповідна функція обчислення k_{RF}^{iii} (номінальної безризикової ставки), що залежить від i (рівня інфляції). Тепер побудуємо графіки, що відповідають заданим значенням $k_{RF}^{\delta\delta\delta\delta}$. Всі результати представимо на рисунку 2.6.

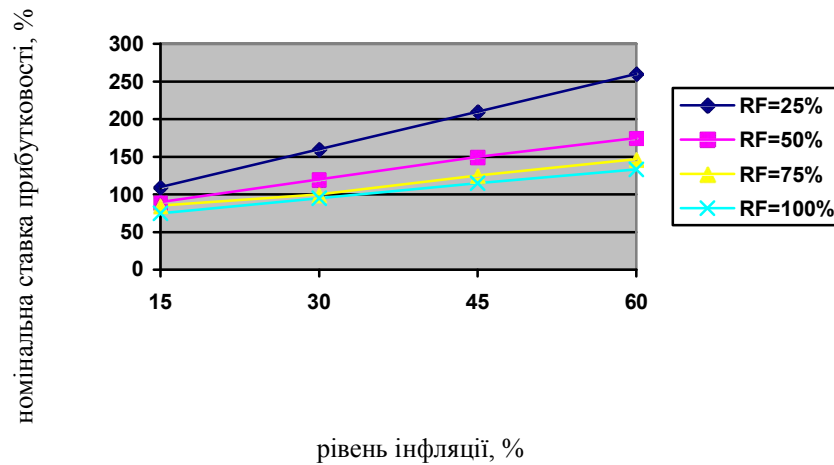


Рис. 2.6. Вплив податкового тягаря на доходи суб'єкта господарювання при зміні рівня інфляції

При зниженні рівня інфляції сплата податків, до цього що здійснювалася повністю або частково за рахунок чисто інфляційного доходу (при $i > 30,0\%$, $k_{RF}^{iii} > 100,0\%$), поступово зменшується, а потім на сплату податків вже йде частина власне реального доходу (при $i < 20,0\%$, $k_{RF}^{iii} < 100,0\%$).

Тепер ми пропонуємо, розглянути вплив податків залежно від статусу суб'єкта господарювання, на якому передбачається виготовляти продукцію з використанням оцінюваного ОІВ. Як приклад, візьмемо два суб'єкти господарювання машинобудівної промисловості: одне з них сплачує податок на прибуток 25,0% (ТОВ “Тернопільський машинобудівний завод”), інше ж отримало статус малого суб'єкта господарювання (ТОВ “Тернопільська металообробна компанія”) і тому в перші два роки податків не платить взагалі, в третій рік – податок у розмірі 25,0% від встановленої ставки податку на прибуток, і в четвертий рік – 50,0% (табл. 2.5).

Масштаб впливу статусу підприємства на грошові потоки, грн.

t, роки	CF	ТОВ “Тернопільський машинобудівний завод”	ТОВ “Тернопільська металообробна компанія”
1	500,00	249,90	384,60
2	700,00	269,20	414,20
3	900,00	266,30	373,90
4	1200,00	273,10	346,70
5	1500,00	262,50	262,50
$\sum NPV$		1321,10	1781,40

З результатів отриманих в таблиці 2.5 бачимо, що різниця в гіпотетичному прибутку складає майже 35%.

Ми пропонуємо розглянути оцінку грошових потоків у постпрогнозному періоді. Для цієї оцінки можна застосувати такі методи:

1. Модель М. Гордона;
2. Метод прямої капіталізації;
3. Метод визначення вартості чистих активів;
4. Метод визначення ліквідаційної вартості;

Зазначимо, що на практиці використовують тільки перші два методи, інші ж два застосовують у відповідності з поставленими цілями оцінки певних видів вартості об'єкта. Тому далі приділимо увагу тільки моделі М. Гордона і методу прямої капіталізації.

Модель М. Гордона має такий аналітичний вигляд:

$$PV = \frac{CF_1}{k_d - g}, \quad (2.17)$$

де PV – залишкові грошові потоки;

CF_1 – грошовий потік, очікуваний в початковому одиничному періоді залишкового періоду життєвого циклу ОІВ;

k_d – ставка дисконтування;

g – умовно постійний темп зростання грошових потоків у залишковому періоді.

Модель М. Гордона можна використовувати лише за умови, що грошовий потік зростає постійно з одним і тим же темпом g і до того ж цей темп зростання менший, ніж ставка дисконтування k_d . Справді, припустивши, з одного боку, що $g > k_d$, отримуємо негативні грошові потоки (правильніше було б ска-

зати – невизначені потоки), з іншого боку, якщо $g = k_d$, отримуємо нескінченні грошові потоки.

Темп приросту g можна оцінити на основі даних фондового ринку, використовуючи розглянуті вище модель зростання дивідендів та метод коефіцієнта P/E . До речі кажучи, умови в моделі М. Гордона досить реальні. Так, якщо ми припустимо, що темп зростання грошових потоків більший від ставки дисконтування, то наскільки довго може тривати така ситуація? Можна з високим ступенем вірогідності припустити, що в умовах вільного переливу капіталів з галузей (портфелів) з низькою нормою прибутку в галузі (портфелі) з високою нормою прибутку і за умови існування конкуренції зберегти таке стійке положення зростання грошових потоків практично неможливо, тому темп зростання доходів g почне знижуватися.

Якщо оцінювач припускає, що в постпрогнозний період ніякого постійного зростання з темпом g не передбачається, то модель М. Гордона перетворюється на так званий безстроковий ануїтет:

$$PV = \frac{CF_1}{k_d} \quad (2.18)$$

Як зазначає С. Валдайцев [53, с.128], при використанні цього методу необхідно, щоб варіабельність грошового потоку не перевищувала приблизно 30%-го порогу; до того ж для отримання більш точних оцінок бажано, щоб для ОІВ, які генерують ці потоки, стартові інвестиції були не дуже великими. Під цим мається на увазі, що відхилення цих інвестицій від середнього очікуваного потоку можна порівняти з таким же відхиленням, але вже дійсного грошового потоку, від середнього очікуваного потоку. Іншими словами, інвестиції повинні бути зіставними з рівнем середньорічного прибутку.

2.3. Ризики при оцінці нематеріальних активів

Інтелектуальна власність стає вагомим нематеріальним активом суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості, частка якої в загальному май-

ні може сягати 30-35%. Проте, поряд із можливістю отримання значних доходів від використання інтелектуальної власності суб'єкти господарювання зіштовхуються з цілою низкою ризиків, що здатні завдати значних збитків.

Забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості визначає необхідність використання низки різноманітних методів та механізмів управління ризиками, а також визначення збитків від ризиків. Причинами відхилень фактичних параметрів розвитку суб'єкта господарювання від планових є як і об'єктивні, так і суб'єктивні ризикоутворюючі фактори.

Для професійного управління суб'єктом господарювання необхідно вміти управляти ризиками. Ми вважаємо, що процес управління ризиком – це систематична робота з аналізу ризиків і прийняття заходів для їх мінімізації. Управління ризиками в суб'єктах господарювання машинобудівної промисловості здійснюється на основі підходу, що дозволяє вирішувати такі завдання:

- виявлення та оцінка ризиків;
- створення та удосконалення інструментів управління ризиками;
- вільний доступ до інформації особам, що приймають антиризикові рішення;
- реалізація заходів щодо запобігання ризиків у суб'єктах господарювання машинобудівної промисловості на допустимому рівні;
- оптимізація фінансових ресурсів, необхідних для запобігання чи ліквідації наслідків можливих ризикованих подій.

Виявлення ризику полягає у визначенні того, яким видам ризиків найбільше піддається об'єкт аналізу (зміна законодавства, коливання валютних курсів). На цьому етапі доцільно зробити список всіх потенційних видів ризиків для даного суб'єкта господарювання та проаналізувати зв'язки між ними [34].

В теорії фінансового управління суб'єктами господарювання класифікуються такі види ризиків [58]:

- ризик пов'язаний з виробництвом (ризик того, що техніка вийде з ладу, що комплектуючі, або сировина не будуть доставлені в зазначений термін, що не знайдеться працівників необхідної кваліфікації);

- ризик, пов'язаний із зміною цін, або обсягом попиту на випущену продукцію (зміна структури попиту, або з загострення конкуренції, поява нових технологій);
- ризик, пов'язаний із зміною цін на фактори виробництва (зміна цін на комплектуючі, сировину, або техніку, чи підвищення заробітної плати, або збільшення ставки банківського кредиту).

Складність економічної ситуації, трудність в прогнозуванні розвитку подій і можливості повернення вкладених засобів вимагають оцінки ризиків інноваційних рішень. Методи оцінки ризиків залежать від чинників, що впливають на формування інноваційних ризиків.

Класифікація чинників, що впливають на формування інноваційних ризиків представлена у літературі [19]. Перш за все, слід розглянути методи оцінки внутрішніх ризиків, що полягають в тому, що реальні надходження грошових коштів в ході використання оцінки інтелектуальної власності можуть значно відрізнятися від запланованих.

З відомих в світовій практиці фінансового менеджменту різних методів аналізу власних ризиків найбільш поширеним є метод коректування норми дисконту і метод достовірних еквівалентів.

Коректування здійснюється шляхом збільшення премії за ризик, після чого проводиться розрахунок критеріїв ефективності інвестиційного проекту, в якому використовується об'єкт інтелектуальної власності. Чим вищий ризик, що асоціюється з використанням в проекті об'єкту інтелектуальної власності, тим вища повинна бути величина премії, яка може визначатися за внутрішньофірмовими процедурами, експертним шляхом або на основі формальних методик. Наприклад, суб'єкт господарювання машинобудівної промисловості ТОВ “ТД “Редукторний завод” може встановити премію за ризик у розмірі 10% при розширенні успішного використання об'єкту інтелектуальної власності, 15% при використанні нового об'єкту інтелектуальної власності в проекті, пов'язаному з його основною діяльністю, і 20% у разі, коли використання об'єкту інтелектуальної власності пов'язане з випуском продукції і впровадженням технології,

що вимагають освоєння нового для суб'єкта господарювання вигляду діяльності і ринків. Зазначимо, що гранична величина ставки прибутковості рівна 8%. Тоді для перерахованих випадків використання об'єкту інтелектуальної власності норма дисконту буде відповідно рівна 18, 23 і 28%.

Цей метод дозволяє привести майбутні потоки платежів до поточного моменту часу, але не дає ніякої інформації про ступінь ризику. При цьому отримані результати істотно залежать тільки від величини надбавки за ризик. Крім того, він припускає збільшення ризику в часі з постійним коефіцієнтом, хоча для багатьох проектів з використання об'єктів інтелектуальної власності характерна наявність ризиків в початковий період з їх поступовим зниженням до кінця реалізації.

На відміну від попереднього методу, в методі достовірних еквівалентів здійснюють коректування не норми дисконту, а очікуваних значень потоку платежів CF шляхом введення спеціальних знижуючих коефіцієнтів a_t для кожного періоду реалізації проекту, що містить оцінку інтелектуальної власності:

$$a_t = \frac{CCF_t}{RCF_t}, \quad (2.19)$$

де CCF_t – величина чистих надходжень від безризикової операції в період t ;

RCF_t – очікувана (запланована) величина чистих надходжень від реалізації оцінюваної інтелектуальної власності в період t ;

t – номер періоду.

Тоді достовірний еквівалент очікуваного платежу може бути визначений як:

$$CCF_t = a_t \times RCF_t \quad (2.20)$$

де $a_t \leq 1$.

На практиці для визначення значень коефіцієнтів часто використовується метод експертних оцінок. В цьому випадку коефіцієнти відображають ступінь упевненості фахівців-експертів в тому, що надходження очікуваного платежу здійсниться.

Після того, як значення коефіцієнтів визначені, здійснюється розрахунок критерію NPV :

$$NPV = \sum_1^n \frac{a_t \times CF_t}{(1 + k_d)^t} - I_0 \quad (2.21)$$

де CF_t – сумарний потік платежів в період t ;

k_d – ставка дисконту;

a_t – коректуючий множник;

I_0 – початкові інвестиції;

n – термін проекту щодо використання оцінки інтелектуальної власності суб'єкта господарювання.

Переваги віддаються тому проекту, за яким показник NPV є найбільшим. Наприклад, ТОВ “Максима Капітал” оцінює ризик суб'єкту господарювання ТОВ “Тернопільський машинобудівний завод” при використанні оцінки інтелектуальної власності в проекті, первинні витрати на який складуть 100 тис. грн., очікувані чисті надходження від реалізації проекту (за даними експертів) рівні 50 тис., 60 тис. і 40 тис. грн. В результаті опитування експертів отримані наступні значення коефіцієнтів достовірності відповідно 0,9; 0,85 і 0,6. Ставка дисконту рівна 8%.

Розрахунок скоректованого потоку платежів ТОВ “Тернопільський машинобудівний завод” здійснюється таким чином:

Таблиця 2.6

T	$T/(1+0,08)^t$	CF_t	a_t	$a_t \cdot CCF_t$	NPV
0	1	-100 000	1,00	-100 000	-100 000
1	0,9259	50 000	0,90	45 000	41 666,67
2	0,8573	60 000	0,85	51 000	43 724,28
3	0,7938	40 000	0,60	24 000	19 051,97

З розрахунків видно, що варіант 2 найпривабливіший, оскільки $NPV = 43724,28$, що є найбільшою величиною серед всіх інших.

Механізмом виявлення причин виникнення ризиків може виступати внутрішній аудит, використання якого суб'єктами господарювання машинобудівної промисловості сприяти досягненню їх стратегічних цільових завдань.

Н. Клочковою запропоновано під внутрішнім аудитом розуміти незалежну, регламентовану внутрішніми документами діяльність по оцінці і збільшенню ефективності процедур управління ризиками, внутрішнього фінансового контролю і управлінських процесів суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості. Функції внутрішнього аудиту, що використовуються у машинобудівній промисловості є:

- аудит системи контролю виконання рішень;
- контроль за виконанням вимог внутрішніх документів структурними підрозділами;
- аудит корпоративного і фінансового управління;
- координація і виконання процедур внутрішнього фінансового контролю.

На основі аудиту проводиться порівняльна характеристика форм зовнішнього та внутрішнього контролю, виявляються наслідки недостатнього використання ресурсів внутрішнього контролю з метою виявлення особливостей внутрішнього аудиту суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості. Результати аудиту повинні бути спрямовані на оцінку існуючих систем контролю і управління ризиками та фокусуватися на операціях, що перешкоджають ефективному досягненню стратегічних цільових завдань (рис. 2.7).

Після ідентифікації ризиків оперативних фінансових планів суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості важливим етапом є їх оцінювання. Якщо суб'єкт господарювання зіштовхнувся з ймовірним ризиком, то для оцінювання його впливу на показники виконання бюджетів, ми вважаємо, що керівникам необхідно використовувати запропонований нами експертний підхід (розділ 3).

Проведення оцінки впливу ризиків на виконання бюджетів суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості керівникам варто здійснювати через розрахунок коефіцієнту комерційних небезпек [46]:

$$\hat{E}_{ei} = \left(\frac{\sum_{s=1}^n C_s}{\sum_{j=1}^m D_j} \right) \times 100\%, \quad (2.22)$$

де $K_{кн}$ – коефіцієнт комерційних небезпек;

Z_i – прогнозована сума збитків за статтями бюджетів суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості внаслідок виникнення ризиків у плановому розрахунковому періоді, грн.;

D_j – очікувана сума отриманих надходжень суб'єктом господарювання у плановому періоді, грн.;

n – кількість статей в оперативному фінансовому плані суб'єкта господарювання;

m – кількість статей надходжень в оперативному фінансовому плані суб'єкта господарювання.



Рис. 2.7. Взаємозв'язок внутрішнього аудиту з системою управління ризиками.

Із наведеної формули (2.22), в залежності від значення коефіцієнта $K_{кн}$, ризику вважаються:

- якщо $K_{кн} \leq 5\%$, то очікувані втрати суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості внаслідок виникнення ризиків будуть низькими;
- якщо $5\% < K_{кн} \leq 10\%$ – середніми;

- $10\% < K_{KH} \leq 20\%$ – високими;
- $K_{KH} > 20\%$ – надзвичайно високими.

Фаховим керівникам оцінювання ризиків оперативних фінансових планів на суб'єктах господарювання машинобудівної промисловості у процесі їх формування, необхідно здійснювати шляхом розрахунку ймовірностей невиконання бюджетів, мір небезпек та цін загроз. Це повинно слугувати критерієм вибору оптимальних бюджетів із системи альтернатив [118].

Керівникам потрібно визначитися з методами управління ризиками, до яких відносяться:

1. Запобігання (уникнення) ризику – це система рішень, що забезпечують уникнення даного виду ризику (відмова від співпраці з неперевіреними контрагентами, ризиковими проектами). Але інколи запобігти ризику неможливо.
2. Прийняття ризику на себе – покриття збитків за рахунок власних ресурсів (усвідомлене формування бюджетів з урахуванням потенційних ризиків та формування системи матеріальних і фінансових резервів щодо компенсації втрат при їх виникненні). Часто це проходить само собою, якщо про існування факторів ризику невідомо.
3. Перенесення ризиків – полягає в перенесенні ризиків на інші особи (оптимізація ступеня ризику через розподіл небезпек, застосування ф'ючерсів, лізингу). Цей метод включає у себе страхування (хеджування, опціон), диверсифікацію видів діяльності, збуту та постачання.
4. Попередження шкоди – дії спрямовані на зменшення імовірності втрат і для мінімізації їх наслідків.
5. Локалізацію (формування відокремлених центрів відповідальності для реалізації найризикованіших проектів).
6. Лімітування (встановлення мінімальних допустимих норм, границь використання виробничо-господарських ресурсів).

Процес ефективного управління ризиками суб'єктів господарювання потребує застосування аналітичних систем підтримки прийняття рішень, а для використання інструментів управління з метою зниження ризиків – розробки спе-

ціальних стратегій. Принципи управління ризиками при управлінні фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості представимо в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Основні принципи управління ризиками при управлінні фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості

Принцип управління ризиками	Характеристика
<i>Комплексність</i>	Комплексне управління ризиками здійснюється в процесі стратегічного планування і реалізації стратегії управління фінансовими ресурсами на всіх рівнях управління суб'єктом господарювання.
<i>Корегування</i>	Система комплексного управління ризиками оперативно корегується і удосконалюється у випадку зміни зовнішніх та внутрішніх умов функціонування суб'єктів господарювань машинобудівної промисловості.
<i>Неперервність</i>	На неперервній основі проводиться оцінка і управління всіма значними ризиками, реалізація яких може негативно вплинути на досягнення стратегічних цілей управління суб'єктом господарювання в цілому та фінансовими ресурсами зокрема.
<i>Координація</i>	Координацію діяльності структурних підрозділів в рамках системи комплексного управління ризиками здійснює структурний підрозділ, що відповідає за стратегічний розвиток на основі внутрішніх документів, регламентів та стандартів.
<i>Взаємозв'язок</i>	Система комплексного управління ризиками є частиною системи управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості і складається із сукупності методів та інструментів управління ризиками, що забезпечують попередження і оперативне реагування при виникненні загроз.

Методика формування алгоритму оцінки ризиків при формуванні бюджету суб'єкту господарювання машинобудівної промисловості має включати в себе:

- оцінку імовірності виконання бюджету в цілому;
- оцінку виконання бюджету з врахуванням ризиків за окремими видами доходів і статтях витрат;
- вартісну оцінку можливих втрат від недоотриманих запланованих доходів і перевищення статей витрат при виконанні бюджету.

Ризик невиконання бюджету R'_b суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості можна представити як функцію $R'_b = f\{R'_i, M_i^R, P_i^R\}$, яка залежить від трьох основних параметрів: R' – ризикова ситуація (ризик втрат доходу чи збільшення витратної частини бюджету), M^R – міра ризику (інтегральний ступінь впливу окремих складових доходів і витрат, який виражений у відсотках),

P^R – ціна ризику (вартісна оцінка можливості втрат від недооримання запланованих доходів чи перевищення статей витрат при виконанні бюджету).

В умовах реформування машинобудування проблема ризику має велике значення при обґрунтуванні управлінських рішень не тільки стратегічного характеру, але й при короткостроковому плануванні діяльності суб'єктів господарювання – в процесі бюджетування.

На нашу думку, бюджетування – це метод управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості для досягнення стратегічних цілей його розвитку. Конкурентоздатність суб'єктів господарювання залежить від ефективності управління та планування, чіткого складання і контролю виконання бюджетів суб'єкту господарювання та його підрозділів. Методика бюджетування – це ефективна технологія управління суб'єктом господарювання, що збільшує його рентабельність, конкурентоздатність, стійкість в кризових умовах, також дозволяє оптимізувати витрати та об'єктивно визначити вклад кожного з підрозділів у фінансові результати суб'єкта господарювання.

Я. Кудря вважає, що бюджетний ризик – це небезпека виникнення матеріально-фінансових втрат та збитків у процесі реалізації відносин за оперативно-фінансовими планами. В економічній літературі існує багато класифікацій ризиків, що пов'язані з підприємницькою діяльністю, але оскільки всі ризики пов'язані із зовнішнім та внутрішнім середовищем виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання, то їх доцільно поділяти на вторинні та первинні небезпеки.

Таким чином, бюджетування як метод управління фінансовими ресурсами і інструмент управління ризиками суб'єкту господарювання машинобудівної промисловості є частиною механізму виникнення ситуацій невизначеності, зовнішніх та внутрішніх загроз.

Виходячи з того, що бюджетування має подвійний характер (метод управління фінансовими ресурсами та інструмент управління ризиками), ми обґрун-

туємо його основні принципи, до яких відносяться збалансування, централізація і оцінка бюджету та зобразимо в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Принципи бюджетування суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості

Принципи	Характеристика
<i>Цілісність та несуперечність</i>	Єдність та несуперечність облікової політики використовуваних методик оцінки ризиків.
<i>Уніфікація і методологічна цілісність</i>	Всі класифікатори, бюджетні форми, алгоритми розрахунків і використовувані методики виявляються уніфікованими та зобов'язуючими для всіх учасників бюджетного процесу.
<i>Персональна відповідальність</i>	Кожен учасник бюджетного процесу несе відповідальність в рамках його компетенції, оцінює міру та ціну ризику.
<i>Безперервність бюджетного процесу</i>	Процес планування, обліку, контролю, аналізу та корегування бюджету суб'єкту господарювання здійснюється безперервно, при ситуації невиконання бюджету розробляються відповідні заходи.
<i>Наочність і прозорість</i>	Відкритість та доступність інформації діяльності суб'єкта господарювання на всіх рівнях бюджетної системи.
<i>Збалансованість</i>	Забезпеченість запланованих бюджетних заходів необхідними виробничими та фінансовими ресурсами.
<i>Централізація</i>	Централізоване планування та управління фінансовими ресурсами на рівні суб'єктів господарювання, їх розподіл за поставленими завданнями: відсутність прямої залежності між обсягом доходів і обсягом ресурсів даного суб'єкту господарювання.
<i>Оцінка бюджету</i>	Вартісна оцінка можливих втрат від недоотримання запланованих доходів і перевищення статей витрат при виконанні бюджету.

В даний час фаховий аналіз виконання бюджетів суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості здійснюється дуже рідко. На практиці керівники зіштовхуються із відносними та абсолютними відхиленнями планових показників від фактичних та їх порівнянням з аналогічними минулого періоду, при цьому не застосовуються економічні підходи до такого аналізу бюджету, як структурного, динамічного, кореляційного.

У більшості випадків бюджети формуються на короткостроковий період, що дозволить забезпечити високий рівень планування та регулювання витрат. При розробленні бюджетів з метою забезпечення їх ринкової гнучкості та адекватності фаховим керівникам необхідно застосовувати класичні та інноваційні методи, підходи для оцінювання впливу ризиків та управління ними. Це дозволить вибрати найоптимальніший варіант бюджету, запобігти втратам, вчасно ліквідувати їх негативний вплив. Бюджетування повинно стати невід'ємною складовою корпоративної політики машинобудівної промисловості, освітньо-

наукової підготовки фахових кадрів з метою запобігання та ліквідації проблем у сфері платоспроможності та фінансової результативності. Ми вважаємо, що бюджетування варто проводити на засадах функціонального підходу до управління суб'єктом господарювання. Модель управління ризиками на етапі бюджетування представимо на рисунку 2.8.

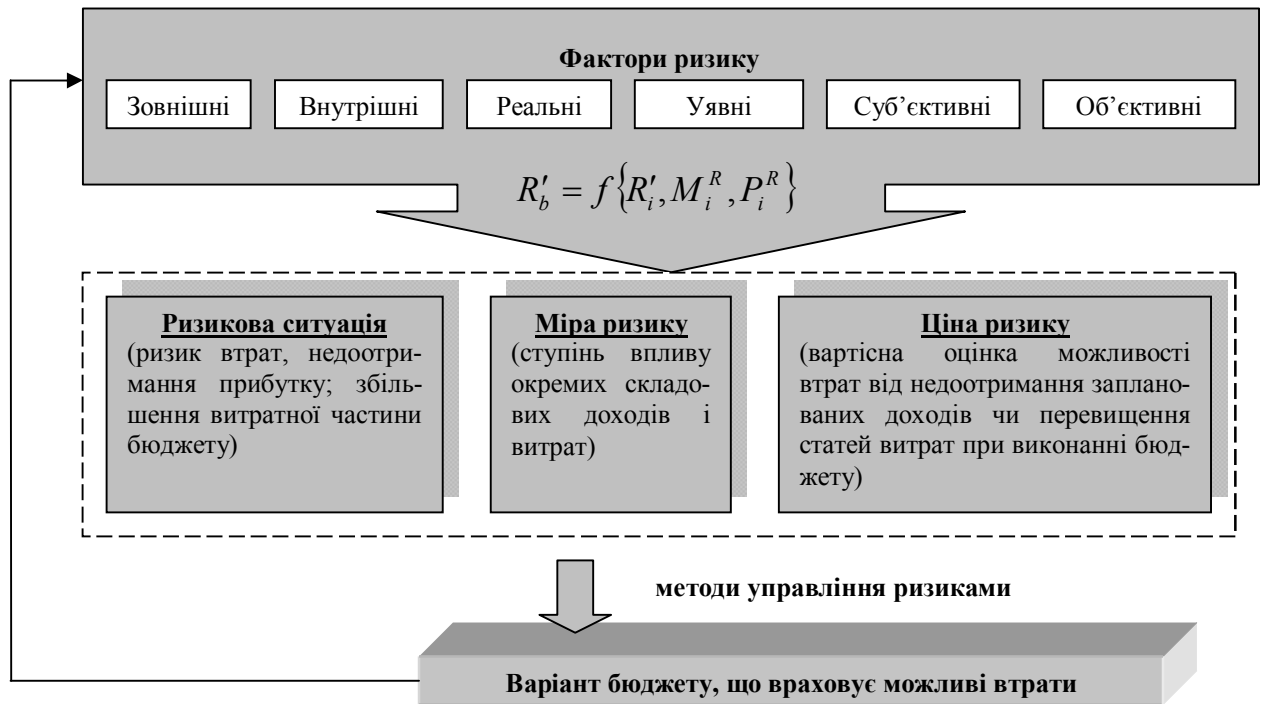


Рис. 2.8. Модель управління ризиками на етапі бюджетування [31]

Основою, що служить для побудови стратегії управління ризиками оперативних фінансових планів у суб'єктах господарювання машинобудівної промисловості є прогноз вартості його бюджету, який розроблений на основі статистичних, економіко-математичних систем. Другим етапом буде встановлення фахових керівників, що відповідатимуть за розробку, реалізацію, оцінювання та аналіз результатів реалізації, а також розподіл між ними функцій щодо бюджетування. Це найбільш проблемно, оскільки зростатиме навантаження на кадри необхідністю підвищення їх фахового рівня, що викликатиме опір з їхньої сторони. Крім цього можливі випадки щодо окремих керівників, які не будуть зацікавлені у прозорості інформації з формування доходів та витрат, прагнучи власного “тіньового” збагачення. Опір з боку таких кадрів є небезпечним, і якщо у суб'єкті господарювання адміністративні інструменти впливу не будуть

розвиненими, то бюджетування на цьому етапі завершиться. Тому важливим елементом подолання цього буде відповідна управлінська діяльність через застосування до них матеріальних та нематеріальних стимулів, що передбачається наступним етапом. Тут формуються витрати на стимулювання фахових кадрів до результативного виконання бюджетування відповідно до цілей використання оперативних фінансових планів у суб'єктах господарювання машинобудівної промисловості. Ці витрати закладаються в бюджеті в розрізі видатків на заробітну плату, заохочувальних, компенсаційних виплат за повне виконання показників оперативних фінансових планів.

Наступні етапи передбачають перевірку та оцінювання результативності бюджетування у суб'єктах господарювання машинобудівної промисловості відповідно до встановлених критеріїв та стандартів. Вони включають оцінювання оперативних фінансових планів суб'єктів господарювання та усунення виявлених недоліків через відповідні управлінські заходи. Аналіз практики бюджетування свідчить про те, що важливими об'єктами контролювання та регулювання є оперативні фінансові плани та їхні характеристики. Контроль за виконанням розрахункових показників бюджетів керівниками суб'єктів господарювання потрібно здійснювати через визначення відхилень фактичних результатів від планових шляхом аналізу, синтезу, порівняння, групування, експертних оцінок тощо. Також варто застосовувати методи горизонтального, вертикального та змішаного контролів. Найбільш ефективними для отримання об'єктивної інформації базових даних щодо рівня виконання цілей бюджетування є планові гнучкі та безперервні бюджети. Вони є актуальними та базуються на реальному діапазоні ділової активності суб'єкту господарювання.

Недостатній захист інтелектуальної власності – це серйозна перешкода для розвитку національної машинобудівної промисловості [29]. Порушення, або втрата прав інтелектуальної власності для суб'єктів господарювання – це не тільки втрата репутації, довіри до їхньої продукції, але й втрата значних засобів. У зв'язку з цим виникає необхідність у компенсації такого збитку. Актуальними стають питання страхування власників інтелектуальної власності від можли-

вих збитків. Світова спільнота має у цьому відповідний досвід. В Україні ці процеси тільки зароджуються. У даному контексті доцільно розглядати виявлення та оцінку ризиків, що супроводжують інтелектуальну власність національної машинобудівної промисловості на всіх стадіях її експлуатації, та розробка механізму управління ними на основі страхування.

Оцінка ризику полягає у визначенні витрат пов'язаних з видами ризику, які були виявлені на першому етапі. У країнах з високорозвинутими ринковими відносинами наданням необхідної інформації займається статистик страхової компанії (актуарій). Для кількісного вираження співвідношень між ризиком і доходом від вкладених інвестицій звертаються до професіональних консультантів.

Звичайне страхування майнових засобів суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості може покривати тільки частину збитків, яких воно зазнає через вияв ризиків. Звичайно більшими будуть збитки завдані повним чи частковим неотриманням очікуваного прибутку. У цьому випадку найефективнішим було б хеджування основних фондів суб'єкта господарювання у його новій вартості від найпоширеніших ризиків – сегментного або цілісного пошкодження. Страхове відшкодування, отримане при хеджуванні втрачених можливостей за “новою вартістю”, дозволить своєчасно відновити виробничий процес суб'єкту господарювання, що був перерваний форс-мажорними обставинами.

З розглянутих вище прийомів управління ризиками саме перенесення частини (хедж, опціон, страхування і диверсифікація), або всього ризику на інші особи відноситься до підвищеної уваги. У керівників суб'єктів господарювання на сучасному етапі їх функціонування та розвитку виробничо-господарської діяльності, повинен викликати увагу метод хеджування ризиків оперативних фінансових планів як один з видів страхування. Хедж (hedge – відгородження від ризику) застосовують у тому випадку, коли дії спрямовані для попередження ризику принесли збитки, одночасно це призводить до неможливості отримати дохід. Наприклад, найманий робітник укла-

дає договір про розмір заробітної плати, незалежно від того, банкрутує суб'єкт господарювання, чи отримає надприбутки.

Найпоширенішим видом хеджування ризиків оперативних фінансових планів у діяльності суб'єктів господарювання можна вважати страхування повної чи часткової втрати прибутку, а також фахового кадрового керівного капіталу (потанціалу). Страхування втрати прибутку є компенсаційною формою захисту національних суб'єктів господарювання від повного чи часткового неотримання потенційної вигоди (очікуваного прибутку), що зумовлене спадом, або зупинкою виробництва через різноманітні, в тому числі форс-мажорні обставини. Збитки, які може отримати суб'єкт господарювання внаслідок виникнення несприятливих умов у зовнішньому чи внутрішньому середовищах його діяльності, не обмежуються тільки повним чи частковим неотриманням потенційної вигоди. Сюди відносяться й витрати, що пов'язані з поверненням виробництва до бажаної ділової активності.

Страхова відповідальність при хеджуванні неотримання прибутку у національних суб'єктах господарювання машинобудівної промисловості має охоплювати такі види збитків: постійні витрати, що несе суб'єкт господарювання протягом зупинки виробничого процесу; прогресію витрат виробництва; додаткові витрати, що спрямовані на часткове запобігання спаду виробництва.

Крім зазначеного, суб'єкт господарювання може недоотримати свій прибуток при настанні страхового випадку у своїх партнерів (споживачів, постачальників). Суб'єкт господарювання-постачальник сировини, чи матеріалів, зазнавши певних майнових втрат не зуміє своєчасно або взагалі виконати умов договору, що у свою чергу приведе до аналогічних негативних наслідків. Такий вид хеджування ризиків можна назвати локальною зупинкою виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості через випадкове переривання відповідного бізнес-процесу.

Загальний обсяг страхової відповідальності при хеджуванні втрати прибутку суб'єкта господарювання визначається величиною страхової суми, яка обчислюється шляхом прогнозу обсягів прибутку та постійних витрат, що виник-

нуть у плановому розрахунковому прибутку. У хеджуванні ризиків при страхуванні неотримання прибутку суб'єкту господарювання доцільно використовувати поняття “прибутку-брутто”, що складатиметься з “прибутку-нетто” та постійних витрат, які є втратами в умовах простою виробництва.

Важливим у страхуванні втрати прибутку суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості є те, що обсяг збитку залежатиме не стільки від розміру пошкоджень, а й тривалості простою виробничої діяльності. У даному випадку фактор часу потрібно характеризувати терміном відшкодування (розрахунковий період виробничо-господарської діяльності, за який накопичуватимуться негативні наслідки від простою виробничого процесу). Тривалість цього періоду детермінуватиметься безпосередньо страхувальником та відповідатиме максимальному часу, що необхідний керівникам суб'єктів господарювання для досягнення обсягу виробничого обороту, який був до настання ризику. У розрахунку цього терміну враховується потенціал діючої структури управління, виду економічної діяльності (машинобудування), складності виробничої технології, наявності та доступу до фінансових та кадрових ресурсів, що необхідні для відновлення роботи.

Витрати, що пов'язані з потребами страхування ризику неотримання прибутку суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості потрібно розраховувати відповідно до вимог загальної методики з поправкою на певні особливості оцінки небезпек. Тому, страховий тариф має враховувати ймовірності настання базового ризику та ризику часткового чи повного припинення виробничого процесу суб'єкта господарювання.

Диверсифікація виражається у володінні багатьма ризикованими активами. При порівнянні розмірів прибутку отриманого інвесторами з диверсифікованими вкладеннями і тими, хто орієнтувався на вузьку спеціалізацію, виявилось, що найбільші доходи отримали представники другої групи. Але серед них і найбільше тих, хто поніс значні втрати.

У випадку страхування, суб'єкт господарювання платить страховий внесок, усуваючи цим ризик понести збитки, але зберігає можливість отримати дохід.

Різновидність страхування є опціон (option) – контракт, що дає право (але не зобов’язує) будь-що купити, або продати за фіксованою ціною у майбутньому. Страхування є універсальною і найпоширенішою формою управління ризиками в ринковій економіці. Загальним критерієм можливості страхування ризиків у фінансових відносинах суб’єктів господарювання з іншими учасниками і споживачами ринку продукції машинобудівної промисловості є сукупність умов:

- наявність певних причин, що спричиняють виникнення збитків (втрат);
- можливість оцінки наслідків прояву ризиків;
- однозначність ідентифікації ризиків;
- однорідність і множинність ризиків;
- наявність суб’єктивних інтересів прояву ризику.

При наявності ліквідного ринку машинобудування споживачі та виробники отримують можливість на певний період часу застрахуватися від коливань цін. За допомогою таб. 2.9 розглянено інструментарій мінімізації ризиків у вирішенні стратегічних задач управління фінансовими ресурсами суб’єктів господарювання машинобудівної промисловості за рахунок хеджування цінових ризиків.

Таблиця 2.9

Принципи хеджування цінових ризиків суб’єктів господарювання машинобудівної промисловості

Принципи	Характерні ознаки
<i>Ефективність</i>	Оцінка величини (розміру) потенційних втрат, які може понести суб’єкт господарювання машинобудівної промисловості у випадку відмови від хеджування. Коли втрати незначні, тоді вигоди від хеджування можуть виявитися меншими, ніж затрати на його здійснення.
<i>Оптимальність</i>	Полягає в досягненні оптимальної структури ризику.
<i>Регламентация</i>	Як і будь-яка фінансова діяльність, програма хеджування потребує розробки внутрішньої системи правил і процедур.

На основі використання експертних оцінок ТОВ “Максима Капітал” можна розглянути розрахунок ризиків керівництва та загальний ризик суб’єкта господарювання машинобудівної промисловості (табл.2.10, рис. 2.9).

**Ризики управлінських структур та загальний ризик
ВАТ "Тернопільський комбайновий завод" (2009 р.)**

Управління (найменування)	Частка від загального ризику підприємства (%)
<i>Відділ кадрів</i>	6,03
<i>Управління економіки</i>	6,85
<i>Інформаційно-обчислювальний центр</i>	8,13
<i>Комерційний відділ</i>	11,14
<i>Фінансовий відділ</i>	12,59
<i>Технічний відділ</i>	25,40
<i>Відділ інноваційних технологій</i>	29,86
Загальний ризик ВАТ "ТКЗ"	100

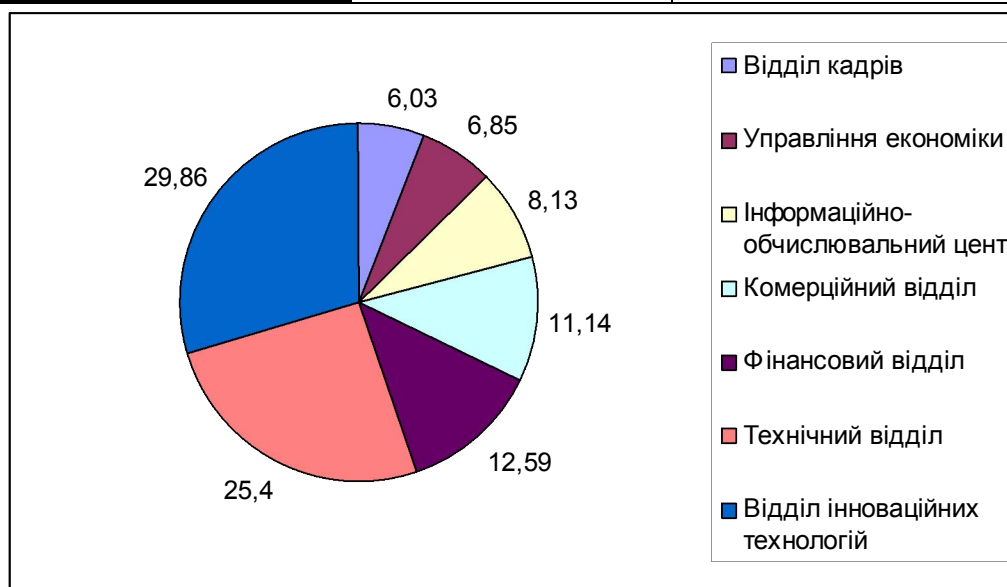


Рис. 2.9. Частка ризиків управлінських кадрів у загальному ризику ВАТ "Тернопільський комбайновий завод" [31]

Розглянемо оцінку ризиків, що проводилася трьома експертними групами ТОВ "Максима Капітал" у суб'єкті господарювання машинобудівної промисловості ТОВ "ТД"Редукторний завод". Оцінка проводилася за 100-бальною системою. Коли, 0 – ризик неіснує, 25 – ризик скоріш за все не реалізується, 50 – про настання ризику нічого невідомо, 75 – висока ймовірність прояву ризику, 100 – ризик реалізується. Оцінка ризиків проводиться в таблиці 2.11. Для ризиків, бал яких $W_i \times V_i > 10$ (де, W_i – вага ризику, V_i – середня ймовірність виникнення за оцінкою експертів) розроблені міри протидії.

Експертна оцінка ризиків ТОВ “ТД “Редукторний завод”

Прості ризики	Експерти			V_i (1+2+3)/3	Бал $W_i \times V_i$
	1	2	3		
Віддаленість від інженерних мереж	0	0	0	0	0
Відношення місцевої влади	25	25	25	25	4,2
Наявність альтернативних джерел сировини	50	25	50	42	7
Віддаленість від транспортних вузлів	0	0	0	0	0
Платоспроможність замовника	25	0	25	75	15
Непередбачувані витрати (інфляція)	75	75	75	75	15
Несвоєчасна доставка комплектуючих	75	75	100	50	10
Несвоєчасна підготовка працівників	25	0	25	17	3,4
Недобросовісність підрядника	0	0	0	0	0
Нестійкість попиту	25	0	0	8	1,1
Поява альтернативного продукту	50	75	25	50	7,1
Зниження цін конкурентами	100	75	50	75	10,7
Збільшення виробництва в конкурентів	75	100	100	92	13,1
Зростання податкового зобов'язання	75	50	50	58	8,3
Неплатоспроможність споживачів	0	25	0	8	1,1
Зростання цін на сировину, матеріали, доставку	75	75	50	67	9,6
Труднощі з пошуком кваліфікованих кадрів	25	0	0	8	2
Загроза страйку	25	0	0	8	2
Недостатній рівень зарплати	50	50	50	50	12,5
Кваліфікація кадрів	75	75	50	67	16,7
Знос обладнання	25	25	25	25	8,3
Нестабільність якості сировини та матеріалів	25	25	0	17	5,7
Відсутність резерву потужності	75	75	75	75	25
Імовірність залпових викидів	25	25	0	17	3,4
Викиди в атмосферу	25	25	50	33	6,6
Близькість населеного пункту	100	100	100	100	20
Шкідливість виробництва	25	0	25	17	3,4
Збір відходів	75	50	50	58	11,6

У додатку Б поданий перелік ризиків та коефіцієнт W_i .

З експертної оцінки видно, що значна вага ризику припадає на кваліфікацію кадрів. Цей випадок пояснюється тим, що важлива увага при оцінці ризиків приділяється саме інтелектуальній власності.

Висновки до розділу 2

1. Вибір методу, за допомогою якого оцінюються нематеріальні активи залежить від виду цього активу, мети його оцінки і специфіки діяльності суб'єкта господарювання. Витратний підхід найбільш доцільно використовувати при розрахуванні нематеріального активу для вз'яття його на баланс (при придбанні або створенні), а дохідний і ринковий при продажі. Однак при постановці на баланс, наприклад, знаку, або гудвілу витратний підхід застосувати неможливо, оскільки оцінити ці об'єкти можливо тільки на основі результатів діяльності суб'єкта господарювання – прибутку, отже використовується дохідний підхід.

2. Головною метою оцінки інтелектуальної власності є зарахування її на баланс суб'єкта господарювання, що дозволяє підвищити економічну ефективність його діяльності шляхом збільшення оборотних коштів за рахунок амортизаційних відрахувань, збільшення статутного фонду та прибутку підприємства, за рахунок можливості використання інтелектуальної власності як об'єкта товарно-грошових відносин. При цьому інтелектуальна власність відчуває вплив механізмів ринкової економіки, отже визначена за будь-яким методом вартість нематеріального активу повинна бути скоригована з урахуванням ринкової кон'юнктури у кожному конкретному випадку.

3. Для оцінки нематеріальних активів за найбільш поширеним дохідним підходом використовуються загальновідомі та загальноживані методи, розроблені, головним чином в цілях оцінки нерухомості та інвестиційних проектів, а також аналізу і прогнозу фінансової діяльності підприємства, котрі мають специфічне застосування щодо оцінки об'єктів інтелектуальної власності. До того ж вони представляють загальні методи, що продовжують вдосконалюватися, а методика оцінки кожного конкретного нематеріального активу є унікальною, що базуючись на загальних методах, враховує усі особливості у кожному конкретному випадку оцінки.

4. Управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств з урахуванням ризиків поки що продовжує формуватися. Це потребує створення

науково-теоретичної бази та формування методології управління фінансовими ресурсами. Слід зазначити, що управління ризиками обумовлено необхідністю в стратегічному розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств, забезпечує ріст їх конкурентоздатності в довгостроковій перспективі.

5. З точки зору економічної теорії, відношення інтелектуальної власності і відношення власності на об'єкти матеріального світу являються однорідними. У зв'язку з цим можна зробити висновок, що до аналізу відносин інтелектуальної власності можна застосувати основні методологічні підходи економічного аналізу відносин власності на об'єкти матеріального світу.

6. Особливу увагу в розділі приділено виявленню основних розбіжностей змісту відносин інтелектуальної власності і власності на матеріальні об'єкти, обумовлених відсутністю у об'єктів інтелектуальної власності нематеріальної субстанції. На основі аналізу даних відмінностей відношення інтелектуальної власності виділяються дисертантом в окремий різновид інтелектуальної власності. У зв'язку з тим, що результати інтелектуальної діяльності мають ментальну природу і являються свого роду продовженням чи відображенням особистості автора-розробника цих результатів в процесі господарської діяльності з приводу них на відміну від матеріальних об'єктів власності виникають відносини подвійного характеру: особисті майнові та немайнові відносини. Будучи елементами інтелектуальної власності як єдиної системи суспільних відносин, особисті немайнові і майнові відносини тісно взаємопов'язані і переплетені між собою. Але з точки зору економічного аналізу, між цими видами відносин можна провести свого роду паралель, що дозволяє відділити їх один від одного і розглядати окремо. Основою для такого поділу може бути критерій віднесення цих відносин до економічних відносин. Особисті немайнові відносини нероздільно пов'язані з особистістю суб'єкта і виникають в економічній сфері; у ході їх реалізації виникає оцінка соціальних якостей особистості, а не вартісна оцінка. Майнові відносини інтелектуальної власності виникають у виробничій сфері з причини результатів інтелектуальної діяльності і стосуються їх використання в будь-якій формі та будь-яким способом. Очевидно, що економічним змістом

володіють тільки майнові відносини (які і являються об'єктом дисертаційного дослідження).

7. Зміст майнових відносин інтелектуальної власності відрізняється від відносин власності на матеріальні об'єкти за складом включаючих в нього вольових актів власника. Мова йде про таку функціональну характеристику інтелектуальної власності, як власність. Включення даної функції в склад прав інтелектуальної власності залежить від способу уособлення результатів інтелектуальної діяльності як об'єкту суспільних відносин чи, іншими словами, інституційного режиму, за допомогою якого забезпечується монопольне право на використання результатів інтелектуальної діяльності.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Комплексний підхід до оцінювання ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності

В сучасних умовах розвитку світової економіки підвищується роль інтелектуальних ресурсів. Люди і знання, якими вони володіють, нематеріальні активи і професіональна компетантність кадрів перетворились в один з основних факторів створення нової вартості. У цьому і полягає сучасна концепція створення вартості і тому необхідно переглянути моделі оцінювання вартості сучасних суб'єктів господарювання. Значна частина змін в системі оцінювання повинна визначатись рухом від минулого, яке орієнтувалось на фінансовий капітал і матеріальні активи, до майбутнього, яке орієнтоване на інтелектуальний капітал, нематеріальні активи та інтелектуальну власність.

У процесі приватизації суб'єктів господарювання виникає необхідність у визначенні додаткового джерела доходу з метою збільшення їх вартості. Одним із таких джерел є результати інтелектуальної діяльності, а саме об'єкти інтелектуальної власності.

В основу системи визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності з метою збільшення вартості суб'єктів господарювання при їх приватизації застосуємо підхід визначення поетапного складу витрат на їх створення з врахуванням якісних та кількісних чинників.

Система оцінювання інтелектуальної власності, як системне утворення, доцільно подавати у взаємодії двох підсистем – інформаційного забезпечення процесу оцінювання та визначення вартості інтелектуальної власності суб'єктів господарювання. Необхідність виділення підсистеми інформаційного забезпечення обумовлена тим, що якість інформації суттєво впливає на результат

оцінки. У процесі інформаційного забезпечення значну увагу слід приділити взаємодії оцінювача з керівництвом суб'єкта господарювання, а також якості інформації, що надходить від інших суб'єктів. Підсистема визначення вартості являє собою сукупність методів визначення вартості, що застосовується оцінювачем в інтересах суб'єкта господарювання і передбачає узагальнення проміжних результатів оцінки.

У рамках нашого дослідження пропонується виділити залежність отриманого доходу від варіантів використання ОІВ: створення і використання його у власному виробництві; продаж запатентованого за ліцензією; використання у власному виробництві та продаж за ліцензією. Перетворення інтелектуального потенціалу в активи (ліцензії, права інтелектуальної власності і бренди) стало однією з основних проблем інноваційної сфери України. На практиці, проблема формування ринкових відносин комерційного використання інтелектуальної власності (комерціалізація інтелектуальної власності) є складною, але від вирішення цієї проблеми залежить можливість досягнення кінцевих позитивних результатів у інноваційній та інвестиційній діяльності. Актуальність цієї проблеми визначається ще і тим, що ступінь наукових та правових розробок у даному випадку залишається невирішеним.

Національний ринок інтелектуальної власності формується в умовах ринкових відносин. Основними потребами розрахунків оцінки об'єктів інтелектуальної власності є: постановки на баланс як нематеріальних активів; уступки прав (купівля-продаж); передачі прав на використання об'єкта інтелектуальної власності на ліцензійній основі; приватизації об'єктів державної власності; ліквідація підприємства; застави об'єктів інтелектуальної власності; внесення вартості об'єктів інтелектуальної власності у страховий фонд суб'єктів господарської діяльності; спадщини, дарування, або безкоштовної передачі об'єктів інтелектуальної власності; визначення частки майнових прав; нарахування податків і зборів; відшкодування збитку; оцінки вартості підприємства; експертизи інноваційних продуктів та інше.

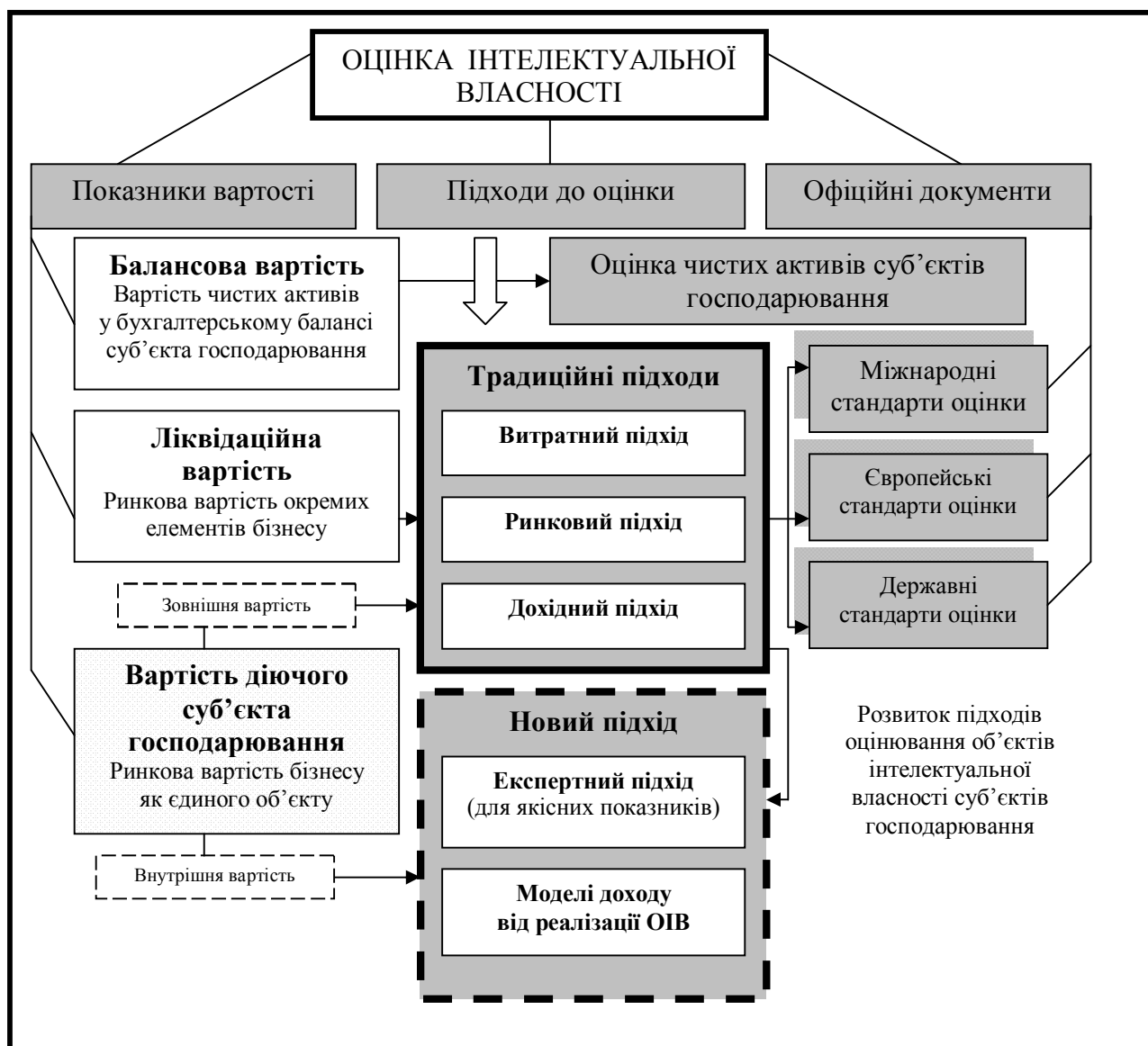


Рис. 3.1. Методи і моделі комплексного підходу оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності

Фундаментом системи оцінювання характеристик інтелектуальної власності та основою всіх методів є система показників оцінювання ОІВ суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості, створена завдяки анкетуванню і методу експертних оцінок.

Оскільки оцінка ОІВ може мати як якісні, так і кількісні показники, пропонуємо вдосконалювати їх систему, використовуючи комплексний підхід до формування вартісної оцінки інтелектуальної власності (рис. 3.1).

Для оцінки якісних показників слід використати експертний підхід, а для оцінювання кількісних показників використаємо розрахункові методи обчислення доходу від використання ОІВ.

Сутність запропонованого експертного підходу полягає у експертній оцінці інтелектуальної власності суб'єктів господарювання, формалізованій у вигляді відповідей на питання експертної анкети. При цьому передбачається наявність бальної шкали оцінок об'єктів інтелектуальної власності.

Критерієм ефективної діяльності довільної організаційно-економічної системи має бути функція сукупності оціночних показників, яка дозволяє комплексно оцінити міру відповідності еталона на даний момент. Тому цільова функція, яка характеризує ефективність діяльності довільної організаційної одиниці щодо використання інновацій, може бути представлена у вигляді такої залежності:

$$A_{a^3y\bar{e}} = f(I_1, I_2, \dots, I_m), \quad (3.1)$$

де I_i – стан діяльності організації у даний момент часу;

m – кількість оціночних показників ($i = 1, 2, \dots, m$).

Якщо припустити, що ефективність може бути представлена як сума окремих параметрів, то залежність набуде такого вигляду:

$$A_{a^3y\bar{e}} = f(I_1) + f(I_2) + \dots + f(I_m), \quad (3.2)$$

Відомо, що значна частина окремих показників бувають протипоказані, у такому випадку їх можна сумувати після відповідного "зважування", надання переваг, які визначаються виходячи із загальних цілей завдань системи. З врахуванням "зважування" цільову функцію ефективності діяльності суб'єкта господарювання можна зобразити у такому вигляді:

$$A_{a^3y\bar{e}} = Q_1 I_1 + Q_2 I_2 + \dots + Q_m I_m = \sum_{i=1}^m Q_i I_i, \quad (3.3)$$

де Q_i – коефіцієнт відносної важливості (ваговий коефіцієнт) оціночного показника I_i . Його встановлюють експериментально. Оскільки Q_i – відносна вага

показника, то $\sum_{i=1}^m Q_i = 1$. Значення показника \check{I}_s може бути визначене на основі функції такого виду:

$$\check{I}_s = f(\check{I}_s^{\acute{o}} / \check{I}_s^{\acute{a}T}), \quad (3.4)$$

де $\check{I}_s^{\acute{o}}, \check{I}_s^{\acute{a}T}$ – відповідно фактичні та еталонні значення розрахункового показника в даний час.

Мінімальним числом показників для оцінки діяльності суб'єкта господарювання відносно інновацій на наш погляд є чотири – згідно числа етапів циклу. За кожним видом інновацій згідно оцінок діяльності за етапами циклу з врахуванням вагових коефіцієнтів етапу складається оцінка діяльності. Показники обчислюються наступним чином:

$$\check{I}_{\acute{a}} = \times_{\acute{a}} / \times_{\acute{o}}; \check{I}_{\acute{i}} = \times_{\acute{i}} / \times_{\acute{a}}; \check{I}_{\acute{o}} = \times_{\acute{o}} / \times_{\acute{i}}; \check{I}_{\acute{a}i} = \times_{\acute{a}i} / \times_{\acute{o}}, \quad (3.5)$$

де $\check{I}_{\acute{a}}, \check{I}_{\acute{i}}, \check{I}_{\acute{o}}, \check{I}_{\acute{a}i}$ – показники виявлення, вивчення, узагальнення, розповсюдження та впровадження інновацій;

$\times_{\acute{o}}, \times_{\acute{a}}, \times_{\acute{i}}, \times_{\acute{o}}, \times_{\acute{a}i}$ – число об'єктів інновацій даного виду відповідно сформованого, виявленого, вивченого, узагальненого розповсюдженого і впровадженого в даному суб'єкті господарювання за аналізований період.

Якщо класифікувати інновації за змістом, то можна виділити чотири основні групи: інноваційні прийоми і методи праці, організація праці, організація виробництва і управління, техніко-технологічний досвід. Повна оцінка використання інновацій усіх видів в організації E_n обчислюється за формулою:

$$E_i = \sum_{j=1}^4 P_j \left(\sum_{i=1}^4 Q_{ij} / \check{I}_i \right), \quad (3.6)$$

де P_j – коефіцієнт відносної важливості оцінки використання інновацій за основними її видами (встановлюється експертним шляхом).

Для оцінки ОІВ проводиться експертиза, метою якої є встановлення вагових коефіцієнтів Q_{ij} і P_j . Метод експертної оцінки вибирається у випадку відсутності статистичних даних. До експертизи залучають спеціалістів даної галузі знань.

Якісний склад групи експертів залежить від їхньої компетентності, встановлюється шляхом використання алгоритму рішення задачі про лідера. У відповідності з алгоритмом організатори експертизи спочатку, на свій погляд, складають список провідних N спеціалістів галузі, приймаючи до уваги опубліковані праці, профіль діяльності. При їх опитуванні появляються нові імена. При виявленні нових імен проводиться їх опитування. Процедура продовжується до тих пір, поки повторюваність не досягне 90%.

Наступні обчислення проведемо на комп'ютері за допомогою такої процедури:

- всі спеціалісти ранжуються за числом згадування їх імен;
- отриманий список покращуємо не тільки за кількістю згадувань, але і рангу спеціаліста, що назвав його в попередній ітерації;
- проводимо кілька ітерацій;
- отримаємо вихідний список, який складається з m осіб, після відсікання випадкових людей;
- за допомогою експертів, отриманого у списку, проводимо оцінювання ОІВ.

Опитування проводиться у вигляді анкетування за наперед заготовленими питаннями. Значення вагового коефіцієнта (індексу рейтингу оцінювача) X_i у кожному випадку обчислюється згідно формули:

$$X_i = \sum_{h=1}^l \sum_{j=1}^m q_m X_{ij}^h K_j \quad (i = 1, 2, \dots, n), \quad (3.7)$$

де q_h – коефіцієнт вагових показників порівняння об'єктів;

K_j – коефіцієнт компетентності експертів;

X_{ij}^h – результат оцінки в числах, або балах;

j – номер експерта ($j=1, 2, \dots, m$);

i – номер об'єкта ($i=1, 2, \dots, n$);

h – номер порівнювального показника (признака) ($h=1, 2, \dots, l$).

Методи, що використовуються при розрахунку виключних прав на використання об'єктів інтелектуальної власності, визначаються типом вартості, а та-

кож метою, для якої призначена виконувана оцінка і як планується використувати її результати.

Для кількісної вартості ОІВ використовуються методи, витратного підходу які полягають у розрахунку витрат на відтворення об'єктів інтелектуальної власності, що оцінюються в поточних цінах за мінусом амортизації. Ці методи застосовуються переважно для цілей інвентаризації створюваних та придбаних об'єктів інтелектуальної власності, балансового обліку у діючих суб'єктах господарювання, а також для визначення мінімальної ціни ліцензії на передачу прав використання оцінюваної інтелектуальної власності, нижче якої угода для її правовласника стає не вигідною.

У цілому задачу оцінки ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності розглянемо у вигляді такою функції:

$$S = f\left(D_{\text{чистий}}^i \left(\times I_{\text{інфляція}}, A, \Delta \hat{E}_{\text{власності}}, \hat{E}_{\text{власності}} \right), k_d(k_{RF}, RP, J, \dot{O}_i, \Delta P), t, S_{\text{ці}}, \right), \quad (3.8)$$

де S – поточна ринкова вартість ОІВ, розрахована за витратним, ринковим, дохідним підходами;

t – економічний термін дії прав на ОІВ;

$D_{\text{чистий}}^i$ – чистий дохід після закінчення i -го періоду;

k_d – ставка дисконтування (%);

i – періоди регулярних виплат чистого доходу;

$T_{\text{інфляція}}$ – темп інфляції (%);

ΔP – відносний приріст цін за конкретний період;

$k_{\text{реф}}$ – середньорічна ставка рефінансування оборотних засобів, що встановлена НБУ (%);

k_{RF} – безризикова ставка (%);

RF – премія за ризик (%);

J – середньорічний приріст індексу цін (%);

$ЧП_{\text{кінці}}$ – чистий прибуток (після виплати податків);

A – амортизація;

$\Delta K_{\text{вл.об.}}$ – приріст власного оборотного капіталу від використання ОІВ;

$K_{\text{вл.}}$ – капітальні вкладення на створення та використання ОІВ;

$S_{ан.}$ – вартість ОІВ-аналогів;

При оцінюванні об'єктів інтелектуальної власності є низка таких обмежень:

- оцінка проводиться з конкретною ціллю подальшого використання ОІВ;
- обмеженість прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- обмеженість у термінах використання об'єктів інтелектуальної власності;
- справедлива ринкова вартість ($PB_{справедлив.}$) на конкретну дату оцінки.

Для здійснення оцінки вартості інтелектуальної власності підготовчу роботу із збору та опрацюванню інформації необхідно проводити в певній послідовності та з дотриманням вимог до змісту її результатів.

У загальному випадку вартість оцінюваного об'єкта, розрахована за допомогою витратного підходу обчислюється за такою формулою:

$$S_{\bar{a}} = \left(\sum_{i=i_{поч}}^{i_{кінц}} C_i \times K_{ind} \right) - Ka, \quad (3.9)$$

де C_i – сумарні витрати на створення (придбання) ОІВ;

K_{ind} – коефіцієнт індексації (величина індексу цін);

$i_{поч}$ – початковий рік розрахункового періоду;

$i_{кінц}$ – кінцевий рік розрахункового періоду;

Ka – коефіцієнт амортизації (морального і фізичного зносу) до кінцевого року розрахункового періоду.

Ми пропонуємо при обчисленні розрахункової ринкової вартості ОІВ, розрахованої з використанням витратного підходу, застосовувати таку функцію:

$$S_{\bar{a}} = f(C_i^{IAD}, \tilde{N}_3^{EOA}, \tilde{N}_3^{Io}, \tilde{N}_3^{Iadoe}, \tilde{N}_3^{Iodaa}, \tilde{N}_3^{Dtyeo3}, \tilde{N}_3^{Aiaado}, a_3, w_1, w_2, A, T), \quad (3.10)$$

де \tilde{N}_3^{IAD} – витрати на науково-дослідні роботи в i -му році;

\tilde{N}_3^{EOA} – витрати на конструкторсько-технологічну документацію на ОІВ у i -му році;

\tilde{N}_3^{Io} – витрати на правову охорону ОІВ в i -му році, включаючи мито та витрати пов'язані на підтримання охоронного документа в силі;

\tilde{N}_3^{Iadoe} – витрати на рекламу та проведення маркетингових досліджень;

$\tilde{N}_s^{\text{Йёёá}}$ – витрати на придбання ОІВ, в тому числі паушальні платежі за ліцензійним договором;

$\tilde{N}_s^{\text{Дйёёó³}}$ – щорічні платежі (роялті) за ліцензійним договором;

$\tilde{N}_s^{\text{Áíááóó}}$ – витрати на довершення ОІВ для виробництва;

a_i – ануїтет (коефіцієнт приведення різночасових вартостей до базового року);

w_1 – вираження суми в умовних одиницях на дату проведення витрат на створення (придбання) ОІВ;

w_2 – вираження суми в умовних одиницях на дату оцінки ОІВ;

Ha – норма щомісячної амортизації;

T – термін фактичного використання об'єкта оцінки.

У загальному випадку вартість оцінюваного об'єкта, розрахована за допомогою дохідного підходу, пропонуємо обчислювати за такою формулою:

$$S_{\bar{a}} = \frac{D_{\text{ёёñó}}}{k_d} \left(1 - \frac{1}{(1+d)^t} \right), \quad (3.11)$$

де t – термін корисного використання ОІВ.

Розрахункова ринкова вартість ОІВ, що розраховується за допомогою методів дохідного підходу, у загальному випадку являє собою наступну функціональну залежність:

$$S_{\bar{a}} = f(D_{\text{ёёñó}}, k_k, V, R_i, \tilde{N}_s, k_d, Ka), \quad (3.12)$$

де S – поточна вартість ОІВ;

$D_{\text{чист}}$ – чистий дохід в i -му році;

k_k – коефіцієнт капіталізації;

V – обсяг випуску продукції, виготовленої з використанням ОІВ в i -му році;

R_i – ставка роялті для i -го року;

C_i – витрати на організаційно-технічні та інші заходи для підтримки ОІВ в стані готовності для виробництва в i -му році;

k_d – ставка дисконтування (норма доходу);

Ka – коефіцієнт амортизації ОІВ.

Загальний вигляд моделі ринкового (порівняльного) підходу ми пропонуємо обчислити за такою формулою:

$$S_i = S_{ai}^s \pm \sum_{i=1}^m K_{eio} , \quad (3.13)$$

де S_n – розрахункова величина ринкової вартості ОІВ, що оцінюється;

S_{ai}^s – вартість i -го ОІВ-аналога;

K_{eio} – коефіцієнт коригування вартості i -го аналога, що відображає кількісні та якісні розбіжності у характеристиках ОІВ-аналога та оцінюваного ОІВ;

m – кількість показників, що характеризують ОІВ для яких проводиться коригування.

На рисунку 3.2. подана розроблена нами класифікація напрямів використання інтелектуальної власності, у якій відображені два основні напрями господарського використання інтелектуальної власності у діяльності різних бізнес-структур: капіталізація і комерціалізація інтелектуальної власності. Капіталізація об'єктів інтелектуальної власності пов'язана з обліком, оцінкою і введенням інтелектуальної власності у вартість суб'єкта господарювання.

Вибір певних форм і засобів комерціалізації інтелектуальної власності визначається результатами маркетингових досліджень, на базі яких формується бажаний прибуток для конкретного напрямку використання об'єктів інтелектуальної власності.

Під комерціалізацією вважаємо процес перетворення об'єкту інтелектуальної власності в прибуток засобами торгівлі. Тому сам термін “комерціалізація інтелектуальної власності” необхідно розуміти як підприємницьку діяльність, пов'язану з перетвореннями результатів інтелектуальної діяльності і засобів індивідуалізації у прибуток з використанням різних форм і засобів торгівлі. Процес використання ОІВ відобразимо наступним чином.

Оцінка потенціалу комерціалізації ОІВ побудована на принципі: інтелектуальна власність створює ряд витрат, які протиставляються ряду можливостей для генерації доходу, для тих, хто експлуатує (використовує) цю інтелектуальну власність. Доцільність патентування визначається цілями використання інтелектуальної власності. Можна виділити дві основні цілі використання ОІВ: продаж (експорт) продукції власного виробництва і продаж (експорт) техно-

логії як цілі патентування. Критерії доцільності патентування включають в себе технічний рівень об'єкта, економічну ефективність, значимість конкретного винаходу в об'єкті техніки, присутність ноу-хау, можливість доведення порушення прав ОІВ, наявність ринку та інтересів конкурентів.

Складність формування об'єктивної ринкової вартості для комерційної реалізації прав ІВ полягає в недосконалій методичній базі оцінки власності такого роду та різних напрямків інтересів суб'єктів ринку ІВ.

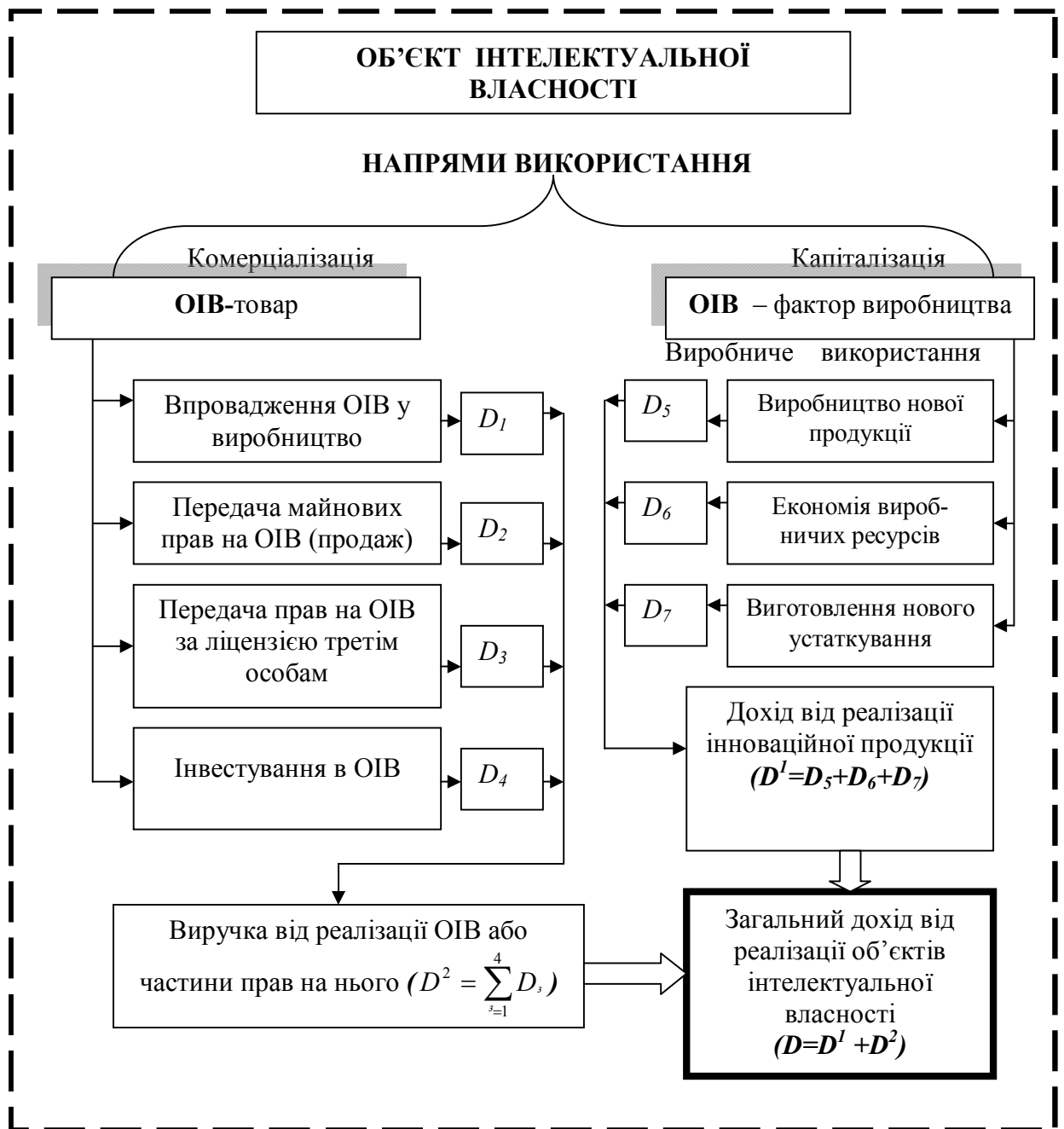


Рис. 3.2. Модель напрямів отримання доходу від інтелектуальної власності

Вибір певних форм та засобів комерціалізації інтелектуальної власності визначається результатами маркетингових досліджень, на базі яких формується очікуваний прибуток за конкурентним напрямком використання ОІВ.

Разом з тим, при виборі варіанту комерціалізації ІВ, який створений суб'єктом господарювання потрібно враховувати те, що найбільший економічний ефект (прибуток) отримує правовласник від застосування ОІВ на власному виробництві для випуску конкурентоспроможної продукції, або модернізації виробництва і реалізації цієї продукції чи послуг на внутрішньому або зовнішньому ринках.

Розмір отриманого прибутку у цьому випадку за розрахунковий період визначається за такою формулою:

$$\dot{I}_{\delta}^1 = \sum_{t_i}^{t_k} V_t \times \Delta \dot{I}_t \times k_d, \quad (3.14)$$

де \dot{I}_{δ}^1 – очікуваний розмір прибутку за період T від реалізації товарів і послуг власного виробництва;

V_t – обсяг реалізації продукції на основі ОІВ у році t ;

$\Delta \dot{I}_t$ – очікуваний прибуток від реалізації одиниці продукції на основі ОІВ у році t , у грошових одиницях;

k_d – коефіцієнт дисконтування у році t ;

t_i, t_k – відповідно початковий та кінцевий роки розрахункового періоду T .

Такий прибуток правовласник ОІВ отримає тільки у випадку використання ОІВ у власному виробництві.

При застосуванні інших форм комерціалізації ОІВ правовласник отримує тільки частину прибутку від її повної суми, що зосереджена у покупця патенту або ліцензії. В цьому випадку, розмір отриманого правовласником прибутку становитиме:

$$\dot{I}_{\delta}^2 = \times \times \sum_{t_i}^{t_k} V_t \times \Delta \dot{I}_t \times k_d, \quad (3.15)$$

де \times – частка правовласника у прибутку покупця патенту, або ліцензії (%);

\dot{I}_{δ}^2 – розмір винагороди від продажу патентів та ліцензій;

Із порівняння розрахункових формул (3.14) і (3.15) видно, що найбільший ефект (прибуток) правовласник може отримати при використанні ОІВ у власному виробництві, а при застосуванні інших форм комерціалізації ОІВ, він може розраховувати тільки на певну частку прибутку порівняно з користувачем. Очевидно, що на розмір прибутку можуть впливати і інші фактори з врахуванням яких приймають рішення про вибір варіанта використання ОІВ.

При розрахування вартості об'єктів інтелектуальної власності у цілях прийняття на баланс суб'єкта господарювання як облікову одиницю до складу нематеріальних активів і відображення в бухгалтерському обліку, визначальними чинниками вартості об'єктів інтелектуальної власності є:

- витрати правовласника на створення і перетворення об'єктів інтелектуальної власності в джерело додаткового доходу, введення їх в господарський обіг;
- витрати правовласника на патентування (реєстрацію) об'єктів інтелектуальної власності;
- витрати на страхування об'єктів інтелектуальної власності від ризиків;
- термін дії охоронного документа (патенту, свідоцтва про реєстрацію) на дату оцінки;
- витрати правовласника в ході вирішення суперечок, у тому числі судових, пов'язаних з оцінюваним об'єктом інтелектуальної власності;
- очікувані поступлення у формі платежів за ліцензією, виданою на об'єкт інтелектуальної власності (за умови фіксованого розміру цих платежів);
- термін корисного використання об'єкта інтелектуальної власності з отриманням доходу;
- чинники фізичного і морального зносу оцінюваного об'єкта;
- інфляційний чинник, а також складові розрахунку ціни у вигляді оцінок-прогнозів прибутків власника, що їх має отримувати від реалізації своїх прав протягом терміну корисного використання оцінюваного об'єкту інтелектуальної власності;
- сума відсотків за банківськими позиками, що спрямовані на створення або придбання нематеріальних активів.

Доцільно зазначити, що при оцінці винаходів-аналогів не завжди є повна інформація про їх кількісні та якісні характеристики. У таких умовах доцільно говорити про необхідність розроблення методики оцінки техніко-економічної значимості винаходів і прийняття управлінського рішення про поведінку суб'єкта господарювання. Перевагу при цьому надають застосуванню багатокритеріальних методів прийняття рішень.

В залежності від бази оцінки, що лежить в основі методу, всі методи вартісної оцінки ОІВ можна розділити на дві групи: дохідні і витратні.

До дохідних відносяться:

- метод розрахунку ліцензій на основі розміру прибутку від використовуваної інтелектуальної власності;
- метод розрахунку ліцензій на базі роялті.

До витратного принципу оцінки належить метод розрахунку ліцензії на основі оцінки індивідуальних витрат для створення ОІВ.

В процесі комерціалізації винаходу суб'єкт ринку інтелектуальної власності намагається отримати максимальну вигоду. З урахуванням цього, для ліцензіара (продавця) і ліцензіата (покупця) існують дві протилежні позиції, що відображають їх інтереси у переговорах. Тобто, обґрунтування ціни при укладанні угоди перебуватиме у межах певного цінового діапазону.

Визначення нижньої межі цінового діапазону – це розрахунок такої ціни, яка повинна забезпечити заміщення витрат на створення винаходу, а також отримання прибутку від його комерціалізації. Даний витратний принцип вартісної оцінки ОІВ відображає позицію ліцензіара при укладенні угоди.

Визначення верхньої межі цінового діапазону – це така ціна винаходу, яка розраховується виходячи із величини доходу, який отримає ліцензіат від впровадження винаходу у виробництво.

На основі проведеного теоретико-методичного аналізу вартості ОІВ розроблений алгоритм визначення ціни винаходу (рис. 3.3).

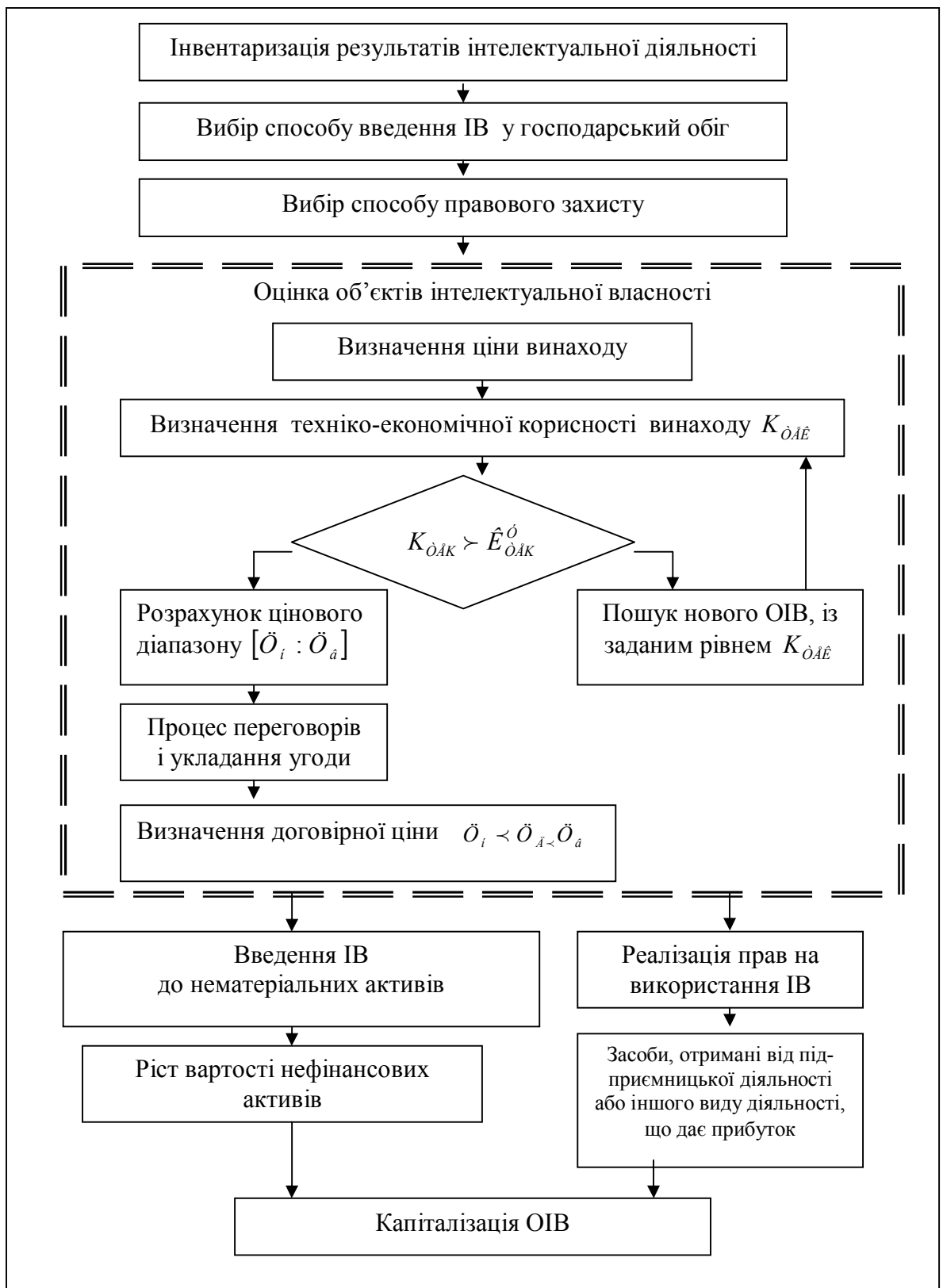


Рис. 3.3. Схема процесу використання ОІВ

У розробленому алгоритмі визначення ціни винаходу основним етапом є оцінка техніко-економічної корисності винаходу під якою розуміємо відносну міру ефективності і готовність до використання данного винаходу при вироб-

ництві кінцевої продукції. Така оцінка відображає вартість ОІВ. Отже, є необхідність розроблення комплексної методики для проведення оцінки техніко-економічної корисності і визначення ціни винаходу, в основу якої покладено метод багатокритеріального аналізу – метод аналізу ієрархій. Застосування цього методу для виконання окресленого завдання зумовлене тим, що даний метод є систематичною процедурою для ієрархічного представлення показників, які визначають техніко-економічну корисність винаходу, а також він охоплює в себе процедури ранжування та отримання пріоритетності характеристик.

Для складання структурних формул запису розрахунків оцінки об'єктів інтелектуальної власності використаємо такі показники:

t – рік розрахункового періоду (t змінюється від 1 до n);

n – кількість років, введених у розрахунковий період;

i – підмножина категорій податків і платежів до бюджету з доходу суб'єкта господарювання (i змінюється від 1 до k);

k – сукупність категорій податків і платежів з доходу суб'єкта господарювання в t -році;

j – підмножина категорій прибутків суб'єкта господарювання (j змінюється від 1 до r);

r – сукупність джерел доходу.

Кількісне значення узагальненого показника техніко-економічної корисності базового взірця приймемо рівним одиниці, тоді узагальнений коефіцієнт техніко-економічної корисності оцінюваного винаходу обчислюють за формулою:

$K_{\hat{O}Ai} = 1 + W_{Ai}$. Нижню межу ціни ліцензії у загальному вигляді визначимо за такою формулою:

$$E_i^{\hat{E}^{30}} = [(\tilde{N} + \dot{I}) \times \hat{E}_\delta + \hat{A}_a] \times \hat{E}_1 \times \hat{E}_2 \times \hat{E}_3, \quad (3.16)$$

де \tilde{N} – витрати ліцензіара на розроблення і закріплення прав на об'єкт ліцензійної угоди;

\dot{I} – сума прогнозованого прибутку ліцензіара у грошовому виразі;

\hat{E}_δ – коефіцієнт науково-технічної цінності;

\hat{A}_a – сума винагороди авторам;

\hat{E}_1 – коефіцієнт підготовленості об'єкта до впровадження;

\hat{E}_2 – коефіцієнт технічного ризику реалізації проекту;

\hat{E}_3 – коефіцієнт обліку переданих за ліцензійною угодою прав на використання ОІВ.

Розрахунок чистого прибутку ($ЧП_t$) здійснимо відповідно до чинних нормативних актів. Дохід, податки і платежі з доходу і прибутку, а також витрати розраховуються у співвідношенні з тією частиною, яка припадає на об'єкт інтелектуальної власності. У нормативних документах запропоновано порядок розрахунку вартості реалізованої продукції як складової частини визначення чистого прибутку. В цьому випадку вартість реалізованої продукції ми пропонуємо обчислювати за формулою:

$$\Delta B' = \sum_{t=1}^n (P_{jt}^1 - P_{jt}^2), \quad (3.17)$$

де $\Delta B'$ – додаткова вартість одиниці продукції, товару (робіт, послуг), виготовлених з використанням об'єкта інтелектуальної власності за категоріями доходу j , отриманого в t -році (t змінюється від 1 до n);

P_{jt}^1 – ціна реалізації одиниці продукції, виготовленої на базі об'єкта інтелектуальної власності в t -році, за категоріями доходу j ;

P_{jt}^2 – ціна реалізації одиниці продукції, виробленої без використання об'єкта інтелектуальної власності, за категоріями доходу j .

$$\hat{A}_{i\partial i\partial i}^{\partial a\partial a\partial e} = \sum_{j=1}^r \sum_{t=1}^n V_{jp} (P_{jt}^1 - P_{jt}^2), \quad (3.18)$$

де $\hat{A}_{i\partial i\partial i}^{\partial a\partial a\partial e}$ – вартість реалізованої готової продукції i товарів (робіт, послуг) в t -році за категоріями доходу j , отриманого при використанні об'єкта інтелектуальної власності;

V_{jp} – обсяг продукції, виготовленої з використанням об'єкта інтелектуальної власності, за категоріями доходу j в t -році.

У разі відсутності інформації про ціну реалізації одиниці продукції (робіт, послуг) рекомендуємо метод розрахунку додаткового прибутку, який полягає в порівнянні чистого прибутку, отриманого до і після введення об'єкта інтелектуальної власності в господарський обіг. Різниця в прибутку становитиме додатковий економічний ефект від впровадження об'єкта інтелектуальної власності.

Розрахунок вартості ліцензії проводиться у разі передачі прав за ліцензійною угодою і угодою передачі прав на ОІВ. Предметом фінансових умов ліцензійного договору, що передбачають розмір винагороди за ліцензію, є вид, терміни і порядок розрахунку платежів.

Частку ліцензіара в прибутку ліцензіата визначається шляхом порівняння прибутку, отриманого до використання об'єкту ліцензії, з прибутком, одержаним після використання цього об'єкту, або за допомогою порівняння цін реалізації одиниці продукції.

Вартість ліцензії, що визначається за прибутком, рівна розміру додаткового прибутку ліцензіата, отриманого у результаті придбання ліцензії і використання об'єкта ліцензії.

Для розрахунку вартості ліцензії на базі роялті важливими є два чинники: ставка роялті і база роялті. Ставка роялті вказує величину частки, на яку може претендувати ліцензіар в додатковому прибутку або чистому прибутку ліцензіата. За базу розрахунку роялті приймемо додатковий чистий прибуток, дохід, обсяг продажів, собівартість, ціни реалізації (світові, ринкові, роздрібні, оптові), обсяг виробництва, вартість реалізованої продукції і інші показники. Поточні роялті дорівнюють добутку ставки та бази роялті.

Формула розрахунку ціни ліцензії на базі роялті має такий вигляд:

$$C_{E^2O}^{Diy\ddot{e}} = P_{E^2O}^{Dic\ddot{o}\ddot{a}\ddot{o}} + \sum_{t=l_0}^{l_f} V_t \times P_{lt}^1 \times k_{dt} \times R_t, \quad (3.19)$$

де l_0 – рік початку освоєння об'єкта ліцензії;

l_f – рік закінчення ліцензійного договору;

$P_{\tilde{E}^{\circ}\tilde{O}}^{Di\check{c}o\check{a}\check{a}\check{o}}$ – розрахункова ціна ліцензії на базі роялті за період (від l_0 до l_f) у розрахунковому році;

C_{lz} – витрати попереднього періоду, понесені в процесі створення, доведення об'єкта інтелектуальної власності до стану готовності до виробництва і реалізації, з урахуванням коефіцієнта морального зносу;

V_t – обсяг продукції, виготовленої з використанням об'єкта ліцензії, в t -році;

P_t^1 – ціна реалізації одиниці ліцензованої продукції в t -році;

R_t – ставка роялті в t -році;

k_{dt} – коефіцієнт дисконтування в t -році.

Метод розрахунку ставки роялті залежить від прийнятої для цього бази. Якщо за базу роялті прийнятий прибуток ліцензіата, то ставка роялті може бути визначена за такою формулою:

$$R_t = \times_t^{e^{\check{v}\check{o}\check{a}\check{i}}} \times \frac{\Delta \times \check{I}_t}{P_t^1}, \quad (3.20)$$

де R_t – річна ставка роялті в t -році розрахункового періоду;

$\times_t^{e^{\check{v}\check{o}\check{a}\check{i}}}$ – частка ліцензіара в прибутку ліцензіата в t -році;

$\Delta \times \check{I}_t$ – додатковий чистий прибуток, отриманий з одиниці продукції в t -році.

Вартість ліцензії є конкретною фіксованою сумою, яка виплачується ліцензіару. Ціна ліцензії в паушальній формі складається з вартості ліцензії на базі роялті, перерахованої в паушальний платіж за допомогою спеціального коефіцієнта перерахунку k_r .

Загальна формула розрахунку матиме такий вигляд:

$$C_{\tilde{E}^{\circ}\tilde{O}}^{\check{I}\check{a}\check{o}\check{o}} = \check{N}_{\tilde{E}^{\circ}\tilde{O}}^{Di\check{c}o\check{a}\check{a}\check{o}} \times k_r, \quad (3.21)$$

де $C_{\tilde{E}^{\circ}\tilde{O}}^{\check{I}\check{a}\check{o}\check{o}}$ – розрахункова ціна ліцензії у формі паушального платежу;

$\check{N}_{\tilde{E}^{\circ}\tilde{O}}^{Di\check{c}o\check{a}\check{a}\check{o}}$ – ціна ліцензії на базі роялті за розрахунковий період T або ціна в поточному t -році, що обчислюється за формулою (3.19);

k_r – коефіцієнт перерахунку платежів на базі роялті в паушальні платежі, які розраховуються на основі формули складних відсотків.

Розрахунок вартості ліцензії на основі комбінованої форми платежу здійснюють з урахуванням того, що на первинному етапі реалізації угоди (підписання угоди, передача технічної документації, запуск виробництва) платежі проводять в паушальній формі, а надалі (розширення виробництва, його модернізація, розширення співпраці) – у формі роялті.

Методика визначення верхньої межі цінового діапазону ліцензії відображає дохідний принцип вартісної оцінки ОІВ, і дає змогу розрахувати максимальну ціну винаходу, перевищення якої є не вигідним для покупця.

Для цього проведемо розрахунок чистого дисконтного прибутку від реалізації продукції з використанням оціненого винаходу.

Величина ринкової вартості об'єкта інтелектуальної власності у значній мірі залежить від того, наскільки ефективно він використовується. Вона визначається на основі ринкових даних за допомогою методів і процедур оцінки, що відображають характер власності, цілі використання та найбільш ймовірні умови, за яких дану власність можна продати на відкритому ринку.

Ліцензіар може зіставити альтернативи, що проявляються у виборі ним відповідного значення величини φ , рівної відношенню їх вартостей:

$$\varphi = \frac{NPV_{\text{ліц}}}{NPV_{\text{самост}}}, \quad (3.22)$$

де $NPV_{\text{ліц}}$ – чиста вартість ОІВ ліцензіата, придбана шляхом купівлі;

$NPV_{\text{самост}}$ – чиста вартість ОІВ ліцензіата, створена самостійно.

У рамках моделі величина φ змінюється в межах $0 \leq \varphi \leq 1$, тому при таких її значеннях буде виконуватись умова $NPV_{\text{самост}} \geq NPV_{\text{ліц}}$, при якій ліцензіарові буде вигідно створювати ОІВ. У загальному випадку, визначаючи значення φ , ліцензіар може проранжувати всі доступні для нього альтернативні варіанти ($NPV_{\text{нок}}$); при цьому кращим буде той варіант, якому відповідає більше значення φ .

Наведені особливості системи оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання дають підстави визначити її наступним чином:

Система оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання – це система методів, що вибірково застосовуються оцінювачем для перетворення первісної інформації у показники вартості з метою оцінки інтелектуальної власності суб'єктів господарювання.

Практична реалізація запропонованої системи при оцінюванні вартості інтелектуальної власності суб'єктів господарювання забезпечить з одного боку, підвищення точності оцінки та скорочення термінів її проведення, а з іншого – дасть змогу керівництву суб'єктів господарювання приймати обґрунтовані рішення щодо придбання, підвищення ефективності використання та реалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Отже, пошук єдиної оцінки об'єктів інтелектуальної власності є доволі складним. Відтак методика може спиратися тільки на конкретні цілі оцінки з урахуванням тих чи інших особливостей конкретних об'єктів інтелектуальної власності. Процес комерціалізації інтелектуальної власності неможливий без її початкового обліку та вимірювання. Оцінку інтелектуальної власності можна відобразити як процес встановлення (у грошовому вимірі) корисності результатів інтелектуальної діяльності і прирівнених до них засобів індивідуалізації юридичних осіб, індивідуалізації продукції, виконання робіт або послуг.

3.2. Оцінювання ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності розрахунковими методами

Нематеріальна складова вартості бізнесу на сьогоднішній день мало вивчена та має низку протиріч на сучасному етапі розвитку оціночної діяльності. Головним критерієм оптимальності стратегічного розвитку суб'єктів господарювання є максимізація стратегічної вартості інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності.

Визначення та оптимальне управління основними факторами створення та розвитку вартості інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності

суб'єктів господарювання є основою стратегічних і тактичних рішень, активного менеджменту при реалізації стратегій розвитку і оцінки вартості суб'єктів господарювання.

Як базу для визначення вартості використання інтелектуальної власності в інвестиційних проектах у дисертації запропоновано прийняти економічну ренту відповідних патентів у вигляді величини доходу, який може бути отриманий у результаті її використання. Виходячи із величини економічної ренти патентів, а також витрат патентовласника на розробку патента, реєстрацію та підтримку його в силі пропонується визначити вартість прав, що продаються (передаються) на використання патентів.

Викладемо авторський підхід до формування системи оцінювання за допомогою оптимізаційної моделі інновацій суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості.

Дохід від реалізації продукції D^T до впровадження новизни обчислимо за такою формулою:

$$D^T = \sum_{t=0}^{\dot{0}} \sum_{i=1}^N \left[\frac{V_i^t (P_i^t - C_i^t)}{(1 + k_d)^t} \right] \times K_{\text{ма}} , \quad (3.23)$$

де V_i^t – розрахункові обсяги виробництва та продажу i -го виду продукції до використання технічної або технологічної новизни;

P_i^t – ціна продажу i -го виду продукції ($i=1, 2, 3, \dots, N$), виготовленої до використання патенту на технічну новизну;

C_i^t – собівартість виробництва i -го виду продукції до впровадження технічної новизни;

k_d – норма дисконту;

T – тривалість життєвого циклу продукції;

$K_{\text{ма}}$ – коефіцієнт, котрий враховує податок на прибуток, що рівний $1 - \frac{i_{\text{н}}}{100}$ (n_c – ставка податку на прибуток, %).

Дохід після впровадження технічної новизни D^T , яка підвищить якісні та споживчі параметри продукції, пропонуємо розраховувати за такою формулою:

$$D'^{\dot{o}} = \sum_{t=0}^{\dot{o}} \sum_{i=1}^N \left[\frac{V_i^t (C_i^t - \tilde{C}_i^t)}{(1+k_d)^t} \right] \times K_{\dot{m}\dot{a}} \quad , \quad (3.24)$$

де \tilde{C}_i^t – собівартість виробництва i -го виду продукції після впровадження технічної новизни; інші параметри формули, ті, що у формулі (3.23).

Дохід від патентів на нові технології виробництва D''^T обчислюється за такою формулою:

$$D''^{\dot{o}} = \sum_{t=0}^{\dot{o}} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M \left[V_i^t (\tilde{P}_{ij}^t - P_i^t) + \frac{r_{ij} \times \Delta V_{ij}^t}{100} \right] \times \frac{K_{\dot{m}\dot{a}}}{(1+k_d)^t} \quad , \quad (3.25)$$

де \tilde{P}_{ij}^t – ціна продажу i -го виду продукції ($i=1, 2, 3, \dots, N$), виготовленої з використанням патенту j ($j=1, 2, 3, \dots, M$) на технічну новизну;

ΔV_{ij}^t – фактичний річний приріст виробництва i -го виду продукції, виготовленої з використанням патенту на технологію j у t -му році розрахункового періоду;

r_{ij} – нова рентабельність виробництва i -го виду продукції за j -ою технологією (%); інші параметри формули, ті, що у формулі (3.23).

За формулою (3.24) запропоновано розраховувати економічну ренту для випадку, коли у результаті застосування нової запатентованої технології знижується тільки собівартість виробництва продукції, товарів, а за формулою (3.25) – коли забезпечується приріст виробничої потужності, продуктивності, збільшення обсягу виробництва. Величину рентного доходу від застосування в інвестиційних проектах промислових зразків i -ої продукції, виготовленої за j -ою технологією $D_{iC_{ij}}^{\dot{o}}$, та торгових марок $D_{oi_i}^{\dot{o}}$ пропонуємо обчислювати за такими формулами:

$$D_{iC_{ij}}^T = \sum_{t=0}^T \frac{[V_i^t \times (P_i^t \times T_{i_i}^t - \tilde{P}_{ij}^t \times (1 + \tilde{E}_i^t)) - \Delta C_{i\dot{a}\dot{d}\dot{e}}^t]}{(1+k_d)^t} \quad , \quad (3.26)$$

$$D_{oi_i}^T = V_i^t (P_i^{TM} - P_i^t) \quad , \quad (3.27)$$

де $T_{i_i}^t$ – коефіцієнт обліку морального зносу i -го виду продукції в t -му часовому періоді у відношенні до початку їх реалізації, для якого визначена величина P_i^t ;

$\Delta C_{i\dot{a}\dot{d}\dot{e}}^t$ – зміни витрат на рекламу продукції нового зразка у порівнянні із витратами на рекламу базової продукції;

P_i^{TM} – відповідно підвищена ціна реалізації продукції у наслідок використання торгових марок.

Величини доходу, що розраховуються за формулами (3.23)–(3.27), є приростами валового прибутку, що отримає виробник продукції за період її життєвого циклу.

Але величина приросту прибутку виробника буде меншою ніж величини, що розраховуються за формулами (3.23), (3.24) і (3.25), тому що, сама розробка новизни потребує відповідних витрат. Це має місце не тільки у випадку придбання права використання патентів на технічну новизну, але і у випадку, якщо винахід використовується виробником.

Разом з тим, до виробництва продукції з використанням патентів необхідно провести дослідно-конструкторські роботи, виробничі випробування, розробити необхідну документацію, що вимагає відповідних витрат. Реалізація продукції нового зразка вимагає здійснення рекламної діяльності. Цей фактор повинен враховуватись при визначенні реального прибутку інвестора, що вкладає засоби у виробництво. До моменту отримання прибутку, що розраховується за формулами (3.23), (3.24) і (3.25), інвестор-реалізатор технічної новизни понесе відповідні втрати, що пов'язані із одноразовими вкладками у створення основних виробничих фондів. Величина витрат на проведення дослідно-конструкторських робіт для випуску нової продукції з використанням технічної новизни до початку отримання прибутку буде виражатися такою формулою:

$$C_{\tilde{A}\tilde{E}\tilde{D}} = \tilde{N}_{\tilde{A}\tilde{E}\tilde{D}}^{iii} \times (1 + k_d)^{t_{\tilde{A}\tilde{E}\tilde{D}} + t_{D\tilde{A}}}, \quad (3.28)$$

де $\tilde{N}_{\tilde{A}\tilde{E}\tilde{D}}$ – витрати на проведення дослідно-конструкторських робіт, що проводяться до початку виробництва продукції і до отримання прибутку;

$\tilde{N}_{\tilde{A}\tilde{E}\tilde{D}}^{iii}$ – номінальна сума витрат на проведення дослідно-конструкторських робіт;

$t_{\tilde{A}\tilde{E}\tilde{D}}$ – час на проведення дослідно-конструкторських робіт у роках;

$t_{D\tilde{A}}$ – час на розроблення документації для виробництва продукції нового зразка в роках.

Величина витрат на розробку робочої документації для впровадження у виробництво нової продукції, приведена до початку виробництва і отримання прибутку аналогічно розраховується за такою формулою:

$$\tilde{N}_{D\bar{A}}^{\bar{i}\bar{i}^+} = \tilde{N}_{D\bar{A}}^{\bar{i}\bar{i}} \times (1 + k_d)^{t_{D\bar{A}}}, \quad (3.29)$$

де $\tilde{N}_{D\bar{A}}^{\bar{i}\bar{i}^+}$ – витрати на розроблення робочої документації до початку виробництва нової продукції і отримання прибутку;

$\tilde{N}_{D\bar{A}}^{\bar{i}\bar{i}}$ – номінальна сума витрат на розробку робочої документації;

$t_{D\bar{A}}$ – час на розроблення робочої документації у роках.

Економічні витрати, що пов'язані з капітальними вкладеннями у створення нових виробничих фондів на період будівництва та введення в дію виробничих потужностей являють собою величину:

$$C_A = CF \times k_d \times T_{A\bar{i}D}, \quad (3.30)$$

де C_E – економічні витрати як результат капіталовкладень в період здійснення будівельно-монтажних робіт;

CF – капіталовкладення на створення основних виробничих фондів;

$T_{A\bar{i}D}$ – період здійснення будівельно-монтажних робіт для створення виробничих потужностей.

У межах наших досліджень не зосереджуватимемо увагу на рекламні витрати нової продукції, тому що вони можуть розраховуватися на основі практики та досвіду рекламних агенств.

Обчислимо величину показника економічної ефективності до впровадження у виробництво нової продукції використовуючи формули (3.23), (3.28), (3.29) і (3.30) отримаємо таку формулу:

$$\begin{aligned} \overset{2}{\dot{a}\dot{o}} = & \sum_{t=0}^{\dot{o}} \sum_{i=1}^N \left[\frac{V_i^t (P_i^t - C_i^t)}{(1 + k_d)^t} \right] \times K_{\bar{i}\bar{i}\bar{a}} - \tilde{N}_{\bar{A}\bar{E}D}^{\bar{i}\bar{i}} \times (1 + k_d)^{t_{\bar{A}\bar{E}D} + t_{D\bar{A}}} - \tilde{N}_{D\bar{A}}^{\bar{i}\bar{i}} \times (1 + k_d)^{t_{D\bar{A}}} - \\ & - CF \times k_d \times T_{A\bar{i}D} - \sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^N C_{i\dot{a}\dot{o}\dot{e}}^t \end{aligned} \quad (3.31)$$

Спростивши формулу (3.31) отримаємо:

$${}^2_{\dot{a}\dot{o}} = \sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^N \left\{ \left[\frac{V_i^t (P_i^t - C_i^t)}{(1+k_d)^t} \right] \times K_{\dot{i}\dot{i}\dot{a}} - C_{i\dot{a}\dot{o}\dot{e}}^t \right\} - (1+k_d)^{t_{D\dot{A}}} \left(\tilde{N}_{\dot{A}\dot{E}\dot{D}}^{\dot{i}\dot{i}} \times (1+k_d)^{t_{\dot{A}\dot{E}\dot{D}}} + \tilde{N}_{\dot{D}\dot{A}}^{\dot{i}\dot{i}} \right) - CF \times k_d \times T_{\dot{A}\dot{i}\dot{D}} \quad (3.32)$$

А для інвестиційних (інноваційних) проектів для впровадження більш досконалих технологій виробництва продукції виведемо аналогічну формулу:

$${}^2'_{\dot{a}\dot{o}} = \sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^N \left\{ \left[\frac{V_i^t (C_i^t - \tilde{C}_i^t)}{(1+k_d)^t} \right] \times K_{\dot{i}\dot{i}\dot{a}} - C_{i\dot{a}\dot{o}\dot{e}}^t \right\} - (1+k_d)^{t_{D\dot{A}}} \left(\tilde{N}_{\dot{A}\dot{E}\dot{D}}^{\dot{i}\dot{i}} \times (1+k_d)^{t_{\dot{A}\dot{E}\dot{D}}} + \tilde{N}_{\dot{D}\dot{A}}^{\dot{i}\dot{i}} \right) - CF \times k_d \times T_{\dot{A}\dot{i}\dot{D}} \quad (3.33)$$

Виходячи з (3.25) обчислимо величину показника економічної ефективності з врахуванням патентів отримаємо:

$$I''_{\dot{a}\dot{o}} = \sum_{t=0}^T \left\{ \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M \left[V_i^t (\tilde{P}_{ij}^t - P_i^t) + \frac{r_{ij} \times \Delta V_{ij}^t}{100} \right] \times \frac{K_{\dot{i}\dot{i}\dot{a}}}{(1+k_d)^t} - C_{i\dot{a}\dot{o}\dot{e}}^t \right\} - (1+k_d)^{t_{D\dot{A}}} \left(\tilde{N}_{\dot{A}\dot{E}\dot{D}}^{\dot{i}\dot{i}} \times (1+k_d)^{t_{\dot{A}\dot{E}\dot{D}}} + \tilde{N}_{\dot{D}\dot{A}}^{\dot{i}\dot{i}} \right), \quad (3.34)$$

де ${}^2_{\dot{a}\dot{o}}$ – економічний ефект інвестора від реалізації інноваційно-інвестиційного проекту для організації виробництва принципово нової запатентованої продукції з новими властивостями за розрахунковий час T ;

${}^2'_{\dot{a}\dot{o}}$ – аналогічний показник з впровадженням нової запатентованої технології;

${}^2''_{\dot{a}\dot{o}}$ – аналогічний показник після впровадження нової запатентованої технології для кожного патенту j ($j=1, 2, \dots, M$); інші параметри формули, ті самі що й у формулах (3.23), (3.24), (3.25), (3.26), (3.29), (3.30).

Для проведення розрахунків економічної ренти патентів, відповідно до запропонованих нами формул, необхідні вивчення та оцінка кон'юктури товарного ринку, а саме: визначення сфер використання запатентованої технічної інновації для організації виробництва продукції, прогнози обсягів продажів, цін реалізації і життєвого циклу продукції з покращеними споживчими параметрами і якостями, що випускаються з використанням відповідного патенту.

Будь-яка запатентована технічна інновація практично може застосовуватися у декількох інноваційних проектах, які можуть відноситись до різних галузей матеріального виробництва. Тому завжди необхідна оцінка запатентованої технічної інновації у разі повторного її використання. Вказана оцінка можлива

тільки на основі експертизи спеціалістів різних галузей виробництва. Результатом вказаної оцінки має бути визначення номенклатури продукції, при виробництві якої можливе використання технічної інновації, і тоді при її застосуванні поліпшуються споживчі якості та параметри, а також збільшується обсяг виробництва і реалізації продукції.

Прогнозна оцінка обсягу виробництва і збуту продукції з покращеними споживчими параметрами тісно пов'язана з оцінкою можливих цін на них. Це взаємоз'язаний процес, що потребує серйозних обґрунтувань.

Прогноз обсягів продаж та цін реалізації продукції, вимагають маркетингових досліджень, вивчення товарного ринку. Інформація про життєвий цикл продукції з використанням патентної технічної новизни необхідне для того, щоб знати тривалість розрахункового періоду, коли інвестор-реалізатор інноваційного проекту буде отримувати прибуток від їх виробництва. Знаючи номенклатуру, прогнозний обсяг виробництва і реалізаційні ціни на продукцію з покращеними споживчими параметрами внаслідок застосування запатентованої технічної новизни, а також поточні ціни на продукцію, які будуть заміщені новими, можна розрахувати величину економічного ефекту, що відображає внесок новизни у приріст прибутку інвестора. При цьому необхідно врахувати також, що інвестор-реалізатор несе витрати на проведення дослідно-конструкторських робіт та розроблення робочої документації.

Знаючи можливу економічну ренту патентів, необхідно визначити, у яких пропорціях вона розподілиться між патентодавцем та інвестором. У світовій практиці економічних взаємовідносин між патентовласником та суб'єктом господарювання існує поняття роялті, що відображає регулярні одноразові відсоткові відрахування, що встановлюються у вигляді відповідних фіксованих ставок та виплачуються ліцензіатом через певні проміжки часу. Вони обчислюються такими способами:

- у відсотках від вартості виготовленої згідно з ліцензією продукції;
- у відсотках від сум продаж ліцензованої продукції;

– у відсотках від ціни продажів, або собівартості виробництва одиниці випущеної або реалізованої продукції.

Як правило, розмір роялті становить 25% від прибутку, який отримав виробник у результаті використання новизни.

Якщо виключне право володіння патентом продається його власником повністю з метою отримання фінансових засобів для інвестування, то ціну продажу, що одночасно є ціною права як інвестиційного ресурсу, можемо визначити за такою формулою:

$$P_{i\dot{a}\dot{o}} = I_{\dot{a}\dot{o}} \times \left(1 - \frac{n_c}{100}\right) \times \frac{R}{100} + C_z, \quad (3.35)$$

де $P_{i\dot{a}\dot{o}}$ – ціна продажу прав володіння патентом на технічну новизну, як інвестиційного ресурсу;

K_{iii} – ставка податку на прибуток $\left(1 - \frac{n_c}{100}\right)$ (%);

R – величина роялті (у %) від прибутку;

C_z – витрати на розроблення технічної новизни, на реєстрацію патенту, майбутні витрати на підтримку патенту до моменту продажу.

Витрати на розроблення та патентування технічної новизни патентовласник здійснює на момент продажу патенту. У цьому випадку їх величини обчислюються за формулою:

$$\check{N}_z = \left\{ \sum_{t=0}^T \sum_{m=1}^{M_t} [C_{\dot{o}t}^t \times (1 + k_d)^{T_n - t}] + C_{iii}^{i\dot{a}\dot{o}} \times (1 + k_d)^{T_n - T_p} \right\} \times I_{i\dot{o}}, \quad (3.36)$$

де C_{TH}^t – фактичні номінальні m -ті витрати, що понесені для розробки технічної новизни до моменту продажі в році t ;

$C_{i\dot{a}\dot{o}}^{iii}$ – витрати на реєстрацію патенту за номіналом;

\dot{O}_t – рік продажу патенту;

t – рік здійснення витрат на розробку патенту;

T_p – рік реєстрації патенту;

$I_{i\dot{o}}$ – зведений індекс інфляції за період від початку до моменту продажу патенту.

У випадку продажу ліцензії на використання патенту її ціну з врахуванням поданих формул (3.32), (3.33) і (3.34) можна розрахувати за такою формулою:

$$C_{E^*O} = I_{\dot{a}\dot{o}}'' \times \frac{R}{100} + C_z \times \frac{I_{\dot{a}\dot{o}}}{z'_{\dot{a}\dot{o}}} = I_{\dot{a}\dot{o}}'' \times \frac{R}{100} + \left\{ \sum_{t=0}^T \sum_{m=1}^{M_I} [C_{O\dot{i}}^t \times (1+k_d)^{T_n-t}] + C_{\dot{i}\dot{i}}^{i\dot{a}\dot{o}} \times (1+k_d)^{T_n-T_p} \right\} \times I_{z\dot{i}\dot{o}} \times \frac{I_{\dot{a}\dot{o}}}{z'_{\dot{a}\dot{o}}}, \quad (3.37)$$

де C_{E^*O} – вартість продажу ліцензій на використання патенту із вказаним обсягом в договорі купівлі-продажі; інші параметри формули, ті, що у попередніх формулах.

Загальну величину прибутку суб'єкта господарювання в цілому або прибутку від певного виробництва, пов'язаного з величиною виробничого капіталу, пропонуємо визначити за такою формулою:

$$\dot{I} = (\hat{E}_{\dot{i}\dot{i}} + \hat{E}_{\dot{i}\dot{a}}) \times \frac{r}{100}, \quad (3.38)$$

де \dot{I} – прибуток суб'єкта господарювання в цілому або від відповідного виробництва (технологічної лінії, виробництва відповідної продукції);

$\hat{E}_{\dot{i}\dot{i}}$ і $\hat{E}_{\dot{i}\dot{a}}$ – відповідно, основні та оборотні засоби (капітал) суб'єкта господарювання в цілому;

r – рентабельність виробництва у відношенні до капіталу суб'єкта господарювання (суми основних та оборотних засобів).

У випадку врахування показника економічного ефекту, частка патентовласника з використанням роялті у виробничому капіталі на основі якого він буде отримувати дивіденди, обчислимо за такою формулою:

$$\times = \frac{z'_{\dot{a}\dot{o}} \times \frac{R}{100} \times K_{\dot{i}\dot{i}\dot{a}}}{(\hat{E}_{\dot{i}\dot{i}} + \hat{E}_{\dot{i}\dot{a}}) \times \frac{r}{100}} \times 100 = \frac{z'_{\dot{a}\dot{o}} \times R \times K_{\dot{i}\dot{i}\dot{a}}}{r \times (\hat{E}_{\dot{i}\dot{i}} + \hat{E}_{\dot{i}\dot{a}})} \times 100, \quad (3.39)$$

де \times – частка вартості власника патенту на технічну новизну у виробничому капіталі створеного або реконструйованого суб'єкта господарювання чи окремого виробництва при здійсненні i -го інноваційного (інвестиційного) проекту (у %); інші позначення, ті самі, що й у попередніх формулах.

Формула (3.39) справедлива у випадках створення нових суб'єктів господарювання для виробництва нової продукції. У випадках застосування технічної новизни на діючих суб'єктах господарювання, що призводить до збільшення рентабельності виробництва, то у формулі (3.39) замість параметра рентабельності r підставимо значення приросту параметра Δr .

Зауважимо, що формула (3.39) може застосовуватися як у випадку участі патентовласника в інвестиційних проектах, які здійснюються іншими інвесторами за рахунок їх засобів, так і для випадків здійснення інвестиційних проектів безпосередньо патентовласниками, коли вони є привабливими для фінансового забезпечення проектів відповідними інвесторами. В обох вказаних випадках вирішується одне й те саме завдання – об'єктивно розподіляється дохід і прибуток від виробництва і реалізації продукції між учасниками інвестиційних проектів пропорційно їх внеску у новостворене або реконструйоване (технічно переобладнане) виробництво.

Ефективність інвестиційного проекту, що пов'язаний із створенням або придбанням і використанням об'єктів інтелектуальної власності, методом внутрішньої норми прибутку для внутрішнього користування суб'єктом господарювання пропонуємо розраховувати таким чином:

$$NPV_1 = \sum_{t=0}^T \frac{\left\{ \sum_{i=1}^N [V_i^t (C_i^t - \tilde{C}_i^t)] - \sum_{i=1}^N [V_i^t (P_i^t - C_i^t)] - \Delta A_t \right\} K_{\tilde{m}\tilde{a}} + \Delta A_t}{(1+k_d)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+k_d)^t} + \sum_{t=0}^T \frac{D_t}{(1+k_d)^t} \quad (3.40)$$

$$NPV'_1 = \sum_{t=0}^T \frac{\left\{ \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M \left[V_i^t (\tilde{P}_{ij}^t - P_i^t) + \frac{r_{ij} \times \Delta V_{ij}^t}{100} \right] - \sum_{i=1}^N [V_i^t (P_i^t - C_i^t)] - \Delta A_t \right\} K_{\tilde{m}\tilde{a}} + \Delta A_t}{(1+k_d)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+k_d)^t} + \sum_{t=0}^T \frac{D_t}{(1+k_d)^t}, \quad (3.41)$$

де I_t – інвестиційні витрати, що пов'язані із створенням та придбанням ОІВ;

D_t – чистий дохід від продажу майна суб'єкта господарювання (значення показників відповідають t -му інтервалові планування);

N – кількість видів продукції, відповідно з використанням і без використання ОІВ;

ΔA_t – додаткові амортизаційні відрахування, обумовлені інвестиціями в інтелектуальну власність;

$K_{\text{ма}}$ – ставка податкового прибутку.

При використанні ОІВ самим суб'єктом господарювання та продажу ліцензій одночасно з обчисленням NPV, додатково враховуються витрати, що пов'язані з продажем ліцензій:

$$NPV_2 = NPV_1 + \sum_{t=0}^{T_l} \frac{\sum_{l=1}^L C_{\text{Е:О}}^t \times \times - Z^t}{(1+k_d)^t}, \quad (3.42)$$

де $C_{\text{Е:О}}^t$ – прибуток ліцензіата на t -му інтервалі планування, що він отримує від використання ліцензій;

\times – частка ліцензіара в обсязі прибутку ліцензіата;

Z^t – витрати ліцензіата на t -му інтервалі планування, пов'язані із використання ліцензій;

T_l – термін дії ліцензійної угоди;

L – кількість ліцензіатів.

На основі оцінки економічної ефективності вибирається варіант комерційної реалізації, який забезпечує максимальний ефект.

Усі зазначені оцінки у процесі просування продукту на ринку змінюватимуться, тому необхідно проводити постійний моніторинг ринку. Виходячи з авторських пропозицій щодо врахування вартості об'єктів інтелектуальної власності та окремих ризиків, можна стверджувати, що розглянута нами цільова функція отримує такий вигляд:

$$\sum_{t=0}^T \frac{\left\{ \sum_{i=1}^N [V_i^t (C_i^t - \tilde{C}_i^t)] - \sum_{i=1}^N [V_i^t (P_i^t - C_i^t)] - \Delta A_t \right\} K_{\text{ма}} + \Delta A_t}{(1+k_d)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+k_d)^t} + \sum_{t=0}^T \frac{D_t}{(1+k_d)^t} + \sum_{t=0}^{T_l} \frac{\sum_{l=1}^L C_{\text{Е:О}}^t \times \times - Z^t}{(1+k_d)^t} \rightarrow \max, \quad (3.43)$$

$$\sum_{t=0}^T \frac{\left\{ \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M \left[V_i^t (\tilde{P}_{ij}^t - P_i^t) + \frac{r_{ij} \times \Delta V_{ij}^t}{100} \right] - \sum_{i=1}^N [V_i^t (P_i^t - C_i^t)] - \Delta A_t \right\} K_{\text{ма}} + \Delta A_t}{(1+k_d)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+k_d)^t} + \sum_{t=0}^T \frac{D_t}{(1+k_d)^t} + \sum_{t=0}^{T_i} \frac{\sum_{l=1}^L C_{E:\dot{O}_l}^t \times \times - Z^t}{(1+k_d)^t} \rightarrow \max. \quad (3.44)$$

Узагальнивши все вищезазначене, відмітимо, що витрати на розроблення технічної новизни завжди строго індивідуальні і застосувати загальну формулу їх розрахунку є складним завданням. Практично вони можуть бути визначені тільки на основі даних первинного обліку самого винахідника. При цьому, в окремих випадках це можуть бути великі багаторічні витрати, якщо новизна розробляється суб'єктом господарювання на основі проведення широко-масштабних досліджень. У інших випадках матеріальні витрати винахідника можуть рівнятися нулю і складатись тільки із витрат його розумової праці, що часто не оплачується. Тому оцінювання прибутку від впровадження та використання інтелектуальної власності ми пропонуємо розглянути на основі інноваційної продукції конкретних суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості.

Підводячи підсумок, можна відмітити, що оцінка інтелектуальної власності є досить складним процесом, пов'язаним з необхідністю всебічного аналізу великої множини чинників, що впливають на кінцевий результат. Складність оцінки інтелектуальної власності пов'язана з проблемою правильного вибору виду вартості, що оцінюється і методу її оцінки стосовно до конкретної ситуації, а також з труднощами збору достовірної інформації як про аналогічні операції, так і про конкретного партнера по операції, майбутній прибуток від придбання інтелектуальної власності та інших чинників, що впливають на оцінку вартості.

Запропонована математична модель дає змогу обґрунтовано приймати рішення при комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності й аналізувати ситуацію в аспекті розвитку динаміки подій.

3.3. Практичне застосування системи оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання

Інтелектуальна власність суб'єктів господарювання є їх активом або безпосередньо засобом інвестування коштів на її створення, чи обміну на інтелектуальному ринку. Нині для суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості інтелектуальна власність служить інвестиційною пропозицією, яка стосується оновлення технологічного процесу виробництва продукції, що потребує відповідних фінансових витрат. Перед суб'єктом господарювання виникає проблема пов'язана з оцінкою ефективності капіталовкладень та пошуком джерел фінансування, створенням і втіленням інтелектуальної власності.

Узагальнивши викладене, пропонуємо економічну модель оцінювання інвестиційної привабливості інтелектуальної власності (винаходу) як активу бізнесу на прикладі продукції суб'єкта господарювання, де на основі базового зразка створюється новий інтелектуальний продукт для машинобудівної промисловості.

За висновками експертів, для втілення нової інтелектуальної власності суб'єктові господарювання необхідно 1 млн. грн., з них вже вкладено 625 тис. грн. (додаток В) до початку виробництва продукції (на виготовлення дослідного зразка, маркетингові дослідження та реєстрацію прав на об'єкт інтелектуальної власності), ще необхідно вкласти 375 тис. грн. Амортизація на об'єкт інтелектуальної власності буде нараховуватися послідовним методом, тобто однаковими сумами протягом 10 років. Маркетингові дослідження ринку показали, що економічний життєвий цикл інтелектуальної власності T становить 10 років, а період росту припадає на 3-7 років. При втіленні інтелектуальної власності суб'єктом господарювання, передбачається збільшення випуску продукції на 20 % поступово на протязі п'яти років (на сьогоднішній день максимальний обсяг випуску 140 шт. – 70 компл. у місяць); при цьому витрати на матеріали

зменшаться, а на заробітну плату зростуть за рахунок використання нових матеріалів та комплектуючих.

Маємо дві моделі нової продукції – базову та нову, що виготовлена з використанням інтелектуальної власності. Перед нами стоїть завдання оцінити новостворену інтелектуальну власність виходячи з ефективності її використання в машинобудівній промисловості. Оскільки є аналог (базова модель), застосуємо порівняльний (ринковий) підхід до оцінки інтелектуальної власності.

Використання нової конструкції дасть змогу зменшити матеріаломісткість, собівартість, що збільшить ефективність та довготривалість даної продукції, тобто дозволить суб'єкту господарювання отримати економічний ефект. Нова технологія виробництва продукції буде складнішою, а використання матеріалів ефективнішим, тому що знизиться відсоток браку продукції. Маркетинговий відділ суб'єкта господарювання прогнозує реалізацію продукції за новою ціною 12489,9 грн. за одиницю, коли на даний час відпускна ціна базової продукції становить 10408,25 грн.

Крім диференціації витрат на створення та підготовку до комерційного використання, слід визначити витрати C , пов'язані з виробництвом. У додатку Г представлені калькуляції на виготовлення базового та нового з використанням інтелектуальної власності зразка продукції суб'єкта господарювання.

Рівень виробництва продукції протягом всього часового періоду змінюється, і необхідно оцінити рівень всіх понесених витрат за різними обсягами виробництва. Зазначимо, що застосування варіанта виділення витрат C , відштовхуючись від базової кількості продукції, в нашому випадку, доцільно використовувати тільки при попередній оцінці витрат на матеріали та закупні.

Зазначимо, що сума чистих інвестицій в інтелектуальну власність становитиме 375 тис. грн. Величина чистого грошового потоку суб'єкта господарювання зображена в додатку В. Оскільки цей чистий грошовий потік відноситься до цілого суб'єкта господарювання, а нам необхідно визначити прогнозну частку втіленого інтелектуального продукту в його структурі, а саме – чистий прибуток, що залишається в розпорядженні суб'єкта господарювання, який буде ство-

рений інтелектуальною власністю. Для цього ми пропонуємо визначити (у відсотковому відношенні) частку прямого вкладу нової технології в дохід суб'єкта господарювання, тобто частку чистого прибутку, що припадає на інтелектуальну власність. Згідно з додатком В, до втілення нової продукції, з використанням інтелектуальної власності, у виробництво середній чистий дохід суб'єкта господарювання за 2008–2009 роки становив:

$$\times \ddot{I}_{\text{н\ddot{a}\ddot{o}}}^{\text{\ddot{a}\ddot{c}}} = \frac{\sum_{t=1}^T \times \ddot{I}_{\text{\ddot{c}}}^{\text{\ddot{a}\ddot{c}}}}{T} = \frac{1228579,5 + 1213579,5}{2} = 1221079,5 \text{ \ddot{a}\ddot{d}\ddot{i}}$$

і залишався незмінним до втілення інтелектуальної власності. Обчислимо прогнозний середній чистий дохід суб'єкта господарювання за період економічного зростання (2010–2014 рр.) нової технології як товару. Прогнозований середній дохід суб'єкта господарювання за 2010–2014 рр. становитиме:

$$\times \ddot{I}_{\text{н\ddot{a}\ddot{o}}}^{\text{\ddot{i}\ddot{a}}} = \frac{3797178 + 3967536,9 + 4167895,8 + 4054051,13 + 4225749}{5} = 4042482,17 \text{ \ddot{a}\ddot{d}\ddot{i}}$$

Тепер, знаючи середній дохід суб'єкта господарювання, обчислимо прогнозовану частку інтелектуальної власності $\times \text{\ddot{a}}$ в чистому прибутку суб'єкта господарювання:

$$\times \text{\ddot{a}} = 1 - \frac{\times \ddot{I}_{\text{н\ddot{a}\ddot{o}}}^{\text{\ddot{a}\ddot{c}}}}{\times \ddot{I}_{\text{н\ddot{a}\ddot{o}}}^{\text{\ddot{i}\ddot{a}}}} = \frac{4042482,17 - 1221079,5}{4042482,17} = 0,69, \text{ \ddot{a}\ddot{a}\ddot{i} } 69\%$$

Для оцінки інвестиційної привабливості інтелектуальної власності застосуємо таку формулу:

$$\hat{A}_{\text{\ddot{i}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{o}}} = \frac{CF_1}{(1+d)} + \frac{CF_2}{(1+d)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+d)^t}, \quad (3.45)$$

де $\hat{A}_{\text{\ddot{i}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{o}}}$ – інвестиційна вартість інтелектуальної власності;

CF_t – сума чистого грошового потоку за кожний рік періоду зростання інтелектуальної власності;

d – необхідний рівень доходу на інтелектуальну власність;

t – кількість років в період зростання інтелектуальної власності як товару.

Інвестиційна вартість $\hat{A}_{\text{\ddot{i}\ddot{a}\ddot{n}\ddot{o}}}$ інтелектуальної власності для рівнів доходу (ставок дисконтування) 15%, 20%, 22% зображена у додатку Д. Так, як прогно-

зована частка нового активу бізнесу в чистому прибутку підприємства – 69%, його частка в чистому грошовому потоці також буде становити 69%.

Із додатку Д видно, що інтелектуальна власність є досить привабливим об'єктом для інвестування. Чиста поточна вартість грошового потоку, створеного інтелектуальною власністю, – є вимірником вартості інтелектуальної власності як об'єкта інвестування вільних фінансових ресурсів. Вона вимірюється у залежності від рівня доходу, що хоче отримати інвестор від своїх інвестицій, з врахуванням інвестиційного ризику. Таким чином, на інвестиційну привабливість інтелектуальної власності суб'єкта господарювання матимуть вплив такі фактори:

- споживчі якості інтелектуальної власності;
- вплив оцінюваної власності на прибутковість суб'єкта господарювання;
- рівень очікуваного доходу з врахуванням ризиків, пов'язаних з інвестуванням грошових засобів;
- термін інвестування;
- термін періоду зростання інтелектуальної власності як активу бізнесу.

Тепер необхідно визначити економічний ефект для суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості від використання створеного інтелектуального продукту. Це встановимо таким чином:

$$E_e = (C_a + A_i \times \hat{E}_a) - (\tilde{N}_i + A_i \times \hat{E}_i), \quad (3.46)$$

де E_e – економічний ефект, грн.;

C_b, C_n – собівартість базової і нової продукції;

K_b, K_n – капіталовкладення на виробництво одиниці продукції для базового та нового зразка;

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капіталовкладень згідно НБУ (0,15).

Капіталовкладення на виробництво базової продукції рівне 0, так як цей продукт вже створений та втілений. Структура витрат на новий інтелектуальний продукт (за експертними даними) зображена в таблиці 3.1.

Таким чином, капіталовкладення в новий інтелектуальний продукт складає 1000000 грн. Очікуваний обсяг продаж – 1400 штук на рік. Звідси, капітальні витрати на створення і втілення на одиницю продукції K_n становлять:

$$K_i = \frac{I}{\hat{A}_{\partial^{3z}}} = \frac{1000000}{1400} = 714,28 \text{ \textit{\textit{}}}$$

де I – сума інвестицій, що необхідно вкласти в нову продукцію;

$V_{\text{рiч}}$ – річний випуск продукції.

Таблиця 3.1

**Витрати на втілення нової інтелектуальної продукції
суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості**

Стаття витрат	Сума, грн.	В тому числі на оплату праці, грн.
Витрати на дослідження	130600	82600
Витрати на проведення НДКР	404390	212390
Витрати на промислове освоєння нового виробу	278000	118000
Податки	147010	-
Витрати на патентування об'єкта виключних прав	40000	-
Разом:		1000000,00

Порівняльний аналіз витрат базового та нового продукту (додаток Г) показав, що споживчі якості нового продукту з використанням об'єкта інтелектуальної власності значно впливають на собівартість виробу, знижуючи її на 378,92 грн.

Таким чином, економічний ефект від виробництва одиниці продукції нового зразка обчислимо за формулою (3.46):

$$\hat{A}_a = 9052,46 - (8673,54 + 0,15 \times 714,28) = 271,78 \text{ \textit{}}}$$

Річний загальний економічний ефект Z_e суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості за розрахунковий рік від впровадження у виробництво нової продукції з використанням об'єкта інтелектуальної власності становитиме:

$$C_a = \hat{A}_a \times \hat{A}_{\partial^{3z}} = 271,78 \times 1400 = 380492 \text{ \textit{}}}$$

Період окупності T_o капіталовкладень на розробку нової продукції з використанням об'єкта інтелектуальної власності визначимо за формулою:

$$T_i = \frac{2}{C_a} \times 12 \text{ i}^3 \tilde{n} \ddot{y} \ddot{o}^3 \hat{a} = \frac{1000000}{380492} \times 12 = 32 \text{ i}^3 \tilde{n} \ddot{y} \ddot{o}^3$$

Тому проект створення і втілення інтелектуальної власності є інвестиційним проектом суб'єкта господарювання. Кожний інвестиційний проект повинен мати техніко-економічну основу, що дає можливість проводити оцінку його економічної ефективності з використанням методів проектного аналізу. Дана модель оцінки ефективності капіталовкладень в інтелектуальну власність є ефективною, пройшла апробацію на машинобудівному підприємстві. Ми вважаємо, що при втіленні цієї моделі у практичну діяльність суб'єкт господарювання машинобудівної промисловості отримає позитивний результат при оцінці інтелектуальної власності. Також цю модель можна застосовувати в умовах планово-розподільчої системи господарювання, коли вимірником ефективності використання інтелектуальних продуктів у господарському обігу є їх вплив на продуктивність праці і вона служила б для техніко-економічного обґрунтування втілених нових інтелектуальних продуктів у господарський обіг.

Пропонуємо визначити оцінку економічної ефективності інтелектуальної власності як активу бізнесу, виділивши чистий прибуток від її використання в господарському обігу. Ми вважаємо, що при проведенні даної оцінки, необхідно оператись на те, що активи, які присутні в господарському обігу, мають різну вартість та рівень інвестиційного ризику. Середньозважена вартість капіталу базується на ринковій вартості акціонерного капіталу та довготермінових зобов'язаннях суб'єкта господарювання. Вона відображає мінімальну суму доходу від інвестицій, що є прийнятною для проведення поточних операцій. Ми пропонуємо її визначити за такою формулою:

$$\Delta \hat{A} \hat{E} = \frac{\hat{D} \hat{A}_{\ddot{a} \ddot{i} \ddot{o}}^{\tilde{n} \ddot{a} \ddot{a} \ddot{a} \ddot{e} \ddot{e} \ddot{a} \ddot{a}} \times \hat{D} \hat{D}_{\ddot{a} \ddot{i} \ddot{o}}^{\hat{a}^3 \hat{a} \hat{i} \hat{n} \hat{i} \hat{e} \hat{e}}}{\sum \hat{D} \hat{A}} + \frac{\hat{D} \hat{A}_{\hat{i} \hat{a} \hat{o}}^{\tilde{n} \ddot{a} \ddot{a} \ddot{a} \ddot{e} \ddot{e} \ddot{a} \ddot{a}} \times \hat{D} \hat{D}_{\hat{i} \hat{a} \hat{o}}^{\hat{a}^3 \hat{a} \hat{i} \hat{n} \hat{i} \hat{e} \hat{e}}}{\sum \hat{D} \hat{A}} + \frac{\hat{D} \hat{A}_{\hat{i} \hat{a} \hat{o}}^{\tilde{n} \ddot{a} \ddot{a} \ddot{a} \ddot{e} \ddot{e} \ddot{a} \ddot{a}} \times \hat{D} \hat{D}_{\hat{i} \hat{a} \hat{o}}^{\hat{a}^3 \hat{a} \hat{i} \hat{n} \hat{i} \hat{e} \hat{e}}}{\sum \hat{D} \hat{A}}, \quad (3.47)$$

де ΔBK – середньозважена вартість капіталу суб'єкта господарювання;

$PB^{\text{справедлива}}$ – справедлива ринкова вартість, відповідно грошових, матеріальних та нематеріальних активів суб'єкта господарювання;

$PD^{\text{відносний}}$ – відносний рівень доходів відповідно для кожного активу суб'єкта господарювання;

$\sum PV$ – справедлива ринкова вартість суб'єкта господарювання, в яку входить сума ринкових вартостей грошових, матеріальних та нематеріальних активів.

Оскільки оборотний капітал є найліквіднішим активом будь-якого суб'єкта господарювання, то відповідно середньозважений рівень доходу на нього буде самим низьким. Щодо основних засобів, то вони дуже специфічні за своєю природою та пов'язані з високим рівнем інвестиційного ризику. А інтелектуальна власність – це високоризикові активи суб'єкта господарювання, тому середньозважений рівень доходу на неї буде найвищим.

Проведена нами оцінка інтелектуальної власності суб'єкта господарювання матиме позитивний результат тільки у тому випадку, коли така власність буде поставлена на бухгалтерський облік та відобразатиметься в балансі суб'єкта господарювання.

Перейдемо до оцінки періоду прогнозування t . На основі даних, викладених попередньо, середній термін життя досліджуваного об'єкта становить 10 і більше років. Проведення маркетинговим відділом суб'єкту господарювання додаткових досліджень із застосуванням ринкового методу дозволило нам зробити висновок, що час перебування на ринку даного об'єкта може становити приблизно 12 років.

З іншого боку, для більш вагомого обґрунтування тривалості ЖЦП остання визначалася і на основі методу аналізу ставок роялті. Отримані значення показали, що тривалість ЖЦП в цьому випадку може скласти приблизно 14 років. Отримані практичні результати свідчать про згоду з отриманою раніше оцінкою i , крім того, підтверджують практичну застосовність методу аналізу ставок роялті.

Надалі передбачається виходити з тривалості ЖЦП, що дорівнює 10 рокам, де період прогнозування візьмемо 5 років, а постпрогнозний період – 5 років. Зауважимо, що застосування в даному випадку методу зміни техніко-економіч-

них параметрів об'єкта недоцільне, тому що для нашого ОІВ на національному ринку машинобудування в даний час немає прямих аналогів.

Торкаючись визначення тривалості ЖЦП зазначимо, що не виключається ситуація, коли цей період перевищить 12-річний рубіж. Так, наприклад, відомо, що багато продукції машинобудівної промисловості продовжує користуватися попитом у споживачів, навіть після припинення дії патентного захисту. Нагадаємо, що термін дії цього захисту для України становить 20 років від дати подання заявки. Як бачимо, терміни є досить значними.

Ще однією вхідною змінною, яку треба оцінити, – є ставка дисконтування k . Як і раніше щодо інших змінних, для її оцінки скористаємося кількома методами. Перший варіант оцінки побудований на застосуванні моделі CAPM.

Для визначення ставки k вибрані ринкові дані суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості. У наведеній нижче таблиці представлені суб'єкти господарювання, акції яких використовуються як на біржовому, так і на позабіржовому ринках.

Таблиця 3.2

Кількість акцій суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості, що належать емітентам

Суб'єкт господарювання	Кількість акцій, шт.	Від загальної кількості акцій, %	Ціна акції, дол. США
ВАТ “Курахівський механічний завод”	10820287	85,204	Не має даних
ВАТ “Дніпроважмаш”	21187568	74,3464	Не має даних
ВАТ “Донецький машинобудівний завод”Експеримент”	27681601	98,8629	0,75
ВАТ “Краснолуцький машинобудівний завод”	84063349	97,3329	Не має даних
ВАТ “Дрогобицький машинобудівний завод”	448695	93,7743	1,8
ВАТ “Бориславський експериментальний ливарно-механічний завод”	8975137	85,7497	Не має даних

За даними таблиці 3.2 можна зробити висновок про те, що доцільно взяти як суб'єкти господарювання-аналоги лише ВАТ “Дрогобицький машинобудівний завод” і ВАТ “Донецький машинобудівний завод ”Експе-

римент”. По-перше, акції цих суб’єктів господарювання використовуються на ринку (купівля-продаж), отже, в цьому випадку можна говорити про формування на них ринкової ціни. По-друге, у використанні цих акцій немає тривалих тимчасових перерв. По-третє, відомий розмір статутного капіталу цих емітентів та номінальна ціна акцій, тобто ті дані, які необхідні для подальшої оцінки ставки дисконтування k .

Знаючи прибутковість акцій цих емітентів, визначимо значення коефіцієнтів β_i , а далі, на основі цих коефіцієнтів, виведемо загальний коефіцієнт β_p :

$$\beta_p = \sum_{i=1}^n x_i \beta_i, \quad (3.48)$$

де x – частка i -го цінного паперу в портфелі.

Усі необхідні дані для визначення коефіцієнта β_p подані в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Дані для визначення β_p

Емітент	α_i	β_i	Ціна акції, дол. США	Кількість акцій
ВАТ “Дрогобицький машинобудівний завод”	0,146	0,34	1,8	448695
ВАТ “Донецький машинобудівельний завод ”Експеримент”	0,21	0,47	0,75	27681601

Як впливає з таблиці 3.3, значення коефіцієнтів α_i і β_i свідчить про те, що, по-перше, акції обох емітентів є недооціненими, і, по-друге, ці акції – є низькоризиковані, оскільки значення коефіцієнтів β_i менше одиниці. Розраховане з врахуванням часток акцій сумарне значення β_p становитиме 0,78.

Тепер виберемо безризикову ставку прибутковості. Як показує практика, в якості такої ставки слід брати ставку НБУ. Враховуючи, що всі розрахункові операції проводяться в доларах США, то і ставку прибутковості також слід брати за валютними депозитами. Її максимальна прибутковість на дату оцінки становить 13,5% за умови, що внесена сума перевищує 100000 доларів США, а сам внесок робиться строком на один рік і більше. Дохідність ринку k_m становить 0,36 %.

Тепер для проведення остаточної оцінки залишилося тільки визначити поправки R_1 , R_2 , R_c на несистематичний ризик. Загалом, перші дві поправки

визначати не має сенсу за умови, що ОІВ використовується на великому суб'єкті господарювання. Однак у нашому випадку комерційне використання ОІВ передбачається проводити в рамках невеликого суб'єкта господарювання, створеного у формі відкритого акціонерного товариства. Тому в даному випадку ці поправки робити необхідно.

На основі викладених даних, припустимо, що ризик вкладень у такий бізнес може доходити до 77% від безризикової ставки, ризик за закритість компанії знаходиться в діапазоні 20–77% від безризикової ставки, а ризик країни складає різницю в 3,5–8,5% між рівнями прибутковості за безризиковими ставками в Україні і США. При практичній оцінці для поправок R_1 та R_c і візьмемо значення, що лежать у верхній частині діапазону, а для поправки R_2 – у нижній частині діапазону значень цих поправок. Тоді ризикові премії мають такий вигляд:

- ризик вкладення в малі суб'єкти господарювання - 10,1%;
- ризик за закритість компанії - 3,4%;
- ризик країни - 8,1%;

Підставивши у формулу (2.10) всі складові, остаточно отримуємо значення ставки дисконтування k_d , що дорівнює 22%. Альтернативна оцінка, виконана на основі розробленого методу венчурного капіталу, дала значення, що дорівнює 15%. Таким чином, розрив становить 7%.

Спробуємо дати пояснення отриманої розбіжності. Тут можна висунути кілька гіпотез. Перша з них пов'язана з самим ОІВ і полягає в тому, що в нашому випадку точно виділити рівень всіх зроблених витрат C є неможливим. Це положення пов'язане не з калькуляцією витрат при безпосередньому комерційному використанні ОІВ, а з тим рівнем минулих витрат, починаючи з вироблення ідеї і аж до створення активного продукту.

Друга гіпотеза пов'язана з методом венчурного капіталу. З урахуванням концепції цього методу можна припустити, що утворився розрив, пов'язаний із винятковою концентрацією самого методу на тимчасових і фінансових витрат

конкретного об'єкта. Тобто, іншими словами, метод враховує несистематичну складову ризику і не враховує повною мірою систематичну складову.

Третя гіпотеза полягає в тому, що зважаючи на відсутність вітчизняної статистики, що стосується як невдач нових товарів, так і нових суб'єктів господарювання на вітчизняному ринку, з самого початку невірно вказано верхню межу ризику. Нагадаємо, що в нашому випадку ця межа становить 80%.

Зазначимо, що саму концепцію побудови методу венчурного капіталу можна визнати продуктивною, а виникають розбіжності при оцінці пов'язані з похибками у вихідних даних. Як ми визначили, ставка дисконтування k_d на дату оцінки лежить в діапазоні 15–22%. Беручи до уваги те, що оцінка ставки з використанням моделі САРМ більш об'єктивна із зазначених вище причин в порівнянні з оцінкою на основі методу венчурного капіталу, виберемо верхню межу ставки, тобто 22%.

Останньою вхідною змінною є ціна P . Формування ціни доцільно почати з вивчення цінового спектра продукції цієї групи. Хоча в даний час на українському ринку машинобудування аналогічної продукції не існує, то завдання цінового аналізу значно спрощується.

Тепер приступимо до самої процедури формування ціни P . При формуванні ціни експертним методом виходимо з того, що оцінюваний об'єкт має велике значення для суспільства. З огляду на той факт, що неможливо обґрунтовано сформувати ціну, не знаючи ні витрат, ні обсягу ринку, ні, нарешті, значення ставки дисконтування та тривалості ЖЦП, зберемо результати раніше проведених досліджень.

По-перше, оцінюваний об'єкт відноситься до машинобудівної промисловості. По-друге, об'єкт що оцінюється можна віднести до об'єктів ринкової новизни. Оцінка групового значення за технічними параметрами на основі моделі з ідеальною точкою дала значення, яке дорівнює 0,14; деяке погіршення характеристик оцінюваного об'єкта знижує цей показник до 0,299, тобто приблизно на 113,6% (принцип корисності, принцип заміщення). По-третє, дану продукцію можна використовувати і для виробництва воєнної техніки, іншими

словами, спектр застосування продукції розширюється (принцип найкращого і найбільш ефективного використання). По-четверте, з огляду на структуру національного ринку машинобудування, в майбутньому найімовірніше очікувати конкурентної боротьби з боку закордонних виробників. Проте в даний час присутність об'єктів-аналогів оцінюваного об'єкта на національному ринку машинобудування не виявлено (принцип конкуренції). По-п'яте, виходячи з існуючих характеристик оцінюваного об'єкту, тривалість життєвого циклу досить тривала і становить приблизно 10 та більше років.

Коефіцієнт еластичності попиту за ціною K_e на оцінюваний об'єкт, з огляду на його специфіку, швидше за все, буде мати значення, менше за одиницю, хоча даних, що підтверджують або спростовують це припущення, знайти не вдалося.

Результати моделювання ймовірних змін обсягів продажу та ціни показали незначні зміни залежних величин. Знання таких зв'язків знижує ризик здійснення похибки при оцінці обсягів продажу або ціни і підтверджує доцільність застосування коефіцієнта еластичності за ціною.

Нагадаємо, що оцінюваний об'єкт перебуває під правовим захистом, що не виключає в перспективі можливість підвищення ціни в межах 10-40%. Аналіз цінового спектру показав, що, як правило, продукція цієї групи є дорогою. З іншого боку, аналіз графіка (рис. 2.3) показує різке розшарування суб'єктів господарювання за рівнем доходів (принцип відповідності між попитом і пропозицією).

Таким чином, ця продукція, швидше за все, є досить дорогою, але разом з тим її ціна повинна бути такою, щоб продукт виявився доступний більшості суб'єктам господарювання-споживачів. Із усього вищесказаного можна зробити висновок, що, найімовірніше, об'єкт оцінки буде затребуваний ринком, причому рівень рентабельності виробництва може скласти значення, яке перевищує 30%, що корелює зі значенням вибраної ставки дисконтування. Нагадаємо, що ставка дисконтування дорівнює 22% (принцип відшкодування).

Реально ціна за одиницю оцінюваного об'єкту з урахуванням рівня платоспроможності суб'єктів господарювання-споживачів може скласти від 10408,25

до 12489,9 грн. за одиницю продукції. Зважаючи на той факт, що на сьогоднішній день, ціни більше схильні до зміни у бік збільшення, ніж зниження, остаточно відпустити ціну за одиницю продукції суб'єкт господарювання може встановити на рівні 11449,08 грн. (принцип зміни вартості).

Маючи всі необхідні вихідні дані, проведемо оцінку інтелектуальної власності при укладенні ліцензійних договорів. У попередньому розділі розглядалися основні способи передачі виключних прав за ліцензією. Зауважимо, що при передачі виключних прав на об'єкт інтелектуальної власності і розробці умов договору необхідно узгодити економічні елементи договору з правовими вимогами. Ліцензійний договір повинен бути зареєстрований у патентному відомстві, в протилежному випадку він вважається недійсним. Вид ліцензійної угоди визначається його предметом. Так, наприклад, предметом ліцензії може бути:

- право на використання торгового знаку;
- виключні права на використання винаходів;
- ноу-хау та виключні права на об'єкти інтелектуальної власності.

У більшості випадків ліцензійні угоди укладаються на основі відшкодування, тобто ліцензіат платить ліцензіарові певну винагороду за використання об'єкта виключних прав в господарському обігу. Безоплатна ліцензія може видаватися тільки при умові купівлі ліцензіатом у ліцензіара сировини, матеріалів, напівфабрикатів.

Здійснимо процес оцінки виключних прав на даний новий продукт з допомогою дохідного підходу до оцінки інтелектуальної власності. Науково-технічна організація буде продавати свою розробку за ліцензією. Допустимо, що предметом ліцензійного договору є запатентований технологічний процес, втілення якого значно знизить собівартість продукції машинобудівної промисловості. Ліцензійний договір буде дійсним 10 років. Припустимо, що обсяг випуску продукції буде незмінним. Оскільки інвестиційні ризики в Україні досить високі, та орієнтиром при їх встановленні служить середня банківська ставка за довгостроковими кредитами, тоді візьмемо ставку дисконтування 22%. Використовуючи метод дисконтування грошових потоків, обчислимо їх чисту поточ-

ну вартість. Грошові потоки ліцензіата і розрахунок їх чистої поточної вартості представлені у додатку Е.

Як видно з додатку Е, чиста поточна вартість потоку платежів суб'єкта господарювання до втілення нової технології становить 14268,57 тис. грн. За висновками експертної оцінки економія витрат на виробництво у рік становить 150 тис. грн. Розрахуємо чисту поточну вартість грошових потоків ліцензіата з врахуванням цих змін.

Тому загальна економія за весь період дії ліцензії становить (додаток Є):

$$14709,93 - 14268,57 = 441,36 \text{ тис. грн.}$$

Звідси вартість виключних прав, що передаються згідно ліцензії буде еквівалентна цій сумі. Саме вона складе середній чистий дохід власника ліцензії від продажу інтелектуальної власності суб'єкту господарювання. Чистий прибуток від даної угоди складе 441,36 тис. грн. Форма доходу – платежі за роялті. Економія витрат за рахунок втілення інтелектуальної власності при стабільному обсягу продаж – 150 тис. грн. в рік. Базою для його нарахування сторони угоди визначили обсяг продаж. Звідси, відсоток від роялті становитиме (розрахунок суми платежів за роялті, виходячи з цих умов зображено в додатку Ж):

$$\frac{150 \text{ тис. грн.}}{1400 \text{ тис. грн.}} = 0,1071 \text{ або } 10,71\%$$

Ліцензіат та ліцензіар можуть піти іншим шляхом та поділити порівну доходи від втілення технології. Тоді, ставка роялті становитиме 50% від тої, за якою весь дохід отримує ліцензіар. Тобто, у даному випадку роялті становитиме: $\frac{11\%}{2} = 5,5\%$ від обсягу продажів.

Застосуємо метод дисконтування грошових потоків та розрахуємо економічні вигоди сторін. Чиста поточна вартість грошового потоку ліцензіата зменшиться, і становитиме 14489,25 тис. грн., чистий дохід від роялті для ліцензіара складе 220,68 тис. грн. (додаток З). Загальна вартість виключних прав на об'єкт інтелектуальної власності залишиться на рівні 441,36 тис. грн. (додаток Ж).

Трапляються випадки, коли ліцензійний договір може бути укладений на умовах часткової передоплати. Наприклад, 25% частки роялті виплачується ліцензіару у перший рік, а решта суми на протязі подальших 9-ти років. Це вигідно для ліцензіара, але невигідно для ліцензіата, бо у перший рік коефіцієнт дисконтування є найвищим, тому останній недоотримає своїх прибутків, а перший отримає надприбутки.

Базою для нарахування роялті може бути виручка від реалізації продукції. А саме, сторони угоди можуть домовитися, що нарахування за роялті становитимуть 2% виручки від реалізації ліцензійної продукції суб'єкту господарювання. Розрахуємо економічні вигоди сторін, виходячи з цих умов (додаток І). Як бачимо, цей варіант не вигідний для суб'єкта господарювання, оскільки до втілення технології чиста поточна вартість його грошового потоку становить 14268,57 тис. грн., а після вона зменшиться до 13680,92 тис. грн.

У договорі може бути передбачено, що суб'єкт господарювання знизить ціну на ліцензійну продукцію на 5%, а розмір роялті при цьому становитиме 2% виручки від реалізації продукції. У додатку І проведений розрахунок економічних вигод сторін угоди для даного варіанта. У цьому випадку поточна вартість чистого грошового потоку суб'єкта господарювання знизиться з 14268,57 тис. грн. до 11159,84 тис. грн., а вартість виключних прав, що передаються за ліцензією до 977,55 тис. грн. Таким чином, найбільш вигідним для ліцензіара буде варіант бази для нарахування роялті – виручка від продажу ліцензійної продукції. За таких умов вартісна оцінка інтелектуальної власності суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості становитиме 441,36 тис. грн. Тому, що це оптимальний варіант для ліцензіара та ліцензіата.

Проведемо оцінку вхідних змінних вартості об'єктів інтелектуальної власності. Для визначення місткості ринку V , що його міг би зайняти оцінюваний об'єкт, проведені дві незалежні оцінки – оцінка патентовласника та оцінка проведена нами. Зазначимо, що всі обчислення ми будемо проводити в номінальних показниках, а в якості грошової одиниці будемо використовувати долар США (середньорічний курс НБУ становить 8,0 грн.). Це дає змогу дещо змен-

шити вплив інфляції і полегшить проведення подальших розрахунків. Оцінка, що проводилася фахівцями галузі оціночної діяльності містила два способи: з використанням методу оцінки рівня споживання та на основі припущення про частку ринку продукції машинобудування (метод тренду), яку міг би зайняти оцінюваний об'єкт.

При оцінці обсягу ринку V з використанням другого методу виходимо з того, що річна ємкість національного ринку продукції машинобудування, а саме вузлів та агрегатів до сільськогосподарської техніки у 2009 році становив приблизно 80 млн. доларів США. Припускаючи, що за наявності відповідних технічних характеристик оцінюваний об'єкт може зайняти частку ринку, що приблизно становить 2,5–3%, оцінимо річну місткість цієї продукції.

Проведені дослідження показали, що прогнозована величина лежить в межах від 800 тис. до 2400 тис. доларів США. Таким чином, отримали два діапазони значень: 590 тис.–1700 тис. доларів США (за першим методом) та 800 тис. – 2400 тис. доларів США. Однак верхній діапазон, отриманий на основі другого методу, є завищеним, оскільки новоствореному продукту машинобудівної примисловості навряд чи вдасться зайняти частку ринку, більшу ніж 3,0%. Тому верхня межа може скласти величину, що дорівнює 2100 тис. доларів США.

Надалі передбачено використовувати три варіанти місткості ринку V , а саме:

- песимістичний прогноз (сталий обсяг виробництва та мінімальна ціна на нову продукцію) – 1821 тис. доларів США;
- найбільш ймовірний прогноз (сталий обсяг виробництва та максимальна ціна на нову продукцію) – 2186 тис. доларів США;
- оптимістичний прогноз (максимальний обсяг виробництва та максимальна ціна на нову продукцію) – 2623 тис. доларів США.

Таким чином, отримані значення можемо визнати досить реальними, з чого випливає практична спроможність методів оцінки рівня споживання і методу тренда. Тут необхідно зазначити важливий аспект. При оцінці місткості ринку

передбачалося використання майбутньої продукції суто в машинобудуванні (виключно для сільськогосподарської техніки), хоча реально сфера застосування даного ОІВ ширша (принцип найкращого і найбільш ефективного використання). Припускаючи, що середньорічне зростання місткості ринку 20%, складемо сценарії розвитку ринку оцінюваного об'єкта. Варіанти таких прогнозів зведені в таблицю 3.4.

Таблиця 3.4

Передбачуваний обсяг продажів у прогнозний період, тис. дол США

Період	2010	2011	2012	2013	2014
Песимістичний	1821	1857,4	1893,8	1930,2	1966,6
Ймовірний	2186	2295,3	2404,4	2513,9	2623,2
Оптимістичний	2623	2623	2623	2623	2623

У таблиці 3.5 зведені дані про продажі в постпрогнозованому періоді з урахуванням щорічного 30%-го зниження обсягів продажів. Оцінка тривалості цього періоду наведена нижче.

Таблиця 3.5

Передбачуваний обсяг продажів у постпрогнозованій період, тис. дол США

Період	2015	2016	2017	2018	2019
Песимістичний	2003	2039,4	2075,8	2112,2	2148,6
Ймовірний	2623,2	2623,2	2623,2	2623,2	2623,2
Оптимістичний	2623	2623	2623	2623	2623

Знаючи передбачувану місткість ринку (таблиці 3.4 і 3.5) і ціну на оцінювану продукцію, визначимо щорічні обсяги виробництва (таблиця 3.6).

Таблиця 3.6

Передбачуваний обсяг продажу продукції у прогнозний період (шт.)

Період	Прогнозний					Постпрогнозований				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Песимістичний	1400	1428	1456	1484	1512	1540	1568	1596	1624	1652
Ймовірний	1400	1470	1540	1610	1680	1680	1680	1680	1680	1680
Оптимістичний	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680

*значення варіантів розвитку ринку у таблиці 3.2 дані в натуральних показниках – кількості одиниць продукції.

Скориставшись формулою (3.45), визначимо значення NPV для трьох варіантів: песимістичного, ймовірного та оптимістичного. Все висвітлене,

що пов'язане з NPV в прогностному та в постпрогностному періоді зображено в додатку Й.

Обсяг інвестицій, які внесено в попередні три роки становлять 78,12 тис. дол. США, а протягом двох наступних років діяльності додатково потрібно внести ще 46,88 тис. дол. США (додаток В). Тоді отримаємо:

$$NPV_{\sum_{t=3}^{n=5} \text{інвестиції}} = 78120 + \sum_{t=3}^{n=5} \frac{46880}{(1+0,22)^5} = 95465,6 \text{ тис. дол. США}$$

Аналіз структури витрат показав, що можлива економія при збільшенні обсягів виробництва. Ця економія пов'язана з якомога повнішим завантаженням основних фондів, збільшенням виробничого циклу з 8 годинного до 10 годинного робочого дня при обсягу виробництва вказаному в таблиці 3.6.

Вивчення технологічного циклу показало, що ефект досвіду, якщо проявить себе, то в незначному зниженні рівня витрат. Патентовласник підтвердив це твердження, оскільки в технологічному циклі надто мало процедур, за рахунок яких міг би проявити себе цей ефект. Тому при диференціації витрат ефект досвіду недостатньо вплине на величину витрат.

Оскільки остаточне значення NPV передбачаємо отримувати в грошових одиницях, то тут доцільно, знаючи ціну на вироблений продукт і рівень прогнозованих продажів у натуральних одиницях, виразити місткість ринку в грошових одиницях. У додатку Й представлена оцінка NPV в прогностному і постпрогностному періодах для всіх варіантів розвитку ринку.

Таким чином, для варіанту ймовірного розвитку ринку маємо:

$$NPV = (NPV_{\sum_{t=1}^{n=5} \text{продажі}} + NPV_{\sum_{t=1}^{n=5} \text{інвестиції}}) - NPV_{\sum_{t=3}^{n=5} \text{інвестиції}} = 2022626,58 \text{ тис. дол. США}$$

Аналогічні розрахунки проведемо також для песимістичного та оптимістичного варіантів розвитку ринку, враховуючи при цьому те, що:

$$NPV_{\sum_{t=3}^{n=5} \text{інвестиції}} = \text{const}$$

Значення NPV для трьох варіантів представлені у таблиці 3.7 та 3.8, тут же представлений алгоритм оцінки ризиків, які пов'язані з комерційним використанням оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності.

**Оцінка значень NPV та оцінка ризиків суб'єкта господарювання
машинобудівної промисловості в прогнозованому та постпрогнозованому періоді
(ставка дисконтування 22%)**

Варіант розвитку ринку	Обсяг продаж, шт.	NPV, дол. США	Імовірність	Результат
Песимістичний	15302	2017220,03	0,3	605166,0
Ймовірний	16100	2117092,18	0,5	1058546,1
Оптимістичний	16800	2287805,75	0,2	457561,15
Очікуваний NPV, дол. США				2121273,25
Середньоквадратичне відхилення				255717,64
Коефіцієнт варіації v				0,361647388

Проведемо аналогічні розрахунки, але при ставці дисконтування, яка дорівнює 15% (додаток К). Отримані значення внесемо у таблицю 3.8.

Таблиця 3.8

Оцінка значень NPV та оцінка ризиків (ставка дисконтування 15%)

Варіант розвитку ринку	Обсяг продаж, шт.	NPV, дол. США	Імовірність	Результат
Песимістичний	15302	2587723,53	0,3	776317,06
Ймовірний	16100	2721696,46	0,5	1360848,23
Оптимістичний	16800	2911899,52	0,2	582379,9
Очікуваний NPV, дол. США				2719545,19
Середньоквадратичне відхилення				330874,47
Коефіцієнт варіації v				0,36499611

Перед проведенням подальшого дослідження зазначимо, що в даному конкретному прикладі перед нами не стоїть проблема виділення прибутку, що припадає на оцінюваний ОІВ. Тому вважаємо, що всі згенеровані грошові потоки відображають вартість нашого ОІВ.

Окрім того, незважаючи на оптимістичні результати, наведені в додатку Й, надалі доцільно все ж таки дотримуватися результатів таблиці 3.7. Нагадаємо, що одна ставка дисконтування відрізняється від іншої на 7%. У підсумку ця різниця спроможна викликати розбіжності в 598271,94 дол. США, що становить майже 22%. Отримана величина можливих розбіжностей зайвий раз доводить необхідність ретельного проведення оцінки ставки дисконтування k_d .

Для розрахунку середньозваженої дохідності застосовують таку формулу:

$$E = \frac{a + 4b + c}{6}, \quad (3.49)$$

де E – середньозважена прибутковість;

a – песимістична оцінка;

$4b$ – імовірна оцінка;

c – оптимістична оцінка.

Скориставшись даними таблиці 3.7 та формулою (3.49), оцінимо величину очікуваного NPV . У кінці отримаємо значення рівне 2128899,08 дол. США. Виконавши ці самі розрахунки з даними таблиці 3.8, отримаємо NPV , що дорівнює 2731068,15 дол. США. В обох випадках значення, отримані на основі формули (3.47), перевищують значення, наведені в таблицях 3.7 і 3.8. Аналізуючи отримані результати, зазначимо, що таких значень і слід було очікувати, оскільки ймовірності для кожного з варіантів розвитку ринку залишалися в обох варіантах постійними.

Зауважимо, що формулу (3.49) доцільно використовувати для контрольної перевірки отриманих результатів. Окрім того, очевидно, можна стверджувати, що при оцінці NPV ми не помилилися у виборі величин ймовірності, тобто сценаріїв розвитку ринку – песимістичного, найбільш ймовірного і оптимістичного. Тепер проведемо дослідження впливу ставки дисконтування на ризики проекту. Виконаний нами аналіз значень коефіцієнта варіації v для двох варіантів, зі ставкою дисконтування 22% і 15%, показав таке, що у обох випадках він становить більш як 36%. Оскільки він не перевищує 40%-й рубіж, це свідчить про наблизений до високого ступеня ризику при комерційному використанні даного об'єкта. Таким чином, з наведених вище обчислень можна зробити висновки про залежність коефіцієнта варіації v , а отже і ступеня ризику проекту в цілому від розміру ставки дисконтування. Враховуючи, що в даному прикладі надається перевага ставці дисконтування, що дорівнює 22%, то комерційне використання оцінюваного об'єкта слід визнати не надто ризикованим.

Тепер зупинимось на дослідженні результатів NPV в постпрогнозний період. Нагадаємо, що ці результати можна отримати як за допомогою стандарт-

ної процедури дисконтування, так і на основі використання моделі М. Гордона (формула 2.17). Третя модель – модель безстрокового ануїтету, що є непридатною у даному випадку через велику варіацію грошових потоків.

Мабуть, найбільш відповідальним при користуванні формулою М. Гордона є момент коректного вибору швидкості росту дивідендів. Це ми розглянемо на прикладі наступних суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості. У нашому випадку ВАТ “Дрогобицький машинобудівний завод” і ВАТ “Донецький машинобудівний завод ”Експеримент” дивіденди виплачують, однак для ВАТ “Дрогобицький машинобудівний завод” сам розмір і періодичність виплат дивідендів невідомі. Що стосується ТОВ “Тернопільський комбайновий завод”, то він виплачує дивіденди, але виплати носять нерегулярний характер. В період 2008–2009р. розмір дивідендів для цього підприємства склав 0,5 і 0,6 грн. на акцію відповідно.

Якщо відштовхуватися від цих значень, то зростання дивідендів становить 20,0%. Однак тут необхідно врахувати таке. По-перше, можна припустити, що в сучасних економічних умовах не всі суб'єкти машинобудівної промисловості взагалі виплачують дивіденди. По-друге, як показали дані щодо ТОВ “Тернопільський комбайновий завод”, ці виплати не носять регулярного характеру. З цього можна зробити висновок, що зростання дивідендів за тривалий період склало менше 20,0%. У нинішній економічній ситуації найреальніше можна розраховувати на періодичні платежі в розмірі 2–5%. При проведенні оцінки виберемо нижнє значення цього діапазону. Тепер у нас є всі вихідні дані для проведення порівняльного аналізу грошових потоків у постпрогнозному періоді. Нижче в таблиці 3.9 зазначені результати проведених розрахунків.

Таблиця 3.9

Порівняльний аналіз оцінок NPV в постпрогнозному періоді ТОВ “Тернопільський комбайновий завод” (грн.)

Прогноз	Песимістичний	Імовірний	Оптимістичний
Метод дисконтування	10582458,02	11111581,00	12698950,00
Модель М.Гордона	11660668,48	12191326,31	13557034,87
Похибка	+10,2%	+9,7%	+6,8%

Аналіз даних таблиці 3.9 показав, що при застосуванні двох методів оцінки *NPV* в прогнозному періоді розбіжність становить понад 6%. Отримані розбіжності можна пояснити кількома причинами. По-перше, тим, що дані *NPV* з продажу в постпрогнозному періоді, отримані за допомогою методу дисконтування, не враховують ефект загасання, оскільки вони жорстко пов'язані зі значенням ЖЦП. У нашому випадку це значення дорівнює 10 років, однак якщо зробити поправку на залишкову дифузію ринку, то тривалість ЖЦП може перевищити 10-літній поріг. Тому, цілком ймовірно, що отримані вище розбіжності можна пояснити саме тим, що модель М. Гордона враховує цей ефект залишкової дифузії ринку в постпрогнозному періоді, в той час як процедура ДГП (депонований грошовий потік) його ігнорує.

По-друге, чинником, що впливає на отримувані значення з використанням цієї моделі, є відсутність зростання ризикової складової в знаменнику формули. Що стосується методу ДГП, то зі збільшенням часового періоду зростання ризикової складової в ставці дисконтування збільшується.

По-третє, фактором, що впливає на одержувані з використанням моделі М. Гордона значення, є припущення про середній постійний темп зростання грошових потоків, хоча на практиці такого може і не спостерігатися.

Тому, з одного боку, метод ДГП при оцінці *NPV* в постпрогнозному періоді дає явно занижені значення, з іншого боку, оцінка грошових потоків на основі моделі М. Гордона дає завищені значення *NPV*.

Якщо грошові потоки в прогнозний період оцінювати з використанням методу ДГП, то очікуваний *NPV* становитиме 12698950,00 грн. У разі використання моделі М. Гордона результат складе 13557034,87 грн. Вибираючи середнє значення, остаточно маємо 13127992,44 грн., тобто 2625598,48 грн. на рік. Саме такою буде інвестиційна вартість оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності згідно з нашими дослідженнями.

Висновки до розділу 3

1. У розвитку системного підходу до аналізу оцінки інтелектуальної власності комерційна реалізація інтелектуальної власності розглядається дисертантом як процес здійснення функцій розпорядження об'єктами інтелектуальної власності. Комерційна реалізація інтелектуальної власності є товарною формою передачі науково-технічної інформації.

2. Цінність товару ОІВ визначається, з одного боку, специфікою результатів інтелектуальної діяльності як об'єкта економічних відносин, а з іншого – особливостями інтелектуальної власності при реалізації на ринку.

3. Сформовані методичні положення про оцінку економічної ефективності придбання ліцензій, які при постановці на баланс суб'єкта господарювання представлятимуть нематеріальні активи.

4. Розроблена методика визначення витрат та результатів на прикладі таких об'єктів інтелектуальної власності як винахід і товарний знак для оцінки ефективності інвестицій, пов'язаних із створенням, чи придбанням і використанням ОІВ.

5. Основною задачею при визначенні вартості ОІВ є обчислення в кінцевій ціні продукції частини доходу, яка рівна вкладу інтелектуальної власності в її виробництво. Даний показник визначається як еквівалент переваг власника ОІВ у порівнянні з власними доходами від виробництва відповідної продукції до впровадження ОІВ, або у порівнянні з доходами виробників іншої продукції, що не використовують дану ОІВ. На нашу думку, визначення дохідності ОІВ на базі такого підходу є найбільш адекватним та теоретично обґрунтованим. У світовій практиці оцінки ОІВ даний показник розраховується на основі тривалих емпіричних спостережень та статистичного аналізу угод купівлі-продажу ОІВ. У результаті такого аналізу отримані середньо-статистичні значення частки доходу ліцензіара у виручці ліцензіата так звані стандартні ставки роялті, що широко використовуються у міжнародній практиці. Застосування такого методу в сучасних економічних умовах впирається у відсутність відповідної інформацій-

ної бази за даними внутрішнього ринку ліцензії, параметри яких відрізняються від західних аналогів. З метою удосконалення механізму комерціалізації та ціноутворення ОІВ, а також зниження витрат, що виникають викликають необхідність створення національного банку даних про умови заключення ліцензійних угод.

6. Здійснена практична апробація розроблених у дисертації методичних положень механізму оцінювання інтелектуальної власності, що підтверджує ефективність їх застосування для оцінки ОІВ у суб'єктах господарювання машинобудівної промисловості.

ВИСНОВКИ

У результаті дисертаційного дослідження проведено теоретичне обґрунтування та запропоновані практичні шляхи вирішення науково-виробничого завдання, яке полягає у формуванні системи оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання. В рамках вирішення означеного завдання автором у роботі здійснено наступне:

1. Результати проведеного аналізу теоретичної бази та методологічного інструментарію щодо оцінювання об'єктів інтелектуальної власності показали, що на сьогодні не існує єдиної системи оцінювання об'єктів інтелектуальної власності, яка враховує особливості кожного із видів об'єктів, а також галузеву специфіку кожного суб'єкта господарювання, який володіє цими об'єктами та ринкові умови функціонування суб'єкта господарювання. У процесі приватизації не враховуються об'єкти інтелектуальної власності як важливий елемент майнового комплексу цих суб'єктів господарювання.

2. Визначено, що класифікація об'єктів інтелектуальної власності відрізняється від загальноприйнятої сукупності ознак, притаманних матеріальним активам суб'єктів господарювання, що дозволяє визначити структурні елементи при визначенні її вартості. Класифікаційними ознаками виділені: спосіб придбання і право власності на об'єкт інтелектуальної власності, цілі проведення оцінки, спосіб використання вказаного об'єкту, види платежів за використання об'єкту інтелектуальної власності та види договорів на його створення, спосіб відображення у бухгалтерському обліку суб'єкта господарювання, спосіб нарахування амортизації, форми розрахунку вартості об'єкта інтелектуальної власності. Виділені особливості об'єктів інтелектуальної власності, що дозволяють сформулювати зміст кожного із оцінюваних об'єктів, склад кількісних і якісних факторів, які впливають на вартість об'єкта інтелектуальної власності.

3. Доведено, що вибір підходу, за допомогою якого оцінюються нематеріальні активи, залежить від виду цього активу, мети його оцінки і

специфіки діяльності суб'єкта господарювання. Витратний підхід найбільш доцільно використовувати при розрахуванні нематеріального активу для вз'яття його на баланс (при придбанні або створенні), а дохідний і ринковий – при продажі. Однак при постановці на баланс, наприклад, знаку, або гудвілу витратний підхід застосувати неможливо, оскільки оцінити ці об'єкти можливо тільки на основі результатів діяльності суб'єкта господарювання – прибутку, тому тут використовується дохідний підхід.

4. Обґрунтовано положення про те, що реалізація відносин власності може здійснюватись як у процесі виробництва – капіталізація інтелектуальної власності, так і в процесі обміну – комерціалізація інтелектуальної власності. Економічні інтереси суб'єктів господарювання можуть бути ефективно реалізовані в обох процесах. Особливості комерціалізації інтелектуальної власності обумовлені змістом відносин інтелектуальної власності, тобто складом функцій, якими наділений власник об'єкта інтелектуальної власності.

5. При формуванні ціни на об'єкти інтелектуальної власності встановлено, що ринкова ціна на даний економічний ресурс формується на базі вартості (витрат розробників об'єктів інтелектуальної власності) та споживчої вартості або корисності (вираженої у бажаному доході покупця від використання об'єктів інтелектуальної власності). В роботі узагальнені основні фактори ціноутворення на ринку інтелектуальної власності, що враховують особливості товару “інтелектуальна власність”, з одного боку, як предмету виробничого споживання, з другого боку, як еквівалента монопольних прав і привілеїв, що надаються його власнику. В процесі дослідження виявлені основні ціноутворюючі фактори, які відображають специфіку формування ціни на об'єкти інтелектуальної власності.

6. Розроблено економіко-математичну модель, яка дає змогу обґрунтовано приймати рішення при комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності і дозволяє аналізувати ситуацію в аспекті

розвитку динаміки подій. Визначення вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності застосовується залежно від цілей її використання, а саме – при прийнятті на баланс суб'єкта господарювання, приватизації об'єктів державної власності, застави об'єктів інтелектуальної власності.

7. Здійснена практична апробація розроблених у дисертації науково-методичних положень механізму оцінювання інтелектуальної власності, що підтверджує ефективність їх застосування для оцінки об'єктів інтелектуальної власності у суб'єктах господарювання машинобудівної промисловості.

Додаток А

Масштаби випуску продукції
ТОВ "Тернопільський комбайновий завод"

Рік випуску	Коренезбиральні комбайни (шт.)			
	КС-6	КС-6Б	КС-6Б-01	КС-6Б-02
1973	500			
1974	1526			
1975	2019			
1976	2766			
1977	3530			
1978	3761	261		
1979	3978	29		
1980	3977	14		
1981	4162	375		
1982	3948	361		
1983	2800	1398		
1984		2717	2	100
1985		993	1957	302
1986		706	2000	1300
1987		1743	273	1466
1988		899	210	1668
1989		1730	250	1809
1990		1880	400	1526
1991		1675	238	1272
1992		1309	35	818
1993		775		995
1994		12	273	60
1995		95	15	65
1996		78		22
1997		45		
1998		7	7	
1999		54	5	6
2000		49		
2001		58		
2002		89		
2003		81		
2004		12		
2005		8		
2006		7		

*Складено на основі статистичних даних ТОВ "Тернопільський комбайновий завод"

Перелік простих ризиків

Стадія виробництва	
<i>Виробничі ризики</i>	<i>W_i</i>
Платоспроможність замовника	1/5
Непередбачувані витрати (інфляція)	1/5
Несвоечасна доставка комплектуючих	1/5
Несвоечасна підготовка працівників	1/5
Недобросовісність підрядника	1/5
Стадія функціонування	
<i>Фінансово-економічні ризики</i>	<i>W_i</i>
Нестійкість попиту	1/7
Поява альтернативного продукту	1/7
Зниження цін конкурентами	1/7
Зростання податкового зобов'язання	1/7
Збільшення виробництва в конкурентів	1/7
Неплатоспроможність споживачів	1/7
Зростання цін на сировину, матеріали, доставку	1/7
<i>Соціальні ризики</i>	<i>W_i</i>
Труднощі з пошуком кваліфікованих кадрів	1/4
Загроза забастовки	1/4
Недостатній рівень зарплати	1/4
Кваліфікація кадрів	1/4
<i>Технічні ризики</i>	<i>W_i</i>
Знос обладнання	1/3
Нестабільність якості сировини та матеріалів	1/3
Відсутність резерву потужності	1/3
<i>Екологічні ризики</i>	<i>W_i</i>
Імовірність залпових викидів	1/5
Викиди в атмосферу	1/5
Близькість населеного пункту	1/5
Шкідливість виробництва	1/5
Збір відходів	1/5
<i>Інші ризики</i>	<i>W_i</i>
Віддаленість від інженерних мереж	1/6
Відношення місцевої влади	1/6
Наявність альтернативних джерел сировини	1/6
Віддаленість від транспортних вузлів	1/6

Додаток В

Розрахунок чистого прибутку суб'єкта господарювання
машинобудівної промисловості

ПОКАЗНИК	До втілення нової продукції (фактично)					Після втілення нової продукції (планово)				
	2005 р. 1400	2006 р. 1400	2007 р. 1400	2008 р. 1400	2009 р. 1400	2010 р. 1400	2011 р. 1470	2012 р. 1540	2013 р. 1610	2014 р. 1680
Обсяг продажу (шт)										
Ціна одиниці товару (грн.) з ПДВ	9935,16	9935,16	9935,16	10408,25	10408,25	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Вручка від реалізації (грн.)	13909224,00	13909224,00	13909224,00	14571550,00	14571550,00	17485860,00	18360153,00	19234446,00	20108739,00	20983032,00
(Собівартість одиниці (грн.)	8808,29	8808,29	8808,29	9052,46	9052,46	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	1577618,00	1577618,00	1577618,00	1898106,00	1898106,00	5342904,00	5610049,20	5877194,40	5725401,50	5974332,00
Інші витрати (грн.)	245000,00	245000,00	250000,00	260000,00	280000,00	280000,00	320000,00	320000,00	320000,00	340000,00
Валовий прибуток (грн.)	1332618,00	1332618,00	1327618,00	1638106,00	1618106,00	5062904,00	5290049,20	5557194,40	5405401,50	5634332,00
Додаток на прибуток (25%)	333154,50	333154,50	331904,50	409526,50	404526,50	1265726,00	1322512,30	1389298,60	1351350,38	1408583,00
Чистий прибуток (грн.)	999463,50	999463,50	995713,50	1228579,50	1213579,50	3797178,00	3967536,90	4167895,80	4054051,13	4225749,00
Витрати на втілення інтелектуальної власності (грн.)	0,00	0,00	100000,00	150000,00	375000,00	250000,00	125000,00	0,00	0,00	0,00
Чистий грошовий потік (грн.)	999463,50	999463,50	895713,50	1078579,50	838579,50	3347178,00	3842336,90	4167895,80	4054051,13	4225749,00

Додаток Г

ВИТРАТИ
суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості
на виготовлення продукції базового та нового зразка

№ п/п	Статті витрат	Базова модель	Нова модель
		Сума витрат, грн	
1	Матеріали	623,33	540,52
2	Покупні вироби	5548,51	5197,69
4	Паливо та енергія на технологічні цілі	982,11	927,11
6	Основна заробітна плата	568,60	456,72
7	Додаткова заробітна плата	142,15	333,00
8	Відрахування на соціальні страхування	276,62	307,36
9	Загально-виробничі витрати	911,14	911,14
10	Витрати на брак	0,00	0,00
11	Повернені відходи	0,00	0,00
12	Виробнича собівартість	9052,46	8673,54
13	Інші витрати	200,00	200,00
14	Прибуток	1155,79	3616,36
16	Відпускна ціна	10408,25	12489,90

*Розрахунки проведені на 1 шт.

Додаток Д

Розрахунок вартості інтелектуальної власності
 суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості за 2010-2014 роки

Період	Чистий грошовий потік	Обсяг випуску продукції (шт.)	Частка інтелектуальної власності	Коефіцієнт дисконтування (15%)	Інвестиційна вартість інтелектуальної власності	Коефіцієнт дисконтування (20%)	Інвестиційна вартість інтелектуальної власності	Коефіцієнт дисконтування (22%)	Інвестиційна вартість інтелектуальної власності
2010	3547178,00	1400	1738117,22	0,8686	1511406,28	0,8333	1448431,02	0,8197	1424686,25
2011	3842536,90	1470	1882843,08	0,7561	1423699,87	0,6944	1307529,92	0,6719	1265011,48
2012	4167895,80	1540	2042268,94	0,6575	1342824,98	0,5787	1181868,60	0,5507	1124691,57
2013	4054051,13	1610	1986485,05	0,5718	1135779,28	0,4823	957988,55	0,4514	896897,84
2014	4225749,00	1680	2070617,01	0,4972	1029462,61	0,4019	832134,54	0,3700	766126,75
Разом:	19837410,83	—	9720331,31	—	6483173,01	—	572952,92	—	5477213,58

Додаток Е

**Розрахунок чистої поточної вартості грошових потоків
суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості
до втілення нової технології**

ПОКАЗНИК	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	7 рік	8 рік	9 рік	10 рік
Обсяг продажу (шт)	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.) з ПДВ	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Виручка від реалізації (грн.)	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8673,54	8673,54	8673,54	8673,54	8673,54	8673,54	8673,54
Прибуток від реалізації (грн.)	5342904,00	5342904,00	5342904,00	5342904,00	5342904,00	5342904,00	5342904,00	5342904,00	5342904,00	5342904,00
Інші витрати (грн.)	280000,00	320000,00	320000,00	320000,00	320000,00	320000,00	320000,00	320000,00	320000,00	320000,00
Валовий прибуток (грн.)	5062904,00	5022904,00	5022904,00	5022904,00	5022904,00	5022904,00	5022904,00	5022904,00	5022904,00	5022904,00
Податок на прибуток (25%)	1265726,00	1255726,00	1255726,00	1164652,50	1159652,50	1159652,50	1159652,50	1159652,50	1159652,50	1159652,50
Чистий прибуток (грн.)	3797178,00	3767178,00	3767178,00	3493957,50	3478957,50	3478957,50	3478957,50	3478957,50	3478957,50	3478957,50
K _р =22%	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3700	0,3033	0,2486	0,2038	0,1670	0,1369
Поточна вартість потоку	3112440,98	2531025,26	2074610,87	1577169,23	1287211,67	1055091,54	864829,13	708876,33	581046,18	476267,36
Чистий грошовий потік (гис.)										
										14268,57

Додаток Є

Розрахунок чистої поточної вартості потоків платежів ліцензіата суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості

ПОКАЗНИК	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	7 рік	8 рік	9 рік	10 рік
Обсяг продажу (шт)	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.) з ПДВ	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Виручка від реалізації (грн.)	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	5342904,00	5342904,00	5342904,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00
Інші витрати (грн.)	130000,00	170000,00	170000,00	170000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00
Валовий прибуток (грн.)	5212904,00	5172904,00	5172904,00	4808610,00	4788610,00	4788610,00	4788610,00	4788610,00	4788610,00	4788610,00
Податок на прибуток (25%)	1303226,00	1293226,00	1293226,00	1202152,50	1197152,50	1197152,50	1197152,50	1197152,50	1197152,50	1197152,50
Чистий прибуток (грн.)	3909678,00	3879678,00	3879678,00	3606457,50	3591457,50	3591457,50	3591457,50	3591457,50	3591457,50	3591457,50
K _т -22%	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3700	0,3033	0,2486	0,2038	0,1670	0,1369
Щоточна вартість потоку	3204654,10	2606609,78	2136565,40	1627951,63	1328836,59	1089210,32	892795,34	731799,46	599835,62	491668,55
Чистий грошовий потік (тис. грн.)	14709,93									

Додаток Ж

Доходи ліцензіара за ставкою роялті 11%
від продукції суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості

ПОКАЗНИК	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	7 рік	8 рік	9 рік	10 рік
Обсяг продажу (шт)	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.) з ПДВ	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Вирічка від реалізації (грн.)	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	5342904,00	5342904,00	5342904,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00
Інші витрати (грн.)	280000,00	320000,00	320000,00	320000,00	340000,00	340000,00	340000,00	340000,00	340000,00	340000,00
Валовий прибуток (грн.)	5062904,00	5022904,00	5022904,00	4658610,00	4638610,00	4638610,00	4638610,00	4638610,00	4638610,00	4638610,00
Налаток на прибуток (25%)	1265726,00	1255726,00	1255726,00	1164652,50	1159652,50	1159652,50	1159652,50	1159652,50	1159652,50	1159652,50
Чистий прибуток (грн.)	3797178,00	3767178,00	3767178,00	3493957,50	3478957,50	3478957,50	3478957,50	3478957,50	3478957,50	3478957,50
K _п =22%	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3700	0,3033	0,2486	0,2038	0,1670	0,1369
Поточна вартість потоку платежів	3112440,984	2531025,262	2074610,87	1577169,23	1287211,67	1055091,54	864829,13	708876,33	581046,18	476267,36
Чистий грошовий потік (тис. грн.)					14268,57					
Роялті	150000,00	150000,00	150000,00	150000,00	150000,00	150000,00	150000,00	150000,00	150000,00	150000,00
Податок від роялті (25%)	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00
Чистий прибуток від роялті (грн.)	112500,00	112500,00	112500,00	112500,00	112500,00	112500,00	112500,00	112500,00	112500,00	112500,00
Поточна вартість потоку платежів від роялті	92213,11	75584,52	61954,52	50782,40	41624,92	34118,78	27966,22	22923,13	18789,45	15401,19
Чистий дохід від роялті (тис. грн.)										
						441,36				

Додаток 3

Розрахунок доходів ліцензіара та ліцензіата за ставкою роялті 5,5%
від продукції суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості

ПОКАЗНИК	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	7 рік	8 рік	9 рік	10 рік
Обсяг продажу (шт)	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.) з ПДВ	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Виручка від реалізації (грн.)	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	5342904,00	5342904,00	5342904,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00
Роялті	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00
Інші витрати (грн.)	130000,00	170000,00	170000,00	170000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00
Валовий прибуток (грн.)	5137904,00	5097904,00	5097904,00	4733610,00	4713610,00	4713610,00	4713610,00	4713610,00	4713610,00	4713610,00
Податок на прибуток (25%)	1284476,00	1274476,00	1274476,00	1183402,50	1178402,50	1178402,50	1178402,50	1178402,50	1178402,50	1178402,50
Чистий прибуток (грн.)	3853428,00	3823428,00	3823428,00	3550207,50	3535207,50	3535207,50	3535207,50	3535207,50	3535207,50	3535207,50
K _т =22%	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3700	0,3033	0,2486	0,2038	0,1670	0,1369
Початна вартість потоку платежів	3158547,541	2568817,522	2105588,13	1602560,43	1308024,13	1072150,93	878812,24	720337,90	590440,90	483967,95
Чистий грошовий потік (тис. грн.)	14489,25									
Роялті	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00	75000,00
Податок від роялті (25%)	18750,00	18750,00	18750,00	18750,00	18750,00	18750,00	18750,00	18750,00	18750,00	18750,00
Чистий прибуток від роялті (грн.)	56250,00	56250,00	56250,00	56250,00	56250,00	56250,00	56250,00	56250,00	56250,00	56250,00
Початна вартість потоку платежів від роялті	46106,56	37792,26	30977,26	25391,20	20812,46	17059,39	13983,11	11461,56	9394,72	7700,59
Чистий дохід від роялті (тис. грн.)	220,68									

Додаток І

Розрахунок економічних вигод сторін угоди

ПОКАЗНИК	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	7 рік	8 рік	9 рік	10 рік
Обсяг продажу (шт)	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.) з ПДВ	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Виручка від реалізації (грн.)	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	5342904,00	5342904,00	5342904,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00	4978610,00
Роялті	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20
Інші витрати (грн.)	130000,00	170000,00	170000,00	170000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00
Валовий прибуток (грн.)	4863186,80	4823186,80	4823186,80	4458892,80	4438892,80	4438892,80	4438892,80	4438892,80	4438892,80	4438892,80
Податок на прибуток (25%)	1215796,70	1205796,70	1205796,70	1114723,20	1109723,20	1109723,20	1109723,20	1109723,20	1109723,20	1109723,20
Чистий прибуток (грн.)	3647390,10	3617390,10	3617390,10	3344169,60	3329169,60	3329169,60	3329169,60	3329169,60	3329169,60	3329169,60
K ₁ =22%	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3700	0,3033	0,2486	0,2038	0,1670	0,1369
Поточна вартість потоку платежів	2989664,016	2430388,404	1992121,64	1509555,11	1231790,26	1009664,15	827593,57	678355,38	556029,00	455761,48
Чистий грошовий потік (тис. грн.)					13680,92					
Роялті	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20
Податок від роялті (25%)	87429,30	87429,30	87429,30	87429,30	87429,30	87429,30	87429,30	87429,30	87429,30	87429,30
Чистий прибуток від роялті (грн.)	262287,90	262287,90	262287,90	262287,90	262287,90	262287,90	262287,90	262287,90	262287,90	262287,90
Поточна вартість потоку платежів від роялті	214990,08	176221,38	144443,75	118396,52	97046,33	79546,17	65201,78	53444,08	43806,62	35907,07
Чистий дохід від роялті (тис. грн.)										
						1029,00				

Додаток І

Розрахунок економічних вигод сторін угоди
при зниженні ціни та мінімальних роялті

ПОКАЗНИК	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	7 рік	8 рік	9 рік	10 рік
Обсяг продажу (шт)	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.) з ПДВ	11865,40	11865,40	11865,40	11865,40	11865,40	11865,40	11865,40	11865,40	11865,40	11865,40
Виручка від реалізації (грн.)	16611560,00	16611560,00	16611560,00	16611560,00	16611560,00	16611560,00	16611560,00	16611560,00	16611560,00	16611560,00
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	4468604,00	4468604,00	4468604,00	4104310,00	4104310,00	4104310,00	4104310,00	4104310,00	4104310,00	4104310,00
Роялті	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20
Інші витрати (грн.)	130000,00	170000,00	170000,00	170000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00	190000,00
Валовий прибуток (грн.)	4006372,80	3966372,80	3966372,80	3602078,80	3582078,80	3582078,80	3582078,80	3582078,80	3582078,80	3582078,80
Податок на прибуток (25%)	1001593,20	991593,20	991593,20	900519,70	895519,70	895519,70	895519,70	895519,70	895519,70	895519,70
Чистий прибуток (грн.)	3004779,60	2974779,60	2974779,60	2701559,10	2686559,10	2686559,10	2686559,10	2686559,10	2686559,10	2686559,10
К _н =22%	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3700	0,3033	0,2486	0,2038	0,1670	0,1369
Потожна вартість потоку платежів	2462934,098	1998642,569	1638231,61	1219481,31	994024,86	814774,47	667847,93	547416,34	448701,91	367788,45
Чистий грошовий потік (тис. грн.)	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20	332231,20
Роялті	83057,80	83057,80	83057,80	83057,80	83057,80	83057,80	83057,80	83057,80	83057,80	83057,80
Податок від роялті (25%)	204240,49	204240,49	204240,49	204240,49	204240,49	204240,49	204240,49	204240,49	204240,49	204240,49
Чистий прибуток від роялті (грн.)	249173,40	249173,40	249173,40	249173,40	249173,40	249173,40	249173,40	249173,40	249173,40	249173,40
Потожна вартість потоку платежів від роялті	204240,49	167410,24	137221,51	112476,65	92193,97	75568,83	61941,66	50771,86	41616,27	34111,70
Чистий дохід від роялті (тис. грн.)										
										977,55

Додаток Й

Оцінка NPV суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості у найбільш ймовірному, песемістичному та оптимістичному варіантах розвитку ринку (грн.) при коефіцієнті дисконтування 22%

Назва статті	Прогнозний період					Постропозначний період				
	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.
Імовірний										
Обсяг виробництва (шт.)	1400	1470	1540	1610	1680	1680	1680	1680	1680	1680
Валовий дохід	17485860,00	18360153,00	19234445,00	20108739,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00
Витрати	12422956,00	13070103,80	13677251,60	14703337,50	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00
Прибуток до амортизації	5062904,00	5290049,20	5557194,40	5405401,50	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00
Амортизація (10%)	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00
Оподатковуваний прибуток	4050991,00	4278136,20	4545281,40	4393488,50	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00
Податок на прибуток (25%)	1012747,75	1069534,05	1136320,35	1098372,13	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75
Чистий прибуток	3038243,25	3208602,15	3408961,05	3295116,38	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25
Чистий прибуток плюс амортизація	4050156,25	4220515,15	4420874,05	4307029,38	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25
Дисконтування (22%)	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3700	0,3033	0,2486	0,2038	0,1670	0,1369
Разом (грн):	3319800,20	2835605,45	2434605,79	1944189,73	1657125,73	1358299,78	1113360,48	912590,56	748025,05	613135,28
NPV (імовірний)			12191326,31					4745411,14		
Обсяг виробництва (шт.)	1400	1428	1456	1484	1512	1540	1568	1596	1624	1652
Валовий дохід	17485860,00	17835577,20	18185294,40	18535011,60	18884728,80	19234446,00	19584163,20	19933880,40	20283597,60	20633314,80
Витрати	12422956,00	12705815,12	12948674,24	13577685,00	13847830,00	14097975,00	14348120,00	14598265,00	14848410,00	15098555,00
Прибуток до амортизації	5062904,00	5129762,08	5236620,16	4957326,60	5036896,80	5136471,00	5236043,20	5335615,40	5435187,60	5534759,80
Амортизація (10%)	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00
Оподатковуваний прибуток	4050991,00	4117849,08	4224707,16	3945413,60	4024983,80	4124588,00	4224130,20	4323702,40	4423274,60	4522846,80
Податок на прибуток (25%)	1012747,75	1029462,27	1056176,79	986353,40	1006246,45	1031139,50	1056032,55	1080925,60	1105818,65	1130711,70
Чистий прибуток	3038243,25	3088386,81	3168530,37	2959060,20	3018739,35	3093418,50	3168097,65	3242776,80	3317455,95	3392135,10
Чистий прибуток плюс амортизація	4050156,25	4100299,81	4180443,37	3970973,20	4030662,35	4105331,50	4180010,65	4254689,80	4329368,95	4404048,10
Дисконтування (22%)	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3700	0,3033	0,2486	0,2038	0,1670	0,1369
Разом (грн):	3319800,20	2754837,28	2302198,96	1792493,68	1491338,36	1245057,04	1039102,94	866940,43	723079,62	602911,75
NPV (песемістичний)			11660668,48					4477091,78		
Обсяг виробництва (шт.)	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680
Валовий дохід	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00
Витрати	14851547,20	14891547,20	14891547,20	15328700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00
Прибуток до амортизації	6131484,80	6091484,80	6091484,80	5654332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00
Амортизація (10%)	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00
Оподатковуваний прибуток	5119571,80	5079571,80	5079571,80	4642419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00
Податок на прибуток (25%)	1279892,95	1269892,95	1269892,95	1160604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75
Чистий прибуток	3839678,85	3809678,85	3809678,85	3481814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25
Чистий прибуток плюс амортизація	4851591,85	4821591,85	4821591,85	4493272,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25
Дисконтування (22%)	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3700	0,3033	0,2486	0,2038	0,1670	0,1369
Разом (грн):	3976714,63	3239446,28	2655283,84	2028464,38	1657125,73	1358299,78	1113360,48	912590,56	748025,05	613135,28
NPV (оптимістичний)			13557034,87				4745411,14			

Додаток К

Оцінка NPV суб'єкта господарювання машинобудівної промисловості у найбільш ймовірному, песемістичному та оптимістичному варіантах розвитку ринку (грн.) при коефіцієнті дисконтування 15%

Назва статті	Прогнозний період					Постпрогнозний період				
	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.
Імовірний										
Обсяг виробництва (шт.)	1400	1470	1540	1610	1680	1680	1680	1680	1680	1680
Валовий дохід	17485860,00	18360153,00	19234446,00	20108739,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00
Витрати	12422956,00	13070103,80	13677251,60	14703337,50	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00
Прибуток до амортизації	5062904,00	5290049,20	5557194,40	5409401,50	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00
Амортизація (10%)	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00
Оподатковуваний прибуток	4050991,00	4278136,20	4545281,40	4393488,50	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00
Податок на прибуток (25%)	1012747,75	1069534,05	1136320,35	1099372,13	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75
Чистий прибуток	3038243,25	3208602,15	3408961,05	3295116,38	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25
Чистий прибуток плюс амортизація	4050156,25	4222051,15	4420874,05	4307029,38	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25
Дисконтування (15%)	0,8696	0,7561	0,6575	0,5718	0,4972	0,4323	0,3759	0,3269	0,2843	0,2472
Разом (грн):	3521875,00	3191315,80	2908796,45	2462558,02	2226718,99	1936277,38	1683719,46	1464103,88	1273133,81	1107072,88
NPV (Імовірний)	14309264,27									
Песемістичний										
Обсяг виробництва (шт.)	1400	1428	1456	1484	1512	1540	1568	1596	1624	1652
Валовий дохід	17485860,00	17835577,20	18185294,40	18535011,60	18884728,80	19234446,00	19584163,20	19933880,40	20283597,60	20633314,80
Витрати	12422956,00	12705815,12	12948674,24	13577685,00	13847830,00	14097975,00	14348120,00	14598265,00	14848410,00	15098555,00
Прибуток до амортизації	5062904,00	5129762,08	5236620,16	4957326,60	5036898,80	5136471,00	5236043,20	5335615,40	5435187,60	5534759,80
Амортизація (10%)	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00
Оподатковуваний прибуток	4050991,00	4117849,08	4224707,16	3945413,60	4024985,80	4124558,00	4224130,20	4323702,40	4423274,60	4522846,80
Податок на прибуток (25%)	1012747,75	1029462,27	1056176,79	986353,40	1006246,45	1031139,50	1056032,55	1080925,60	1105818,65	1130711,70
Чистий прибуток	3038243,25	3088386,81	3168530,37	2959060,20	3018739,35	3093418,50	3168097,65	3242776,80	3317455,95	3392135,10
Чистий прибуток плюс амортизація	4050156,25	4100299,81	4180443,37	3970973,20	4030652,35	4105331,50	4180010,65	4254669,80	4329368,95	4404048,10
Дисконтування (15%)	0,8696	0,7561	0,6575	0,5718	0,4972	0,4323	0,3759	0,3269	0,2843	0,2472
Разом (грн):	3521875,00	3100415,74	2748709,37	2270416,82	2003946,58	1774848,10	1571420,83	1390865,64	1230676,86	1088613,34
NPV (песемістичний)	13645363,50									
Оптимістичний										
Обсяг виробництва (шт.)	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680	1680
Валовий дохід	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00	20983032,00
Витрати	14851547,20	14891547,20	14891547,20	15328700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00	15348700,00
Прибуток до амортизації	6131484,80	6091484,80	6091484,80	5654332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00	5634332,00
Амортизація (10%)	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00	1011913,00
Оподатковуваний прибуток	5119571,80	5079571,80	5079571,80	4642419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00	4622419,00
Податок на прибуток (25%)	1279892,95	1269892,95	1269892,95	1160604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75	1155604,75
Чистий прибуток	3839678,85	3809678,85	3809678,85	3481814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25	3466814,25
Чистий прибуток плюс амортизація	4851591,85	4821591,85	4821591,85	4493727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25	4478727,25
Дисконтування (15%)	0,8696	0,7561	0,6575	0,5718	0,4972	0,4323	0,3759	0,3269	0,2843	0,2472
Разом (грн):	4218775,52	3645816,14	3170274,91	2569303,14	2226718,99	1936277,38	1683719,46	1464103,88	1273133,81	1107072,88
NPV (оптимістичний)	15830888,71									

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про авторське право і суміжні права: Закон України: № 3792-12, від 23 грудня 1993 року.
2. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України № 1775-03 від 01 червня 2000 року.
3. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг: Закон України: № 3689-12 від 15 грудня 1993 року.
4. Про оціночну діяльність: Закон України: № 2658-03, від 12 грудня 2001 року.
5. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України: Документ 2343-12 від 14 травня 1992 року.
6. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України // *Налоги и бухгалтерский учет.* – 2004. - № 64 – С. 10-13.
7. Про податок на додану вартість: Закон України із змінами та доповненнями станом на 2 серпня 2004 р. // *Налоги и бухгалтерський учет.* – 2004. - №63 – С. 2-5.
8. Про затвердження порядку проведення грошової оцінки документів Національного архівного фонду: Постанова Кабінету Міністрів України: № 1649, від 13.12.2004 року.
9. Положення (стандарт) Бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи” // *Українська інвестиційна газета.* – 2001. - № 48(320). – С. 26-29.
10. Международные стандарты оценки. Кн. 1 Г.И.Микерин (руководитель), М.И.Недужий, Н.В.Павлов, Н.Н.Яшина; в подготовке дополнений принимали участие (в скобках – номера приложений): Д.М.Гриненко (5), А.Н.Козырев (2), Г.В.Попов (1). – М.: НОВОСТИ, 2000. - 264 с.
11. Международные стандарты оценки. Кн. 2 Г.И.Микерин (руководитель), М.И.Недужий, Н.В.Павлов, Н.Н.Яшина; в подготовке дополнений принимали участие (в скобках – номера приложений): Д.М.Гриненко (5), А.Н.Козырев (2), Г.В.Попов (1). – М.: НОВОСТИ, 2000. - 360 с.
12. Методические рекомендации по оценке нематериальных произведенных

- активов. – М.: Госкомстат, 1997. - 93 с.
13. Международные стандарты финансовой отчетности 1999. – изд. на русском языке. – М.: Аскери-АССА, 1999. – 1135 с.
 14. Международные стандарты оценки МКСОИ (проекты). Стандарт IA Оценка нематериальных активов. - М, 1995. – С. 108.
 15. Національний стандарт №4 “Оцінка майнових прав інтелектуальної власності”. № 1185, від 03.10.2007 р.
 16. Нормативные акты и документы поверенного. Т.1. Международные договоры и соглашения в области охраны промышленной собственности. – М.: ВНИИПИ, 1995.
 17. European Valuation Standards 2000 / The European Group of Valuer’s Associations. The Estate gazette, 2000 – 460 p.
 18. Андрощук Г. Інноваційна діяльність в Україні: економічний механізм стимулювання /Г.Андрощук//Інтелектуальна власність. – 2000.- №12.- С.23-30.
 19. Абрютин М.С. Экспресс-анализ бухгалтерской отчетности. Методика. Практические рекомендации. /М.С. Абрютин. – М.: Дело и Сервис, 1999. – С. 7-51.
 20. Александрова В.П. Трансфер науково-технічної продукції / В.П. Александрова, Т.І. Щедрина // Стратегія економічного розвитку України: наук. зб. Вип. 7/ Голов. ред. О.П.Степанов. – К.: КНЕУ, 2001. – С.148-163.
 21. Андреев Г.И. Практикум по оценке интеллектуальной собственности: учеб. пособие / Г.И. Андреев, В.В. Витчинка, С.А. Смирнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 40.
 22. Антонова М.В. Методические аспекты применения затратного подхода при оценке стоимости программных продуктов / М.В. Антонова // Экономический вестник РГУ. Ростов, – 2007. – № 2.
 23. Антонова М.В. Современная трактовка понятия нематериальных активов / М.В. Антонова // Белгородский экономический вестник. – Белгород, 2007. – № 4.
 24. Антонова М.В. Механизм влияния использования объектов интеллектуаль-

- льной собственности на финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта /М.В. Антонова// Экономика и финансы. – 2007. – № 4.
25. Антонова М.В. Влияние программных продуктов на эффективность деятельности хозяйствующих субъектов // Журнал научных публикаций. – Курск, 2007. – № 4.
26. Антонова М.В. Интеллектуальная собственность как особый объект оценки: методические указания. М.В. Антонова. – Белгород: Кооперативное образование, 2007.
27. Астахов В.П. Нематериальные активы /В.П. Астахов. – М.: Бух. учет, 1996.
28. Atkinson A., Epstein M. Measure for measure: Realising the power of the balanced scorecard // CMA Management. – September 2000. – P. 22-28.
29. Бабій П. Захист інтелектуальної власності на підприємстві /П.Бабій// Збірник тез доповідей виголошених на студентській наук. конф. “Науково-дослідна робота студентів: формування особистості майбутнього вченого, фахівця високої кваліфікації”. – Тернопіль: ТНЕУ, 2006. ст.16-18.
30. Бабій П. Про інтелектуальну капітал підприємства /П.Бабій// Організаційно-економічні інструменти розвитку інтеграційних процесів в агропромисловому виробництві: матеріали міжнар. наук.-прак. конф. Ч.1.- Тернопіль: ТІ АПВ УААН, ТДЕУ, 2006. – С.3-5.
31. Бабій П.С. Ризики при оцінці вартості об’єктів інтелектуальної власності машинобудівного підприємства у процесі бюджетування. Управління ризиками /П.Бабій// Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць: Вип. 254: В 6 т. – Т. IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – 288 с.
32. Бабій П. Людський ресурс – інтелектуальний капітал підприємства /П.Бабій// Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України: Вип. 12 – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 163 с.
33. Бабій П. Ефективність впровадження стратегічного управління інтелектуальною власністю на вітчизняних підприємствах /П.Бабій// Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. Вип. 13. –

- Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 145 с.
34. Бабій П. Оцінка ризиків у процесі інвестування в інтелектуальну власність підприємства /П.Бабій// Економічний аналіз: збірник наук. праць. Вип. 4. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 377 с.
35. Бабій П. Управління знаннями як ресурсом підприємства /П.Бабій// Збірник тез доповідей виголошених на всеукр. наук.-практ. конф. “Сучасні тенденції і проблеми розвитку інвестиційно-будівельного комплексу”. – Тернопіль: ТНЕУ, 2007. С. 106-108.
36. Бабій П. Інтелектуалізація праці – важлива умова економічного розвитку підприємств /П.Бабій// Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід: тези доповідей Міжнар. конф. молодих учених і студентів. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – С. 139-141.
37. Бабій П. Аналіз методів вимірювання інтелектуальних ресурсів підприємства /П.Бабій// Збірник тез доповідей II Науково-практичного семінару з міжнародною участю “Актуальні проблеми забезпечення економічної безпеки України”. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – С. 20-22.
38. Бабій П. Інтелектуальна власність як заставне майно підприємств /П.Бабій// Збірник матеріалів доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. “Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін”. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – С. 130-133.
39. Бабій П. Підходи до оцінки інтелектуальної власності підприємства /П.Бабій// Збірник наук. праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – С. 132-134.
40. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник /В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 431 с.
41. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект /О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002 – №1. – С.16-27.
42. Бакаев А.С. Толковый бухгалтерский словарь /А.С. Бакаев. – М.: Бухгалтерский учет, 2006. – 176 с.

43. Барух Л. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность /Лев Барух. – М.: Квинта-Консалтинг, 2004.
44. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг; пер. с англ. – 4-е изд. –М.: Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
45. Бородин Ю. Исследования бизнеса / Ю. Бородин. – К.: Веполь, 1998. – 4 с.
46. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование / В.В.Бочаров. – СПб.: Питер, 2003.–500с.
47. Брыжко В.М. Лицензирование прав и патентование научно-технологической продукции / В.М. Брыжко, А.Ф. Завгородный – К.: УААН, 1994. – 195 с.
48. Бромберг Г.В. Основы патентного дела: учеб. пособие /Г.В. Бромберг. – М.: Экзамен, 2002. – С. 93.
49. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелети / Э. Брукинг. – СПб: Питер, 2001.
50. Becker G.S. Human capital. A Theoretical and Empirical Analysis. – N.Y., 1994. – 437 p.
51. Voa Tran. IP law aspects in strategic planning. ABI/INFORM Euromoney Ltd. 1995 Managing Intellectual Property.
52. Blodinger A. Intangible Assets in Germany and Great Britain: An Accounting Comparison, 1998
53. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций /С.В. Валдайцев. – М.: Филинь, 1997. – 336 с.
54. Вентцель Е.С. Теория вероятностей / Е.С. Вентцель, Л.А. Овчаров. – М.: Наука, 1988. – 480 с.
55. Волынец-Руссет Э.Я. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау (на внешних и внутренних рынках): учеб. / Э.Я. Волынец-Руссет. – М.: Юрист, 1999. – С. 38.
56. Гересименко В. Договір у правовідносинах при використанні інтелектуальної (промислової) власності /В. Герасименко// Інтелектуальна власність. – 2000. – №4. – С.12-17.

57. Григорьев В.В. Оценка предприятия: теория и практика /В.В. Григорьев, М.А. Федотова. – М.: Академия оценки, 1996. – 264 с.
58. Гриценко В. Информационные средства и системы виртуальных предприятий /В.Гриценко, Л.Тимашова// Матеріали Міжнар. конф. “Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці та бізнесі”. – Ірпінь, 2001. - С. 210-212.
59. Gordon V.Smith. Russel L. Parr. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets. Second edition, New York, 1994.
60. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера /За ред. Р.Дяківа. – К.: Міжнародна екон. фундація, 2000. – 550 с.
61. Денисов Н.В. В начале был менеджер [Електронний ресурс] /Н.В. Денисов. – Режим доступу: <http://www.manage.ru/management/people/denisov.shtml>
62. Информационные системы в экономике: учебник / Под ред В.В.Дика. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 272 с.
63. Довгань В. Франчайзинг: путь к расширению бизнеса /В.Догань. – Тольяти: Дока-пресс, 1994. – 240 с.
64. Десмонд Г.М., Келли Р.Э. Руководство оценки /Г.М. Десмонд, Р.Э. Келли. – М., 1988. – 272 с.
65. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: уч. пос. /П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 272 с.
66. Dearden J. Measuring profit center managers // Harvard Business Review. – September / October 1987.–V. 65.–P. 84-88.
67. Экономическая теория. учеб. пособие. – М.: Талант, 1998. – 99 с.
68. Жаров В. Адміністративний порядок захисту прав на об’єкти інтелектуальної власності в Україні /В.Жаров// Право України. – 1999. – №5. – С. 47-50.
69. Журавльова І.В. Фінансовий аспект оцінки інтелектуального капіталу /І.В. Журавльова// Фінанси України. – 2002. - №10.
70. Зінов В. Проблеми комерціалізації результатів досліджень і розробок /В.Зінов// Інтелектуальна власність. – 2000. – №3. – С.35-42.
71. Зіньковський М. Ноу-хау. Знаєте як? /В.Зіньковський// Баланс. – 2004. - № 8.

– С. 61-63.

72. Завлин П.Н. Оценка эффективности инноваций /П.Н. Завлин, А.В. Васильев. – СПб.: Бизнес-пресса, 1998. – 215 с.
73. Зинов В. Интеллектуальный капитал как базовая характеристика стоимости бизнеса. /В.Зинов, К. Сафарян//Интеллектуальна власність – 2001. – №5-6. – С. 23-25.
74. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под редакцией В.Л.Иноземцева. – М.: Academia, 1999.- 640 с.
75. Кузьмін О.Е. Сучасний менеджмент /О.Е.Кузьмін. – Львів, 2005. – 358 с.
76. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами ГААР /В.В. Качалин.- М.: Дело, 1998. – 430 с.
77. Козырев А. Оценка интеллектуальной собственности /А. Козырев. – М.: Экспертное бюро, 1997. – С.198; 202.
78. Козырев А. Оценка интеллектуальной собственности. /А.Козырев, Н. Карпова, Г. Азгальдов, Е. Базанчук, Н. Шаранова. – М.: Мир бизнеса, 2000.
79. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов [Электронный ресурс]: - Режим доступа: http://www/cfin.ru/fianalysis/value/intangibles_and_intel_1.shtml.-2002.
80. Кокизюк С. Корпорации в XXI веке /С.Кокизюк// Мировые дискуссии – 2000, №29, 11-17 сент. – С.7-9.
81. Кононов Ю.П. Экономическая оценка использования изобретений /Ю.П. Кононов, Л.П. Фаткина. – М.: ВНИИПИ, 1997.
82. Кононов Ю. Почем идеи на Руси? /Ю.Кононов// Российский инвестиционный вестник: приложение к газете «Экономика и жизнь». – 1997. - №7; октябрь. – С .14.
83. Коплус С.А. Некоторые аспекты оценки активов при кредитовании под залог имущества /С.А. Коплус// Российский оценщик. – 1998.
84. Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе /Т. Котарбинський: под ред. Г.Х. Попова; пер. с польск. – М.: Экономика, 1975.

85. Коуз Р. Фирма, рынок и право /Р.Коуз; – пер. с англ. – М.: Дело-ЛТД при участии изд-ва Catallaxy, 1993. – С. 38.
86. Кови Р.С. Семь навыков высокоэффективных людей: возврат к этике характера /Р.С. Кови. – М.: Свет, 2001, 452 с.
87. Кудашкина Е. Правило win-win превращает конкурента в партнера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yedomosti.ru/>
88. Комплексная оценка эффективности мероприятий, направленных на ускорение НТП. – М., 1989. – 119 с.
89. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. – Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996.
90. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard – Measuresthen drive Performance // Harvard Business Review, - 1992-V.70.-№1.-P. 71-79.
91. Леонтьев Б.Б. Оценка интеллектуальной собственности для целей лицензирования /Б.Б. Леонтьев// WIPO Regional Seminar for Scientists and Researches of Licensing. – Kyiv, October 5 to 7, 1998.
92. Леонтьев Б.Б. Рынок интеллектуальной собственности и проблемы оценки /Б.Б. Леонтьев // Вопросы оценки. -1996.- №1.
93. N. Latker A Win-Win Phi4isophy for Technology Management / The Journal of the Association of University Technology Managers VI, № 1, 1989, P.I
94. Матвіїв М.Я. Маркетинг знань: методологічний та організаційний аспекти. Монографія /М.Я. Матвіїв// Тернопіль, Економічна думка, 2007. – 450 с.
95. Маркова Н.С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. /Н.С. Маркова. – Х., 2005. – 20 с.
96. Марусинина Е. Инструменты использования и модель развития интеллектуального капитала организации /Е. Марусина// Вопросы экономических наук. – 2005. - №3.
97. Марусинина Е. Формирование и развитие интеллектуального капитала в современном обществе /Е. Марусина// Предпринимательство. – 2006. - №5.
98. Маршалл А. Принципы политической экономики /А. Маршалл. – М., 1984 –

Т.3.

99. Милль Дж. С. Основы политической экономики /Дж.С. Милль. – М., 1980 – Т.1.
100. Мухопад В.И. Международная торговля лицензиями: учеб. пос. /В.И. Мухопад. – М.: ВНИИПИ, 1994. – С. 65-66.
101. Мошнов В.А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] /В.А. Мошнов. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru /managment / strategy / estimate _competitive-ness.shtml](http://www.cfin.ru/managment/strategy/estimate_competitive-ness.shtml).
102. Merchant K, Control in Business Organizations. – Boston (Ma., USA): Harvard Graduate School of Business, 1985.
103. Надтока Т.Б. Удосконалення методу оцінки стратегічної конкурентоспроможності підприємства на основі нечіткої логіки /Т.Б. Надтока, І.В. Булах// Економіка.: проблеми теорії та практики: збірник наук. праць. Вип. 219: В 3 т. – Том II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006.-258 с. - С.524-532.
104. Новосельцев О. Подходы к оценке интеллектуальной собственности /О.Новосельцев// Интеллектуальная собственность. – 1998. - №4. - С. 2-6.
105. Новосельцев О. Методы расчета цены лицензии /О.Новосельцев// WIPO Regional Seminar For Scientists and Researches of Licensing/ - Kyiv, October 5 to 7, 1998.
106. Новосельцев О. Методы расчета цены лицензии: Тезисы докл. на Международном семинаре “Объекты интеллектуальной собственности: лицензирования”, /О.Новосельцев. – К., 1998.
107. Никайдо Х. Выпуклые структуры и математическая экономика /Х.Никайдо. – М.: Мир, 1972. – 518 с.
108. Николаева О.Е. Управленческий учет /О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова. – М.: УРСС, 1997. – 366 с.
109. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета /Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэль Д. – М.: Финансы и статистика, 1994. - 495 с.
110. Орлова Н. Учет риска изменений ставки дисконта /Н.Орлова// Деньги.- 1995.-№22.-С. 35-36.

111. Підпригора О. Проблеми системи законодавства України про інтелектуальну власність /О.Підпригора// Інтелектуальна власність. – 2000. – №3.- С.3-14.
112. Петренко В.П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління / В.П. Петренко. – Івано-Франківськ: ПП Курилюк, 2009. – 196 с.
113. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах / В.П. Петренко. – Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2006. – 352 с.
114. Pigu A.C. Economics of Welfare. London: MacMillan, 1920.
115. Posner R.A. Economic analysis of law. Boston, 1972.
116. Святоцький О.Д. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика. Т. 4. Оцінка інтелектуальної власності. Бухгалтерський облік та оподаткування /О.Д. Святоцький. – К.: ін ЮРЕ, 1999.
117. Стрижак О.О. Формування інтелектуального капіталу підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: /О.О. Стрижак. – Х., 2004.-20 с.
118. Самочкин В.Н. Бюджетирование как инструмент управления промышленным предприятием / В.Н. Самочкин, А.А. Калюкин, О.А. Тимофеева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. - №2.
119. Санников А.Г. Оценка брендов и товарных знаков: от теории к практике /А.Г. Санников. – М.: ВНИИПИ, 1997.
120. Серпуховитина М.В. К вопросу об оценке нематериальных активов /М.В. Серпуховитина// Сборник научных докладов профессорско-преподавательского состава и аспирантов университета: в 4 ч.: ч. 3. – Белгород: Кооперативное образование, 2003.
121. Серпуховитина М.В. Сущность, цели и этапы управления нематериальными активами /М.В. Серпуховитина// Современные проблемы кооперативного образования и науки: материалы региональной науч.-практ. конф, 28-29 апреля 2005.: В 5 ч.: ч.3 – Белгород: Кооперативное

образование, 2005.

122. Соловьева Г.М. Учет нематериальных активов. М.: Финансы и статистика. 2001. – 109 с.
123. Соловьева О.В. Зарубежные стандарты учета и отчетности: учеб. пос. /О.В.Соловьева. – М.: Аналитика-Пресс, 1998. – 288 с.
124. Суханов Е.А. Проблемы правовой охраны объектов интеллектуальной собственности /Е.А. Суханов// Пути преодоления невостребованности науки в России. М.: Издание Государственной думы, 1999. – С.62-64.
125. Самуэльсон П. Экономика. Т.2. /П.Самуэльсон. – М.: АЛГОН ВНИИСП, 1992.
126. Скотт М. Факторы стоимости: руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости, М. Скотт; пер.с англ. – М.: Олимп-бизнес, 2000. – 432 с.
127. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов /А.Смит. – М. 1962.
128. Стэнворт Дж. Франчайзинг в малом бизнесе (Руководство Барклайз Банка по малому бизнесу); /Дж.Стэнворт, Б.Смит; пер. с англ. под ред. Л.Н.Павловой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 200 с.
129. G.Smith, R.Parr Valuation of intellectual property and intangible assets. – John Willey&Sons, inc., 2000 y. – p.552
130. Stuart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organisations. London, 1997.
131. Stewart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. N.Y.-L: Doubleday / Currency, 1997. – 288 p.
132. Румянцева З.П. Менеджмент организации /З.П.Румянцева. – М.: ИНФРА, 1999. – 190 с.
133. Менеджмент организаций: учеб. пос. / З.П. Румянцева, Н.А. Саломатин и др. - М.: НФРА, 2000. – 368 с.
134. Тарасова І. Пропозиції щодо вдосконалення класифікації нематеріальних активів /І. Тарасова// Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - № 4. – С.38-41.

135. Томпсон К.Л. Стратегический менеджмент /К.Л. Томпсон. – Юнити, 2000.–250 с.
136. Политическая экономия современного капитализма: учеб. пос. /Под ред. В.С.Торкановского. – С-Пб.: Изд-во СПбУЭФ, 1993.
137. Тутушкіна М.К. Практическая психология для менеджеров /М.К.Тутушкіна. – К., 2001. – 95 с.
138. Уткин Э.А. Управление фирмой /Э.А. Уткин. – М.: Акалис, 2002.- 100 с.
139. Уилсон Л.Д. Ставка дисконтирования: игра воображения или строгая наука? /Л.Д.Уилсон// Вопросы оценки. – 1996. – октябрь-декабрь. – С.5-12.
140. Фаткина Л.П. Использование интеллектуальной собственности в качестве нематериальных активов предприятий /Л.П.Фаткина// Коммерциализация интеллектуальной собственности: проблемы и решения. / Сост. и общ. ред. Н.М.Фонштейн и В.Г.Зинова. – М.: ЗелО, 1996. - С.58-71.
141. Федотова М.А. Сколько стоит бизнес? Методы оценки /М.А.Федотова. – М.: Перспектива, 1996. – 103 с.
142. Хміль Ф.І. Менеджмент: підручник /Ф.І.Хміль. – К.: Вища школа, 2002. – 364 с.
143. Цибульов П.М. Основи інтелектуальної власності /П.М.Цибульов. – К.: Знання, – 2005.
144. Цибульов П.М. Популярно про інтелектуальну власність: абетка /П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов: за заг. ред. к.е.н. М.В. Паладія. – К.: Альфа-ПК, 2004. – 56 с.
145. Методики вартісної оцінки прав інтелектуальної власності. Збірник / Укладачі: Прахов Б.Г., Цибульов П.М. – К.: УкрИНТЕИ, 1999.
146. Цыбулев П.Н., Денисюк В.А. Оценка интеллектуальной собственности: учеб. пос. /П.Н. Цыбулев, В.А. Денисюк. – К.: УкрИНТЕИ, 2001.
147. Chakravarthy V.S. Measuring strategis performance // Strategis Management Journal. – 1986 - № 7 – P. 437-458.
148. Шульц Т.В. Інвестиції в людський капітал /Т.В.Шульц. – К.: Київ-Прес, 2003. – 520с.

149. Шевчук О.Б. Економіка, основана на знаннях: соціально-економічні тенденції /О.Б.Шевчук// Економіка і прогнозування. – 2005.
150. Шмонов В.А. 2000 год. Проблемы охраны прав интеллектуальной собственности в России /В.А.Шмонов//Юридический мир. – 2000 - №5. – С.6.
151. Шнейдеман Л.З. Учет нових видів имущества и операцій /Л.З.Шнейдеман. – М.: Бух. учет, 1993.
152. Шульгин Д.Б. Интеллектуальная собственность как инструмент управления бизнесом /Шульгин Д.Б., Криворотов В.В., Яшкин Р.В.// Вестник УГТУ-УПИ. Экономика и управление. – Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2003. – №1. – 133 с.
153. Щекин Г.В. Новые управленческие мышления требуют прихода менеджеров нового типа /Г.В.Щекин// Персонал. - №6 – 2003. – С. 51-59.
154. Яремчук С. Бібліотека “Фактора”. Нематеріальні активи: податковий та бухгалтерський облік: метод. посібн. /С.Яремчук, М.Сова. – Х.: Фактор, 1998. – С. – 5-6.
155. Профессиональная ориентация, подготовка й оценка персонала: обзорная информация / Сост. В.И. Яровой. - К., 1999. – 312 с.
156. Плани та звіти. Поточна статистика. Всього зареєстровано охоронних документів на об’єкти промислової власності Державного департаменту інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. Режим доступу: – URL.: <http://www.sdip.gov.ua/vsjogo8>.
157. [Електронний ресурс]. Режим доступу: – URL.: <http://www.incon-conference.org.ua>
158. [Електронний ресурс]. Режим доступу: – URL.: <http://www.scientistic.ru/forum/>
159. [Електронний ресурс]. Режим доступу: – URL.: <http://www.universum.org.ua>
160. [Електронний ресурс]. Режим доступу: – URL.: <http://www.djerele.com/index2>.



Тернопільський національний економічний університет
Ternopil National Economic University

Lvivska Str. 11, Ternopil, 46020, Ukraine
Tel./Fax +380 (352) 47 50 51
E-mail: academ@tneu.edu.ua
http://www.tneu.edu.ua

вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна
Тел./факс +380 (352) 47 50 51
E-mail: academ@tneu.edu.ua
http://www.tneu.edu.ua

№ 126-06/1546

"4" 07 20 " р.

На № _____ від _____

Спеціалізованій вченій раді К 47.104.03
Національного університету водного
господарства та природокористування

ДОВІДКА

Видана **Бабію Петру Степановичу** про те, що він дійсно бере участь у виконанні науково-дослідної роботи кафедри економіки підприємств і корпорацій на тему: "Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як фактор підвищення ефективності промислового виробництва" (державний реєстраційний номер 0107U012224), зокрема у розробці розділу "Активізація інвестиційної діяльності підприємств як фактор підвищення ефективності виробництва".

Проректор з наукової роботи



З.-М.В. Задорожний

**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ
ЗАВОД»**

вул. Лукияновича, 8 м. Тернопіль, Україна, 46008
р/р 26007171189 в ВАТ «Райффайзенбанк «Аваль»
м. Київ, МФО 380805 код 36467711
свідоцтво №100224215 ПН 364677119186.
тел./факс +(035-2) 52-47-03, 52-46-13

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ТЕРНОПОЛЬСЬКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЗАВОД»**

ул. Лукияновича, 8 г. Тернополь, Украина, 46008
р/с 26007171189 в ОАО «Райффайзенбанк «Аваль»
г. Киев, МФО 380805 код 36467711
свидетельство №100224215 ИНН 364677119186
тел./факс +(035-2) 52-47-03, 52-46-13

Від 27.04.10, № 04/27-01

**Голові спеціалізованої вченої ради
із захисту дисертацій на здобуття вченого
ступеня кандидата економічних наук**

ДОВІДКА

**про впровадження результатів наукових досліджень дисертаційної роботи
"Формування системи оцінювання інтелектуальної власності в Україні"
Бабія Петра Степановича**

Представлені Бабієм Петром Степановичем рекомендації щодо удосконалення методичного підходу до визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності в процесі комерціалізації та капіталізації апробовані та прийняті до використання на ТОВ "Тернопільський машинобудівний завод".

Особливої уваги у формуванні системи оцінювання інтелектуальної власності заслуговують комплексний підхід та розрахунковий інструментарій до оцінювання ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності, а також модель напрямків отримання доходу від об'єктів інтелектуальної власності.

Вказані наукові результати були взяті до уваги при формуванні економічної стратегії розвитку підприємства та використані для розширення методики оцінки ефективності діяльності заводу.

Директор



А.А.Матвієнко



ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ КОМБАЙНОВИЙ
ЗАВОД»

вул. Поліська, 3, м. Тернопіль, Україна, 46008
р/р 260049841 в ВАТ «Райффайзенбанк «Аваль»
м. Тернопіль МФО 338501 код 05754502
свідоцтво №100235205 ПН 057545019187.
тел./факс (0352) 52-44-35
www.tekz.te.ua E-mail:infotekz@mail.ru

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ТЕРНОПОЛЬСЬКИЙ КОМБАЙНОВИЙ
ЗАВОД»

ул. Полеская, 3, г. Тернополь, Украина, 46000
р/с 260049841 в ОАО «Райффайзенбанк «Аваль»
г. Тернополь МФО 338501 код 05754502
свидетельство №100235205 ИНН 057545019187
тел./факс (0352) 52-44-35
www.tekz.te.ua E-mail:infotekz@mail.ru

Від 17. III 10 р. № 17/8

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукових досліджень дисертаційної роботи
«Формування системи оцінювання інтелектуальної власності в Україні»
Бабія Петра Степановича

Представлені **Бабієм Петром Степановичем** рекомендації щодо удосконалення системи оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання та побудови економіко-математичної моделі вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності апробовані та прийняті до використання на ТОВ «Тернопільський комбайновий завод».

Зокрема, розроблення практичних заходів удосконалення системи оцінювання інтелектуальної власності дозволяє обґрунтовано приймати рішення при комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, їх застави та прийняті на баланс суб'єкта господарювання.

Вказані наукові результати використані при формуванні бізнес-стратегії підприємства, маркетингових програм та розробленні заходів щодо удосконалення системи управління підприємством.

Виконавчий директор ТОВ «ТКЗ»



В.Я.Штокало

ТОВАРИСТВО з ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ТД «Редукторний завод»
09100, вул.Гординського,2, м.Біла Церква,
Україна,
р.р. 26009385791451 в Київська обласна
філія АКБ «Укрсоцбанк», МФО 322012
ПН 355184810273, свідоцтво 100080160,
ЄДРПОУ 35518487

ОБЩЕСТВО с ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ТД «Редукторный завод»
09100, ул. Гординского,2, г. Белая Церква,
Украина,
р.с. 26009385791451 в Киевская областная
филия АКБ «Укрсоцбанк», МФО 322012
ИНН 355184810273, свидетельство 100080160
ЕДРПОУ 35518487

вих.№ 11-15/02
«15» лютого 2010 р

Голові спеціалізованої вченої ради
із захисту дисертацій
на здобуття вченого ступеня
кандидата економічних наук

Довідка
*про впровадження результатів наукових досліджень
дисертаційної роботи на тему: "Формування системи оцінювання
інтелектуальної власності в Україні"
Бабія Петра Степановича*

Запропоновані Бабієм Петром Степановичем підходи до управління ризиками, що пов'язані із можливістю отримання доходів від використання інтелектуальної власності у виробничо-господарській діяльності апробовані і прийняті до використання ТОВ «ТД «Редукторний завод».

Заслуговують уваги розроблені практичні рекомендації щодо проведення оцінки впливу ризиків на суб'єкт господарювання. Реалізація основних принципів управління ризиками дозволить підприємству приймати заходи для їх мінімізації та забезпечить його фінансову стійкість.

Наукові результати взяті до уваги при формуванні економічної стратегії підприємства.

Директор ТОВ «ТД «Редукторний завод» **С.Д. Новітній**





Тернопільський національний економічний університет
Ternopil National Economic University

Lvivska Str. 11, Ternopil, 46020, Ukraine
Tel./Fax +380 (352) 47 50 51
E-mail: academ@tneu.edu.ua
http://www.tneu.edu.ua

вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна
Тел./факс +380 (352) 47 50 51
E-mail: academ@tneu.edu.ua
http://www.tneu.edu.ua

№ 126.10/1001

"5" 05 2011р.

На № _____ від _____

Довідка

про впровадження результатів наукового дослідження викладача кафедри економіки підприємств і корпорацій Бабія Петра Степановича у навчальний процес

Основні наукові результати дисертаційного дослідження Бабія Петра Степановича на тему "Формування системи оцінювання інтелектуальної власності в Україні" використовувалися у навчальному процесі Тернопільського національного економічного університету. Модель утворення доходу від використання інтелектуальної власності використовувалась при викладанні дисципліни "Економіка підприємства", а методи оцінки вартості інтелектуальної власності у дисципліні "Інвестиційна діяльність промислового підприємства".

Довідка видана для пред'явлення у спеціалізовану вчену раду.

Проректор з
науково-педагогічної роботи
к.ф-м.н., доц.

Зав. кафедрою економіки
підприємств і корпорацій
д.е.н. професор



Шинкарик М.І.

Гринчуцький В.І.



Тернопільський національний економічний університет
Ternopil National University of Economics
Факультет економіки і менеджменту інвестицій
Faculty of Economics and Investments Management

Yunosti Str. 9, Ternopil, 46000, Ukraine
Tel. 8 (0352) 43 18 39

Україна, 46000, Тернопіль, вул. Юності, 9
Тел. 8 (0352) 43 18 39

№ 004

„29” листопада 2007 р.

На № _____ від _____

ДОВІДКА

Видана Тарію Петрові
Степановичу

про те, що він (вона) взяв(ла) участь в роботі Всеукраїнської науково-практичної конференції „СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ”, що була проведена в Тернопільському національному економічному університеті 29 – 30 листопада 2007 року та виступив(ла) з доповіддю, яка отримала позитивні відгуки.

Декан факультету,
к.е.н., доцент



І.С.Давидович



Тернопільський національний економічний університет
Ternopil National Economic University

Lvivska Str. 11, Ternopil, 46020, Ukraine
Tel./Fax +380 (352) 47 50 51
E-mail: academ@tneu.edu.ua
http://www.tneu.edu.ua

вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна
Тел./факс +380 (352) 47 50 51
E-mail: academ@tneu.edu.ua
http://www.tneu.edu.ua

№ 126-06/2393

“ ” _____ 20 р.

На № _____ від _____

ДОВІДКА

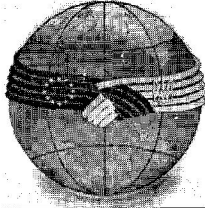
видана Бабій Петру
про те, що він (вона) взяв(ла) участь у роботі Міжнародної науково-практичної конференції «Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін», яка відбулася в Тернопільському національному економічному університеті (м. Тернопіль) 22-23 жовтня 2009 року та виступив(ла) з доповіддю, висновки і рекомендації якої будуть включені в звітні документи конференції.

Проректор з наукової роботи
д.е.н., професор



А.Ф.Мельник

Виконавець:
Кривокульська Н.М.
тел. 80987934249



ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Україно-нідерландський факультет економіки та менеджменту

каб. 24-25, Бульвар Шевченка, 9, 46000 Тернопіль, Україна
тел/факс: +38 0352 435241, email: dean-udf@ceis.tane.edu.ua

№ 296d

27 03 2009р.

ДОВІДКА

ПРО АПРОБАЦІЮ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

видана Бабій Т.С.

про те, що він(вона) виступила з доповіддю
Інтелектуалізація праці - важлива умова
економічного розвитку підприємств

на II Міжнародній конференції молодих учених і студентів «Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід», що відбулась 26-27 березня 2009 року на Україно-нідерландському факультеті економіки та менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Учасники конференції підтвердили наукове і практичне значення дослідження.

Декан УНФЕМ



Гаврилюк-Єнсен Л.В.