

Національна академія правових наук України
Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності

О. Б. Бутнік-Сіверський

**МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ МАЙНОВИХ
ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ
ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ**

Монографія

КИЇВ
ІНТЕРСЕРВІС
2020

УДК 347.(77+78)

Б 93

*Рекомендовано до друку вченою радою
НДІ інтелектуальної власності НАПрН України
(протокол № 6 від 30 червня 2020 р.)*

Автор:

*О. Б. Бутнік-Сіверський, д.е.н., професор, академік АТН України,
академік УАН, судовий експерт*

Рецензенти:

*Федоренко В. Л., д.ю.н., професор, Заслужений юрист України, директор
Науково-дослідного центру судової експертизи з питань інтелектуальної
власності Міністерства юстиції України*

*Репіна І. М., д.е.н., професор, завідувач кафедри бізнес-економіки та під-
приємництва Київського національного університету імені Вадима Геть-
мана*

Бутнік-Сіверський О. Б.

**Методологія оцінки вартості майнових прав інтелектуаль-
ної власності та практичні аспекти її застосування:** моно-
графія; НДІ ІВ НАПрН України. К.: Інтерсервіс, 2020. — С. 344.
ISBN 978-966-999-075-4

У монографії дещо з нетрадиційного погляду розглянуто методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності в умовах використання нової методики економічної ефективності інвестицій, яка враховує різні підходи та методи вартісної оцінки як майнових прав інтелектуальної власності, так і вартість інноваційного суб'єкта господарювання з використанням інтелектуального капіталу. Послідовно розглядаються теоретичні засади категорії вартості майнових прав інтелектуальної власності, методологічні засади оцінки вартості та ціни, методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням їх видів, особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності різними підходами та методами. Наведено формули, які адаптовані до відтворення завдань монографії та приклади їх використання.

Монографія розрахована на науковців, аспірантів, студентів, викладачів вищих навчальних закладів з юридичних та економічних спеціальностей.

УДК 347.(77+78)

ISBN 978-966-999-075-4

© Бутнік-Сіверський О. Б., 2020

© Науково-дослідний інститут інтелектуальної
власності НАПрН України, 2020

Зміст

ВСТУП	5
ГЛАВА 1.	
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КАТЕГОРІЇ ВАРТОСТІ	
МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	
1.1. Ретроспективний та сучасний погляд на розуміння економічної теорії вартості	14
1.2. Економіко-правове походження теорії вартості майнових прав інтелектуальної власності.....	26
1.3. Об'єкт вартості — майнове право інтелектуальної власності, а не певна річ: юридичний аспект	38
ГЛАВА 2.	
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ	
ТА ЦІНИ МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	
2.1. Економічна сутність оцінки вартості інтелектуальної власності та ціноутворення	48
2.2. Методологія оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності з позиції інтелектуального підприємництва та бізнесу	66
2.3. Методологія формування ціни майнових прав інтелектуальної власності	72
ГЛАВА 3.	
МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ	
МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	
З УРАХУВАННЯМ ЇХ ВИДІВ	
3.1. Особливості об'єктів майнових прав інтелектуальної власності, використання яких у господарському обігу підлягають вартісній оцінці, та їх класифікація	88
3.2. Методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності в умовах використання методики економічної ефективності	105
3.3. Методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності в умовах використання нової методики економічної ефективності інвестицій	145

ГЛАВА 4. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ РІЗНИМИ ПІДХОДАМИ ТА МЕТОДАМИ

4.1. Класифікація методів оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності за структурою, змістом, функціональною характеристикою та ознакою призначення: міжнародний та національний погляди	166
4.2. Методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності різними підходами та методами, пов'язаними з комерційною цінністю оцінюваного об'єкта	192
4.3. Методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності методами, пов'язаними з порівняльною результативністю інтелектуальної діяльності суб'єкта господарювання	227

ГЛАВА 5. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПОСЛІДОВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ЇХ ОБЛІК

5.1. Основні цілі, принципи та послідовність етапів здійснення оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності	235
5.2. Методичні засади визначення вартості майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням факторів ризику	249
5.3. Методичні аспекти формування звіту про результати оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та відображення їх у бухгалтерському обліку	259

Звіт про оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності з метою визначення ліцензійного платежу за використання об'єктів права інтелектуальної власності у вигляді невиключної ліцензії (<i>вилучення</i>)	265
---	-----

ВИСНОВКИ З ВИКЛАДЕНОГО	317
------------------------------	-----

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	325
----------------------------------	-----

ВСТУП

Головним напрямом змін у сучасній економіці є покрокове просування до нової економіки, глобальної за своїми масштабами, де переважає поява єдиного інформаційного простору, перетворення інтелектуальної власності на стратегічний ресурс підприємств на основі інноваційних підходів, нових інформаційних технологій, нових бізнес-процесів, що забезпечують лідерство та конкурентоспроможність. Тут конкурентна перевага суб'єкта господарювання забезпечується впровадженням передової техніки та технології з використанням майнових прав інтелектуальної власності, появою на ринку унікальних товарів (технологій, ідей, моделей організації ділових процесів) і скороченням часових вимірів трансформаційних процесів, пов'язаних з якісним оновлення економіки та її технічним переозброєнням (зокрема, від появи інноваційної ідеї до впровадження новітніх процесів, способів, товарів, послуг). А це можливо лише за умови, що пріоритетом буде інтелектуальний капітал, коли здійснюється поширення та використання інформації (знань) в економічній діяльності за допомогою нових техніко-технологічних засобів, комп'ютеризації процесів, що впливають на перебіг внутрішніх та міжнародних економічних зрушень. Економіка стає все більш інноваційною, інтелектуальною та все менш матеріальною, де переважають інтенсивні фактори розвитку.

У новій економіці, як зазначають науковці, фундаментально змінюється розуміння багатьох ідей, пов'язаних із бізнесом, у тому числі розуміння сутності конкуренції, її умов і характеру під впливом нових технологій, розвитком комунікаційних та обчислювальних технологій, інших атрибутів нової економіки. Перш за все, ускладняється конкурентне середовище. Це пояснюється тим, що змінюється роль інформаційних технологій у бізнесі: у 1950–1960 роки інформаційні технології відігравали лише допоміжну роль посередника в обслуговуванні бізнесу, виконуючи, як правило, операційні функції. На рубежі XX і XXI століть з'явився клас інформаційних систем *BPM* — управління ефективністю бізнесу (комплекс програмних засобів і одночасно концепція управління), які дають змогу вирішувати складні аналітичні та стратегічні завдання, що стоять перед підприємствами, компаніями та корпораціями. У сучасному середовищі змінюється вплив інформаційних технологій на структури бізнесу: раніше стратегія інформаційних технологій підганялася під структури бізнесу, тепер можливості нових технологій повинні не тільки враховуватися, а й ставати визначальними у процесі формування стратегії бізнесу [1].

Інноваційна економіка — це необхідний елемент нової економіки, це така економічна система, у якій ключовим чинником зростання, розвитку стають інновації. Інноваційна діяльність є не стільки фактором одержання додаткового прибутку, скільки умовою виживання компанії на ринку. Активізація інноваційної діяльності в новій економіці проявляється у формі зростання витрат на НДДКР. Провідні транснаціональні компанії (ТНК) світу конкурентоспроможність своєї продукції прагнуть забезпечити за рахунок застосування нових інформаційних технологій і нових патентів, що сприяє стратегічній конкурентоспроможності. На нові інформаційні технології провідні ТНК витрачають до 20 % виручки (4 млрд дол.) [1].

Виробництво все більше набуває транснаціонального характеру. До суб'єктів міжнародного виробництва належать, насамперед, ТНК, міжнародні фінансові інститути та регіональні об'єднання. У таких умовах поняття «національний продукт» значною мірою починає втрачати свій первісний зміст, оскільки цей продукт стає результатом інтеграції факторів транснаціонального виробництва. На частку ТНК припадає 25 % світового валового національного продукту (ВНП). Посилюється глобальний характер економічних процесів, коли взаємодія між суб'єктами господарювання опосередковується широкими мережевими зв'язками у світовій економіці [1].

На сьогодні в нашій країні нові можливості глобальної економіки фактично не використовуються в інтересах підвищення конкурентоспроможності та економічного зростання. Вітчизняна промисловість практично не здійснює диверсифікацію та модернізацію виробництва за рахунок функціонування ринку міжнародного фінансового капіталу, слабо використовується і власний капітал для техніко-технологічного переозброєння, що останніми роками призвело до інерційності темпів розвитку в інноваційно-інтелектуальній сфері діяльності. Однак, на наш погляд, така інноваційна інерційність тимчасова, оскільки з подоланням кризових явищ у реальній економіці з'являються реальні можливості для її зростання.

Головною умовою подолання інноваційної інерційності є розширення ринку майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням зростання результатів творчої праці науковців, винахідників та раціоналізаторів, ентузіастів людського капіталу, що є рушійною силою науково-технічного прогресу та одночасно — суттєвим фактором розвитку інтелектуально-інноваційного середовища, у якому здійснюється трансфер інноваційних технологій.

З визнанням об'єктів майнових прав інтелектуальної власності як специфічного товару на ринку зростає комерційний інтерес до

питань оцінки вартості майнових прав на результати інтелектуальної діяльності. Така оцінка потрібна, зокрема, як при покупці, так і при продажу (комерціалізації) майнових прав інтелектуальної власності. В умовах сьогодення ці питання набувають вагомого значення, зокрема з позиції методології вартісної оцінки об'єктів майнових прав інтелектуальної власності та їх ціни в ході здійснення комерційної та виробничої інноваційної діяльності підприємств, фірм, корпорацій, організацій усіх форм власності. Тому й актуалізуються у цьому напрямі наукові дослідження, оскільки завдання з оцінки впливу інтелектуальних ресурсів на ефективність і результативність діяльності суб'єктів господарювання потребують розробки методів їх вимірювання.

Питання оцінки майнових прав інтелектуальної власності, формування методичних підходів та методів оцінки, можливість їх практичного застосування постійно були в полі зору багатьох науковців. Це динамічний процес формування наукової думки.

Слід зазначити, що запропонованій монографії *«Методологія оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та практичні аспекти її застосування»* передую історичний зріз найбільш відомих монографічних наукових та навчальних праць, які дали змогу її авторів, спираючись на безцінний науковий досвід, розвивати дослідження цієї складної проблеми в напрямі методології оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності, яка, на наш погляд, недостатньо досліджена у науковому середовищі.

Так, окрім численних публікацій з оцінки прав інтелектуальної власності, у статтях окремих науковців, одним із перших праць у цьому напрямі досліджень можна вважати публікацію А. М. Козирєва «Оценка интеллектуальной собственности» (1999 р.) [2], у якій автор систематизував сучасні методи оцінки інтелектуальної власності, навівши необхідні відомості довідкового і теоретичного характеру, а також конкретні методичні рекомендації з оцінки, обліку та використання виключних прав (інтелектуальної власності) у бізнесі.

В Україні вийшла значна на той час (серед країн СНД) з обсягу правових та економічних розробок з інтелектуальної власності фундаментальна праця «Интеллектуальная собственность в Украине: правовые основы и практика» — науково-практичне видання в 4-х томах за загальною редакцією О. Д. Святоцького [3], у якій розглянуто місце і роль інтелектуальної власності в економічному та соціальному розвитку країни, міжнародне співробітництво в галузі охорони інтелектуальної власності, захист прав

інтелектуальної власності. Визначено поняття та основні інститути права інтелектуальної власності, а також запропоновано систему законодавства, як національного, так і міжнародних конвенцій: «Паризька конвенція про охорону промислової власності від 20 березня 1883 року», «Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів від 9 вересня 1886 року», «Всесвітня конвенція про авторське право», і угод з питань охорони інтелектуальної власності, зокрема «Угода між Урядом України і Урядом Російської Федерації про співробітництво в сфері охорони промислової власності», Договір між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки про співробітництво в сфері науки і технологій» тощо. Підкреслено, що охорона інтелектуальної власності сприяє використанню та подальшому розвитку місцевих винахідницьких і творчих талантів та досягнень, підживлює і зберігає національний потенціал у сфері інтелектуальної діяльності, зокрема традиційні знання і фольклор, і залучає інвестиції, стабілізуючи економічну обстановку, за якої вітчизняні та іноземні інвестори можуть бути впевнені в тому, що їхні права інтелектуальної власності будуть поважатися.

Саме у т. 4 цього видання: «Оценка интеллектуальной собственности. Бухгалтерский учет и налогообложение» (за ред. О. Б. Бутнік-Сіверського та О. Д. Святоцького) / автори О. Б. Бутнік-Сіверський, О. П. Гавриленко, С. О. Довгий та ін. / вперше детально досліджують теорію, методичні підходи та методи оцінки об'єктів права інтелектуальної власності та їх бухгалтерський облік, з урахуванням узагальнення сформованої на той час наукової думки, що, безумовно, вплинуло на перші кроки розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні. Ця праця була високо оцінена науковими та практичними спеціалістами і фахівцями, оскільки сприяла подальшим поглибленням дослідженням.

Заслуговують на увагу видані у 2002 році монографії, серед них «Оценка имущества и имущественных прав в Украине» (Н. Лебедь, О. Мендрул, В. Ларцев, С. Скринько, Н. Жиленко, В. Пашков, за ред. Н. Лебедь [4]), у якій висвітлено наукові та прикладні проблеми оцінки вартості майна і майнових прав. Розглянуто організаційно-правові аспекти визначення вартості, описано методологічні особливості оцінки в умовах становлення ринкової економіки. Наведено методичні рекомендації щодо розрахунку вартості різних об'єктів — у матеріальній формі, зокрема за оцінкою будівель і споруд, земельних ділянок, машин і устаткування, транспортних засобів; нематеріальних активів; цілісних майнових комплексів та корпоративних прав; окремо розглянуто оцінку об'єктів прав інтелектуальної власності. Автор монографії «Управління вартістю під-

приємств» [5] О. Г. Мендрул розглядає внутрішньогосподарське управління вартістю як складну систему, що містить загальнокорпоративний, бізнесовий та функціональний рівні, на яких проявляються специфічні функції управління, що базуються на загальних функціях управління, однак мають свої особливості. На загальнокорпоративному рівні управління спрямовується на зростання у довгостроковій перспективі вартості діючих підприємств (ринкової вартості фірм), яке зосереджується на діях зі зміни на користь підприємств керованих факторів формування вартості, а також на проведенні продуктових, процесних та організаційних інновацій, що визначає місце і роль бізнес-ліній у формуванні вартості та забезпечує інвестиційні джерела її зростання. Менеджмент вартості на функціональному рівні реалізується за напрямками діяльності підприємстві та узгоджується на рівні бізнес-ліній; його особливості проявляються у врахуванні відмінностей окремих напрямів діяльності підприємств, а загальним є націленість на зростання внеску кожного з них в інвестиційну вартість і вартість чистих активів.

Саме О. Г. Мендрул акцентував увагу на інвестиційній вартості та вартості чистих активів, які узгоджуються на рівні бізнес-ліній, що свідчить про їх зв'язок із загальною вартістю суб'єкта господарювання з позиції у подальшому розвитку інтелектуального капіталу та оцінки вартості господарюючих суб'єктів з використанням нематеріальних активів. Саме ця публікація сприяла розвитку напрямку, пов'язаного з управлінням вартістю інноваційних підприємств, у обороті яких використовуються нематеріальні активи.

У 2003 році побачив світ навчальний посібник П. М. Цибульова «Оценка интеллектуальной собственности» [6] та у 2004 році монографія О. Г. Мендрула та В. С. Ларцева «Оценка собственности нематериальных активов» [7], що створило умови поширенню знань з оцінки прав інтелектуальної власності та методологічні оціночні підходи до різних видів нематеріальних активів на студентську аудиторію.

У 2005 році для розвитку управління інтелектуальною власністю як окремого напрямку досліджень набула значення монографія М. П. Цибульова, В. П. Чеботарьова, В. Г. Зінова, Ю. Суїні «Управление интеллектуальной собственностью» (за ред. П. М. Цибульова) [8], у якій інтелектуальна власність розглядається як об'єкт управління, а управління — як процес створення, набуття прав на об'єкти права інтелектуальної власності та їх використання та комерціалізація в університетах і дослідницьких центрах у ході управління інноваційними проектами, трансфером технологій,

а також розглядається захист права інтелектуальної власності в Україні.

Змістового професійного значення у 2007 році набув академічний курс О. П. Орлюк, Г. О. Андрощук, О. Б. Бутнік-Сіверського та інших «Право інтелектуальної власності» (за ред. О. П. Орлюк, О. Д. Святоцького) [9], у якому розглянуто зростання ролі права інтелектуальної власності в житті суспільства, що зумовило необхідність ґрунтовного ознайомлення студентів вищих навчальних закладів з основними положеннями чинного законодавства України про інтелектуальну власність, історією становлення права інтелектуальної власності, його об'єктами та суб'єктами, особистими немайновими і майновими правами суб'єктів права, способами їх використання та захисту, а також розглянуто економіко-правові засади інтелектуальної власності. Цей підручник став надійним джерелом знань не лише для студентів, а й широкого кола фахівців та спеціалістів, піддрунтям їх залучення до сфери інтелектуальної власності, де присутня комерціалізація прав інтелектуальної власності.

Вагомим внеском у дослідження методичних підходів та методів оцінки вартості нематеріальних активів у 2009 році стало цільове видання «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов» С. Л. Скринька, О. Г. Мендрула, В. С. Ларцева [10], у якому висвітлено теоретичні та практичні проблеми оцінки вартості нематеріальних активів. Розглянуто нематеріальні активи як об'єкт оцінки вартості, запропоновано методологічні оціночні підходи до різних видів нематеріальних активів. Наведено методичні рекомендації з оцінки вартості окремих елементів структурного, клієнтського капіталів і гудвілу. Увага приділена ідентифікації нематеріальних активів у практиці оцінки, технології оцінки вартості об'єктів промислової власності.

Суттєвого значення набуло поглиблене наукове дослідження, яке мало різні аспекти і потребувало наукового обґрунтування теорії та узагальнення цінного досвіду, пошуку та розробки нових підходів до оцінки вартості майнових прав, а також правового забезпечення оцінки вартості інтелектуальної власності, її принципів та методів, організації оціночної діяльності з урахуванням вітчизняного та міжнародного досвіду, що знайшло відображення в монографії науковців Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності Національної академії правових наук України «Теоретичні та методичні засади оцінки вартості інтелектуальної власності», виданої у 2010 році [11], авторами якої були О. П. Орлюк, О. Б. Бутнік-Сіверський, Г. О. Андрощук, Л. Ю. Фед-

ченко, Ю. Л. Борко, О. О. Тверезенко, І. Л. Шульпін, Н. І. Антонюк. Монографія була присвячена розкриттю теоретичних, методологічних та методичних засад оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності в Україні. Об'єктом цього дослідження стали теоретико-методологічні засади та правове забезпечення оцінки вартості інтелектуальної власності, її принципи та методи, а також організація оціночної діяльності з урахуванням вітчизняного та міжнародного досвіду. Саме це фундаментальне видання узагальнювало на той час наукові та практичні напрацювання науковців і фахівців з оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності, загострювало увагу на невирішених проблемах у цій галузі знань.

У 2012 році своєрідним узагальненням досліджень у сфері інтелектуальної власності стала «Енциклопедія інтелектуальної власності» за ред. проф. П. П. Крайнева [12], у якій є розділи, що стосуються дослідження за напрямом теоретичних та методичних засад оцінки вартості інтелектуальної власності.

Ураховуючи попередні наукові дослідження з теорії та практики оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та накопичений практичний досвід оцінювачів об'єктів прав інтелектуальної власності, автор цієї монографії зосередив свою увагу на доволі складній проблемі, якою є методологія оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності, та на її практичних аспектах застосування. Означений напрям дослідження ще не досконало вивчений, про що свідчать розбіжності в наукових публікаціях стосовно понятійного апарату, розуміння економічної теорії вартості, еквівалентності в оцінці вартості майнових прав інтелектуальної власності. Немає також однозначного погляду на розуміння економічної сутності оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та ціноутворення, які розглядаються з різних економіко-правових підходів, що суперечать один одному залежно від особливості об'єктів майнових прав інтелектуальної власності. Потребує поглибленого дослідження оцінка вартості майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням використання методики економічної ефективності як теоретичної основи оцінки з позиції інтелектуального підприємництва та бізнесу.

Відповідного значення набувають дослідження методичних особливостей оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності різними підходами та методами, а також їх ціноутворення, пов'язаними з комерційною цінністю оцінюваних об'єктів права та з порівняльною результативністю інтелектуальної діяльності суб'єкта господарювання, а також із методичними засадами визна-

чення вартості майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням факторів ризику.

Автор цієї монографії дещо з нетрадиційного погляду розглянув методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності в умовах використання нової методики економічної ефективності інвестицій, яка враховує різні підходи та методи вартісної оцінки як майнових прав інтелектуальної власності, так і вартість інноваційного суб'єкта господарювання з використанням інтелектуального капіталу як економіко-правової основи трансферу технологій.

Предметом запропонованої монографії стало поглиблене дослідження методології оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та практичних аспектів її застосування.

Об'єктом дослідження запропонованої монографії прийнято оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності та визначення методичних особливостей оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності різними підходами та методами, пов'язаними з комерційною цінністю оцінюваних об'єктів права інтелектуальної власності.

У такій постановці наукової проблеми в умовах просування до нової економіки цінність запропонованої монографії набуває особливого значення, оскільки комплексно під кутом зору теоретичних засад категорії вартості майнових прав інтелектуальної власності, економічної ефективності та методології оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності вирішується завдання з оцінки впливу інтелектуальних ресурсів на ефективність і результативність інноваційної діяльності суб'єкта господарювання, що обумовлює необхідність розробки методів вимірювання кожної складової майнових прав інтелектуальної власності. Методи оцінки вартості інтелектуальної власності розробляються з метою поглиблення розуміння сутності всіх видів інтелектуальних активів, а також для створення логічної теорії, що пояснює, як такі активи слід ідентифікувати і вимірювати, щоб адекватно оцінювати можливості підприємства із забезпечення стабільно зростаючого доходу (прибутку).

Відштовхуючись від авторських напрацювань при розробці колективної монографії у 2010 р. «Теоретичні та методичні засади оцінки вартості інтелектуальної власності», головним для автора цієї монографії став їх подальший розвиток з нових поглядів, вивчення проблеми з позиції самої методології оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності, яка раніше була ще не достатньо досліджена і яка потребувала поглибленого вивчення з урахуванням узагальнення наукових напрацювань та практично-

го досвіду за останнє десятиріччя. За цей період змінювалось економічне середовище країни, що, на жаль, набуло ознаки інноваційної інерційності, загострилася фінансова криза, залишається в дії декларативна інноваційна державна стратегія, яка потребує суттєвого оновлення в умовах просування до неоекономіки та впливу глобальних світових змін, удосконалювалося податкове та бухгалтерське законодавство, усе більше економічна система країни стала адаптуватися до вимог законодавства Європейського Союзу, яке враховує міжнародні наукові та практичні напрацювання сучасного економічного середовища.

У монографії послідовно розглядаються теоретичні засади категорії вартості майнових прав інтелектуальної власності, методологічні засади оцінки вартості та ціни, методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням їх видів, особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності різними підходами та методами і методичні аспекти послідовності здійснення оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності. У роботі наведено формули, які адаптовані до відтворення завдань цієї монографії, та приклади їх використання, а також подано виписку зі звіту про результати оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та відображення їх у бухгалтерському обліку.

Автор монографії сподівається на її корисність у дослідницькій та практичній діяльності оцінювачів, патентних повірених, судових економічних експертів, економістів, юристів, спеціалістів-практиків, що пов'язані з діяльністю у сфері інтелектуальної власності.

Монографія розрахована на науковців, аспірантів, студентів, викладачів вищих навчальних закладів з юридичних та економічних спеціальностей.

ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КАТЕГОРІЇ ВАРТОСТІ МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

1.1. Ретроспективний та сучасний погляд на розуміння економічної теорії вартості

Розглядові еволюції теорії вартості та її сучасного розуміння присвячено багато наукових досліджень, що знайшло відображення в навчальних посібниках з економічної теорії [13] та в економічних енциклопедіях і посібниках [14; 15; 16 та ін.], а також у багатьох статтях науковців. Їх узагальнення дає змогу поглибити підходи до сприйняття трактування категорії вартості, її становлення і розвитку з позиції загальної економічної теорії вартості та на цій основі дослідити різновид *теорії вартості майнових прав інтелектуальної власності*. Розгляд теорії вартості майнових прав інтелектуальної власності потребує ретроспективного економіко-правового дослідження та сучасного підходу в ході формування методології оцінки майнових прав інтелектуальної власності.

Розуміючи обсяг дослідження ретроспективного аналізу теорії вартості для цілей цього дослідження, нами обрано з метою узагальнення найсуттєвіші викладки різних науковців, які, з одного боку, подають загальне уявлення про розвиток економічної теорії вартості, а з іншого — наближають наше розуміння до економічної категорії вартості з позиції обґрунтування економічної природи вартості майнових прав у сучасних умовах розвитку економічної думки. При цьому, нами коректно збережено авторські посилання в обраних для дослідження джерелах, завдяки яким досягається уявлення про складність еволюції теорії вартості, її розвиток протягом багатьох століть і формування сучасного погляду, про що свідчить значна кількість тлумачень категорії вартості, до якої пристала велика когорта науковців.

Так, у статті Андрія Баранова «Підходи до трактування теорії вартості та їх розвиток» [17, 25–26] справедливо зауважується, що «з'являються нові погляди на зміст та трактування цієї категорії, обґрунтовуються нові види вартості, досліджується роль та значення вартості в діяльності суб'єктів господарювання». Можна також підтримати позицію автора статті, який погоджується з думкою О. Ю. Харитонова та О. В. Пластиніна про те, що «вартість належить до фундаментальних економічних категорій і не має єдиного або навіть хоча б загальноприйнятого визначення» [18, 12]. Водночас, науковці Н. І. Насікан та І. С. Біла у своїй статті «Теорія вартості: ретроспективний аналіз і сучасні погляди» [19] зазначають, що «вихідним пунктом найістотніших відмінностей у концепціях різних економічних шкіл і предметом численних дискусій була і є вартість як одна з найбільш фундаментальних категорій економічної теорії. Свого часу англійський економіст, класик політичної економії Д. Рікардо писав, що ніщо не породило так багато помилок і розбіжностей у цій науці, як саме невизначеність понять, які пов'язувалися із словом «вартість» [20, 3]». І далі, стосовно невирішеності частини проблеми, науковці Н. І. Насікан та І. С. Біла зауважують, що «сучасні вітчизняні науковці у більшості зосереджують свою увагу або на повному неприйнятті трудової теорії вартості, або повністю відкидають надбання західних економічних шкіл, або ж прагнуть створювати «нові» концепції, що зможуть поєднати концептуально різні підходи до трактування вартості. Однак, незважаючи на різноплановість і глибину проведених досліджень, можливості співіснування різних теорій вартості в сучасних умовах потребують подальших досліджень», і це справедливо, якщо з нашої позиції враховувати подальший розвиток економічної науки під впливом геополітичних та економічних змін у суспільстві та підходів до вирішення економічних проблем, зокрема на цьому напрямі в сучасній економіці інтелектуальної власності [21].

Отже, на сучасному етапі, як зазначає Андрій Баранов [17, 26], відбувається подальше переосмислення економічної спадщини цих учених і трансформація її до викликів сьогодення, зокрема появи нових об'єктів купівлі-продажу. Дослідження проблем вартості можна зустріти в працях вітчизняних науковців, зокрема В. Д. Базилевича, В. В. Ільїна, Л. Я. Корнійчук, П. М. Леоненка, С. В. Мочерного, А. А. Чухно, П. І. Юхименка [22, 23, 24, 25, 26] та інших.

У багатьох джерелах з економічної теорії різними авторами узагальнено розвиток теорії вартості. Тому для цілей нашого дослід-

ження скористаємося кількома з них, які, на наш погляд, більш концентровано подають наукову думку, пов'язану з розвитком теорії вартості з позиції ретроспективи та її осучаснення.

Розвиток теорії вартості з позиції ретроспективи та її осучаснення

Здійснюючи ретроспективний аналіз теорії вартості, науковці Н. І. Насікан та І. С. Біла зазначають, що «методологічно різноманіття концепцій вартості можна звести до двох основоположних напрямів: вартісного або трудової теорії вартості та ринкового. Розкриття їх змісту неминуче потребує дослідження їхньої еволюції. У сучасних реаліях розвитку теорії економіки більшу перевагу надають ринковій концепції вартості.

Розвиток уявлень про вартість, як вказує Андрій Баранов, простежується у працях англійського економіста Вільяма Петті (1623–1687), який започаткував трудову теорію вартості. Намагаючись з'ясувати сутність еквівалентного обміну товарів на основі затрат праці, В. Петті вимірював останню робочим часом, витраченим на виробництво товару, а величину вартості він узалежнював від продуктивності праці [22, 362–363].

Як зазначають Н. І. Насікан та І. С. Біла, трудову теорію вартості, що визрівала майже століття, також започаткували і розробляли Д. Рікардо (1772–1823) [20] і А. Сміт (1723–1790), [27], а завершив її формування К. Маркс (1818–1883) [28]. Протилежну трудовій теорії концепцію вартості запропонували й обстоювали Є. Бем-Баверк (1851–1919) [29], Л. Вальрас (1834–1910) [30], Ф. Візер (1851–1926) [31], У. С. Джевонс (1835–1882) [32], К. Менгер (1840–1921) [33]. Шукали компроміси між двома антагоністичними підходами до проблематики основ ціноутворення англійський учений, засновник Кембриджської школи А. Маршалл (1842–1924) [34, 35, 36], який поєднав теорію попиту і пропозиції з теоріями витрат виробництва і граничної корисності, і видатний український економіст М. І. Туган-Барановський (1865–1919) [37], який вважав теорії трудової вартості і граничної корисності не такими, що виключають, а такими, що доповнюють одна одну. Працю і граничну корисність він подає як об'єктивний і суб'єктивний фактори, що формують вартість. Будь-який господарський процес не виключає ні об'єктивну, ні суб'єктивну сторони, він має обидві сторони. Трудова теорія вартості виявила об'єктивні, теорія граничної вартості — суб'єктивні фактори цінності, а справжня теорія вартості має поєднувати і те, й інше [38, 147].

Досліджуючи ретроспективно проблему вартості в поєднанні з ціною, науковці Н. І. Насікан та І. С. Біла акцентують увагу на тому, що А. Сміт, розглядаючи проблему вартості й ціни, висунув два положення [27]. Суть першого полягає в тому, що ціна товару визначається витраченою на його виробництво середньою необхідною для певного рівня розвитку продуктивних сил працею (щоправда, це положення він застосував лише для «примітивних» суспільств). Суть другого полягає в тому, що вартість і ціна складаються з затрат праці, прибутку, відсотка на капітал, земельної ренти, тобто визначаються витратами виробництва, що характерно, за А. Смітом, для капіталістичного товарного виробництва. Відсутність остаточного вибору вченого між цими двома підходами призвело в подальшому до можливостей пошуку аргументів у самого «батька економічної науки» (К. Маркса) і послідовників трудової теорії вартості, і прихильників протилежних теорій («граничної корисності», «трьох чинників виробництва»), і синтезаторів цих альтернативних концепцій, на що слід звернути увагу.

Ретроспективно Н. І. Насікан та І. С. Біла зазначають [19], що творець першої класичної системи Д. Рікардо залишив не менш значний науковий доробок, ніж А. Сміт, намагаючись здолати непослідовність його окремих позицій. Так, Д. Рікардо визначив вартість витрат праці не тільки для примітивного, а й для сучасного суспільства; чітко обґрунтував певні положення, наприклад, розмежував споживну вартість і вартість товару; уточнив позиції А. Сміта, підкресливши, що у вартості товарів слід враховувати не тільки працю, витрачену безпосередньо на їх виробництво, а й працю уречевлену, тобто витрачену на виробництво засобів праці, потрібних для того виду праці, за якого вони застосовані. Так, Д. Рікардо чітко обґрунтував, що вартість товарів визначається «кількістю праці, втілених у них», а не тим, яку кількість продукту можна купити на ринку.

І далі ретроспективно аналізуючи теорію вартості, Н. І. Насікан та І. С. Біла акцентують увагу на вченні К. Маркса про двоїстий характер праці, який лежить в основі двоєдиної властивості товару (вартості і споживної вартості), що довело до цілком логічної досконалості трудову теорію вартості. «Як творець споживної вартості, — зазначав К. Маркс, — праця виробників завжди конкретна (має певну мету, тип організації, відрізняється професійними навичками). Але як творець вартості праця є абстрактною, тобто в розумінні абстрагованою від конкретної праці, праця, яка виявляється при обміні товарів, їх порівнянні, при досягненні еквівалентності цього

обміну» [28, 51–56]. На противагу трудовій теорії вартості виникали концепції, які зосереджували свою увагу на поясненні не сутності явища, а механізму його прояву на поверхні реальної дійсності. Так, ще за часів Д. Рікардо виникла теорія, згідно з якою в основі вартості лежить не один, а кілька чинників (земля, праця, капітал), через яку її автор Ж.-Б. Сей (1767–1832) [39] намагався пояснити утворення доходів. Майже одночасно з дослідженнями К. Маркса [28] виникла теорія «граничної корисності» Є. Бем-Баверка [29], Ф. Візера [31], У. С. Джевонса [32], К. Менгера [33]. У пошуках відповідей на практичні питання (як формується попит, від чого залежить поведінка покупця, для якого неважливо, яку кількість праці витрачено виробником на виготовлення товарів) ці економісти зосередилися на аналізі потреби людей, пошукові критерію корисності благ. Варто зазначити, що, безперечно, К. Маркс [28], аналізуючи споживчу вартість як властивість товару, визнавав, що пропонований продукт корисний не сам по собі, його корисність визначається споживачем, однак проблемами особистого споживання, поведінки споживачів класики не досліджували, вважаючи, що їхні уподобання й пристрасті непередбачувані. Діалектичний взаємозв'язок вартості та споживчої вартості К. Маркс пояснював двоїстим характером праці, втіленої в товарі [40, 331]. Науковець Н. І. Гражевська наголошує, що «він трактував працю не лише як мірило, але і як субстанцію вартості» [40, 331]. Карл Маркс зазначав, що за умов ринкової економіки обмін товарів здійснюється за законом вартості, тобто всі товари обмінюються на основі втіленої в них людської праці (суспільно необхідного робочого часу) [40, 332]. Маркс досліджує додаткову вартість, яку визначає як «надлишок вартості товару над вартістю спожитих засобів виробництва й робочої сили ... лише частину робочого часу найманий робітник витрачає на відтворення власної вартості, решта йде на відновлення вартості засобів виробництва, що належать капіталісту, та на створення додаткової вартості, яка також привласнюється капіталістом» [40, 185].

Цінність є суб'єктивною і виступає як ступінь корисності

Австрійські вчені почали пов'язувати мотиви поведінки покупців, від яких, у свою чергу, залежить, що необхідно виробляти, саме з корисністю. Як відомо, для прихильників цієї школи цінність товарів визначається незалежно від витрат праці. Для них вартості як об'єктивної категорії не існує. Цінність є суб'єктивною і висту-

пає як ступінь корисності, як засіб задоволення бажань. Така однобічність, як зазначають Н. І. Насікан та І. С. Біла, призвела до втрати об'єктивного критерію (витрати праці), повернувши аналіз від виробництва до споживання, за що австрійські вчені стали об'єктом гострої критики представників різних економічних шкіл. У зв'язку з цим заслуговує на увагу влучна і вичерпна характеристика теорії граничної корисності Л. Юровського — видатного радянського економіста 30-х років XX століття. Учений зазначав, як вказують науковці Н. І. Насікан та І. С. Біла, що суб'єктивні оцінки, психологічні реакції самі залежать від цін і не є визначальними чинниками, тому що вони не можуть бути виміряні й перевірені. Із цінами пов'язані не бажання покупців, а їхні рішення і дії [41, 121–123].

На сьогодні, як зауважують Н. І. Насікан та І. С. Біла, полеміка, що розгорнулася навколо трактування споживчої вартості, практично втратила свою актуальність, а теорії Є. Бем-Баверка [29] і К. Менгера [33] не працюють у чистому вигляді. Підходи авторів сучасних робіт, як правило, не настільки абстрактні, а «робінзонади», які широко використовувалися цією школою, перестали слугувати засобом доказу. Отож, до спадщини К. Менгера та інших представників австрійської школи можна звертатися лише тому, що їхні ідеї лягли в основу розробки інших, практично значущих теоретичних конструкцій, які увійшли до арсеналу економічної науки.

Ідеться, як наголошують увагу науковці Н. І. Насікан та І. С. Біла, про один із математичних напрямів економічної науки — маржиналізм і галузь знань, яка отримала назву «економічна психологія». На початку XX століття, як зазначають Н. І. Насікан та І. С. Біла, видатний систематик, засновник кембриджської школи А. Маршалл [34, 35, 36] здійснив спробу знайти компроміс між різними теоріями вартості, навмисне переключивши зусилля з теоретичних дискусій навколо вартості на вивчення проблеми взаємодії попиту і пропозиції як сил, що визначають процеси, які відбуваються на ринку, тобто сутнісний аналіз він змінив на функціональний.

Методологічна позиція А. Маршалла, як вказують Н. І. Насікан та І. С. Біла, відрізнялася занадто спрощеним підходом до розгляду «економічної людини», її особистого інтересу, абстрагованого від усіх інших інтересів. Відправляючи всі чинники, що заважали йому в аналізі, в особливий запасник «за інших незмінних умов», силою уявлення він намагався побудувати ідеалізоване відображення дійсності, яке здатне віддзеркалити реальні проблеми. Світ

економіки, на думку А. Маршалла, розвивається під впливом одного регулятора; всі сили і стимули впливають на попит-пропозицію, тяжіють до однієї складової. Єдиним центром тяжіння є ціна, яка виступає своєрідним магнітом. Для примирення двох альтернативних концепцій А. Маршалл вводить у теорію ціноутворення чинник часу і підкреслює, що корисність і попит відіграють вирішальну роль у короткостроковому періоді. Реальні ж витрати мають значення для довгострокового періоду. Якщо виробник не відшкодовує витрати, це буде обумовлювати скорочення виробництва до того моменту, поки не встановиться рівновага. Таким чином, як підсумовують науковці Н. І. Насікан та І. С. Біла, підхід А. Маршалла до трактування ціни і проблем ціноутворення спирається як на теорію виробничих витрат, так і на положення австрійської школи щодо граничної корисності блага. Він враховує як об'єктивну сторону (витрати виробництва), так і суб'єктивну оцінку (корисність благ), які вважає складовими частинами одного всезагального закону попиту і пропозиції. Незважаючи на свою зовнішню привабливість, як вказують науковці Н. І. Насікан та І. С. Біл, теоретичний аналіз А. Маршалла для складних умов сьогодення значною мірою виявляється обмеженим. Занадто уніфіковані схеми і логічні поняття часто не дають змоги вирішити практичні завдання і занадто спрощують реальність. І це не дивно, адже кожний крок аналізу здійснювався автором на підставі абстрактних вихідних умов. До речі, це розумів сам А. Маршалл, однак не завжди враховують сучасні автори [42, 58–60]. Чіткість і наочність системи продовжують приваблювати вчених, а кількість прихильників неокласичної теорії не зменшується.

*Нова вартість створюється не лише живою, а й минулою,
уречевленою працею*

Слід вказати, що паралельно з трудовою теорією вартості, як зазначає А. Баранов, розвивалися також теорія витрат виробництва і теорія трьох факторів виробництва. Теорія витрат виробництва була розвинута в працях Дж. Мілля (1773–1836), Дж. Мак-Куллоха (1789–1836), Н. Сеніора (1790–1864), Дж.С. Мілля (1806–1873) та інших. Представники цієї теорії вважали, що основою мінової вартості та цін є витрати виробництва, а також, «що нова вартість створюється не лише живою, а й минулою, уречевленою працею» [43, 233–239]. Джеймс Мілль був послідовником Давида Рікардо, повністю дотримуючись його теорії трудового походження вартості.

Капітал він розглядає, як зауважує А. Баранов, як колишню нагороджену (уречевлену в засобах виробництва) працю, а тому робить висновок про те, що капітал також є джерелом створення вартості. Варто зазначити, що вчений не розмежовував категорії вартості та ціни. Джон Рамсей Мак-Куллох доповнив перелік чинників вартості, які беруть участь у процесі виробництва, за рахунок усіх сил (машин, природи, тварин). Англійський економіст Н. Сеніор «визначав цінність на основі аналізу корисності та обсягу пропозиції, звернувши увагу на проблему рідкісності ресурсів ... вважав недостатнім визначення вартості витратами праці ... дотримувався думки, що рідкісність та корисність блага безпосередньо впливають на його оцінку» [24, 230]. Найбільш відомим послідовником класичної традиції, як зазначає А. Баранов, був англійський учений Дж. С. Мілль, який писав: «В середньому товари обмінюються приблизно за їх природною вартістю... природна вартість деяких речей — це вартість, яка визначається їх рідкісністю, але в переважній більшості речі природно обмінюються одна на одну пропорційно витратам їх виробництва... витрати виробництва складаються із кількох елементів ... це заробітна плата і прибуток на капітал» [25, 222–224]. Фактично стверджуючи, що вартість уже повністю досліджена та не має важливого значення, Дж. С. Мілль переорієнтує напрям досліджень на рух цін. Мінова вартість (у Мілля — ціна товару) визначається в точці врівноваження попиту і пропозиції, а витрати виробництва є тим фактором, що регулює пропозицію [25, 119].

Засновниками теорії трьох факторів виробництва, як зазначає А. Баранов, є французькі економісти першої половини ХІХ ст. — Ж. Б. Сей (1767–1832) і Ф. Бастіа (1801–1850), які трактували формування вартості в процесі виробництва як результат витрат трьох його основних факторів: праці, капіталу і землі [43, 233–239]. Ці фактори, як вважає А. Баранов, беруть рівноправну участь у створенні вартості, при чому внесок кожного фактора в її створення відображається відповідною її частиною: праця породжує заробітну плату, капітал — прибуток, земля — ренту. Жан Батіст Сей (1767–1832) трудову теорію вартості розуміє досить плюралістично: вартість розглядається як ціна, тобто залежить від корисності товару, витрат на його виробництво, а також від попиту і пропозиції [43, 125]. На думку Ж. Б. Сея, людина, капітал і земля виступають основними факторами виробництва та чинниками зростання багатства у суспільстві.

Теорія граничної корисності, яка запропонувала принципово новий підхід до аналізу вартості

В останній третині XIX століття, як зазначає А. Баранов, формується теорія граничної корисності, яка запропонувала принципово новий підхід до аналізу вартості. Представники цієї теорії (К. Менгер (1840–1921), В. С. Джевонс (1835–1882), Л. Вальрас (1834–1910), Ф. Візер (1851–1926), Е. Бем-Баверк (1851–1919), Дж. Б. Кларк (1847–1933) та інші) не погодилися зі зведенням вартості до витрат виробництва або трьох факторів виробництва, а запропонували визначити її мірою корисності. Менгер стверджував, що не цінність і ціна залежать від витрат виробництва, а навпаки, завдяки існуванню цінності споживчих благ виникає оцінка факторів виробництва, яка й формує витрати виробництва [24, 450]. На думку Н. І. Гражевської [24, 453], теорія цінності К. Менгера, заснована на переконанні, що цінність має суб'єктивний характер і не існує поза свідомістю людини. Менгер трактував цінність як судження, яке мають індивідуальні учасники економічного процесу щодо значимості благ, що є в їхньому розпорядженні для підтримки їх життя і добробуту [24, 453]. «Величина цінності матеріального блага, — зазначав Е. Бем-Баверк, — визначається нагальністю тієї конкретної потреби (або часткової потреби), яка знаходиться на останньому місці у ряду потреб, що задовольняються усім наявним запасом матеріальних благ цього виду ... Цінність речі вимірюється величиною граничної корисності цієї речі. Це положення є центральним пунктом нашої теорії цінності. Все подальше пов'язується з ним і виводиться з нього» [44, 342]. Як стверджує А. М. Поручник [25, 247], процес утворення цінності Е. Бем-Баверк поділяв на два етапи: 1 етап — утворення суб'єктивної цінності, під якою він розумів індивідуальну оцінку блага суб'єктом; 2 етап — формування об'єктивної цінності на ринку в процесі стихійного виявлення попиту і пропозиції. Марк Блауг [45, 275–346] вказує на наявність низки помилок, яких припустилися всі автори теорії граничної корисності: К. Менгер, В. С. Джевонс, Л. Вальрас, а саме: корисність товару розглядається як функція кількості цього товару, яка не залежить від кількості інших товарів, що споживаються; «пояснення» поведінки споживача зіштовхується з подвійною позицією (з одного боку, теорія корисності походить із сумнівної і навіть неправильної психології, з іншого — психологічні аспекти поведінки споживача не мають стосунку до об'єктивного розвитку економічного процесу, який від суб'єктивних від-

чуттів не залежить); «добробут» зводиться до суми кількісних користностей усіх індивідів, які підлягають виміру, а оптимальним вважається такий розподіл ресурсів, який максимізує «добробут» саме в цьому розумінні.

Осучаснення теорії вартості розпочалося на початку XX століття. У цей час, як зазначає А. Баранов, відбулася еволюція теорії вартості. У країнах ринкової економіки перестали надавати розробці теорій вартості тієї вирішальної ролі, яку вона мала раніше. Це пов'язано з утвердженням підприємницької ринкової системи і поворотом представників економічної думки країн розвиненої ринкової економіки до розроблення переважно теорії ціни як категорії, що перебуває на поверхні економічного життя і найтісніше пов'язана з господарським механізмом [43, 233–239]. Дослідники О. Ю. Харитонов і О. В. Пластинін у своїй монографії «Ефективне управління підприємством на основі його вартості» (2009 р.) [18] стверджують, що «з виходом у світ в 1890 р. роботи А. Маршалла «Принципи економічної науки» в політичній економії відбулося повне ототожнення вартості і ціни, яке супроводжувалося відмовою від розгляду вартості як самостійної категорії» [36, 14]. Унаслідок такого ототожнення на перший план вийшло розроблення саме теорії ціни, замість теорії вартості. Дослідники, як вказує А. Баранов, у рамках теорії ціни комплексно вивчають «вплив різноманітних чинників на рівень цін у системі попиту та пропозиції на ринках як товарів, так і чинників виробництва. Беруть до уваги такі чинники: динаміку продуктивності праці й ефективності виробництва, стан грошового обігу, платіжного балансу та державних фінансів, державне регулювання й інші» [46, 130–135]. Надалі, як зазначає науковець, у своїх працях учені, досліджуючи економічні проблеми на різних рівнях (мікро-, макро-, інтерекономіки), переважно залишаються на окремих позиціях або трудової теорії вартості, або маржиналістської теорії, або навіть на позиціях обох концепцій одночасно залежно від об'єкта дослідження.

Цікавою, на переконання А. Баранова, є думка А. А. Чухно (1926–2012) про те, що «у сучасному світі, коли розвинуті країни перейшли до постіндустріального суспільства, коли панівною стає сфера послуг, а визначальну роль відіграють інформаційно-інтелектуальні технології, теорія маржиналізму виходить на перший план». Оскільки Україна перебуває на стадії індустріального суспільства, то панівним в економіці нашої держави є матеріальне виробництво, а, отже, як наголошує А. А. Чухно, панівною також залишається теорія трудової вартості.

Окремі цікаві думки щодо проблем вартості, як зазначає А. Баранов, можна також зустріти в працях учених-інституціоналістів. Вони не розглядали вартість як одну з головних проблем економічної науки, проте, досліджуючи різні економічні інститути, приділяли увагу в тому числі й новим джерелам створення вартості — контрактам, техніці, електроніці, інформації, знанням. Американський економіст Дж. Коммонс (1862–1945) стверджує, що «вартість» є сучасною оцінкою майбутнього блага. Поняття вартості впливає з угоди про виконання в майбутньому певного контракту» [47, 104]. Така теорія виводить вартість із переговорів, її остаточне встановлення завершується в судах. Водночас Дж. Коммонс не заперечує необхідності врахування витрат виробництва при визначенні вартості. Розглядаючи витрати «як притаманну людині внутрішню психологічну протидію стимулам до дій (протидія ризику, передачі власності в наймання на невідгідних умовах тощо)» [25, 461], автор виводить поняття «розумна вартість».

У 40–60 роках XX століття, як вказує А. Баранов, розвивається концепція «індустріального суспільства», представниками якої були П. Дракер (1909–2005), У. Росту (1916–2003), Ж. Елльюль (1912–1994), Р. Арон (1905–1983). Центральним інститутом «індустріального суспільства» були великі підприємства та корпорації, що забезпечували масове виробництво товарів. Французький соціолог Ж. Елльюль, як зазначає А. Баранов, розробив концепцію «технологічного суспільства», основою якого «є техніка, яка панує над суспільством і людиною. Вона розвивається за власними законами і не підвладна людині» [25, 479–480]. Учений підносить техніку до абсолюту, пояснюючи її розвитком усе, у тому числі й визначення вартості.

У 60–70 роках XX століття, як вказує А. Баранов, з'являється концепція «технотронної ери» відомого політолога, професора Колумбійського університету З. Бжезинського (1928–2017) [48, 10–30], який поділяє думку про те, що саме техніка (особливо електроніка) стає основним фактором, який визначає соціальні зрушення, зміну звичаїв, соціальної структури, цінностей, суспільства в цілому.

У 70–80 роках XX століття, як зазначає А. Баранов, у західній економічній літературі набула поширення теорія постіндустріального суспільства (Д. Белл (1919–2011)). Переважання інформаційного сектору в економіці розвинутих країн, як вказує А. Баранов, зумовлює виникнення нового джерела вартості, пов'язаного з інформацією та знаннями. Дослідник С. В. Мочерний (1943–2005)

зазначає, що «в сучасних умовах суб'єкти праці залишаються в стороні від магістрального напрямку прогресу, а капітал в якості фактора виробництва замінюють знання, які поряд з інформацією, стають найважливішим фактором сучасного господарства» [26, 235–236]. На думку А. А. Чухно, створена знаннями вартість істотно зростає і набуває поширення, вона стає головною умовою економічного зростання та засобом забезпечення корпоративних прибутків [49, 170]. Учені А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко стверджують, що «замість тенденції до суспільного оцінювання витрат виробництва, суспільно необхідної праці, втіленої в товарі, суспільство все більше цікавлять споживна вартість послуг, їх корисність, економічна цінність, спроможність розв'язувати проблеми розвитку людини, її здібностей» [23, 368]. На думку дослідників, «підривання вартості відбувається як з боку виробничих факторів, так і з боку системи потреб; зменшується кількість видів конкретної праці, які зводяться до абстрактної; збільшується кількість корисностей, що вже не констатують споживні вартості. Суспільство переходить до символічної цінності, коли люди самі визначають певну цінність певного блага, виникають ірраціональні оцінки, які швидко поширюються на матеріальні і нематеріальні блага й усі складові економіки» [23, 379]. Стосовно теорії ринкової оцінки, до представників якої фактично можна віднести більшість учених останнього століття, як зазначає А. Баранов, то вона базується на тому, що «вартість розглядають як властивість або цінність товару, як його грошовий еквівалент» [43, 233–239].

Підсумовуючи перспективи подальших розвідок на обраному напрямі, скористаємося позицією А. Баранова, який зауважує, що виходячи з дослідження різноманітних поглядів на трактування вартості, можна зробити висновок про необхідність визначати вартість як ринкову оцінку певної речі, що враховує і трудові витрати, і корисність товару в оцінці його покупцем, і рідкість блага, а також співвідношення попиту і пропозиції. На наш погляд, такий підсумок щодо економічного змісту вартості призводить до змішаного розуміння терміну, який враховує різні ринкові та господарські ситуації, ігноруючи чутливу економічну природу категорії вартості, від якої залежатиме пов'язана з нею її оцінка.

1.2. Економіко-правове походження теорії вартості майнових прав інтелектуальної власності

Ретроспективний погляд на розуміння економічної теорії вартості дав змогу підійти до *теорії вартості майнових прав інтелектуальної власності*, яку дехто спрощено називає вартістю об'єктів права інтелектуальної власності або вартістю інтелектуальної власності, що має у своїй основі економіко-правове походження. Термінологічна складова у цьому виразі включає терміни «*теорія вартості*», «*майнові права*» або «*право*» та «*інтелектуальна власність*». Саме така конструкція має економіко-правове походження.

*Розвиток економічної теорії вартості — це фундамент
теорії вартості нового явища — майнових прав
інтелектуальної власності*

Розвиток економічної теорії вартості нами узагальнено вище, що, на наш погляд, є фундаментом теорії вартості нового явища — майнових прав інтелектуальної власності.

У науці цивільного права, як справедливо зазначає В. Й. Кісель [50, 115], завжди спостерігався значний інтерес до вивчення проблематики сутності права власності. Зокрема, істотний вклад у заповнення цієї частини цивілістики здійснили такі знані правознавці: Г. Б. Шершеневич, Й. О. Покровський, О. С. Йоффе, Є. О. Суханов, О. В. Дзера, Р. А. Майданик, І. В. Спасибо-Фатеева, Я. М. Шевченко. Серед останніх досліджень, пов'язаних зі з'ясуванням сутності права власності, хотілося б відзначити наукові статті Л. Мандрики «Теорії права власності» [51]; О. Клименко «Наукові роздуми у розвиток правової теорії власності» [52]; Л. Шалюї «Теорії походження права власності» [53]. Однак, як зазначає В. Й. Кісель, відповідну дискусію не можна вважати вичерпаною.

У загальному вигляді економічну категорію «вартість» (*value*) визначають як «ринкову оцінку певної речі» та «корисність товару в оцінці його покупцем», що автоматично переноситься на вартості інтелектуальної власності, що, на наш погляд, є відносним, ураховуючи зовсім відмінну до певної речі її економіко-правове походження.

Як економічна категорія з ринкової вартості характеризує грошовий зв'язок між товарами та покупцем/продавцем і віддзеркалює погляди ринку на вигоди від володіння товаром. Тільки в нашому випадку об'єктом вартості є не певна річ, а майнове право інтелектуальної власності.

Зазначимо, що вперше термін «інтелектуальна власність» (англ. *intellectual property*) вжив у 1845 році Чарльз Вудбарі (Charles Woodbury), суддя Окружного суду штату Массачусетс. У Європі вперше цей термін вжив Альфред Ньон (Alfred Nion) у своєму трактаті «*Droits civils des auteurs, artistes et inventeurs*», опублікований у 1846 році. Проте справжня історія терміну розпочалася в 1967 році, після створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Ця організація доклала багато зусиль для світового визнання, для закріплення терміну, який є ключовою складовою частиною її назви.

В історичному зрізі відомо з навчальних джерел [9, 54], що *поняття інтелектуальної власності* у світовій правовій системі з'явилося не так давно. Наприкінці XIX століття було підписано Паризьку конвенцію з охорони промислової власності (23 березня 1883 р.). У 1891 році було прийнято Мадридську угоду про міжнародну реєстрацію знаків. Трохи раніше, у 1886 році, укладено Бернську конвенцію з охорони літературних і художніх творів. Однак, міжнародне співробітництво в галузі охорони прав на результати творчої діяльності почало особливо активно розвиватися у XX столітті. У 1925 році було укладено Гаазьку угоду про міжнародне депонування промислових зразків. Лісабонська угода про охорону найменування місць походження та їх міжнародну реєстрацію була підписана в 1958 році, у 1961 році — Римська конвенція про охорону інтересів виконавців, виробників фонограм і органів радіо і телебачення. У 1989 році було прийнято Договір про реєстр фільмів (Договір про міжнародну реєстрацію аудіовізуальних творів). Було підписано також багато інших міжнародних договорів, угод, конвенцій, спрямованих на забезпечення надійної правової охорони результатів творчої діяльності в різних країнах світу, учасниках названих та інших договорів.

Наявність багатьох міжнародних конвенцій, договорів, угод тощо в галузі правової охорони результатів творчої діяльності не сприяла їх ефективній охороні. Мали місце розбіжності, неоднакові підходи, різне тлумачення одних і тих самих понять. Іншими словами, настала гостра потреба в координації, в узгоджених силах, у об'єднанні зусиль з метою досягнення необхідної правової охорони. Тому в шістдесятих роках XX століття виникла ідея створити окрему організацію, яка певним чином координувала б регулювання правової охорони в цій галузі. Виникненню цієї ідеї передувало підписання вже згаданої Паризької конвенції з охорони промислової власності та Бернської конвенції з охорони літератур-

них і художніх творів. Кожна з цих конвенцій передбачала створення секретаріату, який називався Міжнародне бюро. Обидва секретаріати були об'єднані в 1893 році. Він послідовно виступав під різними назвами, остання з яких — Об'єднані міжнародні бюро з охорони інтелектуальної власності.

На цей час у зв'язку з загальним розвитком міжнародного економічного і культурного співробітництва помітним є розвиток тенденції зміцнення міжнародних організацій саме в галузі науково-технічної та гуманітарної діяльності. Ця тенденція характеризується:

- розширенням і зміцненням міжнародно-правового співробітництва держав, залученням усе більшої кількості учасників, особливо країн, що розвиваються;
- бажанням удосконалити і модернізувати структуру уже існуючих організацій, привести їх у відповідність зі структурою інших учасників міжнародних організацій;
- якісною зміною співробітництва, що проявляється в підвищенні ефективності матеріально-правових норм; універсалізацією окремих міжнародних союзів; підвищенням їх ролі в системі міжнародних організацій і перетворенням на спеціалізовані установи ООН.

Саме ці фактори зумовили потребу у створенні спеціальної міжсоюзної організації, що об'єднувала б зусилля в цьому напрямі.

З цією метою було скликано Стокгольмську дипломатичну конференцію держав-членів Паризького і Бернського союзів. На цій конференції в червні–липні 1967 року було розроблено і прийнято конвенцію, яка заснувала нову міжнародну організацію.

У Стокгольмі 14 липня 1967 року було підписано конвенцію під назвою «Конвенція, яка засновує Всесвітню організацію інтелектуальної власності», яка набула чинності 1970 року, а в грудні 1974 року — статусу спеціалізованої установи Організації Об'єднаних Націй.

Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) поставила перед собою таку мету:

- сприяти охороні інтелектуальної власності в усьому світі шляхом співробітництва між державами і, відповідних випадках, у взаємодії з будь-якою іншою міжнародною організацією;
- забезпечити адміністративне співробітництво між Союзами в галузі охорони інтелектуальної власності.

Відповідно до цієї конвенції інтелектуальна власність включає дві основні сфери прав: *промислову власність*, яка головним чином охоплює винаходи, товарні знаки і промислові зразки, і

авторське право, що головним чином охоплює літературні, музичні, художні, фотографічні й аудіовізуальні твори.

Таким чином, поняття інтелектуальної власності було узаконено в міжнародно-правовій практиці. Оскільки колишній Радянський Союз також підписав згадану конвенцію, то це поняття з'явилося й у радянському законодавстві [55].

За часів існування Радянського Союзу, як зазначає О. П. Світличний, чинне законодавство не лише не вживало терміну «інтелектуальна власність», а й саме спеціальне законодавство у сфері інтелектуальної власності було відсутнє. Уперше цей термін було вжито в Законі УРСР «Про власність» від 7 лютого 1991 р. У зв'язку з прийняттям законів України: «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», — Законом України «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України щодо охорони інтелектуальної власності» від 28 лютого 1995 р. в частину другу ст. 13 Закону УРСР «Про власність» було внесено зміни, згідно з якими об'єктами права власності громадян є твори науки, літератури та мистецтва, відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, знаки для товарів і послуг та інші результати інтелектуальної праці. Еволюційний розвиток суспільних відносин, який набуває дедалі стрімкіших темпів, як справедливо зазначає О. П. Світличний, висуває необхідність появи нових правових норм, пов'язаних з інтелектуальною власністю [54, 8].

З огляду на викладене, інтелектуальна власність набула особливого значення, яке трактується як «закріплені законом права на результат інтелектуальної діяльності в промисловій, науковій, художній, виробничій та інших сферах», що суттєво відрізняється від матеріальних речей.

*Право інтелектуальної власності та право власності на річ
існують як самостійні правові категорії та є об'єктом
цивільних правовідносин (суб'єктивних прав).*

Право інтелектуальної власності та право власності на річ існують як самостійні правові категорії, пов'язані з наявністю між об'єктами права інтелектуальної власності і матеріальними об'єктами інтелектуальної власності значної кількості відмінностей, вказаних у нормах ст. 419 ЦК України [56], де зазначено співвідношення права інтелектуальної власності та права власності, стосовно того, що:

- 1) право інтелектуальної власності та право власності на річ незалежать одне від одного;
- 2) перехід права на об'єкт права інтелектуальної власності не означає переходу права власності на річ;
- 3) перехід права власності на річ не означає переходу права на об'єкт права інтелектуальної власності.

У словосполученні «інтелектуальна власність», як зазначає О. П. Світличний [54, 9–10], основним є термін «власність», витоки якої знаходимо в римському праві, оскільки право власності в класичному його розумінні сформовано римлянами і стосувалося приватних правовідносин, що базувалися на таких принципах:

- влада над річчю і можливість нею користуватися та розпоряджатися без звернення до інших осіб;
- абсолютна влада над річчю, яка інколи в інтересах суспільства або третіх осіб може бути обмежена;
- цьому праву надавався абсолютний захист від порушень з боку всіх і кожного;
- це право здатне відновлюватися після припинення встановлених законом чи угодою обмежень;
- власник має можливість використовувати споживчу вартість чи інші позитивні якості (престижність володіння) речі;
- можливість отримувати від речі та використовувати у своєму інтересі плоди чи отримувати доходи;
- можливість витребувати свою річ від особи, яка утримує її без законних підстав, чи вимагати усунення перепон для здійснення свого права [57, 93].

Звичайно, із загальних положень, окрім співвідношення права інтелектуальної власності та права власності, виділяють ряд особливостей, які відрізняють загальне поняття власності матеріальних речей від інтелектуальної власності.

По-перше, об'єктами загального поняття власності є матеріальні предмети, рухоме чи нерухоме майно. Об'єктом інтелектуальної власності є нематеріальні об'єкти, нематеріальні блага, тобто ідеї, образи, символи, технічні рішення, сполучення звуків тощо. Багатьох дослідників ця обставина спонукає не визнавати зазначенні об'єкти права власності лише тому, що немає матеріального об'єкта власності право власності на творіння людини, створене її розумом, її інтелектом.

По-друге, звичайна власність за загальним правилом не обмежується певними термінами. Матеріальна річ належить будь-якому суб'єкту довічно, за деякими винятками. Інтелектуальна

власність обмежена певними строками, після збігу яких той чи інший результат стає надбанням суспільства.

По-третє, відрізняються способи набуття та оформлення права власності на матеріальні предмети і об'єкти інтелектуальної власності.

По-четверте, зовсім різними є способи захисту права загальної власності та права інтелектуальної власності. Є інші відмінності, проте суть загального права власності та права інтелектуальної власності полягає в тому, що власник має право користуватися і розпоряджатися цим правом на свій розсуд.

Отже, суб'єкт права інтелектуальної власності має ті ж самі правомочності, у тому ж обсязі, що й суб'єкт звичайного права власності. Тому ми не знаходимо підстав не визнавати результати інтелектуальної діяльності об'єктами інтелектуальної власності [55].

Поглиблене вивчення теорії права інтелектуальної власності відносить нас до теоретичних викладок змісту цивільних правовідносин, яке узаконено в міжнародно-правовій практиці.

Так, у теоретичних викладках С. О. Сліпченко [58] пропонується розрізнити поведінку суб'єктів цивільних правовідносин у процесі їх взаємодії між собою і їх поведінку, спрямовану на матеріальні та нематеріальні блага. Перша утворює зміст цивільних правовідносин, а друга — їх об'єкт.

Категорія «об'єкт», як зазначає С. О. Сліпченко, використовується в цивільному праві у кількох термінологічних варіантах. Це «об'єкт цивільного права», «об'єкт суб'єктивного права», «об'єкт правового регулювання» і, зрештою, «об'єкт цивільних правовідносин». Судження про тотожність або, навпаки, відмінності в значенні цих термінів (словосполучень термінів) має ґрунтуватися на такому. Норми права впливають на суспільні відносини, а тому останні й повинні розглядатися як об'єкт правового регулювання, тобто об'єкт позитивного права. Отже, як підсумовує С. О. Сліпченко, об'єктом цивільного права, як права об'єктивного (позитивного), як сукупності норм, є суспільні (зокрема, цивільні) відносини.

У результаті правового регулювання суспільних відносин, як вказує С. О. Сліпченко, виникають правовідносини. Мета вступу суб'єктів у правові відносини — задоволення їхніх певних правомірних потреб. Способом, що дає змогу досягти цієї мети, є суб'єктивне право як міра можливої поведінки управомоченої особи, що забезпечене юридичними обов'язками інших осіб, які кореспондують такому праву. Відповідно, процес задоволення потреб — це здійснення суб'єктивних прав і виконання обов'язків. У свою чергу, якщо суб'єктивне право є способом задоволення потреб, то засобами

їх задоволення виступають матеріальні та нематеріальні блага, які й повинні визнаватися об'єктами суб'єктивного права, оскільки на їх володіння та використання безпосередньо спрямовується діяльність суб'єктів. Це дає змогу дійти висновку, як зазначає С. О. Сліпченко, що об'єкт правовідносин і об'єкт суб'єктивних прав, обов'язків, що становлять зміст правовідносини — одне й те ж.

У науці цивільного права, як вказує С. О. Сліпченко, сформува-лася найбільша відмінність у поглядах дослідників на те, що є об'єктом цивільних правовідносин (суб'єктивних прав), який інколи спрощено називають об'єктом цивільного права. Наведемо деякі з найпоширеніших.

Речова концепція об'єкта. Перша з найбільш поширених точок зору відносить до числа об'єктів цивільних правовідносин речі, тобто просторово обмежені предмети матеріального світу. Їй протистав-ляється поведінкова концепція об'єкта, суть якої полягає в тому, що як об'єкт цивільних правовідносин виступає поведінка їх суб'єктів, спрямована на різного роду матеріальні та нематеріальні блага. Пропонується розрізняти, як зазначає С. О. Сліпченко, поведінку суб'єктів цивільних правовідносин у процесі їх взаємодії між собою та їх поведінку, спрямовану на матеріальні та нематеріальні блага. Перша утворює зміст цивільних правовідносин, а друга — їх об'єкт.

Наведені вчення (об'єкт — річ і об'єкт — дія), як зауважує С. О. Сліпченко, відносяться до моністичних. Їх прихильники вихо-дять з того, що як об'єкт прав може виступати не все різноманіття підкорених людині зовнішніх явищ, а лише їх єдина група, на яку встановлюються суб'єктивні права. Моністичним теоріям протистав-ляється плюралістична концепція. Останню інколи розглядають як проміжний варіант тлумачення змісту поняття «об'єкт правовідно-син» (певний синтез між «речовою» і «поведінковою» теоріями). Її прихильники поділяють всю сукупність об'єктів цивільного права на дві групи: речі та дії, а по суті — об'єднують їх під одним понят-тям та визнають властивість «об'єкта» за речами і діями одночасно. Інколи цей ряд доповнюється нематеріальними благами. Окремо виділяється концепція множинності. Її прихильники твердять, що об'єктами цивільних прав можуть виступати найрізноманітніші явища не лише зовнішнього, а й внутрішнього світу людини. Як зазначає С. О. Сліпченко, логічним завершенням теорії множинно-сті об'єктів є те, що вона допускає визнання людини об'єктом права, оскільки будь-яке право передбачає підпорядкування чужої особи-стості, влади уповноваженої, оскільки людина повинна розглядати-ся не як один з об'єктів, а як єдиний об'єкт будь-якого права.

Як вказує С. О. Сліпченко, доволі оригінальною виглядає теорія об'єкта як правового режиму. Правовий режим — це сукупність всіх позитивно-правових приписів, що містяться в імперативних і диспозитивних нормах, і заснованих на них (або їм не суперечать) суб'єктивно-правових домагань, що існують і є дійсними з точки зору права та у відповідних випадках визначають права, обов'язки, дозволи, заборони та приписи абсолютно всіх осіб (або щодо всіх осіб) з приводу того предмета (явища), щодо якого вони встановлені. Правовий режим — це правова характеристика явища об'єктивної дійсності. Отже, важливим з позиції представників цієї концепції є не сам об'єкт, а те правове значення, той правовий режим, який присвоюється цьому явищу з огляду на позитивне право і який втілюється в суб'єктивних правах і обов'язках.

На сьогодні, як зазначає С. О. Сліпченко, найбільшу підтримку знайшла теорія об'єкт-блага, за якою об'єктом цивільних правовідносин, як і суб'єктивного права, виступають матеріальні та нематеріальні блага. Саме такий підхід до розуміння об'єкта відображено у ст. 177 Цивільного кодексу України.

Благо, як вказує С. О. Сліпченко, — це все те, що об'єктивно існує та завдяки своїм корисним властивостям здатне задовольняти потребу. Воно повинно мати характерні ознаки.

По-перше, це явища об'єктивної дійсності.

По-друге, явища об'єктивної дійсності повинні мати корисні властивості, де користь розуміється як полегшення, допомога, підмога, покращення, вигода, благополуччя.

По-третє, корисні властивості та здатність задовольняти потреби мають бути усвідомлені людиною (відкриті).

По-четверте, явища об'єктивної дійсності можуть бути використані для задоволення потреби тільки тоді, коли вони або вже є, або доступні особі, перебувають у межах її досягнення.

По-п'яте, кожне з окремих таких явищ об'єктивної дійсності має бути визначеним (відособленим).

При цьому визначеність розглядається у двох аспектах. У першому вона вказує на межі об'єкта, у другому — це відділення одного блага від іншого, найближчого, суміжного або навіть аналогічного. Іншими словами, ідеться про відмінності кожного з кількох подібних об'єктів. Визначеність дає змогу індивідуалізувати кожний об'єкт чи навіть групу об'єктів.

По-шосте, об'єктами правовідносин ті чи інші блага є не через їх фізичні або природні властивості, здатні задовольняти людські потреби, а тому, що норми права, враховуючи ці властивості, забез-

печують можливість існування щодо них суб'єктивних прав і обов'язків.

Теоретичні викладки свідчать про право інтелектуальної власності, як об'єкт — благо, як об'єкт цивільних правовідносин, як і суб'єктивного права, яким виступають нематеріальні блага. Тут визначеність дає змогу індивідуалізувати кожний об'єкт чи навіть групу об'єктів.

Термін «інтелектуальна власність» доповнився терміном «право», що пов'язане з бажанням закріпити того, хто володіє інтелектуальною власністю, а майнові права — це права фізичних чи юридичних осіб, які пов'язані з майном, відмінні від права власності.

У сучасній правовій літературі під поняттям «право інтелектуальної власності» розуміють сукупність норм права, що об'єднуються в авторське право та право промислової власності. Як бачимо, термін «інтелектуальна власність» доповнився терміном «право», що пов'язане з бажанням закріпити того, хто володіє інтелектуальною власністю, з метою його захисту.

У спеціальній юридичній літературі з питань інтелектуальної власності поняття «право інтелектуальної власності» розглядають з позиції права інтелектуальної власності як цивільно-правовий інститут, як і суб'єктивне право.

Право інтелектуальної власності як цивільно-правовий інститут — це сукупність правових норм, які регулюють суспільні відносини у сфері створення, використання й охорони результатів інтелектуальної, творчої діяльності. Теорія цивільного права встановлює, що ці права надають тим, хто їх має, можливість здійснювати певні, визначені законом дії, яких не можуть здійснювати інші особи без згоди володаря цих прав.

Суб'єктивне право інтелектуальної власності, з позиції В. С. Дроб'язка та Р. В. Дроб'язка, — це право суб'єкта на володіння, користування та розповсюдження належним йому відповідно до закону результатом інтелектуальної, творчої діяльності [59, 12].

Зважаючи на це, слід розглядати право інтелектуальної власності не як власне правомочності особи, а як частину правової системи України та системи її права. При цьому, враховуючи наявність відносно самостійної сукупності норм та інститутів права інтелектуальної власності, на сьогодні в системі національного права України виділяють комплексну галузь права, до якої віднесено

право інтелектуальної власності. Саме комплексність ґрунтується на застосуванні таких методів заохочення, як метод автономії та рівності сторін.

У Книзі четвертій: Право інтелектуальної власності, Главі 35 п. 1 ст. 418 ЦК України під правом інтелектуальної власності розуміється право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений ЦК України та іншими законами України. Із цього визначення випливає таке:

по-перше, право інтелектуальної власності визначається державою шляхом закріплення його в законі;

по-друге, воно охороняється та захищається у встановленому законом порядку;

по-третє, це право пов'язується з відповідними об'єктами, які визначаються законодавством України, у тому числі й міжнародно-правовими актами.

Водночас, слід зазначити, що первісним є результат інтелектуальної, творчої діяльності, а вторинним — право особи, яке виникає, на результат інтелектуальної, творчої діяльності.

Стосовно терміну «майнові права» по відношенню до інтелектуальної власності, то зазначимо, що визначення терміну «майнові права» ЦК України не дає.

Водночас, ст. 177 ЦК України серед об'єктів цивільних прав називає майнові права. Вони ж визначаються в ст. 190 ЦК України, де в п. 1. майном як особливим об'єктом вважаються також майнові права, а в п. 2 цієї статті майнові права є неспоживною річчю та визнаються речовими правами.

Коментуючи ці статті ЦК України, правник О. Р. Шишка зазначає [60, 185], що, зокрема, не досить зрозуміло, навіщо положення ст. 177 ЦК України про них згадує двічі чи тричі. Така неоднозначність залежить від способу тлумачення. Так, якщо обсягом слова «речі» та словосполученням «... інше майно ...», враховуючи ст. 190 ЦК України, передбачається, що майнові права вже ними охоплюються, то навіщо на них далі знову акцентувати увагу, а саме: «... інше майно, майнові права ...». Адже за таких обставин виходить, що є дві основні групи майнових прав:

- 1) як особливий об'єкт цивільних прав, майно;
- 2) як об'єкти цивільних прав, не майно.

Майнові права як об'єкти суб'єктивних цивільних прав не можуть розглядатися як майно у відриві від їхньої юридичної належності.

У коментарі до ст. 190 ЦК України [61] істотного значення набуває те, що речами в цивільному праві можуть бути ті матеріальні та культурні (інтелектуальні) цінності, що мають вартість і з приводу яких виникають майнові відносини як предмет цивільного права, а також власне цивільні правовідносини. Речами можуть визнаватися предмети природного світу чи результати (продукти) людської діяльності, що беруть участь у товарному обороті. Предмети, вилучені з обороту, перестають бути речами в цивільно-правовому змісті. З приводу таких предметів звичайно складаються державно-правові, адміністративно-правові та інші відносини, але не юридичні зв'язки, регульовані нормами цивільного права. І далі, майнові права — це права фізичних чи юридичних осіб, які пов'язані з майном, відмінні від права власності. Тому підсумовують, що майнові права як об'єкти суб'єктивних цивільних прав не можуть розглядатися як майно у відриві від їхньої юридичної належності тим чи іншим конкретним суб'єктам (кредиторам) у зобов'язальних правовідносинах із конкретними боржниками, а також інших факторів, які прямо чи побічно впливають на саме існування (дійсність) вимоги, його параметри і межі тощо. З огляду на ці обставини визначення майнового права як об'єкта цивільних прав завжди містить у собі сполучення ознак як вимоги самого по собі, так і суб'єктивних його характеристик. Так, істотне значення для майнової вимоги має ступінь виконання зобов'язання боржником, його економічне становище, наявність і обґрунтованість заперечень проти вимоги кредитора тощо. Значною мірою майнове право зумовлене й підставами його виникнення. Наприклад, зовсім різні за своєю правовою природою і наслідками вимоги, засновані на договорі й делікті, на незначній і заперечній угодах. Не збігаються за можливостями здійснення однорідні та рівні за величиною майнові вимоги з минулим і неминулим термінами задоволення позову, які виникли з тотожних основ тощо.

У розвиток зазначеного, у ст. 3 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [62] визначено економіко-правовий термін, за яким майновими правами, які можуть оцінюватися, визнаються будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від права власності, у тому числі права, які є складовими частинами права власності (права володіння, розпорядження, користування), а також інші специфічні права (права на провадження діяльності, використання природних ресурсів тощо) і права вимоги. Моментом виникнення майнових прав у їх носія вважається загальноприйнятий момент набуття

права власності, визначений відповідним правочином. Правочин, який визначає наявність у набувача відповідних прав, відмінних від права власності.

Важливим є також майнове право, яке може виражатися через товарну правомочність. Так, правник С. І. Шимон у своїй статті «Майнові права в контексті сучасних концепцій права власності в цивілістиці» [63, 193–194] вважає, що по суті майнове право як об'єкт правовідносин є «правом на інші права». Тільки після здобуття та реалізації цих інших прав (права) їх володілець зможе дійти кінцевої мети — набуття майна (речі), одержання результату робіт, надання послуги тощо. Таке майнове право має свій зміст, який повинен виражатися через товарну правомочність тією мірою, якою таке право оречевлюється (стає товаром). У якості товарного критерію вченими використовується мінова вартість (вартість майнового права власності).

Однак, автор статті «Майнові права в контексті сучасних концепцій права власності в цивілістиці» зазначає, що режим права власності може бути поширено не на будь-які майнові права, а саме на такі, які дають можливість набуту у власність конкретні предмети матеріального світу, за рахунок яких можна задовольнити відповідні інтереси особи. Отже, це може бути, по-перше, майнове право на об'єкт — річ, який виникне у майбутньому (наприклад, право на об'єкт незавершеного будівництва); по-друге, майнове право вимоги сплати грошових коштів, передання іншого майна у власність. Тобто, об'єктом права власності може бути таке майнове право, яке у майбутньому трансформується в річ.

Ураховуючи різноманітність визначень поняття «майнові права» та підходів до його тлумачення, зазначимо, що майнові права вважаються об'єктом права власності. Визнання майнового права одним із об'єктів права власності здійснено і на законодавчому рівні у Цивільному кодексі України.

Таким чином, у сучасній науці цивільного права склалися неоднозначні та різноманітні підходи до визначення і розуміння майнових прав та їх сутності, тому необхідно для характеристики цього поняття звертатися саме до законодавчого його регулювання.

Стислий розгляд економіко-правового походження теорії вартості майнових прав інтелектуальної власності, з нашої позиції, не є вичерпаним і потребує поглибленого теоретичного дослідження, що сприятиме розкриттю методології оцінки майнових прав інтелектуальної власності.

1.3. Об'єкт вартості — майнове право інтелектуальної власності, а не певна річ: юридичний аспект

Розгляд економіко-правового походження теорії вартості майнових прав інтелектуальної власності дав змогу звернути увагу на відмінність двох видів вартості, а саме:

інтелектуальна вартість — це результат інтелектуальної, творчої діяльності людини у виробничій, науковій, літературній, художній та інших сферах, права на які охороняються законом;

вартість майнового права на результат інтелектуальної, творчої діяльності, що є інтелектуальним продуктом — результат інтелектуальної, розумової, духовної та творчої діяльності, втілений у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проєктах, раціоналізаторських пропозиціях, творах літератури, мистецтва, музики тощо [64, 672].

Отож, виникає потреба разом із вартістю перш за все встановити причетність інтелектуальної та творчої діяльності людини до інтелектуальної вартості, яка відмінна від фізичної, що створюється завдяки роботі з матеріальними ресурсами.

Науковці зазначають [65,18], що *інтелектуальна діяльність* — одна з форм життєдіяльності людини, сутнісна основа процесу створення інтелектуального продукту та відтворення інтелектуального капіталу, найпотужніша рушійна сила розвитку людської цивілізації. Вона спирається на сукупність досягнень науки, культури, традиції, духовної цінності, накопичені людством протягом тисячоліть. Інтелектуальна діяльність поєднує два взаємопов'язаних аспекти:

репродуктивний — спрямований на вирішення стандартних завдань, досягнення заданих результатів, застосування відомих алгоритмів і типових засобів;

творчий (продуктивний) — спрямований на вирішення нестандартних завдань, які вимагають створення нових (неповторних, оригінальних, унікальних) або нестандартного застосування відомих засобів у принципово нових ситуаціях, які не мають аналогів у минулому.

Творча (продуктивна) праця спрямована на створення і впровадження інновацій. Водночас її результатом є не лише новий інтелектуальний продукт, а й інтелектуальний розвиток самої особистості, що свідчить про феномен народження/накопичення потенціалу подальшої творчої діяльності за відповідним напрямом.

Поєднуючи творчу і репродуктивну складові, інтелектуальна діяльність втілюється і виявляється у певних результатах — інтелектуальних продуктах. Підсилюється висновок, що не існує абсолютно творчого результату, водночас не існує інтелектуального продукту, отриманого без мінімальних творчих зусиль. Не будь-яка інтелектуальна діяльність є творчою працею, водночас будь-який творчий результат — продукт інтелектуальної діяльності. На думку Т. А. Стюарта [66], інтелектуальна діяльність, виступаючи сутнісною основою створення інтелектуального продукту, несе в собі ще два важливих аспекти: у її процесі відтворюється персоніфікований інтелектуальний капітал та інтелектуальний розвиток особистості, які виступають найважливішими мотиваційними факторами трудової діяльності.

Інтелектуальна діяльність і творча діяльність — це розумова діяльність. У такому аспекті ці два види діяльності збігаються. Кількість результатів творчої діяльності значно переважає кількість об'єктів інтелектуальної власності [9, 21].

*Інтелектуальна діяльність не будь-яка, а саме
раціональна діяльність людини та її види*

Науковець В. Є. Резепова [67] зазначає, що інтелектуальна діяльність — розумова (розумова, духовна, творча) діяльність людини у сфері науки, техніки, літератури, мистецтва і художнього конструювання (дизайну). Інтелектуальна діяльність відображає використання людиною здібностей раціонального пізнання. Поняття «інтелектуальна діяльність», як зауважує В. Є. Резепова, не збігається з поняттям «творча діяльність». Творча діяльність передбачає тільки новизну результатів такої діяльності, тоді як інтелектуальна діяльність не будь-яка, а саме раціональна діяльність людини, що відображає діяльність, здійснювану за допомогою раціональних, логічних умовиводів. Інтелектуальна діяльність значно впливає на розвиток науки, техніки, літератури і мистецтва та художнього конструювання (дизайну).

Резепова В. Є. виділяє такі ознаки інтелектуальної діяльності:

1) інтелектуальна діяльність має ідеальний характер. Результат інтелектуальної діяльності продукується свідомістю людини шляхом логічної побудови думки і відображає новизну думки;

2) результатом інтелектуальної діяльності є виражений у об'єктивній формі її продукт, іменований залежно від його характеру

твором науки, літератури, мистецтва, винаходом або промисловим зразком;

3) результати інтелектуальної діяльності на відміну від об'єктів речових прав мають ідеальну природу. Літературні та художні твори становлять собою систему літературних або художніх образів. Те, в чому виражені результати інтелектуальної діяльності (книги, аудіовізуальні носії), самі по собі не є результатами інтелектуальної діяльності. Підлягає захисту не форма вираження інтелектуальної діяльності (книга, картина), а її зміст (основна думка твору). Результати інтелектуальної діяльності не схильні до зносу, амортизації. Вони можуть застарівати лише морально;

4) продуктом інтелектуальної діяльності можуть бути засоби індивідуалізації юридичної особи або індивідуального підприємця, а також індивідуалізації виконуваних робіт або послуг (фірмові найменування, товарні знаки, знаки обслуговування і найменування місць походження товарів). Окрім того, що вони є плодом розумової та творчої діяльності, засоби індивідуалізації сприяють створенню здорового конкурентного середовища шляхом розрізнення окремих підприємців, так і виготовленої ними продукції, виконуваних робіт або послуг.

Важливо зазначити, що на результати інтелектуальної діяльності здійснюється правова охорона (саме на ті, які мають властивість охороноздатності), які відносяться до об'єктів інтелектуальної власності [65, 19–20].

У розрізі інтелектуальної діяльності зазначені науковці її структурують так:

1) *літературно-мистецька діяльність*, яка розглядається особливим видом творчої інтелектуальної діяльності, що характеризується такими специфічними ознаками:

- об'єктом правової охорони виступає твір, виражений у певній об'єктивній формі, яка унеможливує його відтворення;
- об'єктом правової охорони виступає форма, а не зміст твору;
- правова охорона надається твору незалежно від його науково-теоретичного чи художньо-естетичного рівня, жанру, призначення, суспільних та інших якостей;
- літературно-художня діяльність та її результати не підлягають будь-якій перевірці на відповідність вимогам закону;
- літературно-художня діяльність та їх результати не підлягають будь-якому обмеженню та ліцензуванню, перевірці, експертизі тощо (свобода слова, — конституційний принцип літературної діяльності);

- авторське право на літературно-художній твір виникає з факту його створення, а не реєстрації;
- застосування результатів літературно-мистецької діяльності сприяє збагаченню внутрішнього світу людини, розвитку особистості;

2) *науково-технічна діяльність*, яка охоплює ті види творчої інтелектуальної діяльності, що пов'язані з досягненням певних науково-технологічних результатів (науково-дослідна, проєктно-конструкторська, проєктно-технологічна, винахідницька, раціоналізаторська діяльність тощо) і характеризується такими ознаками:

- об'єктом правової охорони виступають лише ті результати науково-технічної творчості, які відповідають законодавчо встановленим умовам охороноздатності;
- науково-технічна діяльність та її результати підлягають обов'язковій перевірці, експертизі на їх відповідність вимогам охороноздатності;
- результати науково-технічної діяльності, які відповідають умовам охороноздатності, підлягають обов'язковій державній реєстрації, на підставі якої видається відповідний охоронний документ (патент, ліцензія тощо);
- застосування результатів науково-технічної діяльності сприяє забезпеченню суспільства необхідними для життєдіяльності інтелектуальними продуктами, у тому числі сучасними засобами, предметами праці тощо.

У контексті аналізу творчої інтелектуальної діяльності як джерела створення об'єктів інтелектуальної власності науковці виокремлюють специфічний вид творчості, спрямований на створення *засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу товарів і послуг*, який займає проміжне місце між літературно-мистецькою і науково-технічною творчістю (створення оригінальних фірмових найменувань, знаків для товарів і послуг тощо).

Узагальнюючою формою інтелектуальної діяльності є *інтелектуальний продукт*, який представлений на матеріальних носіях як інформація, яка містить нове знання, що є результатом інтелектуальної творчої праці. Такої думки дотримувався відомий правник О. А. Підопригора, який вважав, що результат інтелектуальної діяльності має бути втілений у певну об'єктивну форму і здатний до відтворення [68]. Зазначимо, що тут мається на увазі інтелектуальний продукт як нематеріальний результат, втілений на матеріальному носії (друковане видання, диск, тощо), який до інтелектуальної власності не має відношення.

Таким чином, найзагальніше визначення інтелектуального продукту — нові знання, передані у вигляді інформації. Щодо науково-технічної інтелектуальної творчості, то це об'єктивні знання про природу, матеріальну діяльність людини у різних її проявах; щодо художньо-мистецької творчості — це суб'єктивне сприйняття та відображення внутрішнього світу людини, навколишнього середовища, інших людей.

Як першооснова виробничих інновацій, науковці акцентують, що інтелектуальні продукти є корисними для виробників. Вони також цікавлять споживачів, які прагнуть задовольнити свої культурні, духовні запити. Відтак результати інтелектуальної праці набувають споживчої цінності, є корисними, придатними для задоволення людських потреб, що є важливою ознакою товару як фундаментальної категорії ринкової економіки. А тому вони набувають відповідної вартості в певних ринкових умовах.

Як уже зазначалося, результати творчої праці (матеріальні блага) стають інтелектуальними продуктами, коли набувають певної об'єктивної форми, яка забезпечує їх сприйняття іншими людьми. Тут слід зазначити, що матеріальний носій творчої праці виступає як річ, і може передаватись у власність іншим особам, водночас сам результат творчої праці (нематеріальне благо) належить його творцю і може використовуватись іншими людьми лише за згодою автора.

Таким чином, продуктам інтелектуальної праці притаманна певна специфіка щодо трактування традиційного набору властивостей ринкових товарів [65, 20]:

- товари і послуги, які створюються на основі кодифікованого знання, є унікальними, водночас можливість їх безмежного тиражування породжує ринок гомогенної продукції, що адекватно реагує на динаміку попиту і пропозиції;
- інтелектуальні продукти є ідеальними, суб'єктивними, пов'язаними з конкретними особистостями, а водночас мають певне матеріальне втілення, доступну для інших людей об'єктивну форму, що сприяє їх реалізації;
- інтелектуальні продукти, що є результатом науково-технічної діяльності, мають короткий життєвий цикл, підлягають швидкому моральному зносу;
- для інтелектуальних продуктів поняття відтворення трансформується у поняття тиражування унікальних результатів творчої праці, при цьому витрати виробництва інтелектуальних продуктів і витрати їх тиражування не збігаються;

- незалежно від того, якою мовою, на яких носіях, у якій формі представлені й розтиражовані інтелектуальні продукти, вони завжди мають конкретних творців — авторів ідей;
- для інтелектуальних продуктів непридатними є традиційні вимірники ринкової цінності, витрати виробництва, граничної корисності тощо.

В інформаційному суспільстві результати інтелектуальної діяльності відіграють пріоритетну роль, займаючи значну частку в суспільному продукті. Якісних перетворень зазнають не лише виробнича сфера, а й ринкові відносини, оскільки поряд із традиційними об'єктами обміну з'являються нові, що мають специфічні риси та унікальні властивості.

На думку сучасних дослідників, результати творчої інтелектуальної діяльності можна поділити на такі групи: [69]

- *формені інтелектуальні продукти* — результати творчої людської діяльності, для яких важливе значення має форма втілення (наприклад, унікальні твори мистецтва). Відособлення цих продуктів ґрунтується на самому факті їх створення і не потребує додаткових дій;
- *змістовні інтелектуальні продукти* — результати творчої людської діяльності, для яких важливого значення набуває не стільки форма, скільки зміст. Як правило, такі продукти мають прикладний, утилітарний характер, їх відособлення потребує певних дій, пов'язаних із проведенням експертизи та спеціальної рестрації.

Результати інтелектуальної, творчої діяльності тільки тоді стають об'єктами цивільних прав, коли вони отримують матеріальне втілення.

Зважаючи на зазначене, на що звертають увагу правники [70], результати інтелектуальної, творчої діяльності — це комплексний за своїм характером об'єкт/об'єкти, який включає як немайнові, так і майнові права (право на авторство, право на опублікування твору, право на авторський гонорар тощо). До об'єктів цивільних прав належать результати інтелектуальної, творчої діяльності та інші об'єкти права інтелектуальної власності (ст. 199 ЦК України). Зокрема, продуктами творчої діяльності є твори науки, літератури, мистецтва незалежно від форми, призначення цінності, а також способу відтворення. Загальні положення про охорону інтелектуальної власності передбачені ст. 41 Конституції України.

Відносини щодо цих об'єктів регулюються також спеціальними законодавчими актами, які визначають умови виникнення, виконання, передачі, захисту цих прав (закони України від 23 грудня 1993 р. «Про авторське право і суміжні права» [71]; від 15 грудня 1993 р. «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [72] та ін.). На перший погляд здається, що в ЦК України результати інтелектуальної, творчої діяльності розглядаються як вид нематеріальних благ (ст. 199 розміщена в главі 15 ЦК України). Однак, правова природа цього виду об'єктів цивільних прав, безсумнівно, є складнішою, про що свідчить позначення їх як «інтелектуальної власності» і вміщення Книги четвертої ЦК України «Право інтелектуальної власності» після книги «Право власності та інші речові права». При цьому необхідно враховувати, що за загальним правилом результати інтелектуальної, творчої діяльності тільки тоді стають об'єктами цивільних прав, коли вони отримують матеріальне втілення (рукопис, картина, книга, креслення) або іншим чином представлені в об'єктивній формі (відеозапис, фонограма тощо), тобто стають доступними для сприйняття іншими особами. Разом з тим, не можна ототожнювати результати інтелектуальної, творчої діяльності та речі, у яких вони втілені матеріально, як об'єкти цивільних прав. Наприклад, право власності на картину переходить до покупця, натомість авторське право зберігається за художником, який створив цю картину. Варто також звернути увагу на особливості легітимації, як об'єкти цивільних прав, результати інтелектуальної, творчої діяльності, зокрема, твори літератури, науки і мистецтва стають об'єктами цивільних прав з моменту їх створення; винаходи, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції — з моменту кваліфікації їх як результату інтелектуальної праці у встановленому порядку відповідними компетентними органами. Результати інтелектуальної, творчої діяльності та інші об'єкти права інтелектуальної власності створюють цивільні права та обов'язки відповідно до Книги четвертої ЦК України та інших законів, що регулюють відповідні цивільні відносини.

Зміст права інтелектуальної власності становить особисті немайнові права та (або) майнові права інтелектуальної власності (п. 2 ст. 418 ЦК України).

Отже, ті результати творчої діяльності, що наділяються правовою охороною, і визнаються об'єктами права інтелектуальної власності (далі — ОПІВ). Вони й набувають майнових прав інтелектуальної власності, які в певних ринкових умовах мають вартість. Майнові права визначають права власника на економічну складо-

ву об'єкта інтелектуальної власності, а особисті немайнові права — на творчу складову інтелектуальної власності [65, 31].

У результаті створення ОПІВ суб'єкт цього права набуває низку суб'єктивних прав як особистого немайнового, так і майнового характеру. Майнові та особисті (немайнові) права на результат творчої діяльності взаємозалежні і найтіснішим чином переплетені, утворюючи нерозривну єдність. Тому й стверджують про двоякість права як найважливішу особливість інтелектуальної власності [73].

Під особистими немайновими правами розуміють різновид цивільних прав, які виникають із приводу нематеріальних благ, є невід'ємними від особи та набувають економічного змісту (гл. 15 ЦК України). Під майновими правами розуміють суб'єктивні права, які пов'язані з використанням ОПІВ, а також із тими матеріальними (майновими) вимогами, які виникають між учасниками правовідносин із приводу використання ОПІВ (наприклад, право авторів і винахідників на винагороду) (ст. 424, ст. 426 ЦК України).

Диспозитивний метод забезпечує відносини рівності, еквівалентності, згоди суб'єктів правовідносин, що виникають із приводу різноманітних дій із відповідними ОПІВ. Диспозитивний метод надає суб'єктам права інтелектуальної власності широкі можливості вільного та самостійного вибору відповідних рішень у межах правового простору. Саме його застосування превалює при застосуванні суб'єктами правовідносин норм цивільного законодавства. Водночас, юридичний інструментарій, що застосовується в ході регулювання суспільних відносин у галузі інтелектуальної, творчої діяльності, не обмежується методами правового регулювання, притаманними цивілістичним наукам. Для їх регулювання використовується і набір методів, характерних для правового регулювання публічних галузей права, наприклад адміністративного [70].

Застосування імперативного методу регулювання пояснюється, перш за все, наявністю цілого комплексу відносин у праві інтелектуальної власності, пов'язаних із проведенням державних реєстрацій, отриманням дозволів, встановленням спеціальних правових режимів тощо. Зокрема, слід вказати на присутність інститутів права інтелектуальної власності, які є відносно самостійними і, одночасно, кожен із яких має свої особливості, зумовлені специфікою самих ОПІВ.

Відповідно до українського законодавства інтелектуальна власність — це підгалузь цивільного права, до якої належать інститути [9, 63–64]:

- інститут права інтелектуальної власності на об'єкти авторського права і суміжних прав;
- інститут патентного права (винаходи, корисні моделі, промислові зразки);
- інститут права інтелектуальної власності на інші результати науково-технічної творчості (наукові відкриття, компонування інтегральних мікросхеми, раціоналізаторські пропозиції, сорти рослин, породи тварин і комерційні таємниці); інститут права інтелектуальної власності на засоби індивідуалізації суб'єктів цивільного обороту, товарів, послуг (комерційні найменування, торговельні марки та географічні позначення).

Така класифікація прав, що становлять зміст майнового права інтелектуальної власності, яке має відповідне практичне значення. Зазначене у ЦК України ґрунтується на тому, що за загальним правилом особисті немайнові права можуть належати лише безпосередньо творцеві ОПІВ. Вони є невідчужуваними від особи творця та, як правило, не можуть передаватися іншим особам. Майнові права на ОПІВ можуть переходити до інших осіб у спосіб, передбачений законом. Зміст зазначених прав щодо конкретних ОПІВ розкривається у відповідних главах ЦК України та спеціальному законодавстві — законах України, які регулюють суспільні відносини щодо правової охорони окремих ОПІВ.

Загальний перелік майнових прав інтелектуальної власності на ОПІВ закріплений у ст. 424 ЦК України.

За первинним суб'єктом права інтелектуальної власності закріплено право на використання створеного ним ОПІВ та отримання максимального результату від використання його корисних властивостей (пп. 1–4 п. 1 ст. 424 ЦК України). Такий результат може приносити творцеві відповідну матеріальну користь.

До виключного права первинного суб'єкта права інтелектуальної власності належить надання дозволу на використання цього об'єкта іншим особам (пп. 2 п. 1 ст. 424, ст. 426 ЦК України). Це право має абсолютний характер і може бути обмежене на підставі й у спосіб, передбачений законом.

Автор (творець) набуває права передавати ОПІВ на використання іншій особі на підставі договору, у якому передбачаються умови такого використання. За рахунок такого використання ОПІВ можливо отримати матеріальні вигоди.

Слід зазначити, що майнові права інтелектуальної власності не обмежуються тільки використанням і наданням дозволу на використання ОПІВ, а й передбачають виключне право суб'єкта права

інтелектуальної власності перешкоджати неправомірному використанню цього об'єкта (пп. 3 п. 1 ст. 424 ЦК України).

Під неправомірним використанням слід розуміти будь-яке використання ОПІВ, як у межах договору, так і поза договором, що порушує майнові права суб'єктів права інтелектуальної власності. Причому, якщо мова йде про неправомірне використання ОПІВ у межах договору, то право, передбачене пп. 3 п. 1 ст. 424 ЦК України, — це право первинних суб'єктів права інтелектуальної власності. У разі, коли неправомірне використання ОПІВ відбувається поза договором, тобто наявний делікт (від лат. *delictum* — правопорушення), то суб'єкт права має перешкоджати неправомірному використанню (будь-який суб'єкт права інтелектуальної власності, як первинний, так і вторинний — як автор, так і інша особа, яка набула майнових прав інтелектуальної власності на підставі договору чи закону). Перешкоджати неправомірному використанню ОПІВ всі суб'єкти права інтелектуальної власності можуть як неюрисдикційними способами (наприклад, лист-попередження, що адресований порушнику), так і юрисдикційними способами — шляхом звернення до відповідних органів державної влади. У випадку, коли неправомірне використання ОПІВ уже відбулося, суб'єкт права інтелектуальної власності може вимагати від правопорушника припинити незаконне використання ОПІВ і тим самим припинити порушення належних йому майнових прав інтелектуальної власності.

ЦК України надає можливість автору або іншому суб'єкту права інтелектуальної власності використовувати ОПІВ як вклад до статутного капіталу юридичної особи, як предмет договору застави або інших зобов'язань цивільного обороту у якості нематеріального активу (п. 3 ст. 424 ЦК України).

Слід зазначити, що на сьогодні використання ОПІВ у господарській діяльності або в інноваційній діяльності не стало повсякденним явищем. Інерційність у цьому напрямі пояснюють відсутністю загальноприйнятих, уніфікованих методичних рекомендацій, недосконалістю підходів до оцінки вартості ОПІВ і нехтуванням вимогами визначати та набувати матеріальну винагороду авторам (творцям) за використання корисних властивостей їх ОПІВ.

ГЛАВА 2

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ТА ЦІНИ МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

2.1. Економічна природа оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та ціноутворення

Ринкова економіка, а на сьогодні — перехід до нової економіки, потребує нових підходів до її складових, зокрема, до оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності. Проблема оцінки вартості майнових прав є складною і теоретично ще не до кінця розв'язаною з методологічних позицій. Наукові дослідження в цьому напрямі мають різні аспекти. Сутність і механізм формування категорій «оцінка», «вартість», «ціна» тощо стосовно оцінки вартості майна та майнових прав інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів досліджуються в ряді праць таких науковців та фахівців: Н. П. Лебідь, О. Г. Мендрул, В. С. Ларцев, С. Л. Скринько, Н. В. Жиленко, В. І. Пашков [4], П. Н. Цибульов [6], А. М. Козирев, В. Л. Макаров [2; 74], Г. О. Андросчук [75], Н. В. Ліннік, А. Г. Кукушкін, Л. І. Подшибіхін [76], Н. С. Орлова, Г. В. Бромберг, Г. М. Соловйова [77], С. Л. Скринько, О. Г. Мендрул, В. С. Ларцев [10], О. Б. Бутнік-Сіверський, А. П. Гавриленко, В. В. Клявлін, Ю. К. Лапшов, Н. П. Лебідь, Л. Ю. Федченко, П. П. Крайнев, О. Д. Святоцький та інші [78; 3; 12], В. В. Архіпов [79], Г. І. Андреев, В. В. Витченко, С. А. Смірнов [80], А. Калінін, Т. Тузінська [81], Б. А. Сосекін [82], Х. А. Мамаджамнов [83], Г. В. Бромберг [84], Н. М. Карпова, І. Г. Печернін [85], В. Г. Зінов, В. Л. Гугель, В. В. Лопатін [86] та інші.

Незважаючи на відповідний цінний влад науковців і фахівців у дослідження теорії, методики та практики оцінки вартості майна і майнових прав, зазначена проблема потребує подальшого поглибленого дослідження та розкриття економічної сутності оцінки вар-

тості майнових прав інтелектуальної власності, з якою пов'язано і механізм формування ціни.

Економічна сутність оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності, безумовно, спирається на загальну теорію оцінки та вартості, яку слід ураховувати предметно при дослідженні їх розвитку.

Узагалі з економічного погляду оцінка — це процес вираження інформації, яку включають у фінансову звітність, у грошовому (вартісному) вимірі. Як зазначає М. Палюк [87, 680], вартісна оцінка дає змогу отримати узагальнене уявлення про всю різноманітність господарських процесів, подій і явищ у межах одного підприємства і зробити висновок про результати його діяльності. Водночас, *економічна оцінка*, як зауважують Г. Башнян та І. Копич, — це кількісна міра впливу економічних процесів, господарських дій тощо на результативність (ефективність) функціонування економічних систем чи структур. Визначається двома способами — ринковим і позаринковим (розрахунковим).

Економічна оцінка як ринкова категорія фактично збігається з ринковою ціною. Позаринкова оцінка визначається розрахунковим методом за схемами (формулами, алгоритмами), які імітують з певним ступенем точності процес (процедуру) її ринкового формування [87, 680–681].

Як далі зазначають Г. Башнян і І. Копич, більшість економістів кінця ХХ століття дотримувалися думки, що *еталоном економічного виміру є ринкові ціни*, а не економічна оцінка (або штучно обчислені ціни). Кейнсіанська теорія стверджує, що систему економічної оцінки має доповнювати механізм ринкового ціноутворення, переплітатися з ним, обидва ці вимірювальні механізми повинні опосередковувати один одного і переходити один в одного. При цьому пріоритетна роль відводиться ринковим цінам як вимірювальному еталону. Таке розуміння характеру співвідношення між економічною оцінкою і ринковими цінами впливає з уявлення, що будь-яка сучасна національна економічна система — симбіоз ринкових і неринкових структур.

Розвиваючи цю теорію, означені вчені зазначають, що поряд з класичними і некласичними ринковими секторами існує й так званий суспільний і квазісуспільний сектор, й яких ринкові ціни не спроможні виконувати вимірювальну функцію, тому їх має доповнювати механізм економічної оцінки.

*Ідеологія реального вимірювання економічної оцінки:
економічний ефект*

Розрізняють, як зауважують зазначені вище вчені, такі *принципи* формування економічної оцінки [87, 681]:

1) так званий *елементарний підхід* до визначення економічної оцінки, що передбачає формування специфічного і найелементарнішого типу оцінок — *номінальних*. Згідно з ним більшого значення в економічній оцінці мають ті елементи економіки (особливо виробництво), на виготовлення яких затрачено більше ресурсів виробництва (що супроводжуються більшими економічними витратами). *Елементарний принцип* вимірювання економічної оцінки фактично ідентичний так званому елементарному формуванню вартості товарів, за якого вартість ще не стає ринковою (суспільною) і виступає як *індивідуальна вартість*. Елементарна концепція вартості (ціни) й економічної оцінки є єдиним (або хоча б основним) фактором формування і вартості, і економічної оцінки, оскільки враховує лише економічні витрати ресурсів — витрати ресурсів у їх грошовій формі. Прихильники концепції вартості визнають вплив також інших факторів на процес формування номінальних оцінок, однак вважають, що ці фактори лише, *по-перше*, додатково впливають на процес визначення економічної оцінки і, *по-друге*, змінюють у той чи інший бік початково сформовану величину економічної оцінки;

2) *вищий, або високий принцип чи підхід* до формування економічної оцінки, у процесі реалізації якого формується специфічний і досить складний тип оцінок — реальні економічні оцінки. У практичному використанні цього принципу виходять з того, що більшу економічну оцінку мають елементи економічної системи, які у результаті свого практичного використання дають більший економічний ефект (або, точніше, *граничний економічний ефект*), який може бути відображений у такому економічному параметрі, як грошовий дохід (*граничний грошовий дохід*), тобто економічна оцінка (що трактується вже як *реальна оцінка*) є функцією економічного ефекту, а їх *абсолютна величина* (у разі порівняння певного роду економічної оцінки) перебувають у прямо пропорційній залежності абсолютними величинами відповідних економічних ефектів

Ідеологія реального вимірювання економічної оцінки, як зазначають Г. Башнян та І. Копич, ґрунтується на передумові, що основним (або в окремих випадках — єдиним) фактором формування є

економічний ефект як обернена економічна форма економічних витрат виробництва. Чим більший цей ефект, тим більше значення мають оцінки певних елементів економічних систем.

Реальні економічні оцінки кореспондують не з індивідуальною формою вартості, а з вартістю суспільною, або ринковою, і формують її вияву — ринковою ціною. Як і ринкова ціна, вони формуються під впливом факторів, що лежать на боці корисності, а не витрат загалом і суспільних витрат зокрема. Окрім економічного ефекту, на величину реальної економічної оцінки впливає низка так званих «неефективних» (серед них і витрати ресурсів) факторів.

Між номінальною і реальною оцінкою існують логічний і практичний зв'язки. *Реальна економічна оцінка* є вищою і більш зрілою формою або ступенем розвитку номінальної економічної оцінки, як своєї логічної та практичної основи. Вони співвідносяться між собою як часткове і загальне, неповне і повне, незріле, недосконале і зріле, досконале. Однак, перехід від недосконалого до досконалого економічного виміру передбачає певну зміну умов господарювання, зокрема трансформацію екстенсивних економічних систем в інтенсивні. За такої трансформації процедура економічного вимірювання, зокрема визначення економічної оцінки, має ускладнювати у зазначеному вище напрямі [87, 681];

3) *найвищий, або гіпервисокий підхід* до формування економічної оцінки, як зазначають вказані вчені, на основі й у процесі якого формуються так звані матеріальні, або гіперреальні, економічні оцінки. Більшу економічну оцінку мають елементи економічної системи, використання (а не виробництво) яких супроводжується більшим соціально-духовним ефектом, тобто їх вплив на соціальний і духовний (інтелектуальний) розвиток людини є найбільш значущим. За порівняння певних елементів економічної системи їх оцінки (гіперреальні чи матеріальні) співвідносяться (мають співвідноситися) так, як їх соціальні духовні ефекти.

Низка «неефективних» факторів (факторів, що не мають безпосереднього відношення до соціально-духовного ефекту елементів економічної системи — економічні витрати, економічний ефект тощо), додатково впливають на процес формування гіперреальної оцінки. Зв'язок між *реальною і гіперреальною оцінками* аналогічний зв'язку, який існує між *номінальною і реальною економічними оцінками*: гіперреальна економічна оцінка — найскладніша, найдосконаліша і найточніша форма економічного оцінювання.

У процесі здійснення процедур кількісного визначення економічного оцінювання слід брати до уваги характер розвитку та функціонування певних економічних систем. За умови, що економічна система розвивається і функціонує екстенсивно, якнайточніше здійснити процедуру економічного оцінювання можна за формулою номінальної оцінки. Якщо економічна система інтенсивна, використовують формулу реальної, або гіперреальної економічної оцінки. Найвищу формулу доцільно застосовувати лише в достатньо спеціалізованих і особливо інтелектуалізованих системах [87, 682].

З економічною оцінкою пов'язують категорію «*вартість*», яка виражає уречевлену в товарах і послугах суспільно необхідну працю й економічні відносини між суб'єктами господарської діяльності, що пов'язані суспільним поділом праці й обміном товарами та послугами. Як зазначає С. Мочерний, в основі вартості товару та послуги — суспільно необхідна праця, його суспільно споживча вартість (корисність) і рідкісність. Перші два фактори відіграють вартісноутворюючу роль для більшості відтворюваних товарів і послуг, третій — для незначної групи невідтворюваних товарів і послуг (наприклад, шедеври мистецтва) або відтворюваних послуг у незначних масштабах. Визначення вартості суспільно необхідним часом — це середня вартість відтворюваних товарів і послуг за певний період часу з урахуванням їх створення в нових умовах і відповідності структурі суспільних потреб. Якщо кількість товарів і послуг відповідає суспільно необхідним потребам у них, то їх вартість визначається суспільно необхідними витратами праці; якщо товарів і послуг недостатньо, то їх вартість визначається витратами за гірших умов праці. Якщо товарів і послуг забагато, то їх вартість визначається витратами за найкращих умов праці. Суспільно необхідні умови праці — це праця робітників середнього рівня освіти і кваліфікації за середнього рівня технічної оснащеності, середньої продуктивності й інтенсивності праці та інших середніх величинах [64, 154].

Учений С. Мочерний також зазначає, що з боку споживачів додається часткова оцінка якості товарів, їх корисного ефекту (повніша оцінка дається після придбання товару в процесі його споживання), відбувається зіставлення витрат суспільно необхідної праці зі структурою суспільних потреб. При збіганні цих величин товари продаються за їх вартість. Вартість, як вказує С. Мочерний, характеризується *якісними та кількісними аспектами*. У першо-

му випадку вона виражає економічні відносини між товаровиробниками. Складовими елементами цих відносин є техніко-економічні, організаційно-економічні та виробничі (або відносини економічної власності). Техніко-економічні відносини — це відносини кооперації, спеціалізації тощо між людьми в процесі створення товарів і послуг. Організаційно-економічні відносини виражають вартість у процесі управлінської діяльності, проведенні маркетингових досліджень тощо. Виробничі відносини — це відносини власності (привласнення) між учасниками виробничого процесу, а також між товаровиробниками. Їх конкретним виявом є величина створюваного кожним працівником додаткового продукту та отримуваної ним заробітної плати; вартість створюваної кожним із залучених підприємств комплектуючих деталей тощо [64, 154]. Кількісний аспект, як вказує вчений, означає величину втіленої у товарі суспільно необхідної праці товаровиробників. Наявність у конкретній та абстрактній праці і кількісної, і якісної сторін зумовлена їх динамічною єдністю в товарі, взаємопроникненням протилежностей. Тому конкретна праця не лише переносить вартість засобів виробництва на створений продукт, а й формує певну частину вартості. Унаслідок того, що конкретною працею на новостворений товар переноситься вартість використаних засобів виробництва, у вартості (суспільно необхідних витрат) товару враховують не тільки витрати живої, а й уречевленої праці. Учений додержується думки, що активну роль відіграє лише праця (особистий фактор), а вартість засобів виробництва, у тому числі земля, лише переноситься конкретною працею на новостворений продукт. Діяльність людини щодо створення сучасного товару має двояку природу. З одного боку, за умов суспільного поділу праці вона має суспільний характер, тобто здійснюється для задоволення потреб інших людей, а у створенні будь-якого товару поєднується праця від кількох до декількох сотень тисяч працівників. При цьому відбувається зведення багатьох різнорідних видів конкретної праці до якісно однакової праці взагалі. З іншого боку, за умов змішаної економіки (наявності в ній приватної, колективної та суспільної власності) праця, витрачена на виробництво окремого товару, має щодо праці, витраченої на створення інших товарів, приватний характер [64, 154].

Водночас, учений зазначає, що за розвинутого товарного виробництва вартість отримує грошову й перетворену форму свого відображення — *ціну*. У ціні (цінності) товару або послуги, крім об'єктивної сторони (тобто її визначеності суспільно необхідними витра-

тами і корисним ефектом для відновлюваних товарів), є, на думку деяких західних економістів, і суб'єктивна сторона — психологічна оцінка корисності товару окремим індивідом. Однак практика довела наявність мінімального впливу психічних мотивів на процес ціноутворення (за визначального впливу доходу, який має у своєму розпорядженні покупець). Окрім того, лише один із типів кривих попиту збігається з кривою граничної корисності, що свідчить про їх обмеженість як чинників ціноутворення. На ринку відчувається остаточне формування вартості в єдності всіх її сторін та її трансформація в ціну — перетворену форму власності. У свою чергу, ціна набуває таких конкретних форм, як монопольно висока, монопольно низька тощо, які водночас є сучасними перетвореними формами власності. Коли пропозиція і платоспроможний попит збігаються, встановлюється ціна рівноваги, у якій немає відхилення ціни товару від його вартості, а граничні корисності товарів, що вільно відтворюються, прямо пропорційні їх трудовим витратам. Водночас, для процесу ціноутворення визначальну роль відіграє не гранична корисність, а *корисність*. Така *ринкова ціна* — результат діалектичної взаємодії суспільно необхідних витрат виробництва та платоспроможного попиту населення, структури суспільних потреб. У межах окремої країни (національна вартість) та в межах світового господарства (інтернаціональна вартість) вартість є найважливішим критерієм ефективності суспільного виробництва і його суспільної корисності [64, 155].

Ціна — грошове вираження ціни виробництва, взаємодії закону вартості та закону попиту і пропозиції

Суттєвого економічного значення в економічній оцінці набуває категорія «ціни» — як грошове вираження вартості (за простого товарного виробництва і збігу попиту та пропозиції): ціна виробництва (на нижчій стадії розвитку капіталізму) і монопольної ціни виробництва (на вищій його стадії). Як зауважує С. Мочерний, найпростіше та історично перше визначення ціни — грошове вираження вартості. Воно відображало той період розвитку товарного виробництва (до виникнення капіталістичного способу виробництва), а ціна коливалася навколо вартості товарів. Така ситуація була типовою і для початкових етапів розвитку капіталізму, оскільки умови виробництва в різних галузях були приблизно однаковими (через низький рівень техніки), що зумовлювало обмін товарів,

наближених до затрат живої праці. За капіталістичного способу виробництва відбулося перетворення багатьох індивідуальних вартостей на єдину спільну, або ринкову вартість (унаслідок внутрішньогалузевої концентрації), а її — на ціну виробництва (унаслідок міжгалузевої концентрації). За простого товарного виробництва в основі товарних цін — суспільно необхідні витрати виробництва: $W = c + v + m$, де W — вартість товару; c — постійний капітал (витрати підприємця на придбання засобів виробництва); v — змінний капітал (його витрати на придбання робочої сили — постають у формі заробітної плати); m — додатковий продукт (за капіталізму існує у формі додаткової вартості). За капіталістичного товарного виробництва в основі товарних цін — не лише суспільно необхідні витрати виробництва, а й співвідношення попиту і пропозиції: $C_v = c + v + p$, де C_v — ціна виробництва; c — постійний капітал; v — змінний капітал; p — прибуток. Прибуток утворюється завдяки міжгалузевій конкуренції, з урахуванням процесу коливання попиту і пропозиції, переливання капіталу в галузі, виробництво товарів, у яких не задовольняє потреби споживачів із відповідними коливаннями ціни (їх зростанням за незадоволення платоспроможного попиту і зниженням за перевищення пропозиції над попитом). За рівноваги попиту і пропозиції формується ціна рівноваги. Далі С. Мочерний зазначає, що за простого товарного виробництва ціни визначалися лише законом вартості, а за капіталістичного товарного виробництва — ще й дією закону попиту і пропозиції, тому найпростіше визначення ціни за нових історичних умов є таким: *ціна — грошове вираження ціни виробництва, взаємодії закону вартості та закону попиту і пропозиції* [123, 886].

Учені також вказують, що К. Маркс у свій час розвинув теорію ціни, чітко *розмежувавши вартість і ціну*. Вартість, на його думку, визначається суспільно потрібними витратами. Така вартість покладена в основу ціни, а співвідношення між попитом і пропозицією впливає на відхилення ціни від вартості. Вартість товарів визначається не тим робочим часом, який витрачається на їх виробництво, а *тим робочим часом, який вартій його відтворення*. Ішлося про моральний знос певних виробничих фондів. Окрім того, К. Маркс ставив вартість у залежність не тільки від суспільно потрібної праці, а й від відповідності товарної маси величині суспільних потреб, суспільно споживчої вартості. Цікавою є наукова думка М. Туган-Барановського, який ввів у науковий обіг поняття «вартість» (як витрати засобів виробництва і праці) та «трудова вартість» (витрати

живої праці). Учений розмежував категорії «вартість» і «цінність». *Цінність має суб'єктивну сторону* (психологічна оцінка корисності товарів окремим споживачем) та *об'єктивну* (оцінка такої корисності суспільством). Останнє і є ціною товару. Тому при правильному розумінні теорії граничної корисності вона, на думку вченого, не заперечує теорії трудової вартості [88, 275–276].

Найбільш вдалим є поєднання теорії трудової вартості з теорією граничної корисності англійським економістом А. Маршаллом, який вважав основою ринкової рівноваги співвідношення суспільної граничної корисності з суспільними витратами. Така точка зору А. Маршалла практично співпадала з поглядами К. Маркса.

Маршалл першим серед західних учених здійснив синтез двох теорій. Він вважав себе учнем Д. Рікардо та розглядав ринкову ціну як результат взаємодії витрат виробництва (персоніфікатором якого є продавець) та граничної корисності (відтворювачем якої виступав споживач), зіткнення попиту та пропозиції. Такого підходу додержувався П. Самуельсон, який зазначав, що ціна виконує *такі основні функції*:

- 1) облікову;
- 2) розподільну;
- 3) стимулюючу [88, 276–277].

Додержуючись сьогодні класичної точки зору, науковці зазначають, що *економічна сутність ціни*, на відміну від вартості, активно проявляється в її специфічних функціях, пов'язаних із дією об'єктивних економічних законів. За економічним змістом функції ціни — це форми реалізації в реальній дійсності її сутності як економічної категорії та зовнішнього прояву змісту. Ціна виступає носієм інформації та посідає особливе місце в системі управління національною економікою як важливий інструмент аналізу, прогнозування та планування всіх економічних показників у грошовому вираженні. Функції ціни відображають суспільно необхідні витрати праці на виробництво та реалізацію різних видів товарів (робіт і послуг), їх споживчі властивості та при цьому регулюють попит і пропозицію потрібних товарів і послуг, оскільки в умовах ринкової конкуренції підвищуються споживчі властивості та якість продукції, необхідної для задоволення потреб суспільства, і за допомогою економічно доцільного механізму ціноутворення активно здійснюють вплив ціни на економічні процеси перерозподілу ресурсів і капіталу, а також її взаємодію з іншими економічними категоріями (фінансово-кредитною сферою, грошовим обігом,

інфляцією, оподаткуванням, оплатою праці, собівартістю, прибутком, рентабельністю виробництва) при вирішенні важливих соціально-економічних проблем. Отже, за економічною природою ціни виділимо такі основні функції з урахуванням нашого предмету дослідження [89]:

- обліково-вимірювальну;
- регулюючу (збалансування попиту та пропозиції);
- розподільну (перерозподільну);

Обліково-вимірювальна функція ціни полягає в об'єктивному і точному відображенні в цінах рівнів і динаміки суспільно необхідних витрат праці на виробництво і реалізацію з урахуванням зіставлення споживчих властивостей різних видів продукції (товарів, робіт і послуг). За допомогою цієї функції ціни є співмірними суспільно необхідні витрати і результати виробництва. При цьому визначаються кількість праці, сировини, матеріалів, обладнання, оплати праці, тобто виявляються ефективність витрат виробництва, обігу товарів і розмір прибутку. Отже, ціна в цьому випадку показує, чого вартує суспільству задоволення потреб у будь-якій конкретній продукції.

Важливо вказати, що облікову функцію ціни в умовах ринкових відносин не можна зводити лише до виміру витрат, оскільки ринкова ціна може значно відхилитися від витрат виробництва і реалізації під впливом різних ринкових факторів. Обліково-вимірювальна функція ціни впливає на оборот товарів і тим самим також відображає економічні інтереси учасників товарного обороту: виробника — посередника — покупця. Завдяки ціні можна виміряти кількість грошей, яку покупець повинен сплатити, а продавець отримати за проданий товар. Знаючи ціни і кількість товарів, що продаються і купуються, можна визначити величину грошового платежу за них. Знаючи ціну робочої сили, можна розрахувати розмір оплати праці на підприємстві, у галузі тощо. Ціна в цьому разі є грошовим вираженням суспільно визнаних витрат праці і їх корисності.

Регулююча (збалансування попиту та пропозиції) функція ціни полягає в тому, що ціна проявляє себе як інструмент регулювання економічних процесів — урівноважує попит і пропозицію, пов'язуючи їх із грошово-платіжною здатністю виробника і споживача. Окрім того, виконуючи зазначену функцію, ціна виступає в якості засобу впливу на виробництво і споживання та їх взаємозв'язку.

Ціни можуть свідчити про диспропорції у сферах виробництва та обігу, тому вони значною мірою регулюють структурні пропорції

суспільного виробництва. Одночасно ціна є макроекономічним регулятором господарської діяльності, здатна стимулювати освоєння нової техніки та продукції, інноваційні процеси, інвестиції. У разі диспропорцій у розвитку будь-якого виробництва, невідповідністю між попитом і пропозицією ринкова рівновага досягається в результаті зростання (скорочення) виробництва чи збільшення (зменшення) ціни або одночасно двома зазначеними шляхами.

Регулюючи (балансуючи попит і пропозицію) функцію різною мірою практично виконують усі види ринкових цін. На ринках необмеженої конкуренції ціна рівноваги (ціна, за якої відбувається зрівнювання попиту та пропозиції і не виникає стимулів для зміни обсягів пропозиції, попиту і величини ціни) встановлюється в результаті стихійної взаємодії пропозиції та попиту.

В умовах вільного ринку (природної конкуренції) ціна, завдяки зазначеній функції, виконує роль стихійного регулятора суспільного виробництва.

Важливо підкреслити, що *попит* висловлює потребу в товарі з боку всіх покупців, з огляду на наявні фінансові можливості на його придбання. На практиці це проявляється в тому, що встановлюється зворотна залежність між ринковою ціною і кількістю придбаних товарів, тобто за інших незмінних умов зниження ціни веде до зростання попиту (сфера ефективного споживання розширюється) і, навпаки, підвищення ціни зменшує його (сфера ефективного споживання знижується). Зміна попиту на товари викликає адекватну трансформацію їх ринкової пропозиції.

Під *пропозицією* розуміють наявні можливості виробництва будь-якої продукції, потенціал прискореного нарощування потужностей з випуску товарів, що користуються підвищеним попитом на ринку. Пропозиція відображає пряму залежність між ціною та кількістю вироблених і пропонованих до продажу товарів.

Таким чином, регулюючи (врівноважуючи) функцію між попитом і пропозицією виконує ціна, що стимулює збільшення пропозиції в разі нестачі товарів і знижує попит у разі їх надлишку.

Розподільна (перерозподільна) функція ціни полягає в тому, що за допомогою цін здійснюється розподіл і перерозподіл національного доходу (чистого доходу), тобто новоствореної вартості, між галузями, секторами національної економіки, різними формами власності, регіонами (районами) країни, соціальними групами населення, виробниками і споживачами, фондами накопичення і споживання. У такий спосіб відбувається регулювання доходів

галузей, підприємств різних форм власності, населення. За допомогою ціни при відхиленні її від вартості перерозподіляється національний дохід.

Узагальнення щодо концепції економічної оцінки вартості та ціни

Наведений вище (п. 1.1 розділ 1) і тут теоретико-методологічний погляд учених свідчить про актуалізацію проблеми розкриття економічної сутності оцінки вартості та ціни, яку ми пов'язуємо також із проблемою оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та ціноутворення. На сьогодні, як зазначав О. Г. Мендрул, склалася усталена *концепція вартості*, яка зафіксована в Міжнародних стандартах фінансової звітності і, більшою мірою, в Міжнародних стандартах оцінки [90–94] і знайшла загально визначене тлумачення [95], а також у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку [96–99].

Скористуємося узагальненнями щодо економічної оцінки *вартості та ціни*, яке вдало у 2002 році виконав О. Г. Мендрул у своїй монографії [5, 10–21], із поширенням її на оцінку майнових права інтелектуальної власності.

Слід підтримати бажання вченого «узагальнити підходи до визначення сутності категорії вартості, які існують у міжнародних стандартах, порівняти їх з тлумаченням вартості згідно з вітчизняними нормами» [5, 10] і, зокрема, оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності [96, 100].

Вартість (value) є економічною категорією, що характеризує грошовий зв'язок між товарами та покупцем/продавцем і віддзеркалює погляди ринку на вигоди від володіння товаром. У Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» у пункті 3 [101] зазначено, що «*вартість — еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей*», а «*оціночна вартість — вартість, яка визначається за встановленими алгоритмом та складом вихідних даних*».

Ціна (price) виступає похідною від вартості, вона, як і вартість, вказує на грошовий зв'язок, лише на той, що приписується товару конкретним покупцем і продавцем. Оскільки останні мають характерні фінансові можливості, мотиви або особливі інтереси, ціна може не відповідати узагальненим поглядам ринку на вигоди від володіння товаром, тобто не збігається з вартістю. У Національному

стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» у пункті 3 [101] вказано, що «ціна — фактична сума грошей, сплачена за об'єкт оцінки або подібне майно».

Окремим випадком ціни виступає *ринкова ціна (market price)*, тобто та, за якою була укладена остання угода на ринку.

Різні суб'єкти ринку, орієнтуючись на різні цілі, розглядають вигоди від володіння товаром з різних позицій (наприклад, вигода від подальшого володіння з метою отримання прибутку та вигоди від перепродажу). Таким чином, як підсумовує О. Г. Мендрул, *вартість виступає як загальна категорія*, особливо по відношенню до теперішньої вартості, майбутньої вартості, доданої вартості, споживчої вартості, що є її окремим типом.

Ринкова вартість (market value) — розрахункова грошова величина, за якою на дату оцінки після адекватного маркетингу передбачається перехід підприємства (як бізнесу, корпоративних прав чи активів), зокрема, об'єктів права інтелектуальної власності (нематеріальних активів), до складу активів підприємства, внаслідок комерційної угоди між добровільними покупцем і продавцем за умови, що кожна із сторін діяла компетентно, розсудливо і без примусу.

Ринкова вартість визначається без урахування витрат, пов'язаних із трансакцією. У Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» у пункті 3 [101] вказано, що «ринкова вартість — вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу».

Ринкова вартість набуває форми *оціночної вартості (estimated value)*, тобто тієї, що вираховується професійним оцінювачем, а будучи зафіксованою в балансі підприємства стає *переоціненою сумою (revalued amount)*.

Терміни «ринкова вартість» і «справедлива ринкова вартість» (*fair market value*), як справедливо зауважує О. Г. Мендрул, не є тотожними. Другий передбачає продаж, що може здійснюватися за обставин та умов відмінних від переважаючих на ринку активів та акцій. Категорія «справедлива ринкова вартість» застосовується при визначенні вартості для компенсації чи запобігання фінансовим ускладненням або врегулювання майнових претензій і характеризує відносини між конкретними суб'єктами ринку; тому за своєю сутністю вона подібна ціні [101, 10–11]. Водночас, зауважимо, що в Положенні

(стандарті) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [102] передбачено, що в бухгалтерському обліку: «*Справедлива вартість* — сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату». А в Міжнародному стандарті фінансової звітності 13 Оцінка справедливої вартості [103] зазначено, що *справедлива вартість* — це ринкова оцінка, а не оцінка з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання. Для деяких активів та зобов'язань може бути ринкова інформація або ринкові операції, інформація про які є відкритою. Для інших активів та зобов'язань може не бути ринкової інформації або ринкових операцій, інформація про які є відкритою. Проте мета оцінки справедливої вартості в обох випадках однакова — визначити ціну, за якою відбувалася б звичайна операція продажу активу чи передачі зобов'язання між учасниками ринку на дату оцінки за нинішніх ринкових умов (тобто *вихідну ціну* на дату оцінки з точки зору учасника ринку, який утримує актив або має зобов'язання). Як видно, останнє визначення терміну відповідає терміну «справедлива ринкова вартість», що для оціночної вартості має суттєве значення для зближення понять «ринкова вартість» і «справедлива ринкова вартість».

Розглядаючи підприємство як набір активів, О. Г. Мендрул виділяє такі типи вартості постійних активів, до яких відносяться й об'єкти права інтелектуальної власності (нематеріальні активи) [5, 14–16]:

- *назначена вартість (nominated value)* — вартість активу за умов його найкращого та найефективнішого використання безвідносно до того, яким чином він застосовується на підприємстві; за своєю сутністю є синонімом ринкової вартості;
- *спеціальна вартість (special value)* — виникає завдяки екстраординарним надбавкам до ринкової вартості у разі зв'язку активу з іншим об'єктом, що перевищує його вартість. У Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» у пункті 3 [101] визначено, що «спеціальна вартість — сума ринкової вартості та надбавки до неї, яка формується за наявності нетипової мотивації чи особливої заінтересованості потенційного покупця (користувача) в об'єкті оцінки»;
- *споживча вартість (consumption value)* — вартість для конкретного споживача при певному використанні;
- *історична вартість (historical value)* — грошова сума, що сплачена при купівлі активу з урахуванням витрат на здій-

- снення угоди; є тотожним поняттю «витрати на придбання» (*acquisition costs*);
- *історичні витрати (historical costs)* — історична вартість активу з урахуванням наступних витрат на його вдосконалення;
 - *втрачена вартість (deprivation value)* — означає ринкову вартість активу, аналогічного за функціональним призначенням тому, що застосовується на підприємстві;
 - *погіршення активу (impairment of an assets)* — грошова сума, що показує зниження вартості активу проти його вартості, відображеної у бухгалтерських документах. Втрата вартості не пов'язана з експлуатацією активу, а є наслідком дії зовнішніх стосовно підприємств чинників;
 - *інвестиційна вартість (investment value)* — вартість активу після здійснення витрат на його модернізацію, поточний чи капітальний ремонт. У Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» у пункті 3 [101] визначено, що «інвестиційна вартість — вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт оцінки»;
 - *відновна вартість (reinstatement value)* є окремим випадком інвестиційної вартості та включає в себе витрати, необхідні для заміщення, поточного чи капітального ремонту активу з метою приведення його в первісний, але не кращий стан;
 - *витрати на заміщення (replacement costs)* — витрати на заміну активу рівноцінним за експлуатаційними характеристиками з урахуванням сучасних цін, технологій, матеріалів і стандартів. У Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» у пункті 3 [101] визначено, що «вартість заміщення — визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) нового об'єкта, подібного до об'єкта оцінки, який може бути йому рівноцінною заміною»;
 - *залишкова вартість заміщення (depreciated replacement costs)* — витрати в поточних цінах на заміщення активу аналогічним за вирахуванням суми зносу активу, що заміщується. У Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» у пункті 3 [101] визначено, що «залишкова вартість заміщення (відтворення) — вартість заміщення (відтворення) об'єкта оцінки за вирахуванням усіх видів зносу (для нерухомого майна — з урахуванням ринкової вартості земельної ділянки при її існуючому використанні (прав, пов'язаних із земельною ділянкою)»;

- *витрати, що амортизуються (amortization costs)* — витрати на придбання, зменшені на розмір накопиченої амортизації;
- *сума, що амортизується (amortization amount)* — витрати на придбання активу або оціночна вартість за вирахуванням залишкової вартості;
- *ефективна вартість (effective value)* — вартість для теперішнього власника, що є більшою з двох величин — вартості у використанні чи вартості реалізації активу;
- *чиста вартість реалізації (net realizable value)* — ціна продажу активу за вирахуванням витрат на транзакцію;
- *залишкова вартість (residual value)* — очікувана величина, за якою актив може бути реалізований після закінчення терміну його корисного використання;
- *власна вартість (intrinsic value)* — ринкова вартість матеріалів, з яких складено актив за винятком земельної ділянки; тотожними поняттями виступають «*вартість лому*» (*scarp value*) та «*утилізаційна вартість*» (*recoverable amount*) — грошові кошти, які передбачає отримати підприємство, використовуючи протягом певного періоду актив, а після закінчення цього періоду реалізувавши його;
- *вартість, що оподатковується (ratable value, taxable value)* — вартість, що визначається згідно з правилами, встановленими податковим законодавством;
- *страхова вартість (insurable value)* — вартість, яка визначається на умовах страхової угоди; є тотожним поняттям «*витрати на страхове заміщення*» (*insurable replacement costs*);
- *компенсаційна вартість (indemnity value)* — грошова сума, яка необхідна для заміщення, поточного чи капітального ремонту застрахованого активу з метою проведення його в той самий, але не кращий стан, ніж той, у якому він перебував на момент завдання збитків; вартість страхового відшкодування збитків є окремим випадком страхової вартості;
- *вартість усунення перешкоди (nuisance value)* — сума, яку готові сплатити за нерухомість, але не заради неї, а через те, що спосіб її використання створює незручності чи завдає збитків;
- *заставна вартість (mortgage value)* — вартість активу як предмет застави; визначається, виходячи з ліквідності активу.

Наведений набір активів за типами вартості свідчить про великий спектр понять, які застосовуються у міжнародних та національних стандартах. Такий набір понять цілком можна поширити на об'єкти права інтелектуальної власності (нематеріальні активи),

які є складовою активів з урахуванням відповідної специфіки самого об'єкта обліку, документування та здійснення з ними господарських операцій. У кожному випадку ми маємо справу оцінки вартості, з якою пов'язують ринкову ціну. На цій основі проводиться дія ціноутворювальних факторів, які впливають на механізм ціноутворення та розмір самої ціни.

Викладене розкриває сутність оцінки вартості та ціноутворення з урахуванням розвитку загального бачення науковців. Водночас, виникає потреба, з нашої позиції, поширити це загальне бачення науковців на оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності та ціноутворення з урахуванням особливостей об'єкта оцінки.

Узагальнюючи, зазначимо, що:

з позиції економічного змісту *оцінка вартості майнових прав інтелектуальної власності* — це процес вираження інформації про об'єкт майнових прав інтелектуальної власності, яку включають у фінансову звітність, у грошовому (вартісному) вимірі. При цьому слід ураховувати загальне правило, за яким результати інтелектуальної, творчої діяльності лише тоді стають об'єктами цивільних прав, коли отримують матеріальне втілення (рукопис, картина, книга, креслення) або іншим чином представлені в об'єктивній формі (відеозапис, фонограма тощо), тобто стають доступними для сприйняття іншими особами.

Оціночна вартість майнових прав інтелектуальної власності — це вартість, яка визначається за встановленим алгоритмом і складом вихідних даних. Таке визначення не суперечить пункту 3 Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» [101].

Вартість майнових прав інтелектуальної власності — це еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей. При цьому слід враховувати, що результати творчої діяльності, які наділяються правовою охороною, визнаються об'єктами права інтелектуальної власності. Вони набувають майнових прав інтелектуальної власності, які в ринкових умовах мають вартість, виражену в ймовірній сумі грошей.

Водночас, ураховуючи, що об'єкт вартості майнових прав інтелектуальної власності призначено для участі у господарському обороті як об'єкт права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів, це свідчить про оцінку, яка є економічною та набуває статусу категорії економічної оцінки.

Економічна оцінка об'єктів майнових прав інтелектуальної

власності — це кількісна міра впливу об'єктів вартості майнових прав інтелектуальної власності на економічний процес, господарські дії тощо на результативність (ефективність) функціонування економічних систем чи структур. Економічна оцінка як ринкова категорія фактично збігається з ринковою ціною.

Ідеологія реального вимірювання економічної оцінки об'єктів майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на передумові, що основним фактором формування є економічний ефект як обернена економічна форма економічних витрат на створення або придбання та продаж об'єктів майнових прав інтелектуальної власності. Чим більший цей ефект, тим більше значення мають оцінки певних елементів економічних систем.

Варто зазначити, що систему економічної оцінки має доповнювати механізм ринкового ціноутворення, який базується на загальних об'єктивних і суб'єктивних законах, головними з яких є закон вартості, закон попиту, закон пропозиції, закон товарно-грошового обігу, закон корисності благ тощо. Ці закони визначають особливості ціноутворення й, у подальшому, політику суб'єкта господарювання. Сам процес ціноутворення здійснюється на підставі загальної методології, тобто сукупності загальних принципів, правил, методів розробки ціни, формування концепції ціноутворення.

Ринкова вартість об'єктів майнових прав інтелектуальної власності — це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібних об'єктів майнових прав інтелектуальної власності на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем і продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла зі знанням справи, розсудливо і без примусу. Таке визначення не суперечить пункту 3 Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» [101].

Слід зазначити, що ринкова вартість об'єктів майнових прав інтелектуальної власності набуває форми *оціночної вартості (estimated value)*, тобто тієї, що вираховується професійним оцінювачем, а будучи зафіксованою в балансі підприємства стає *переоціненою сумою (revalued amount)* або *справедливою ринковою вартістю об'єктів майнових прав інтелектуальної власності*.

2.2. Методологія оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності з позиції інтелектуального підприємництва та бізнесу

За економічною класикою підприємництво та бізнес розглядається науковцями як справа, ділова активність, яка спрямована на вирішення завдань на ринку операцій обміну товарів і послуг між економічними суб'єктами ринку, з використанням форм та методів конкретної діяльності, що склалися в ринковій практиці з одержанням відповідного законодавства.

Підприємництво, а саме підприємницьку діяльність, розглядають як основний вид самостійної господарської діяльності, що здійснюється фізичними та юридичними особами від свого імені і на свій ризик на постійній основі. Ця діяльність спрямована на досягнення наміченого результату (одержання прибутку або підприємницького доходу) шляхом найкращого використання капіталу і ресурсів економічно відокремленими суб'єктами ринкового господарства. Вони несуть повну матеріальну відповідальність за результати своєї діяльності та підпорядковуються правовим нормам (законодавству) країни.

Оцінка вартості майнових прав інтелектуальної власності в підприємстві та бізнесі є значимою, без якої здійснення будь-яких комерційних угод в інтелектуальній сфері діяльності неможливе, що пов'язано зі здійсненням механізму комерціалізації інтелектуальної власності з метою одержання доходу (прибутку).

Бізнес (англ. *Business* — «справа», «підприємство») — це ініціативна економічна діяльність, здійснювана за рахунок власних або позикових коштів на свій ризик і під свою відповідальність, яка має головними цілями отримання прибутку. Бізнес передбачає розвиток власної справи або отримання іншої особистої вигоди. Бізнес здійснюється заради одержання доходу (прибутку) від результатів діяльності у найрізноманітніших сферах — виробництві й торгівлі товарами та послугами, банківській та страховій справах, при проведенні транспортних, орендних і багато інших операцій як видів діяльності.

Поняття «бізнес» є більш широким, ніж підприємницька діяльність, оскільки до бізнесу належить здійснення будь-яких однара-

зових комерційних угод у будь-якій сфері діяльності, які спрямовані на одержання доходу. У цій діяльності бізнесмен вкладає в справу гроші, а після завершення справи або деякого ділового циклу одержує гроші назад з прибутком. Бізнес — це спочатку організація виробництва, економічна діяльність, а вже потім, власне, робота грошей. До бізнесу належить також інтелектуальне підприємництво (бізнес), яке пов'язане з творчою діяльністю для отримання доходу при здійсненні комерціалізації результатів цієї діяльності. В інтелектуальному бізнесі товар — це знання, ідеї, рішення. Інтелект розвиває думку і створює ідеї — це здатність мислення. Товаром в інтелектуальному бізнесі є ідеї, знання, досвід, навички, створення і розвиток яких вимагає великої інтелектуальної праці.

Зазначимо, що термін «інтелектуальне підприємництво» (*intellectual entrepreneurship*) вперше був запропонований американським професором Техаського університету А. Р. Червітцем у 2002 році [104], який вважав, що «створення матеріального багатства є лише одне з приватних проявів підприємництва. Інтелект не може бути обмежений академічною науковою школою, а підприємництво — це не бізнес, це установка на оволодіння світом, це процес культурної інновації». Червітц розглядає інтелектуальне підприємництво стосовно системі освіти, однак підкреслює універсальність запропонованої концепції, стверджуючи, що інтелектуальним підприємцем може бути не тільки бізнесмен, а й учений, студент, аспірант, художник, музикант, продюсер тощо.

Дослідження наукових підходів до розуміння сутності інтелектуального підприємництва, як зазначає О. А. Ніколайчук у своїй статті «Інтелектуальне підприємництво: сутність та ознаки», дало змогу виокремити такі підходи [105, 48]:

1) особливий тип підприємництва, здійснюваний інтелектуалами, які створюють соціально-орієнтовані складні, високотехнологічні інтелектуальні продукти (ноу-хау, програмне забезпечення, нові технології та способи інвестування тощо), причому керуються не тільки економічними вигодами (прибутком), а й цілями самореалізації та духовно-моральними орієнтирами [106];

2) підприємництво, здійснюване інтелектуалами, тобто людьми з вищою освітою, результатом діяльності яких є інтелектуальний продукт [107];

3) це когнітивне підприємництво, націлене на генерацію новітніх ідей і знань, що забезпечує поступальний розвиток особистості і суспільства [108];

4) інтелектуальне підприємництво тлумачиться як навичка, ступінь освоєння якої є вираженням п'яти ознак: інтелектуальною безстрашністю, інформаційною грамотністю, толерантністю до інформаційної надлишковості та невизначеності і сильною мотивацією до породження нового знання [109, 110].

Можна підтримати висновок О. А. Ніколайчук стосовно того, що не всяке підприємництво можна вважати інтелектуальним, а лише те, яке за основу бере розвиток і використання інтелектуальних знань.

На сьогодні інтелектуальне підприємництво розвивається за напрямом бізнесу, в основі якого лежить творча діяльність для отримання доходу за результатами комерціалізації інтелектуального продукту. Інтелектуальний бізнес, як зазначає О. Ю. Червона у своїй статті «Особливості управління інтелектуальним підприємництвом», може здійснюватися у двох формах: як відокремлений бізнес, заснований фізичними або юридичними особами, для розробки, впровадження і просування тільки інтелектуальних продуктів; як окремі підрозділи чи структурні одиниці, що втілюють інноваційні розробки, у межах наявних підприємств [111]. Це дуже важливо, якщо розглядати оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності як відокремлений бізнес з метою отримання винагороди автору в процесі комерціалізації, та оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності як оновлення виробничої системи під впливом інновацій з метою отримання доходу (прибутку).

З нашої позиції, у ринковій економіці інноваційно-інтелектуальний розвиток країни відбувається передусім завдяки тому, що важливим ланцюгом між розробниками інновацій, нових інтелектуальних продуктів і споживачами інтелектуальних послуг виступає інтелектуальний бізнес. Із досліджень науковців видно, що інтелектуальний бізнес — це підприємницька діяльність на засадах інтелектуального продукту з метою отримання прибутку та розвитку справи [112]. З іншого боку, інтелектуалізація бізнесу означає раціоналізацію економіки, підвищення конкурентоспроможності, більш повну реалізацію основного потенціалу суспільства — людського потенціалу [113].

Важливим на цьому напрямі є дослідження з оцінки бізнесу, що знаходять своє відображення в публікаціях таких національних і зарубіжних науковців, як: С. В. Волдайцев [114], А. Г. Грузнова, М. А. Фетодова [115, 116], Ш. Пратт [117], М. Десмонд Гленн, Е. Келлі Ричард [118], Дж. Фридман, Н. Ордуей [119], В. Єсіпов, Г. Маховікова, В. Терехова [120], С. Коплус, Д. Павилов,

Є. Терехова [121], В. І. Кошкін [122] та інші. Вказані науковці досліджували операції з капіталом, слабкі та сильні сторони підприємств, мінімізацію ризиків господарської діяльності, вартість майна компаній щодо можливості приносити власникам прибуток.

Процес оцінки бізнесу включає в себе також визначення вартості всіх активів підприємства: нерухоме майно, машини та обладнання, складські запаси, фінансові вкладення, нематеріальні активи. Додатково піддається оцінці ефективність роботи, минулі, поточні та майбутні доходи компанії, перспективи і конкурентоспроможність, а після компанії порівнюється з аналогічними. У результаті власник отримує дані про реальну вартість свого бізнесу. До оцінки бізнесу долучають комплексну оцінку ринку, компанії на цьому ринку та їх потенціал усередині нього, що передують прийняттю рішення або з метою подальшого прийняття рішення. Насправді оцінка бізнесу — найважливіша частина цього рішення: у її процесі визначаються наслідки прийняття чи неприйняття того чи іншого рішення. Оцінка потрібна, щоб отримувати зважені, економічно вигідні рішення. Водночас, бізнес повинен враховувати вартість залученого в господарську систему інтелектуального продукту, який створений за умов залучення людських ресурсів і матеріальних та фінансових ресурсів і розглядається в інтеграції постійного, змінного та інтелектуального капіталу, що має результатом отримання додаткової вартості. Слід зазначити, що ресурсна складова інтелектуального капіталу характеризує лише інтелектуальний потенціал підприємств і ще не гарантує отримання додаткової вартості, яка досягається при здійсненні руху інтелектуального капіталу в інноваційній діяльності підприємств або використання його у виробничій системі.

Звернемо увагу інтелектуального бізнесу на його головну економіко-правову складову — оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності, без якої здійснення будь-яких комерційних угод в інтелектуальній сфері діяльності неможливе, що пов'язано зі здійсненням механізму комерціалізації інтелектуальної власності з метою одержання доходу (прибутку).

Раніше нами зазначалося, що оціночна вартість майнових прав інтелектуальної власності — це вартість, яка визначається за встановленим алгоритмом та складом вихідних даних. Безумовно, тут постає питання: як визначати вартість віртуального об'єкта, яким є майнове право на об'єкт інтелектуальної власності? До такого об'єкта віднесено результат творчої діяльності, який наділено правовою

охороною і яким визнається у господарський діяльності об'єкт права інтелектуальної власності.

Вартість майнового права набуває кількісного значення тоді, коли вона буде тотожна (еквівалентна) вартості матеріального втілення інтелектуальної власності або носія, представленого в об'єктивній формі.

Методологічно вартість майнового права без об'єкта оцінки, саме абстрактну вартість, з економічної точки зору визначити неможливо, та й немає сенсу. Реально визначити вартість майнового права можливо лише стосовно конкретного об'єкта права інтелектуальної власності, який має матеріальне втілення або іншим чином представлений в об'єктивній формі, тобто доступний для сприйняття іншими особами. Вартість майнового права набуває кількісного значення тоді, коли вона буде тотожна (еквівалентна) вартості матеріального втілення інтелектуальної власності або носія, представленого в об'єктивній формі. Це свідчить, на нашу думку, про обов'язковість *еквівалентності кількісної вартості* майнового права стосовно реальної вартості матеріального втілення інтелектуальної власності, яка залежить від ринкової кон'юнктури ринку об'єктів права інтелектуальної власності. У такому випадку зазначене слід чітко відрізняти — кількісну вартість майнового права від кількісної вартості самої інтелектуальної вартості, які мають за своїм економічним змістом різну природу походження.

Так, кількісна вартість інтелектуальної власності є абстрактною вартістю інтелектуальної власності, яка встановлюється на розсуд самого власника інтелектуального продукту з урахуванням його творчих зусиль та унікальності накопиченого творчого досвіду, відповідної освіти та цінності продукту інтелектуальної власності на розсуд самого власника інтелектуального продукту. Це абстрактна вартість інтелектуальної власності для її власника, яка не є ринковою, оскільки ця абстрактна вартість інтелектуальної власності не є комерційною та не просувається на ринок інтелектуальних продуктів без основної вимоги набути майнового права на неї. Її умовно відносять до інтелектуального потенціалу, який не має кількісного вартісного виміру. Такий інтелектуальний потенціал може конкурувати на абстрактному ринку інтелектуальних продуктів з подібними інтелектуальними продуктами, тобто за межами реального ринку інтелектуальних продуктів, на рівні узагальнення

невизначеною групою власників у відповідному сегменті зацікавленості таким інтелектуальним потенціалом, що впливає на умовний відбір найкращих інтелектуальних продуктів у відповідному сегменті творчої діяльності в суспільстві. У цьому випадку народжується потенційна абстрактна цінність, яка стимулює творчу діяльність до покращення якості інтелектуального продукту або до створення нового інтелектуального продукту, більш досконалого стосовно попереднього у відповідному сегменті творчої діяльності.

Щодо розгляду вартості майнового права інтелектуальної власності, то, на нашу думку, тут використовується *еквівалентність кількісної вартості* майнового права та вартості матеріального втілення інтелектуальної власності або носія, представленого в об'єктивній формі, яка залежить від ринкової кон'юнктури об'єктів права інтелектуальної власності. Термін «еквівалентність» (англ. *equivalence*) використовується нами з метою досягнення достатності різних результатів оцінки абстрактної вартості майнового права інтелектуальної власності з відповідністю реальної вартості матеріального втілення інтелектуальної власності для забезпечення одного й того ж рівня підтвердження відповідності стосовно одних і тих же встановлених вимог. Оцінка вартості майнових прав інтелектуальної власності, як абстрактної вартості, відповідає вимогам об'єкта суб'єктивних цивільних прав і не може розглядатися як майно у відриві від їхньої юридичної належності тим чи іншим конкретним суб'єктам у зобов'язальних правовідносинах, а також інших факторів, які прямо чи побічно впливають на існування (дійсність) вимог, його параметри і межі тощо. Оцінка реальної вартості матеріального втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі відповідає вимогам правової охорони та визнається реальним об'єктом права інтелектуальної власності. Еквівалентність кількісної вартості набуває кількісного значення тоді, коли вона буде тотожна, еквівалентна кількісній вартості матеріального втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі, та стає містком між абстрактною кількісною вартістю майнових прав інтелектуальної вартості та кількісною вартістю матеріального втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі.

За економіко-правовим змістом еквівалентність кількісної вартості дає змогу досягти тотожності при визначенні грошової оцінки вартості майнового права інтелектуальної власності, що дає мож-

ливість врахувати комерційні вимоги при здійсненні господарських операцій з майновими правами інтелектуальної власності або об'єктами права інтелектуальної власності.

Перевагами такого економіко-правового підходу до оцінки є можливість використання вартості майнових прав інтелектуальної власності як еквівалента цінності об'єкта оцінки, вираженого у ймовірній сумі грошей. Вартість майнових прав інтелектуальної власності тут розглядають як властивість або цінність товару, як його грошовий еквівалент. У той же час, вартість майнових прав інтелектуальної власності розглядають як ринкову оцінку матеріального втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленою в об'єктивній формі речі, що враховує і трудові витрати, і корисність товару в оцінці його покупцем, і рідкість блага, а також співвідношення попиту і пропозиції, що досліджено у теоретичних викладках багатьох науковців (див. гл. 1).

2.3. Методологія формування ціни та ціноутворення майнових прав інтелектуальної власності

На загальному науковому рівні методологія ціноутворення розглядається як сукупність правил формування ціни, пов'язаних в основному з макроекономічними особливостями господарської системи, а також з різними сферами, які мають безпосереднє відношення до ціноутворення. Проблеми ціни та ціноутворення належать до низки завдань методичного забезпечення формування цінової стратегії підприємства в умовах конкурентного середовища в сучасних умовах господарювання.

Проблеми ціни та ціноутворення пов'язані зі сферою інтелектуальної власності, у якій залишається ще багато невирішених питань, що потребують поглибленого дослідження та вирішення. При цьому слід враховувати інтенсивність розвитку творчої діяльності, результатом якої є створення та впровадження інтелектуальних продуктів, які набувають майнові права інтелектуальної власності і які є одним із джерел інноваційного оновлення господарської системи, зростання інтелектуального капіталу, отримання прибутку з урахуванням вимог ринкової економіки.

Тут доцільно звернути увагу, що ринкова економіка — це сфера прояву та відтворення відносин товарного виробництва, яка ґрунтується на матеріальному інтересі, що спонукає до раціонального господарювання, уміння рахувати витрати й прибутки, та на сти-

мулюванні диференціації продуктів до кінцевих результатів господарської діяльності.

Головною ознакою інноваційної діяльності є забезпечення руху інтелектуального капіталу з метою отримання доходу (прибутку), в основі якої є механізм комерціалізації інтелектуальної власності.

Саме в основі ринкової економіки зароджується та функціонує, з нашої позиції, *інтелектуальна економіка* — це галузь знань, яка вивчає теорію і практику функціонування ринкових структур та механізмів взаємодії суб'єктів економічної діяльності, пов'язаних з інтелектуальним капіталом, як основи нематеріальної економіки. Сучасна *ринкова інтелектуальна економіка* розвивається під впливом сучасної ринкової економіки, у якій інтелектуальний продукт створюється під впливом власних творчих зусиль, які спрямовані на бізнесову та підприємницьку інтелектуальну активність, пов'язану зі зростанням інтелектуального капіталу. Тут *інтелектуальний капітал* нами розглядається як створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірного одержання прибутку (додаткової вартості) [21].

Зрозуміло, що на сьогодні головним фактором розвитку будь-якої господарської системи є інновації, тобто ті інноваційні компоненти, які в комплексі можуть перетворити та трансформувати виробничу систему, оновлюючи виробничий апарат, готуючи і спонукаючи людей ефективно її використовувати. При цьому інноваційний тип розвитку господарської системи спирається на інноваційну діяльність, результатом якої є інноваційний продукт у науково-дослідній сфері чи інноваційна продукція у виробничій сфері. Ключовими в цьому процесі є інновації, які базуються на ефективному використанні людського та інтелектуального капіталу, пов'язаного з науково-технічним та економічним прогресом. Головною ознакою інноваційної діяльності є забезпечення *руху інтелектуального капіталу* з метою отримання доходу (прибутку).

Важливо зауважити, що ринкове господарство є сферою обміну, сукупністю купівлі-продажу, які відбивають збалансування попиту і пропозиції, рівновагу вигоди для суб'єктів господарювання. Ринок — складова частина, компонент ринкового господарювання,

що є середовищем, у якому відтворюються і панують відносини і зв'язки товарного виробництва. Сутність кожного ринкового господарювання — додатковий продукт як конкретний вираз підтвердження суспільної користі праці.

Комплексне (системне) визначення сутності ринку розкривається в його функції, якими, як зазначає С. В. Мочерний [123, 235], є:

- 1) остаточне визначення вартості товарів і послуг та їх реалізації, перетворення продукту праці на товар;
- 2) забезпечення неперервності процесу суспільного відтворення (зокрема зв'язок між виробництвом і споживанням), формування цілісності національної економічної системи та її зв'язок з іншими національними економіками в масштабі світового ринку;
- 3) спонукання виробників товарів і послуг до зниження індивідуальних витрат нижче суспільно необхідних, підвищення суспільної корисності товарів і послуг, їхніх якостей і споживчих властивостей;
- 4) регулювання впливу на економіку в цілому, на пропорцію між різними сферами — галузями економіки, приведення у відповідність платоспроможного попиту і пропозиції, нагромадження і споживання та інших пропозицій;
- 5) сприяння контролю споживачів за виробництвом, вирівнювання цін;
- 6) посилення конкуренції між виробниками товарів і послуг в окремих країнах і в межах світового господарства.

Отже, як зазначає вчений [123, 235], ринок — певна сукупність економічних відносин між різними типами фірм та індивідами, державами та іншими суб'єктами з приводу купівлі-продажу товарів і послуг, де остаточно визначаються їхні вартість і реалізація, завдяки чому посилюється конкуренція між товаровиробниками за зниження витрат виробництва і підвищення суспільної користі товарів, частково забезпечуються пропорційність розвитку народного господарства, неперервність суспільного відтворення і формування цілісності економічної системи, а також опосередкований контроль споживачів за виробництвом.

Для ефективного функціонування такого ринку, як зазначає С. В. Мочерний [123, 235], необхідні певні умови:

По-перше, реальний плюралізм форм власності та форм господарювання.

По-друге, унеможливлення впливу різних суб'єктів підприємницької діяльності на рівень цін.

По-третє, розвинуте антимонопольне законодавство.

По-четверте, високорозвинута система економічного та адміністративного регулювання економіки з боку держави з переважанням економічних методів, що зумовлює існування регульованого ринку.

По-п'яте, наявність і доступність всебічної інформації про ринок, що передбачає розвинуту маркетингову діяльність.

По-шосте, конкурентна боротьба між різними суб'єктами підприємницької діяльності.

По-сьоме, розвинутий і розгалужений комплекс об'єктів власності, що можуть бути предметом купівлі-продажу (засоби виробництва, у т.ч. земля, робоча сила, інтелектуальна власність (у формі патентів, ліцензій, ноу-хау, цінних паперів, грошей, нерухомості, предметів споживання тощо).

Ось чому, підкреслимо ще раз, на сьогодні головним фактором розвитку будь-якої господарської системи є інновації, тобто ті інноваційні компоненти, які в комплексі можуть перетворити виробничу систему, трансформуючи її в нову виробничу систему, оновлюючи виробничий апарат, готуючи і спонукаючи людей на новому рівні ефективно її використовувати. Ключовими в цьому процесі є інновації, які базуються на ефективному використанні людського та інтелектуального капіталу, пов'язаного з науково-технічним та економічним прогресом.

З огляду на зазначене, передача/продаж майнових прав інтелектуальної власності пов'язані з механізмом комерціалізації інтелектуальної власності.

Дослідженню механізму комерціалізації інтелектуальної власності постійно приділяється увага в ряді наукових працях таких учених-економістів та науковців-правників, як: О. П. Орлюк, Г. О. Андрощук, О. Б. Бутнік-Сіверський [9], П. Т. Бубенко, В. В. Величко, С. М. Глухарев [124], Н. О. Крикун [125], С. М. Махнуша [126], В. Б. Струтинський, А. Ю. Рикуніч, К. А. Весельська [127], Н. О. Шпак [128], Л. Г. Олейнікова [129] та інші. Однак, більшого розкриття потребує низка особливостей інтелектуальної власності як специфічного товару на ринку інтелектуальних продуктів у сучасних умовах розвитку економіки України, що безпосередньо пов'язано з ціною та ціноутворенням майнових прав інтелектуальної власності. При цьому слід урахувати, що майнові права інтелектуальної власності мають ознаки товару в ув'язці з оцінкою матеріального втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі речі, що враховує трудові витрати, корисність товару в оцінці його покупцем.

*Майнові права інтелектуальної власності мають ознаки
товару в ув'язці з оцінкою матеріального втілення
інтелектуальної власності.*

Зауважимо, що саме товар як загальна економічна категорія об'єднує споживача і товаровиробника, задовольняє запити одних і приносить прибуток іншим, забезпечуючи їм взаємні вигоди. Товарами можуть бути матеріальні речі (автомобілі, одяг, інструменти, обладнання тощо), продукти духовної праці (картини, музичні твори, комп'ютерні програми, ноу-хау тощо) та інші. В економічній літературі найчастіше користуються визначенням товару, яке належить американському фахівцеві В. Стентону — «комплекс відчутних та невідчутних властивостей, до яких належить упаковка, колір, ціна, престиж виробника та роздрібного торгівця, тобто властивостей, котрі покупець згоден прийняти для задоволення своїх потреб та побажань». Всесвітньо визнаний американський фахівець з маркетингу Ф. Котлер вважає, що кожен товар є «фізичним засобом», що здатний розв'язати проблему надання послуги або виконання корисної функції. Визначення суті товару Ф. Котлером є таким: «Товар — це все те, що має задовольнити знадобу чи потребу і пропонується ринку з метою привертання уваги, придбання, використання або споживання». Інакше кажучи, до товарних ринкових пропозицій належать матеріальні блага, послуги, досвід, особистості, території, власність, організації, інформація та ідеї. Із цих визначень цілком слушно випливають такі узагальнення [130].

При цьому звернемо увагу на наступну особливість специфічного товару, яким є майнові права інтелектуальної власності за межами ринку комерціалізації інтелектуальної власності. Вони не мають кількісної вартості та ознаки товару. У такому випадку майнові права інтелектуальної власності набувають ознаки потенційної інтелектуальної власності, яка не має обігу в господарській діяльності або не має ознак активу та враховується за балансом суб'єкта господарювання в реєстрі, оскільки не має вартісної оцінки.

Звернемо увагу на те, що ціна та ціноутворення майнових прав інтелектуальної власності в ринковій інтелектуальній економіці в умовах же комерціалізації інтелектуальної власності спирається на еквівалентність оцінки абстрактної вартості майнового права інтелектуальної власності з відповідністю реальної кількісної оцінки вартості матеріального носія втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі, який

включає такі складові при його створенні/виробленні: витрати, собівартість, прибуток, податки, що свідчить про ознаки товару для купівлі/продажу. Не вдаючись у деталі, розглянемо зазначені складові виробника матеріального носія інтелектуальної власності.

Матеріальний носій інтелектуальної власності враховує складність його створення, пов'язаного з видом інтелектуальної власності з урахуванням витрат виробника матеріального носія інтелектуальної власності та формування ним собівартості, яка відповідає вимогам бухгалтерського обліку, які спираються на систему національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Собівартість матеріального носія інтелектуальної власності (продукції) — це грошова форма витрат на підготовку її виробництва, виготовлення і збут. Собівартість комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів виробника матеріального носія інтелектуальної власності, а значить — і рівень техніки, технології та організації виробництва виробника матеріального носія інтелектуальної власності.

Собівартість матеріального носія інтелектуальної власності — це витрати на одиницю створеного матеріального носія інтелектуальної власності відповідного виду інтелектуальної власності в грошовому виразі. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [96] в бухгалтерському обліку витрати виробника матеріального носія інтелектуальної власності — це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу виробника матеріального носія інтелектуальної власності за звітний період.

До витрат виробника матеріального носія інтелектуальної власності, зумовлених зменшенням його активів, належить: вартість матеріальних цінностей, використаних на виробництво матеріального носія, ремонт необоротних активів, на адміністративні та соціально-культурні цілі; вартість реалізованих оборотних матеріальних активів; залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних матеріальних і нематеріальних активів, які визнані непридатними для використання; залишкова вартість реалізованих необоротних активів, переведених до груп вибуття; вартість списаних оборотних матеріальних активів; втрати від знецінення запасів; нестачі запасів (сировини, комплектуючих виробів, товарів тощо); списання сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, у сумі, що перевищує сформований резерв сумнівних боргів; вартість переданих активів на безоплатній основі тощо.

До витрат виробника матеріального носія інтелектуальної власності, що збільшують зобов'язання, належить нарахування: заробітної плати працівникам виробника матеріального носія інтелектуальної власності; податків, зборів та обов'язкових платежів; відрахувань на обов'язкове і добровільне страхування; орендної плати, комунальних послуг, витрат зв'язку; зобов'язань за послуги сторонніх організацій (юридичні, аудиторські, консультаційні, медичні, рекламні); відсотків за фінансовими операціями тощо.

Собівартість матеріального носія інтелектуальної власності — це витрати виробника матеріального носія інтелектуальної власності (виробнича собівартість) і на реалізацію (собівартість реалізації) власного матеріального носія інтелектуальної власності. Сума витрат виробника матеріального носія інтелектуальної власності є виробничою собівартістю. Для цілей ціноутворення розраховують калькуляцію, тобто обчислюється собівартість окремої одиниці матеріального носія інтелектуальної власності з урахуванням витрат на його реалізацію.

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [98], собівартість матеріального носія інтелектуальної власності, що реалізується, складається з виробничої собівартості матеріального носія інтелектуальної власності, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат і наднормативних виробничих витрат. Витрати, пов'язані з операційною діяльністю групуються за такими економічними елементами: матеріальні затрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованого матеріального носія інтелектуальної власності, поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. До адміністративних витрат відносяться такі загальногосподарські витрати, що спрямовані на обслуговування та управління підприємством. Витрати на збут включають такі витрати, що пов'язані з реалізацією (збутом) матеріального носія інтелектуальної власності.

Складові ціни майнових прав інтелектуальної власності (ціна товару)

Що стосується економічного змісту ціни, яка формується при реалізації товару, то з економічної навчальної літератури відомо, що

ціна — це кількість грошей, які потрібно заплатити за право власності на товар. Вона є грошовим вираженням вартості, цінності товару. У ринковій економіці ціна виступає тією ланкою, що пов'язує виробника товару і його споживача, тобто сполучає виробництво і споживання. Від її рівня залежить реалізація інтересів як виробників, так і споживачів. Висока ціна сприяє реалізації інтересів виробника і продавця товару, оскільки приносить йому високий дохід. Водночас, вона негативно впливає на інтерес споживача, покупця, адже він за придбання товару повинен платити більшу частину свого доходу, ніж за нижчої ціни. Отже, ціна повинна бути на такому рівні, аби забезпечувати реалізацію інтересів як продавця, виробника, так і покупця, споживача. Тому необхідний механізм, який дав би змогу встановлювати ціну саме на такому рівні. Формування цін у ринковій економіці здійснюється під впливом багатьох факторів. По-перше, ціна визначається затратами на виготовлення товару. За інших рівних умов збільшення затрат приводить до збільшення ціни товару і навпаки. По-друге, на рівень ціни впливає співвідношення попиту та пропозиції. Якщо товару пропонується багато, а попит з боку покупців невисокий, то ціна, як правило, знижується. І навпаки, якщо охочих придбати товар багато, а пропозиція невелика, то це зумовлює зростання ціни. По-третє, на рівень цін впливають психологічні фактори, під якими розуміють чисто суб'єктивне сприйняття певних залежностей між ціною товару та деякими його властивостями. Так, багато покупців вважають, що чим вища ціна, тим товар якісніший. Престижність товару також призводить до того, що на нього встановлюється висока ціна. Покупці з більшою довірою ставляться до цін, які визначаються не лише цілими грошовими одиницями, а й їх частинами [131].

При формуванні ціни матеріального носія інтелектуальної власності враховують собівартість і прибуток, які є обов'язковими елементами ціни, тому що відшкодування витрат і отримання прибутку є невід'ємною умовою виробництва матеріального носія інтелектуальної власності продукції.

Прибуток дає змогу виробнику матеріального носія інтелектуальної власності розширювати і модернізувати виробництво, здійснювати підготовку кадрів і витрати на соціальну сферу тощо.

Прибуток — це різниця між ціною матеріального носія інтелектуальної власності та його собівартістю.

Податки — це частина собівартості або процентне нарахування на дохід чи прибуток, що обов'язково перераховується до бюджету

та характеризується регламентацією розмірів і термінів внесення. Залежно від об'єкта оподаткування розрізняють прямі та непрямі податки. Прямі податки встановлюються на прибуток тощо. Непрямі податки — це податки на матеріальні носії інтелектуальної власності, які отримуються при їх продажу та перераховуються до бюджету: податок на додану вартість (ПДВ) тощо. Податок на додану вартість є формою вилучення до бюджету частини знову створеної вартості.

З огляду на зазначене, не заглиблюючись у бухгалтерський облік, оцінка матеріального носія інтелектуальної власності виробника буде дорівнювати:

$$OB_{\text{мнів}} = BC + AB + B3, \quad (1)$$

де:

$OB_{\text{мнів}}$ — оцінка вартості матеріального носія інтелектуальної власності виробника;

BC — виробнича собівартість виробника матеріального носія інтелектуальної власності;

AB — адміністративні витрати виробника на матеріальний носій інтелектуальної власності;

$B3$ — витрати на збут виробника на матеріальний носій інтелектуальної власності.

Оцінка матеріального носія інтелектуальної власності виробника за зазначеною формулою може використовуватися при намаганні використати матеріальний носій інтелектуальної власності виробника в умовах відсутності майнового прав на інтелектуальну власність, тобто в разі правового порушення майнових прав без нарахування податку на додану вартість або з нарахуванням податку на додану вартість в умовах реалізації продукції без повідомлення власника інтелектуальної власності.

Зазначена формула дає змогу здійснити оцінку вартості матеріального носія інтелектуальної власності ($OB_{\text{мнів}}$) з метою подальшого визначення оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності ($OB_{\text{мнів}}$), які за економічною логікою можуть досягати еквівалентності (рівнозначності) :

$$OB_{\text{мнів}} \equiv OB_{\text{мнів}}, \quad (2)$$

У такий ситуації *еквівалентність оцінки* (Ξ) абстрактної вартості майнового права інтелектуальної власності (OB_{mniv}) з відповідністю реальної кількісною оцінки вартості матеріального носія втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі буде умовною, оскільки не враховується ще одна складова *цінність майнового права інтелектуальної власності* (тобто тотожність оцінок за економічною логікою буде неповною та сумнівною).

При реєстрації майнових прав інтелектуальної власності та прийняття їх на баланс суб'єктом господарювання на умовах укладеного між покупцем та продавцем договору купівлі/продажу майнові права інтелектуальної власності набувають ознаки об'єкта права інтелектуальної власності (ОПІВ). Ціна ОПІВ (товару) при купівлі/продажу для продавця/покупця буде такою:

$$Ц_{oniv} \sim (OB_{mniv} \pm \Delta_{патенту}) + П_{oniv} + НДС, \quad (3)$$

де: $Ц_{oniv}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів;

За математичної та економічної логіки вираз свідчить твердженню:

$Ц_{oniv} \sim (OB_{mniv} \pm \Delta_{патенту})$... діє за умови ... тоді й тільки тоді, коли ...; ... еквівалентне ...; ... рівносильне.. [132, 8].

OB_{mniv} — оцінка вартості матеріального носія інтелектуальної власності;

$\pm \Delta_{mniv}$ — оцінка вартості суб'єктивної комерційної цінності та корисності майнового права інтелектуальної власності, яка показує міру значущості та корисності ($\pm$ може і не бути) інтелектуального продукту (товару) для кожного конкретного споживача, який сам визначає, скільки за це він готовий заплатити;

$П_{oniv}$ — сума прибутку об'єкта права інтелектуальної власності, розмір якої встановлюється самостійно контрагентом ринку з урахуванням ставки податку на прибуток відповідно до діючого податкового законодавства;

НДС — податок на додану вартість з урахуванням вимог податкового законодавства.

Наведена формула ціни об'єкта права інтелектуальної власності (товару) за своєю конструкцією відтворює у грошовому виразі складові цінності специфічного товару, яка розглядається як сума, що

еквівалентна сумі вартості матеріального носія інтелектуальної власності та вартості суб'єктивної комерційної цінності та корисності майнового права інтелектуальної власності. Такий підхід до конструкції поглиблює економіко-правову природу вартості специфічного товару, на що слід звернути увагу при дослідженні оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності.

При цьому слід урахувати, що основою цінності товару є теорія граничної корисності, за якої приймається ступінь корисного ефекту, який він приносить споживачу. Цей напрям економічної теорії виник останньої третини XIX століття. Найбільш відомими його представниками були У. Джеванс, А. Маршалл, К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бем-Баверк, Д. Кларк (гл. 1.1–1.2), що є науковим підґрунтям розгляду наведеної конструкції ціни специфічного товару.

Механізм формування ціни майнових прав інтелектуальної власності

З наведеною формулою 3, пов'язують механізм формування ціни (вартості) об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) — товару в процесі залучення у господарський оборот, зокрема в процесі придбання та їх використання методами оцінки майна та майнових прав, які залежать від природи походження ОПІВ і завдання, які вирішує продавець, керуючись своєю стратегією і тактикою на ринку. Водночас, слід враховувати специфічність товару, «унікальність» самого ОПІВ як товару, що пов'язаний залежністю вартості ОПІВ з особливостями об'єкта, до якого пристосовується (прив'язується) ОПІВ (упровадження, використання, передача в лізинг тощо). Конкретність, адресність використання ОПІВ відтворюється в розрахунку вартості інноваційної продукції, яка враховує результат економічної оцінки з урахуванням досягнення самого економічного ефекту. Ця особливість ОПІВ не спрощує механізм визначення ціни (вартості) ОПІВ, а вказує на його складність, вибірковість, оригінальність. У цьому випадку ОПІВ набуває ознаки товару, на який поширюється механізм комерціалізації, господарської діяльності, система стандартизації та механізм ціноутворення і оподаткування відповідно до чинного законодавства України.

Ставши товаром, ОПІВ набуває не тільки ознак, властивих товару на ринку, а й має правове поле впливу в процесі купівлі-продажу, яке пов'язане з виконанням вимог договірних відносин між контрагентами (горизонтальні зв'язки). При цьому, слід враховува-

ти ще одну особливість ОПІВ, яка відтворюється в тому, що вартість ОПІВ не може дробитися на окремі частки тому, що це цілісний об'єкт необоротних активів на відміну від окремих матеріальних активів, які надходять дискретно в залежності від виробничого циклу і послідовності їх використання дискретно.

Зазначимо, ціна покупця має відповідні обмеження, які пов'язані з загальними витратами і ціною продукції (інноваційної продукції, тобто такої, що створена (вироблена) з використанням ОПІВ), яка продається на ринку. Якщо в ціні продавця фактор впливу вартості продукції при застосуванні ОПІВ побічно враховується у вигляді покращення споживчих якостей, то в ціні покупця ОПІВ цей фактор може бути домінуючим у вигляді її цінності.

Що стосується *механізму формування ціни* майнових прав інтелектуальної власності, то нами вже зазначалося, що реальній економічній оцінці відповідає суспільна вартість, або ринкова вартість, яка формує її вияв у формі ринкової ціни. Іноді таку ринкову ціну називають *теоретичною вартістю*. Реальне вимірювання економічної оцінки ґрунтується на передумові, що основним фактором тут є економічний ефект як обернена економічна форма економічних витрат виробництва [87, 681]. У нашому випадку — вартість ОПІВ. Однак, при цьому треба враховувати також інші ціноутворювальні фактори. Пріоритетним тут є співвідношення між попитом і пропозицією, яке впливає на відхилення ціни від вартості, а також цінність з урахуванням суб'єктивної та об'єктивної сторони розуміння [88, 275–276].

Саме тому оцінка вартості розглядається як суб'єктивна комерційна цінність і корисність майнового права інтелектуальної власності, яка показує міру значущості та корисності інтелектуального продукту (товару) для кожного конкретного споживача. Суб'єктивна комерційна цінність і корисність розглядається як властивість конкретної особи (фізичної, юридичної) задовольняти свої потреби, бажання, інтереси з метою особистої вигоди з позиції *деонтичної логіки* (логіки норм і нормативних понять [133]). Цінність має значення для особистості або юридичної особи, заради якої особистість або юридична особа діє, витрачає сили, час, гроші та є предметом розгляду теорії цінності. Корисність являє собою ступінь задоволення, яке одержує суб'єкт від споживання товару чи виконання будь-якої дії, та є предметом розгляду теорії суб'єктивної очікуваної корисності — одного з розгалужень сучасної теорії корисності або теорії прийняття рішень, яка була запропонована Л. Севіджем у 1954 році [134].

Зазначимо, що у своїх наукових пошуках Л. Севідж спирався на дослідження попередників, зокрема Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна, які розробили теорію очікуваної корисності. Корисність математично можна представити функцією корисності, з допомогою якої в економічній теорії досліджується поведінка споживача на ринку споживчих товарів стосовно того, якому альтернативному варіантові споживач надасть перевагу, керуючись тим, що саме цей варіант забезпечить йому найбільше задоволення (корисності). Функція корисності — це економіко-математична модель, що відображає зв'язок між певною кількістю економічних благ, які споживач прагне придбати, і рівнем корисності, яку споживач сподівається отримати від споживання цих благ протягом певного періоду. Суб'єктивна оцінка корисності залежить від двох факторів: від наявного запасу цього блага і від ступеня насичення потреби в ньому. У міру задоволення потреби «ступінь насичення» зростає, а величина конкурентної корисності падає. Основою теорії суб'єктивної корисності є два припущення: по-перше, індивідуальна функція корисності блага для кожного індивіда, по-друге, персональний розподіл імовірності (на основі байєсівської теорії імовірності). Севідж стверджував, що за умов дотримання раціональності для індивіда, який оцінює можливий результат x_i з корисністю $u(x_i)$ та оцінює ймовірність появи результату x_i як $P(x_i)$, де $P(x_i)$ — індивідуальна функція розподілу ймовірності [135, 477].

Щодо інших ціноутворюючих факторів, то тут можна скористатися «*моделлю оптичної лінзи*», запропонованою С. Ф. Бильцовим [136, 31–31], за якою ціноутворюючі фактори (макроекономічний, політичний, психологічний, мікроекономічний, фондовий, екологічний тощо) сконцентровані лінзою, що є практично механізмом ціноутворення з визначення чисельного значення ціни, у точці фокусу. Однак, при цьому важко чисельно визначити розмір таких факторів формування ціни, як політичний або психологічний вплив. Більшої конкретики потребують такі фактори, як макроекономічний, мікроекономічний, фондовий тощо. Тому як концептуальна ідея це сприймається, а стосовно об'єктів права інтелектуальної власності використання «моделі оптичної лінзи» в якості механізму ціноутворення ще більше ускладнюється.

Ще однією особливістю об'єктів права інтелектуальної власності (ОПВ), на відміну від звичайних (традиційних) товарів, є можливість надавати їх власнику-продавцю додатковий прибуток за ліцен-

зійною угодою у вигляді паушального платежу та роялті, основним з яких є роялті. Можливі й комбіновані (змішані) платежі.

Що стосується визначень, то у Національному стандарті № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» у п. 3 [100] вказано:

«ліцензійний платіж — плата за надання прав на використання об'єкта права інтелектуальної власності, що є предметом ліцензійного договору. До ліцензійних платежів належать паушальний платіж, роялті і комбінований платіж;

паушальний платіж — одноразовий платіж, який становить фіксовану суму і не залежить від обсягів виробництва (продажу) продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності;

роялті — ліцензійний платіж у вигляді сум, які сплачуються періодично, залежно від обсягів виробництва або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності;

комбінований платіж — ліцензійний платіж, що включає роялті та паушальний платіж».

Такі види винагороди (платежів) передбачені й Законом України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 року № 3792-ХІІ, за яким п. 5 ст. 15 передбачено, що «винагорода може здійснюватися у формі одноразового (паушального) платежу, або відрахувань за кожний проданий примірник чи кожне використання твору (роялті), або комбінованих платежів» [71].

Проблема оцінки ліцензійних платежів (винагороди) є складною як з позиції їх оцінки, так і з позиції бухгалтерського обліку та податкового законодавства, що потребує додаткового дослідження.

Складність проблеми оцінки ОПІВ на ринку очевидна, тому що оцінки від продавця повинні знайти остаточну ціну угоди (ціну рівноваги), яка в ціні (вартості) враховує інтереси партнерів. У цьому випадку партнери договірних відносин можуть керуватися ринковою базовою оцінкою, тобто ціною на види ОПІВ. На практиці, як правило, такого аналізу не існує, оскільки ОПІВ може мати індивідуальні особливості, які не є загальними для їх відповідної групи. У цьому разі йдеться про *теоретичну вартість (ціну)*, яка підкріплюється відповідними варіантними розрахунками. Механізм визначення ціни ОПІВ як товару можна бачити на рис.1.

Ціну пропозиції (Цпр) встановлює продавець ОПІВ, ціну попиту (Цп) — покупець. Різниця між цими двома цінами визначається як «маржа» (або «спред»). Термін «маржа» застосовується на ринку

ОПІВ для оцінки можливого доходу учасників угоди. У середині маржі — ціна виконання угоди, тобто ціна продажу ОПІВ, яка є договірною ціною, після чого вона набуває статусу ринкової ціни (Цр). У цьому випадку ринкова ціна може порівнюватися з фактичною ціною аналогічного ОПІВ за певних умов, тобто з теоретичною ринковою ціною за результатами оцінки.

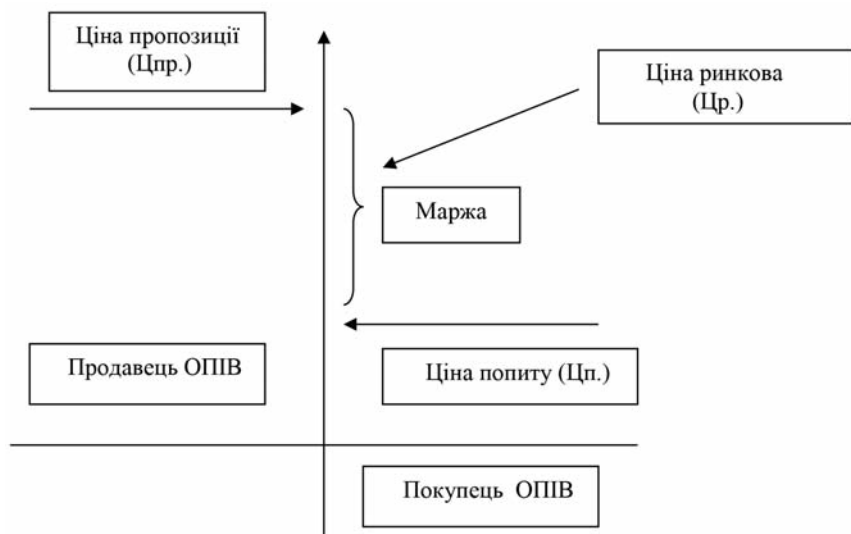


Рис. 1. Схема формування ринкової ціни ОПІВ як товару

Ціна ОПІВ (договірна) для покупця теоретично враховує його стратегію і тактику виробничих та господарських інтересів щодо виробництва інноваційної продукції з використанням ОПІВ, що дає змогу покупцеві у перспективі мати переваги на ринку; водночас, в умовах реалізації якісного маркетингу отримати від продажу інноваційної продукції прибуток або в умовах ліцензійної угоди загальний розмір роялті, як частину прибутку від використання ОПІВ у господарському обігу ліцензіата і як дохід для ліцензіара.

Покупець ОПІВ здійснює придбання ОПІВ за рахунок свого прибутку або залученого кредиту, що не може не впливати на вибір

рішення щодо ціни попиту, яка пов'язана з ефективною господарською діяльністю покупця.

Ціна ОПІВ (договірна) для продавця теоретично враховує його стратегію і тактику з отримання прибутку за рахунок продажу ОПІВ у вигляді товару або, *в умовах ліцензійної угоди*, частку роялті (паушальний платіж або комбінований платіж) *на умовах ліцензійної угоди*, що пов'язано з покращенням результатів господарської діяльності продавця; водночас, із виконання своїх зобов'язань з податку на прибуток і податку на додану вартість, а також покриття своїх витрат, пов'язаних зі створенням або придбанням ОПІВ, і доведення ОПІВ до стану корисного використання.

ГЛАВА 3

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦНКИ ВАРТОСТІ МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ З УРАХУВАННЯМ ЇХ ВИДІВ

3.1. Особливості об'єктів майнових прав інтелектуальної власності, використання яких у господарському обігу підлягають вартісній оцінці, та їх класифікація

Відповідно до ст. 2 Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) та коментаря до неї [3, 289] об'єкти права власності поділяються на дві групи: *об'єкти авторського права та об'єкти промислової власності*.

До об'єктів авторського права відносять літературні, художні, наукові твори, а також виконавську діяльність артистів, звукозаписи, радіо- і телевізійні передачі.

Об'єкти промислової власності включають винаходи в усіх галузях людської діяльності; наукові відкриття; промислові зразки; торговельні марки, фірмові найменування і комерційні позначення; захист від недобросовісної конкуренції [9, 70].

Традиційно інтелектуальна власність, як зазначають В. С. Дроб'язко та Р. В. Дроб'язко, охоплюють дві правові сфери: авторське право та промислову власність.

Авторське право надає авторам та іншим творцям інтелектуальних творів (наука, література, мистецтво) певні права, відповідно до яких вони можуть протягом обмеженого періоду часу дозволяти або забороняти використовувати їхні твори в той чи інший спосіб. З авторським правом пов'язані суміжні права (права виконавців, виробників фонограм і відеограм, організацій мовлення).

Промислова власність передбачає охорону винаходу, захист певних комерційних інтересів за допомогою законодавства про комерційні найменування, торговельні марки, географічні позначення, а також законодавства про промислові зразки, композиції (топо-

графії) інтелектуальних мікросхем, сорти рослин і породи тварин, комерційну таємницю [59, 16].

*Різновиди класифікації об'єктів права інтелектуальної
власності за ознаками*

Зазначені вище вчені на підставі спільних ознак об'єктів права інтелектуальної власності у спеціалізованій юридичній літературі виділяють різні класифікації, які можна об'єднати таким чином [9, 70–72; 59, 17]:

першу групу становлять об'єкти авторського права та суміжних прав, що межують з першими. До них належать наукові, літературні, художні твори, комп'ютерні програми та бази даних, а також об'єкти суміжних прав (виконання, фонограми та відеограми, передачі організацій мовлення);

другу групу становлять об'єкти патентного права (об'єкти виключного права на результати творчої діяльності, використовувані у виробництві) — винаходи, промислові зразки, корисні моделі, а також комерційна таємниця, ноу-хау;

до третьої групи належать засоби індивідуалізації цивільного обороту, товарів, робіт, послуг — комерційні найменування, торговельні марки, географічні зазначення;

четверта група об'єднує в собі інші нетрадиційні об'єкти інтелектуальної діяльності — сорти рослин і породи тварин, топографії інтегральних мікросхем, наукові відкриття тощо.

Водночас, О. О. Штефан зазначає, що наведена вище класифікація об'єктів інтелектуальної власності є дещо дискусійною [9, 71–72]. Так, з огляду на сучасний рівень законодавства у галузі авторського права та суміжних прав, є сумнівним об'єднання в одну групу об'єктів авторських та суміжних прав. Це пояснюється тим, що на сьогодні *суміжні права*, хоча й деякою мірою пов'язані з авторським правом, становлять самостійну, відокремлену систему норм права, що регулюють відповідні суспільні відносини, які пов'язані з виконавською діяльністю, діяльністю виробників фонограм, а також діяльністю організацій ефірного та кабельного мовлення.

Зауваження викликає й ототожнення комерційної таємниці з «ноу-хау». Відповідно до ст. 505 ЦК України *комерційна таємниця* — інформація, яка є секретною у тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невід'ємною та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерцій-

ну цінність та була предметом адекватних існуючих обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію. Комерційною таємницею можуть бути відомості технічного, виробничого та іншого характеру, за винятком тих, які відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці.

Як зазначає далі О. О. Штефан, під «ноу-хау» зазвичай розуміють певні знання, досвід і секрети виробництва, необхідні для вирішення технічних або інших завдань; інформація, яка становить предмет «ноу-хау», не підлягає державній реєстрації та не отримує охорону (наприклад, патентом, свідоцтвом тощо). Поняття «ноу-хау» є ширшим і включає як комерційну таємницю, так і службову таємницю, норми, спрямовані на захист від недобросовісної конкуренції, норми договірної та деліктного права, а також кримінально-правові норми у випадках, коли наявні ознаки злочину.

Такої точки зору дотримується П. П. Крйнев у енциклопедії інтелектуальної власності [12, 382–385]. Окрему групу створюють нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності, яку виділяє П. П. Цибульов [137, 73] (рис. 2).

З урахуванням вимог бухгалтерського обліку, щоб стати активом, об'єкти права інтелектуальної власності повинні мати державну реєстрацію та вартісну оцінку. У п. 4 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» зазначено: «Немонетарні активи — усі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей» [100]. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» для цілей бухгалтерського обліку об'єкти права інтелектуальної власності (ОПВ) у складі нематеріальних активів, а також інші нематеріальні активи класифіковані в Україні у такі групи, що знайшло своє відображення:

- *права користування природними ресурсами* (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- *права користування майном* (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);
- *права на комерційні позначення* (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), окрім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті;

- *права на об'єкти промислової власності* (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), окрім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;
- *авторське право та суміжні з ним права* (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо) окрім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;
- *інші нематеріальні активи* (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

В окрему групу виділяють *гудвіл* — «перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання», відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [99].

Наведену класифікацію нематеріальних активів у системі бухгалтерського обліку в Україні можна подати дещо за іншими ознаками:

- нематеріальні активи, які відносяться до об'єктів права інтелектуальної власності, включаючи:
 - права на комерційні позначення;
 - права на об'єкти промислової власності;
 - авторське право та суміжні з ним права;
- нематеріальні активи, які не відносяться до об'єктів права інтелектуальної власності, включаючи:
 - права користування природними ресурсами;
 - права користування майном;
 - незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи;
 - нематеріальні активи, які відносяться до результатів адміністративної та організаційної діяльності, включаючи:
 - гудвіл;
 - інші нематеріальні активи, які пов'язані з правом підтвердження діяльності, використання економічних та інших привілеїв.

Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності нематеріальні активи поділяються і на такі групи [138, 293]:

- пов'язані з клієнтами: списки клієнтів та клієнтські контракти;
- пов'язані з технологіями: технології, патенти, програмне забезпечення, бази даних, ноу-хау;

- пов'язані з контрактами: ліцензії, роялті, ліцензійні договори та договори франчайзингу, права користування ресурсами, трудові договори;
- пов'язані з маркетингом: права на знаки для товарів та послуг, угоди про відмову від конкуренції;
- пов'язані з мистецтвом: літературні, художні та музичні твори, відео- та аудіовізуальні матеріали.

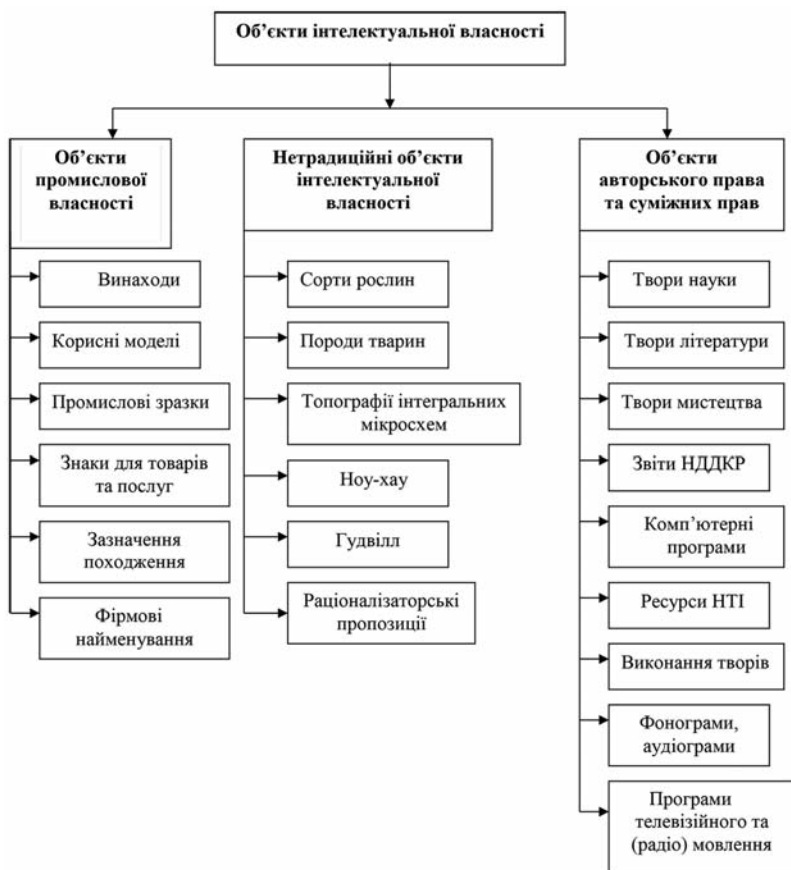


Рис. 2. Класифікація об'єктів інтелектуальної власності

Слід розрізняти, як зазнає Я. П. Квач [139, 219], нематеріальні активи у вузькому бухгалтерському сенсі, тобто нематеріальні активи, що враховуються на балансі, і нематеріальні активи в широкому сенсі, включаючи ті, що на балансі не враховуються, однак приносять дохід компанії та підвищують її ринкову вартість. Очевидним стає той факт, що для ефективного використання нематеріальних активів в Україні їх потрібно обов'язково поставити на баланс. Це завдання ускладнюється вибором методики оцінки ідентифікованих та неідентифікованих нематеріальних активів. Однак при цьому, з нашої позиції, очевидним є той факт, що поставити на баланс усю масу нематеріальних активів неможливо, враховуючи вимоги ознак, що властиві активу, а ті, що не відповідають ознакам активу, слід розглядати як ресурс, інтелектуальний ресурс і потенціал з ознаками інтелектуальних ресурсів, який накопичується суб'єктом господарювання та може впливати на ефективність його діяльності. А окремі нематеріальні активи, які не мають ознак активу, відображають на позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи», на якому обліковуються активи у вигляді основних засобів, нематеріальних активів, зокрема отримане у користування авторське право та суміжні з ним права, за користування якими сплачується роялті, та інших необоротних активів, що отримані підприємством на підставі відповідних договорів, зокрема, але не виключно оренди (лізингу), та обліковуються на балансі орендодавця [140].

За наведеними ознаками класифікації нематеріальних активів з позиції активів більше відповідають вимогам застосування оціночної процедури.

*Особливості об'єктів права інтелектуальної власності,
використання яких у господарському обігу
підлягають вартісній оцінці*

Розглянемо особливості об'єктів права інтелектуальної власності, використання яких у господарському обігу набувають майнових прав інтелектуальної власності, які підлягають вартісній оцінці. При цьому зупинимося лише на тих видах об'єктів інтелектуальної власності, які розглядаються нами з огляду на методичні особливості вартісної оцінки майнових прав інтелектуальної власності.

Об'єкти патентного права
Винаходи

Відповідно до Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [72] у ст. 1 винахід визначено як «результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології». Відповідно до ст. 459 (2) Цивільного Кодексу України (ЦКУ) [56] об'єктом винаходу може бути продукт (пристрій, речовина тощо) або процес у будь-якій сфері технології. Винахід має бути новим, що визначається у світовому масштабі, якщо його сутність не відома з сучасного рівня техніки. Винахід — це винайдення, відшукування рішення, якого фахівець не знає [тут і далі, вибірково 9; 59].

Об'єктом винаходу можуть бути продукт (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослин і тварин).

До *пристроїв* як об'єктів винаходу належать машини, механізми, прилади, конструкції, вироби тощо, які характеризує наявність конструктивного елемента (елементів) і зв'язку між елементами, їхнім взаємним розташуванням і формою виникнення, а також параметрами (та іншими характеристиками) елементами (елементів) і матеріалом, з якого він (вони) використаний (ні). Для характеристики пристрою як об'єкта винаходу можна залучати середовище, яке виконує функції елемента пристрою.

До *речовин* як об'єктів винаходу належать:

- індивідуальні хімічні сполуки, до яких також умовно віднесені високомолекулярні сполуки та об'єкти генетичної інженерії (плазмідні вектори, рекомбінатні молекули нуклеїнової кислоти);
- композиції (сполуки, суміші, розчини, сплави тощо);
- продукти ядерного перетворення.

До штамів мікроорганізмів, культур клітини (рослин і тварин) як об'єктів винаходу належать:

- індивідуальні штами мікроорганізмів, культивованих клітин рослин і тварин;
- консорціуми мікроорганізмів (змішані штами мікроорганізмів, асоціації мікроорганізмів).

Об'єктом винаходу може бути процес (процес, прийом, спосіб, застосування продукту чи процесу).

До *способів* як об'єктів винаходу відносять процеси виконання дій над матеріальними об'єктами за допомогою матеріального об'єкта. Спосіб — це сукупність прийомів, виконуваних у певній послідовності або з дотриманням певних правил.

Способи як процеси виконання дій над матеріальними об'єктами зазвичай поділяються на:

- способи, спрямовані на виготовлення продуктів (виробів, речовин тощо);
- способи, спрямовані на зміну стану предметів матеріального світу без одержання конкретних продуктів (транспортування, обробка, регулювання тощо);
- способи, у результаті яких визначають стан предметів матеріального світу (контроль, вимір, діагностика тощо).

Критеріями патентоздатності винаходу є новизна, винахідницький рівень, придатність для промислового використання.

Єдиним документом, який засвідчує права на винахід, є патент.

Патент — це юридично-технічний документ, виданий уповноваженим компетентним державним органом, за допомогою якого держава засвідчує виключне право володільця на створений ним об'єкт промислової власності.

Це юридичний документ, оскільки він закріплює за володільцем патенту визначені законом права. Водночас це технічний документ, оскільки він містить технічний опис об'єкта. Патент засвідчує від імені держави, що:

- заявлена пропозиція є охороноздатним об'єктом;
- встановлено право авторства на об'єкт;
- визнано пріоритет на об'єкт.

Відповідно до ст. 6(4) Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисну модель» [72]:

- строк чинності виключних майнових прав на винахід спливає через 20 років, що відраховують від дати подання заявки;
- строк чинності виключних майнових прав на винахід, об'єктом якого є лікарський засіб, засіб захисту тварин, рослин тощо, використання кого потребує дозволу відповідного компетентного органу, може бути продовжено за клопотанням особи, якій належать майнові права на винахід, на строк, що дорівнює періоду між датою подання заявки та датою одержання першого дозволу, але не більше як на 5 років.

Обов'язками патентоволодільця відповідно до ст. 29 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисну модель» є:

- сплата патентних зборів;
- використання винаходу.

Використанням винаходу визнають виготовлення, пропонування до продажу, введення в господарський обіг, застосування, ввезення або зберігання в зазначених цілях продукту, що його охороняє патент.

Відповідно до ст. 466 ЦКУ [56] чинність майнових прав на винахід може бути припинено достроково за ініціативою особи, якій вони належать, якщо це не суперечить умовам договору, а також в інших випадках, передбачених законом. Чинність виключних майнових прав на винахід припиняється у разі несплати у встановлений строк річного збору за її підтримання.

Корисні моделі

Відповідно до ст. 7(2) Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [72] корисна модель вважається придатною для набуття права на неї, якщо вона є повною і придатною для промислового використання.

Корисною моделлю є результат творчої діяльності людини в галузі технології, пов'язаний із конструктивним використанням пристрою. Як корисні моделі охороняють нові і промислово застосовані рішення. Промислова придатність корисної моделі має бути такою самою, як і промислова придатність винаходу.

Корисна модель — це конструктивне використання пристрою, це внутрішнє розташування елементів, з яких складається сам пристрій, і зв'язок між ними.

Відповідно до ст. 460(2) ЦКУ [56] об'єктом корисної моделі може бути продукт (пристрій, речовина тощо) або процес у будь-якій сфері технології.

Згідно зі ст. 7(9) Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [72] об'єктом корисної моделі, придатним для набуття права на нього, може бути:

- продукт (пристрій, речовина, бібліографічний матеріал тощо);
- процес (процес, прийом, спосіб, застосування продукту чи процесу).

Сутність корисної моделі полягає саме в раціональному й оригінальному komponуванні пристрою.

Корисна модель є *новою*, якщо сукупність її суттєвих ознак невідома виходячи з рівня техніки. До *суттєвих* відносять всі ознаки корисної моделі, які впливають на досягнутий результат, тобто перебувають у причинно-наслідковому зв'язку із зазначеним результатом.

Новизну корисної моделі встановлюють в один день із пріоритетом, який визначають за тими самими правилами, що й пріоритет винаходу.

Корисна модель є придатною для промислового використання, якщо вона може бути практично використана у промисловості, сільському господарстві, охороні здоров'я та інших галузях діяльності.

Єдиним документом, який засвідчує права на корисні моделі, є патент. Відповідно до ст. 6(4) Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисну модель» [72] строк чинності виключних майнових прав на корисну модель спливає через 10 років від дати подання заявки.

Обов'язками патентоволодільця є:

- сплата патентних зборів;
- використання корисної моделі.

Використанням корисної моделі визнають виготовлення, пропонування до продажу, введення в господарський обіг, застосування, ввезення або зберігання в зазначених цілях продукту, що його охороняє патент.

Відповідно до ст. 466 ЦКУ [56] чинність майнових прав на корисну модель може бути припинено достроково за ініціативою особи, якій вони належать, якщо це не суперечить умовам договору, а також в інших випадках, передбачених законом. Чинність виключних майнових прав на корисну модель припиняють у разі несплати у встановлений строк річного збору за її підтримання.

Промислові зразки

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про охорону прав на промислові зразки» [141] промисловий зразок є результатом творчої діяльності людини у галузі художнього конструювання.

Промисловий зразок — це нове конструктивне вирішення виробу, що визначає його зовнішній вигляд, придатне для відтворення промисловим способом.

Промислові зразки бувають об'ємними, площинними або комбінованими.

Відповідно до ст. 461(1) ЦКУ [56] промисловий зразок вважається придатним для набуття права інтелектуальної власності на нього, якщо він, відповідно до закону, є новим.

Промисловий зразок визнається *новим*, коли сукупність його суттєвих ознак не стала загальновідомою у світі до дати подання заявки до установи або якщо заявлено пріоритет до дати її пріоритету.

Відповідно до ст. 461(2) ЦКУ об'єктом промислового зразка можуть бути форма, малюнок, розфарбування або їх поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового зразка.

Під промисловим зразком розуміють як сам виріб, так і будь-яку його частину, якщо таку виробляють і продають окремо.

Промислові зразки за об'єктним складом поділяються на однооб'ємні та багатооб'ємні.

Промисловий зразок визнають *новим*, якщо відомості про сукупність його суттєвих ознак, що визначають естетичні та (або) ергономічні особливості виробу, стали загальнодоступними у світі до дати встановлення пріоритету промислового зразка.

Єдиним документом, за допомогою якого засвідчують права на промислові зразки, є патент.

Відповідно до ст. 5(5) Закону України «Про охорону прав на промисловий зразок» [141] строк дії патенту на промисловий зразок становить 10 років від дати подання заявки до установи і продовжується установою за клопотанням володільця патенту, але не більше як на п'ять років.

Обов'язками патентоволодільця є:

- сплата патентних зборів;
- використання промислового зразка.

Використанням промислового зразка визнаються виготовлення, пропонування до продажу, введення в господарський оборот або зберігання в зазначених цілях виробу, виготовленого із застосуванням запатентованого промислового зразка.

Відповідно до ст. 466 ЦКУ [566] чинність майнових прав на промисловий зразок може бути припинено достроково за ініціативою особи, якій вони належать, якщо це не суперечить умовам договору, а також в інших випадках, передбачених законом. Чинність виключних майнових прав на промисловий зразок припиняють у разі несплати у встановлений строк річного збору за її підтримання.

Об'єкти авторського права

Відповідно до ст. 8(3) Закону України «Про авторське і суміжні права» [71] правова охорона поширюється тільки на форму вираження твору, а не ідеї, навіть якщо вони виражені, описані, пояснені та проілюстровані у творі. Ідеї не є творами, а тому їх можна вільно використовувати.

Об'єктом авторсько-правової охорони є твір. *Твором* називається продукт інтелектуальної (літературної, художньої та наукової) авторської творчості, втілений у будь-якій об'єктивній, доступній для сприйняття формі. Твір має належати до певної галузі людської діяльності: науки, літератури чи мистецтва.

Поняття «твір» і «об'єкт авторського права» нетотожні. Авторське право на твір не пов'язане з правом власності на матеріальний об'єкт, у якому він втілений. Ознаками твору, який визначено об'єктом авторського права, є творчий, оригінальний характер і

об'єктивна форма вираження. Твір охороняється незалежно від його культурного або утилітарного призначення. Твір охороняється незалежно від його цінності.

Об'єктом авторського права є не тільки твір загалом, а й частина твору (включаючи його назву), яка є результатом творчої діяльності та може бути використана самостійно (ст. 9 зазначеного закону [71]).

Ст. 8(1) Закону України «Про авторське право і суміжні права» [71] перераховує такі види об'єктів авторського права:

- літературні письмові твори белетристичного, публіцистичного, наукового, технічного або іншого характеру (книги, брошури, статті тощо);
- виступи, лекції, промови, проповіді та інші усні твори;
- комп'ютерні програми;
- бази даних;
- музичні твори з текстом або без тексту;
- драматичні, музично-драматичні твори, пантоміми;
- хореографічні та інші твори, створені для сценічного показу та їх постановки;
- аудіовізуальні твори;
- твори образотворчого мистецтва;
- твори архітектури, містобудування та садово-паркового мистецтва;
- фотографічні твори, у тому числі твори, виконані способами, подібними до фотографії;
- твори ужиткового мистецтва, у тому числі твори декоративного ткацтва, кераміки, різьблення, ливарства, вироби з художнього скла, ювелірні тощо;
- ілюстрації, карти, плани, креслення, ескізи, пластичні твори, що стосуються географії, геології, топографії, техніки, архітектури та інших сфер діяльності;
- сценічні обробки творів і обробки фольклору, придатні для сценічного показу;
- похідні твори;
- збірники творів, обробок фольклору, енциклопедії та антології, збірники звичайних даних, інші складні твори за умови, що вони є результатом творчої праці з добору, координації або упорядкування змісту та не порушують авторські права на твори, що входять до них як складові частини;
- тексти перекладів, призначені для дублювання, озвучення, субтитрування українською та іншими мовами іноземних аудіовізуальних творів;
- інші твори.

Суб'єктами авторського права є особи, яким належить авторське право на твір. Творцями інтелектуальних творів здатні бути тільки фізичні особи. Авторське право виникає з інтелектуальної творчості.

Юридичні особи можуть набувати тільки похідне авторське право (за винятком випадків створення енциклопедії, енциклопедичних словників, періодичних і таких, що мають продовження, збірників наукових праць, газет, журналів та інших періодичних видань, коли видавець отримує самостійне право).

Авторське право містить виключні правомочності. З одного боку, це повноваження особистого характеру, які утворюють *особисті немайнові права*, а з іншого боку, правомочності майнового характеру, які утворюють *майнові права*, що дають змогу автору здійснювати використання свого твору чи дозволити робити це третім особам, одержуючи за це винагороду.

Розмір і порядок обчислення авторської винагороди за використання твору встановлює авторський договір, а якщо збір винагороди здійснюють організації управління майновими правами авторів на колективній основі, — у договорах, укладених такими організаціями з користувачами. Розмір авторської винагороди не може бути нижчим за мінімальні ставки, затверджені Кабінетом Міністрів України.

Охорона майнового права на твори, як правило, поширюється на весь строк життя автора та певну кількість років після його смерті (*post mortem auctoris*), починаючи з 1 січня наступного після його смерті року.

Відповідно до ст. 28(2) Закону України «Про авторське право і суміжні права» [71] авторське право діє протягом усього життя автора і 70 років після смерті автора, а відповідно до ст. 28 (10) особисті немайнові права автора охороняють безстроково.

До специфічного виду немайнових прав автора належить право автора сповіщати про належність йому виключних майнових прав на твір (ст. 437 ЦКУ [56]). Для цього сповіщення власник майнових прав інтелектуальної власності на твір має право використовувати знак охорони авторського права, що міститься на кожному екземплярі твору й обов'язково складається з трьох елементів:

- латинської букви «с» обведеної колом ©;
- імені (найменування) власника майнових прав інтелектуальної власності на твір;
- року першого опублікування твору [56, Розділ II ст. 22]

Державна реєстрація авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір, здійснюється центральним органом виконавчої влади у сфері інтелектуальної власності (установа), яка

складає і періодично видає каталоги всіх державних реєстрацій. За це сплачуються збори, розміри яких визначаються Кабінетом Міністрів України.

Про реєстрацію авторського права на твір установою видається свідоцтво. За видачу свідоцтва сплачується державне мито, кошти від сплати якого перераховуються до Державного бюджету України.

Суміжні права

Під суміжними мають на увазі права, пов'язані з авторським правом. Існують три різновиди суміжних прав: права виконавців на їхнє виконання, права виробників фонограм або відеограм на їхні фонограми або відеограми та права організацій ефірного мовлення на їхні радіо- та телевізійні програми.

Охорона суміжних прав передбачає захист прав тих, хто допомагає авторам творів довести до відома широкої аудиторії свій творчий задум або іншим способом розповсюдити твори.

Закон України «Про авторське право і суміжні права» (ст. 37) [71] дає можливість виробникам фонограм та виконавцям сповіщати про свої права — проставляти на кожному примірнику фонограми і (або) на кожному футлярі, що містить її, спеціальний знак охорони суміжних прав. Цей знак складається із трьох елементів:

- латинської літери «Р», вписаної в коло;
- імені (найменування) володільця виключних суміжних прав;
- року першого опублікування фонограми.

Майнові права виконавця діють протягом 50 років після першого виконання.

Права виробника фонограми або відеограми діють протягом 50 років після першого опублікування фонограми чи відеограми або протягом 50 років після її першого запису, якщо фонограма або відеограма не була опублікована протягом цього строку.

Права організації мовлення діють протягом 50 років після здійснення такою організацією першої передачі у ефір або по кабелю.

Збирання винагороди за використання фонограм (відеограм) і контроль за їх правомірним використанням здійснюють визначені установою уповноважені організації колективного управління. Одержану від уповноваженої організації винагороду розподіляє відповідна організація колективного управління в таких пропорціях: виконавцям — 50 %, виробникам фонограм або відеограм — 50 %. Розмір винагороди за використання фонограми або відеограм, порядок та умови її виплати визначає Кабінет Міністрів України.

*Засоби індивідуалізації товарів і послуг
Комерційне (фірмове) найменування*

Комерційним називають найменування, під яким підприємець виступає в комерційному обороті і яке індивідуалізує його серед інших учасників цивільного обороту.

Це найменування є комерційним іменем підприємства, нерозривно пов'язане з його діловою репутацією.

Суб'єктами права на комерційні найменування виступають перш за все комерційні юридичні особи.

Право інтелектуальної власності на комерційне найменування є чинним з моменту першого використання цього найменування та підлягає охороні без обов'язкового подання заявки на нього чи його реєстрації і незалежно від того, чи є комерційне найменування частиною торговельної марки.

Торговельна марка

Відповідно до Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [142] знак для товарів і послуг — позначення, за яким товари і послуги одних осіб відрізняють від товарів і послуг інших осіб. При прийнятті ЦКУ [56] 16 січня 2003 року вирішили скористатися міжнародною термінологією (*trade mark*), але при цьому не виокремлювати товарний знак і знак обслуговування, а традиційно залишити один об'єкт інтелектуальної власності на торговельну марку. Однак, у зв'язку з таким підходом можна констатувати, що зміна назви не вплинула на суть суб'єкта [9, 407].

Відповідно до ст. 492 ЦКУ [56] *торговельною маркою* може бути будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг), що їх виробляє (надає) одна особа, від товарів (послуг), що їх виробляють (надають) інші особи. Такими позначеннями можуть бути, зокрема, слова, літери, цифри, зображальні елементи, комбінації кольорів.

Ідентифікацію товарів і послуг можна здійснювати різними способами. Відповідно, за формою товарні знаки можуть бути поділені на *словесні марки, зображальні марки, об'ємні марки та інші позначення*. Можливі також *звукові* (наприклад, позначення, використовувані як позивні радіостанції або телеканалу), *світлові* та інші позначення.

Торговельна марка може бути створена шляхом скорочення комерційного найменування, використання прізвища людини тощо.

Щоб бути визнаним за торговельну марку, тобто стати об'єктом правової охорони, позначення має відповідати ряду умов:

- вміщуватися на виготовлюваній продукції, її упакувці або супровідній документації;
- дозволяти споживачеві без особливих знань упізнати потрібну йому продукцію і виключати можливість сплутання її з аналогічною продукцією інших виробників;
- мати новизну;
- у встановленому законом порядку бути зареєстрованим.

Відповідно до ч. 1 ст. 493 ЦКУ суб'єктами права інтелектуальної власності на торговельну марку є *фізичні та юридичні особи*. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [142] у ч. 5 ст. 5 передбачає, що право на одержання свідоцтва має будь-яка особа, об'єднання осіб або їх правонаступники. Тобто законодавство України не пов'язує можливість набуття права інтелектуальної власності на торговельну марку із заняттям підприємницькою діяльністю, а відповідно, і не обмежує коло осіб, які можуть набути майнові права на торговельну марку [9, 414].

ЦКУ [56] визначає, що майнові права інтелектуальної власності на торговельну марку належать: володільцю відповідного свідоцтва; володільцю міжнародної реєстрації; особі, торговельну марку якої визнано в установленому законом порядку добре відомою, якщо інше не встановлено договором.

Охороноздатність торговельної марки — це юридична властивість призначення, яку визначає сукупність ознак, необхідних для його реєстрації в якості торговельної марки.

Відповідно до ч. 3 ст. 494 ЦКУ [56] набуття права інтелектуальної власності на торговельну марку, яка визнана в установленому законом порядку добре відомою, не вимагає засвідчення свідоцтвом.

Обсяг правової охорони торговельної марки визначається наведеним у свідоцтві зображенням марки і переліком товарів і послуг, внесених до відповідного реєстру, якщо інше не встановлено законом. Це означає, що права інтелектуальної власності особи, яка зареєструвала торговельну марку, поширюються лише на використання цієї марки стосовно зазначених товарів і послуг.

Реєстрація торговельної марки — це офіційний акт внесення торговельної марки до реєстру торговельних марок, який супроводжується опублікуванням зареєстрованих відомостей в офіційному бюлетені. В Україні державну реєстрацію торговельних марок здійснюють одночасно з публікацією відомостей про марку на під-

ставі рішення про реєстрацію марки (ст. 12, 13 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [142]).

Строк дії майнових прав на зареєстровану торговельну марку становить 10 років із дати, наступної за датою подання заявки на торговельну марку в установленому законом порядку. Зазначений строк за бажанням правоволодільця може бути подовжений щоразу на 10 років необмежену кількість разів.

Ноу-хау в системі об'єктів права інтелектуальної власності

Ноу-хау (англ. *know-how*, «знаю як») — термін, який означає практичне знання того, як щось зробити чи досягти. Розглядається разом з «*know-what*» («знаю що», факти), «*know-why*» («знаю чому», наука) та «*know-who*» («знаю кого», комунікація). Ноу-хау пов'язане з поняттям неявного знання, тобто знання, яке важко або неможливо передати іншій особі.

У системі інтелектуальної власності ноу-хау — це знання та досвід наукового, технічного, виробничого характеру, які практично застосовуються в діяльності підприємства, однак ще не стали загальним надбанням. Під ноу-хау розуміються секретні незапатентовані технологічні знання і процеси, практичний досвід, включаючи методи, необхідні для виробництва певного виробу, наукових досліджень і розробок; склади і рецепти матеріалів, речовин, сплавів тощо; методи і способи лікування; методи і способи видобутку корисних копалин; специфікації, формули і рецептура; документація, схеми організації виробництва, досвід у сфері дизайну, маркетингу, керування, економіки і фінансів тощо [143].

Уперше термін «*know-how*» використано в США (1916 р.) у рішенні у судовій справі «Дізенд проти Брауна».

На сьогодні, зазначає як Андрій Мідянка [144], немає серед науковців спільної думки, чи є ноу-хау об'єктом інтелектуальної власності. У багатьох країнах визначення ноу-хау так і не отримало юридичного закріплення. Однак, це поняття широко використовується, адже стало загальноновживаним на теренах економічної активності. Історично ноу-хау вживається в договірній практиці для позначення інформації, спеціально випущеної під час опису нововведення.

Відповідно до Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності від 14 липня 1967 року, інтелектуальна власність включає права стосовно «припинення несумлінної конкуренції й усіх інших прав, що є результатом інтелектуальної діяль-

ності у виробничій, науковій, літературній і художній галузях». Фактично ця конвенція заклала традицію, відповідно до якої ноу-хау відносять до інтелектуальної власності.

Україна не є виключенням, як вказує А. Мідянка, хоча законодавець надав визначення ноу-хау в ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [145], де зазначається, що ноу-хау — це сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних, для організації того чи іншого виду виробництва, проте не запатентованих. Найчастіше йдеться про технічні (конструкторські, технологічні, математичні, виробничі тощо) відомості, що містяться у неопублікованих заявках на видачу патенту, наукових звітах, конструкторських кресленнях, макетах та моделях нової техніки, протоколах випробувань, інструкціях щодо застосування технічних засобів і технологій, документації до комп'ютерних програм тощо. Ноу-хау відрізняється від комерційної таємниці тим, що в його основі завжди лежить інформація зі сфери техніки і технологій.

Практика свідчить, що частіше оцінка вартості майнових прав на ноу-хау здійснюється в ув'язці з патентом, оскільки завданням ноу-хау є суттєво деталізувати новизну (формулу новизни) винаходу в патенті, доповнюючи його та розширюючи параметри і складові досягнення технічного та технологічного результату, які встановлюються власником патенту та одним чи декількома ноу-хау до нього.

3.2. Методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності в умовах використання методики економічної ефективності

Використання інтелектуальної власності в господарській діяльності з економіко-фінансових позицій є її комерціалізацією, яка виникає на умовах договірних відносин. Саме комерціалізація інтелектуальної власності в умовах ринкових відносин потребує її розгляду як товару і як капіталу. Як товар, інтелектуальна власність розглядається як об'єкт права інтелектуальної власності (ОПІВ) у складі нематеріальних активів. Як капітал інтелектуальна власність розглядається з позиції капіталу на освіту або придбання підприємцем нематеріальних активів з метою його приросту. Інтелектуальна власність може розглядатися і як інвестиція, яка поді-

ляється на капітальну (придбання нематеріального активу, що підлягає амортизації) та фінансову (пряму), якою передбачають внесення нематеріального активу до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою. В основу методології формування інтелектуального капіталу покладено його участь у господарській діяльності, тобто він створюється і використовується самим підприємством чи реалізується іншим підприємствам (суб'єктам господарювання). Водночас, означена методологія розкриває механізм інноваційного оновлення підприємств, його економічну природу.

У процесі комерціалізації інтелектуальна власність виступає як товар з певними властивостями, характерними лише продукту розумової діяльності.

Правові вимоги появи товару — право на винахід, корисну модель і промисловий зразок, які відносяться до об'єктів промислової власності

Право майнових прав на винахід (корисну модель, промисловий зразок) оформляється відповідно до законодавства України як початковий етап появи товару в процесі комерціалізації інтелектуальної власності.

Винахід (корисна модель) — результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології. Промисловий зразок — результат творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання.

Набуття права інтелектуальної власності на винахід (корисну модель, промисловий зразок) засвідчується патентом.

Патент на винахід — різновид патенту, що видається за результатами кваліфікаційної експертизи заявки. Строк дії патенту на винахід становить 20 років від дати подання заявки. Патент на корисну модель — різновид патенту, що видається за результатами формальної експертизи заявки. Строк дії патенту на корисну модель становить 10 років від дати подання заявки. Право на одержання патенту має винахідник та інші особи, які набули право на винахід (корисну модель) за договором чи законом України.

Набуття права інтелектуальної власності на промисловий зразок засвідчується патентом. Строк дії патенту на промисловий зразок становить 10 років від дати подання заявки й продовжується за клопотанням власника, але не більше як на п'ять років, за умови сплати збору. Право на одержання патенту має автор та

інші особи, які набули право на промисловий зразок за договором чи законом.

Особа, яка бажає одержати патент на винахід (корисну модель, промисловий зразок) і має на це право, може подати заявку на його видачу до Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (далі — Мінекономрозвитку), яке приймає, розглядає та проводить експертизу заявок.

Вимоги до складу й оформлення матеріалів заявки, подання заявки визначаються Законом України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [722], Законом України «Про охорону прав на промислові зразки» [141], Правилами складання і подання заявки на винахід та заявки на корисну модель [146] і Правилами складання та подання заявки на промисловий зразок [147].

Правилами складання і подання заявки на винахід та заявки на корисну модель [146] передбачено, що заявка — це є сукупність документів, необхідних для видачі патенту. Заявка на винахід повинна стосуватися одного винаходу або групи винаходів, пов'язаних єдиним винахідницьким задумом (вимога єдиності винаходу).

Заявка на корисну модель повинна стосуватися однієї корисної моделі.

Заявка складається українською мовою й повинна містити:

- заяву про видачу патенту на винахід (корисну модель);
- опис винаходу (корисної моделі);
- формулу винаходу (корисної моделі);
- креслення (якщо на них є посилання в описі);
- реферат.

Заявка для видачі патенту складається українською мовою й повинна містити:

- заяву про видачу патенту — в 1 примірнику; комплект зображень виробу (власне виробу чи у вигляді його макета або малюнка), які дають повне уявлення про зовнішній вигляд виробу, — у 2 примірниках;
- опис промислового зразка — в 1 примірнику;
- креслення, схему, карту (або в разі потреби пояснення суті промислового зразка, визначення габаритів та співвідношень між розмірами загального вигляду виробу чи його елементами, пояснення ергономічних особливостей зовнішнього вигляду виробу тощо) — в 1 примірнику.

За подання заявки сплачується збір. Документ про сплату збору повинен надійти до Укрпатенту разом із заявкою або протягом двох місяців після дати подання заявки. Цей строк продовжується,

але не більше ніж на шість місяців, якщо до його спливу буде подано клопотання про продовження строку надходження документа про сплату збору за подання заявки та сплачено відповідний збір.

Строки та порядок сплати зборів за подання заявки, а також їх розміри зазначені в Порядку сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності [148]. Порядок розгляду заявки на винахід (корисну модель) встановлений Правилами розгляду заявки на винахід та заявки на корисну модель [149].

Патент України на винахід видається за результатами кваліфікаційної експертизи заявки на винахід, під час якої встановлюється відповідність винаходу умовам патентоздатності (новизні, винахідницькому рівню, промисловій придатності). Патент України на корисну модель видається за результатами формальної експертизи. Патент України на корисну модель визнається за результатами висновку експертизи за заявкою, що набирає чинності після затвердження його в Мінекономрозвитку.

Державна реєстрація патенту на винахід (корисну модель, промисловий зразок) здійснюється за наявності документів про сплату державного мита за його (її) видачу та збору за публікації про видачу патенту. Одночасно з державною реєстрацією патенту на винахід Мінекономрозвитку публікує в офіційному бюлетені «Промислова власність» визначені в установленому порядку відомості про видачу патенту. Видача патенту проводиться в місячний строк після його державної реєстрації.

*Економіко-правові вимоги виникнення майнових прав
інтелектуальної власності на винахід, корисну модель
і промисловий зразок*

Виникнення майнових прав на об'єкт права інтелектуальної власності на винахід, корисну модель і промисловий зразок відповідає *правовим вимогам* Цивільного кодексу України.

Так, у ст. 459 ЦКУ (1, 2) зазначено, що винахід вважається придатним для набуття права інтелектуальної власності на нього, якщо він, відповідно до закону, є новим, має винахідницький рівень і придатний для промислового використання. Об'єктом винаходу може бути продукт (пристрій, речовина тощо) або процес у будь-якій сфері технології.

Щодо придатності корисної моделі, то у ст. 460 ЦКУ (1, 2) зазначено, що корисна модель вважається придатною для набуття права інтелектуальної власності на неї, якщо вона, відповідно до

закону, є новою і придатною для промислового використання. Об'єктом корисної моделі може бути продукт (пристрій, речовина тощо) або процес у будь-якій сфері технології.

Придатність промислового зразка для набуття права інтелектуальної власності на нього визначено у ст. 461 (1, 2), якою зазначено, що промисловий зразок вважається придатним для набуття права інтелектуальної власності на нього, якщо він, відповідно до закону, є новим. Об'єктом промислового зразка можуть бути форма, малюнок чи розфарбування або їх поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу.

Засвідченням набуття права інтелектуальної власності на винахід, корисну модель і промисловий зразок, як зазначено у ст. 462 ЦКУ (1, 2, 3), є патент.

Обсяг правової охорони визначається формулою винаходу та корисної моделі. Умови та порядок видачі патенту встановлюються законом. Як зазначено у ст. 463 ЦКУ (1, 2), суб'єктами права інтелектуальної власності на винахід і корисну модель є винахідник та інші особи, які набули прав на винахід, корисну модель і промисловий зразок за договором чи законом.

Особливого значення набуває ст. 464 ЦКУ (1, 2, 3), у якій зазначено, що майновими правами інтелектуальної власності на винахід, корисну модель і промисловий зразок є: право на використання винаходу, корисної моделі, промислового зразка; виключне право дозволяти використання винаходу, корисної моделі, промислового зразка (видавати ліцензії); виключне право перешкоджати неправомірному використанню винаходу, корисної моделі, промислового зразка, у тому числі забороняти таке використання; інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом; майнові права інтелектуальної власності на винахід, корисну модель, промисловий зразок належать володільцю відповідного патенту, якщо інше не встановлено договором чи законом. А ст. 465 ЦКУ (1, 2, 3, 4, 5) передбачено, що майнові права інтелектуальної власності на винахід, корисну модель, промисловий зразок є чинними з дати, наступної за датою їх державної реєстрації, за умови підтримання чинності цих прав відповідно до закону. Законом можуть бути встановлені умови тимчасової чинності майнових прав інтелектуальної власності на винахід до набрання ними чинності відповідно до частини першої цієї статті.

Строк чинності виключних майнових прав інтелектуальної власності на винахід спливає через 20 років, що відліковуються від дати подання заявки на винахід в установленому законом поряд-

ку. Цей строк може бути продовжений в установленому законом порядку щодо винаходу, використання якого потребує спеціальних випробувань та офіційного дозволу.

Строк чинності виключних майнових прав інтелектуальної власності на корисну модель спливає через 10 років від дати подання заявки на корисну модель в установленому законом порядку.

Строк чинності виключних майнових прав інтелектуальної власності на промисловий зразок спливає через 15 років від дати подання заявки на промисловий зразок в установленому законом порядку.

Виникнення майнових прав на об'єкт права інтелектуальної власності на винахід, корисну модель і промисловий зразок відповідає *економічним вимогам* Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [150] та Положенню (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [97] — це нормативно-правовий акт, яким визначаються принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності підприємствами (ст. 1 закону України [150]).

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (П(С)БО 8), який визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про *нематеріальні активи, що є немонетарним активом, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований*. До немонетарних активів відносять усі активи, окрім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей (п. 4 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»).

Особливого значення набуває ст. 1 закону України [150], у якій визначено, що *активи* є ресурсами, контрольованими підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, матиме результатом отримання економічних вигод у майбутньому. І далі, *економічна вигода* — потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів.

П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» визначає умови, за якими передбачено, що придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю (п. 10). Первісна вартість придбаного нематеріального активу складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням. Фінансові витрати не включаються до первісної вартості

нематеріальних активів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок запозичень (за винятком фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» (п. 11) П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» визначає, що первісна вартість нематеріального активу, створеного підприємством, включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані зі створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням (оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій тощо) (п. 17).

Первісною вартістю нематеріальних активів, що внесені до статутного капіталу підприємства, визнається погоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість з урахуванням витрат, передбачених пунктом 11 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» (п. 14).

П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» передбачає, якщо нематеріальний актив не відповідає вказаним критеріям визнання, то витрати, пов'язані з його придбанням чи створенням, визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом (п. 8).

Зазначені економічні вимоги відносяться до бухгалтерського обліку об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) на винахід, корисну модель і промисловий зразок, які мають охоронні документи — патенти і відносяться до складу нематеріальних активів суб'єкта господарювання.

Методичні особливості вартісної оцінки майнових прав інтелектуальної власності на винахід, корисну модель і промисловий зразок

Згідно з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» придбані (створені) нематеріальні активи відповідно до договору купівлі/продажу або їх передачі зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Передую цьому процесу оцінка вартості майнових прав інтелектуальної власності, яка регулюється Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [62], Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 року № 1440 [101] та Національним стандартом № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуаль-

ної власності», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 року № 1185 [100].

Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» у ст. 1 передбачено, що дія його «поширюється на правовідносини, які виникають у процесі здійснення оцінки майна, майнових прав, що належать фізичним та юридичним особам України на території України та за її межами». А у ст. 3 цього закону зазначено, що «оцінка майна, майнових прав (далі — оцінка майна) — це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами. І далі, за змістом: «майновими правами, які можуть оцінюватися, визнаються будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від права власності, у тому числі права, які є складовими частинами права власності (права володіння, розпорядження, користування)... та права вимоги».

Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» у п. 3 при розкритті понять зазначено, що «об'єкти оцінки у нематеріальній формі — це об'єкти оцінки, які не існують у матеріальній формі, але дають змогу отримувати певну економічну вигоду». І далі, за змістом: «вартість — це еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей».

Суттєвого значення набуває визначення таких понять у п. 3: «ціна — фактична сума грошей, сплачена за об'єкт оцінки або подібне майно»; «ринкова вартість — це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу».

У п. 2 Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» зазначено, що «об'єктами оцінки відповідно до цього стандарту є майнові права інтелектуальної власності, які належать до об'єктів у нематеріальній формі».

Підсумовуючи наведені важливі економіко-правові методичні дефініції, можна підійти до реалізації терміну в п. 3 Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», за яким «оціночна вартість — це вартість, яка визначається за встановленими алгоритмом та складом вихідних даних» і відноситься до вартісної оцінки майнових прав інтелектуальної власності на винахід, корисну модель і промисловий зразок.

Вартісну оцінку майнових прав інтелектуальної власності на винахід, корисну модель і промисловий зразок здійснюють у проце-

сі їх комерціалізації. Ураховуючи ідентичність операцій з винаходом, корисною моделлю і промисловим зразком, тут і далі будемо використовувати поняття «винахід».

Головною умовою при реєстрації майнових прав інтелектуальної власності на винахід та прийняття на баланс суб'єктом господарювання є наявність укладеного між покупцем та продавцем (обмежимося прикладом) договору про відчуження виключного права на винахід (договору про відчуження патенту), що відповідає вимогам ст. 28 (2) Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі». Наявний патент дає його власнику виключне право використовувати винахід на свій розсуд, якщо таке використання не порушує прав інших власників патентів.

Згідно з договором про відчуження патенту, одна сторона (власник) передає або зобов'язується передати належне їй виключне право на результат інтелектуальної власності у повній мірі іншій стороні — набувачеві виключного права (набувачеві патенту).

У разі прийняття на облік майнових прав на патент на умовах договору про відчуження патенту, такий актив набуває ознаки об'єкта права інтелектуальної власності (ОПІВ) на винахід в складі нематеріальних активів. Ціна майнових прав інтелектуальної власності згідно з договором про відчуження патенту ($\Pi_{\text{мп патенту}}$) частіше дорівнює ціні об'єкта права інтелектуальної власності (товару) патенту на винахід згідно з договором про відчуження патенту, який у покупця залучається до складу нематеріальних активів ($\Pi_{\text{опів патенту}}$) і буде наступною, відповідно до формули 4 (див. також розділ 2.3) з урахуванням еквівалентності оцінки (Ξ) абстрактної вартості майнового права інтелектуальної власності патенту з відповідністю реальної кількісної оцінки вартості матеріального носія ($\sim$ еквівалентне ...; ... рівносильне...) втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі.

$$\Pi_{\text{мп патенту}} = \Pi_{\text{опів патенту}} \sim (\text{ОВ}_{\text{мпів патенту}} \pm \Delta_{\text{мпів патенту}}) + \Pi_{\text{опів}} + \text{НДС}, \quad (4)$$

Водночас, оцінка вартості майнових прав інтелектуальної власності патенту ($\text{ОВ}_{\text{мпів патенту}}$) еквівалентна сумі вартості оцінки матеріального носія інтелектуальної власності та вартості оцінки суб'єктивної комерційної цінності та корисності ($\pm$ може і не бути) патенту на винахід (формула 5).

$$OB_{\text{мпів патенту}} \equiv (OB_{\text{мпів патенту}} \pm \Delta_{\text{мпів патенту}}), \quad (5)$$

де:

$\Pi_{\text{мп патенту}}$ — ціна майнових прав інтелектуальної власності згідно з договором про відчуження патенту, яка є ринковою;

$\Pi_{\text{опів патенту}}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару) патенту на винахід згідно з договором про відчуження патенту, який у покупця залучається до складу нематеріальних активів;

$OB_{\text{мпів патенту}}$ — оцінка вартості майнових прав інтелектуальної власності патенту на винахід;

$OB_{\text{мпів патенту}}$ — оцінка вартості матеріального носія інтелектуальної власності власника патенту на винахід, який складається з витрат, пов'язаних з витратами власника патенту на винахід в ході його розробки;

$\pm \Delta_{\text{мпів патенту}}$ — оцінка вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності, яка показує міру значущості та корисності ($\pm$ може і не бути) патенту на винахід (товару) для кожного конкретного споживача, який сам визначає, скільки за це він готовий заплатити або отримати з урахуванням своєї вигоди;

$\Pi_{\text{опів}}$ — сума прибутку при комерціалізації майнових прав інтелектуальної власності патенту на винахід, розмір якої встановлюється самостійно власником патенту з урахуванням ставки податку на прибуток відповідно до чинного податкового законодавства;

НДС — податок на додану вартість з урахуванням вимог податкового законодавства.

Методичні особливості формування складових оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності

Розглянемо методичні особливості формування складових оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності (формула 5).

Оцінка вартості власника патенту на винахід формується з витрат, які пов'язані з витратами власника патенту в ході розробки матеріального носія інтелектуальної власності ($OB_{\text{мпів патенту}}$). Вони складаються з варіанта витрат власника патенту (продавця):

1) з витрат отримання патенту на винахід при самостійній подачі продавцем заявки на державну реєстрацію винаходу, що свідчить про технічний досвід власника патенту в ході розробки патенту на винахід;

2) з витрат отримання патенту на винахід з урахуванням послуг продавцю патентного повіреного щодо державної реєстрації.

Зазначимо, що деякі науковці вважають, що винахід — це більше теоретична розробка (яка, утім, може бути запатентована), тоді як інновація — це винахід, який знайшов практичне використання. При цьому слід враховувати, що критеріями патентоздатності винаходу є новизна, винахідницький рівень, придатність для промислового використання, що є умовою інноваційної діяльності. Тут зауважимо, що новації є головною умовою інноваційного розвитку економіки, у якій пріоритетом є інноваційна діяльність. У широкому розумінні інноваційну діяльність розглядають як діяльність, що пов'язана з народженням ідей, науковою розробкою, підготовкою до впровадження і комерціалізацією її продукту — інновацій у сфері суспільного виробництва. Інновації — це новостворені або кардинально удосконалені новації, які за ступенем впливу на результати діяльності суб'єктів господарювання принципово відрізняються від існуючих аналогів або ж не мають аналогів узагалі. Інноваційна продукція вирізняється певними новими якісними характеристиками, її впровадження у виробництво спроможне забезпечити одержання більшого ефекту.

З огляду на зазначене, методичною особливістю формування витрат власником патенту у першому випадку є вимоги, що патент на винахід — це юридично-технічний документ, виданий уповноваженим компетентним державним органом, за допомогою якого держава засвідчує виключне право володільця на створений ним об'єкт промислової власності. Це юридичний документ, оскільки він закріплює за володільцем патенту визначені законом права. Водночас, це технічний документ, оскільки він містить технічний опис об'єкта прав інтелектуальної власності. У цьому документі подається опис винаходу, формула винаходу, креслення (якщо на них є посилання в описі) та реферат. За подання заявки на отримання патенту сплачується збір. Водночас, у другому випадку, до витрат власника патенту на винахід можуть додаватися витрати послуг патентного повіреного, якщо власник винаходу не володіє знаннями для оформлення заявки на отримання патенту.

Згідно з Положенням про представників у справах інтелектуальної власності (патентних повірених), затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 10 серпня 1994 року № 545 [151], патентний повірений надає фізичним та юридичним особам допомогу і послуги, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності, представляє інтереси зазначених осіб у Мінеконом-

розвитку, а також судових органах, кредитних установах, у відносинах з іншими фізичними та юридичними особами.

Як бачимо, у першому та другому випадках формування витрат власника патенту за економічним змістом відносяться до набору послуг (технічний опис, розробка формули винаходу, креслення, державна реєстрація тощо), що й становить витрати з розробки матеріального носія інтелектуальної власності.

Методичною особливістю при визначенні оцінки вартості власником патенту матеріального носія інтелектуальної власності є також використання матеріальних витрат, які за економічним змістом відрізняються від перелічених вище послуг. Тому оцінка вартості власником патенту матеріального носія інтелектуальної власності включає вартість послуг (ОВ *мнів патенту*) та матеріальні витрати з урахуванням залучених інвестицій (капітальних вкладень).

Зауважимо, що об'єктом винаходу може бути продукт (пристрій, речовина тощо) або процес у будь-якій сфері технології, що відповідає Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» (ст. 6 (2)), у якому зазначено, що об'єктом винаходу (корисної моделі), правова охорона якому (якій) надається згідно з цим законом, може бути: продукт (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослини і тварини тощо); процес (спосіб), а також нове застосування відомого продукту чи процесу.

Зазначимо, що продукт як об'єкт технології — це матеріальний об'єкт як результат діяльності людини. Таким продуктом, зокрема, є пристрій, механізм, система (комплекс) взаємодіючих пристроїв, споруда, виріб, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослини і тварини та інший біологічний матеріал, у тому числі трансгенна рослина і тварина. Процес як об'єкт технології — це дія або сукупність дій, виконуваних щодо продуктів та інших матеріальних об'єктів за допомогою принаймні одного продукту і спрямованих на досягнення певного технічного результату. Таким процесом, зокрема, є виготовлення, обробка, переробка продукту та контролювання його якості, перетворення речовини, енергії, даних, вимірювання параметрів, діагностування, лікування, керування процесом, який є об'єктом технології [152].

Як бачимо, з огляду на різновид продуктів, як об'єктів технології, у нашому випадку обмежимося інноваційним продуктом, яким є виробниче обладнання (приклад), що використовуються під час виконання робіт з виготовлення інноваційної продукції та на яке подається заявка на отримання патенту на винахід.

До виробничого обладнання відносять робочі машини і обладнання, вимірювальні та регулюючі прилади та пристрої, лабораторне обладнання, обчислювальну техніку, підйомно-транспортне та вантажно-розвантажувальне обладнання. Робочі машини й устаткування (виробниче обладнання) — найбільш активна частина основних фондів, призначена для безпосереднього виробництва продукції. Постачальником виробничого обладнання є машинобудування.

Зважаючи на зазначене, власник патенту на винахід формує, окрім послуг, свої витрати на створення матеріального носія інтелектуальної власності (ОВ *мнів патенту*), до яких включає витрати на технічний аналіз у сфері змісту пропонованого винаходу, створення або розробка на договірній основі науково-технічної продукції, дослідного зразка, креслень зразків, проведення відповідних досліджень на дослідному зразку або в ході розробки та використання нестандартного обладнання тощо. Перелічені та інші витрати можуть бути значними. Власник патенту повинен бути зацікавлений вести самостійний облік витрат та накопичувати підтверджуючі звітні документи за аналогією вимог бухгалтерського обліку на малих підприємствах, що важливо для врахування витрат при погодженні з покупцем майнових прав на винахід, а також для компенсації витрат при вирішенні питань у судовому порядку щодо завданих власнику патенту збитків.

Важливим є і наявність у власника патенту підтверджуючих документів (протоколів, актів, експертних висновків спеціалістів і науковців тощо) про результати випробувань та досліджень щодо патентоздатності, що виключить появу тактичного, гальмуючого, так званого паперового та інших видів патентів. На жаль, таких підтверджуючих документів не вимагає державний орган при реєстрації заявки на отримання патенту та й покупець патенту не звертає на це увагу, що збільшує його ризики. Пояснюється це тим, що власник ідеї боїться втратити пріоритет, при цьому не враховуючи вимоги ст. 15 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі».

Методичною особливістю при визначенні оцінки вартості власником патенту матеріального носія інтелектуальної власності є також оцінка вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності ($\pm \Delta$ *мнів патенту*), яка показує міру значущості та корисності патенту (може і не бути) на винахід (товару) для кожного конкретного споживача, який сам визначає, скільки за це він готовий заплатити або отримати з урахуванням своєї вигоди, є визначення еквівалентної вартості в грошовій формі

(сумі грошей) відповідним методом розрахунку, з яким погоджуються контрагенти договору.

Пріоритет визначення оцінки вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності, безумовно, має покупець — набувач виключного майнового права інтелектуальної власності, яким у нашому випадку (прикладі) є патент на винахід відповідно до договору про його відчуження.

Набувач патенту (покупець) на свій розсуд, виходячи зі своїх стратегічних і тактичних завдань інноваційного розвитку підприємства (суб'єкта господарювання) при вирішенні питання щодо придбання у власника патенту майнового права на патент шляхом його відчуження, який буде використано для оновлення або модернізації діючого виробничого обладнання, що використовується під час виконання робіт з виробництва інноваційної продукції, здійснює аналітично-технічні, економічні, маркетингові та фінансові розрахунки на рівні невеликого інноваційного бізнесового проєкту, використовуючи прогностичні технічні та економічні дані підприємства, на якому планується впроваджувати винахід.

При цьому слід чітко відрізнити бізнес-планування інноваційних проєктів, які охоплюють оновлення та модернізацію техніко-технологічної господарської системи зі збільшенням прибутку, як результат ефективної діяльності всього підприємства, на відміну від місцевого впровадження техніко-технологічного інноваційного рішення — патент на винахід, який дає змогу отримати комерційний ефект у вигляді додатково прибутку.

У процесі впровадження відповідного технічного інноваційного рішення планування обмежується розробкою та розрахунками конкретного бізнесового рішення, за яким здійснюються економічні розрахунки в межах виробництва інноваційної продукції за річний період (стандартний) і прогностичні розрахунки в ході виробництва інноваційної продукції на довгостроковий періоди, що є основною методичною особливістю визначення суб'єктивної цінності майнового права інтелектуальної власності.

Головною методичною особливістю оцінки вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності патенту на винахід є формування прибутку, з огляду на розрахунок оцінки витрат, які підприємство буде мати за період життєвого циклу винаходу з урахуванням промислового виробництва, та інвестицій (капітальних вкладень) для впровадження патенту на винахід.

Тут слід зауважити, що потрібно враховувати стан винаходу на момент державної реєстрації — ідеї, найбільш низької готовності

винаходу до його практичного використання, що відповідає 0,25 [153, 154]. Це значення адекватне статистичним даним, відповідно до яких з усього обсягу рішень, що патентуються на стадії ідеї, тобто не пророблених ні теоретично, ані експериментально, лише 25 % загальної кількості патентів використовуються у конкретних конструкціях чи технологіях. Інші, так звані паперові, патенти залишаються незатребуваними, не приносять комерційної цінності. Ідеї, підкріплені теоретичними розрахунками та перевірені експериментально на стадії проведення НДР, мають найбільшу вірогідність комерційного успіху, яка може становити 50 %. Після проведення дослідно-технологічних робіт (ДТР) та дослідно-конструкторських робіт (ДКР), які закінчуються виготовленням дослідної партії виробів, чи створення дослідно-технологічного процесу з наступними випробуваннями та апробацією з виходом на відповідні показники світового рівня техніки, отримання позитивних результатів вірогідність комерційного успіху може становити 75 %. Успішне проведення стадії постановки продукції на виробництво дає змогу дійти висновку про новизну та конкурентоздатність продукції, що може свідчити про можливість оцінки патенту за рівнем комерційного успіху 90 %. Це свідчить про потребу враховувати комерційний ризик для патентонабувача (табл. 1).

Таблиця 1

Ранжування винаходів за ступенем вірогідності комерційного успіху

Ступінь готовності винаходу до використання	Значення вірогідності
Винахід на стадії «ідеї»	0,25
Винахід на стадії НДР	0,50
Винахід на стадії ДКР	0,75
Винахід використано у серійній продукції	1,00

Водночас зауважимо, що окрім ранжування винаходів за ступенем вірогідності комерційного успіху, слід враховувати також коефіцієнт техніко-економічної значущості винаходів, який відтворює експертну оцінку, що суттєво підсилює обґрунтування стану винаходу на момент державної реєстрації та залучення майнових прав інтелектуальної власності на винахід до нематеріальних активів суб'єкта господарювання.

Коефіцієнт техніко-економічної значущості по суті враховує частину прибутку від виготовлення продукції на основі ОПВ, що має належати власнику ОПВ. Цей коефіцієнт розраховується на осно-

ві статистичних даних багаторічних досліджень співвідношення прибутків від використання та витрат на створення різних за значущістю ОПІВ. Найтипівішу шкалу коефіцієнтів техніко-економічної значущості ОПІВ, які застосовуються у промисловості, наведено у табл. 2 [155, 187].

Таблиця 2

Шкала коефіцієнтів техніко-економічної значущості

Характеристика техніко-економічної значущості	Коефіцієнт техніко-економічної значущості
Винаходи, що стосуються однієї простої деталі, зміни одного неосновного параметра чи однієї операції технологічного процесу, одного неосновного інгредієнта рецептури	1,0
Винаходи, що стосуються конструкції складної деталі неосновного вузла, зміни декількох неосновних параметрів чи операцій технологічного процесу, кількох неосновних інгредієнтів рецептури	1,5
Винаходи, що стосуються одного основного або кількох неосновних вузлів, зміни неосновних технологічних процесів, неосновних інгредієнтів рецептури	2,0
Винаходи, що стосуються конструкції машин, приладів, верстатів, апаратів, технологічних процесів, рецептур	2,5
Винаходи, що стосуються конструкції зі складною системою контролю, складним комплексом технологічних процесів, особливо складної рецептури	3,0
Винаходи, що стосуються конструкції та технологічних процесів, особливо складних рецептур у нових розділах науки й техніки	4,0
Винаходи, які приводять до створення принципово нових конструкцій, технологічних процесів, рецептур	5,0

Слід звернути увагу на цінність ранжування винаходів за ступенем вірогідності комерційного успіху та коефіцієнтів техніко-економічної значущості для контрагентів ринку в ході здійснення комерціалізації майнових прав інтелектуальної власності на винахід, якщо враховувати рівень їх обізнаності з процесом купівлі/продажу патентів на винаходи стосовно їх неоднозначності корисності використання у майбутньому довготривалому періоді в умовах обмеженості інформації. У таких випадках послуги ліцензованого оцінщика та суб'єкта оціночної діяльності є корисними,

оскільки вони спираються в ході розрахунків на відповідні методи оцінки майнових прав інтелектуальної власності.

*Передумовою комерціалізації майнових прав
інтелектуальної власності є застосування
методики економічної ефективності бізнесового рішення*

Передумовою прийняття позитивного інноваційного рішення суб'єктом господарювання про впровадження майнових прав інтелектуальної власності або їх комерціалізацію стає визначення оцінки економічної ефективності конкретного бізнесового рішення. Така оцінка є необхідною як для керівництва підприємства, яке здійснюватиме оцінку майнових прав інтелектуальної власності, частіше у вигляді інноваційного рішення з використанням майнових прав інтелектуальної власності, так і в нашому прикладі власнику патенту, а також з метою визначення доцільності вкладання коштів (інвестицій) у таке інноваційне рішення. Очевидним також є ймовірність прийняття помилкового інвестиційного рішення щодо використання майнових прав інтелектуальної власності з боку керівництва підприємства, яке залежатиме від якості оцінки економічної ефективності інноваційного рішення.

Звернемо увагу, що в історичному зрізі до 1991 року для економічної оцінки капітальних вкладень, як зазначає П. Орлов, використовувалися тільки такі трактування понять «ефект» і «ефективність», «загальна і порівняльна ефективність» інновацій, які в зарубіжній літературі не виділяються [156, 27].

Ефект — це корисний результат реалізації проєкту капітальних вкладень. Можна говорити про п'ять видів корисного результату: економічний, соціальний, екологічний, науково-технічний, ресурсний, які ще не враховували інновації [156, 27]. Їх зміст потребує окремого розгляду.

З перелічених видів ефекту, як вказує П. Орлов, найлегше піддається *вартісний оцінці економічний*. Його вимірником найчастіше виступають вартісне вираження економії виробничих ресурсів, яка забезпечується за певний період, і прибуток (загальний або чистий).

Тут доцільно звернути увагу на погляд *корисного результату*, з одного боку, як ресурс і, з іншого — як результативність з позиції капітальних вкладень, оцінки капітальних вкладень. Тому, як зазначає П. Орлов, у загальному вигляді *показник ефекту* за певний період розраховують як перевищення вартісної оцінки корис-

них результатів інвестиційного проекту над затратами, пов'язаними з його розробкою та здійсненням [156, 27].

Зазначимо, за економічною класикою, *ефект* — це результат від будь-якого заходу, що найчастіше виражається певною грошовою сумою (чиста продукція або прибуток підприємства, галузі, національний дохід). Ефект від упровадження результатів наукової, технічної, науково-технічної діяльності може бути *позитивним* (економія затрат) і *негативним* (збитки). Існує поняття *відвернених збитків*, тобто таких, яких вдалось уникнути завдяки використанню результатів наукової, технічної, науково-технічної діяльності (наприклад, забруднення навколишнього середовища).

Економічний ефект заходів від упровадження результатів наукової, технічної, науково-технічної діяльності розраховується на всіх етапах реалізації та за весь період здійснення цих заходів і визначається як різниця між вартісною оцінкою результатів і вартісною оцінкою сукупних витрат ресурсів за цей період. Залежно від завдань, які вирішуються, економічний ефект за економічною класикою може обчислюватися в одній із двох форм:

- а) *народногосподарський* (загальний ефект за умовами використання нововведень);
- б) *госпрозрахунковий* (комерційний ефект, який одержується окремо розробником, виробником і споживачем нововведень).

Народногосподарський економічний ефект обчислюється шляхом порівняння результатів за місцем використання нової техніки, інших нововведень і всіх витрат на їх розробку, виробництво і споживання.

Комерційний економічний ефект обчислюється на окремих стадіях «життєвого циклу» нововведення (стадії розробки, виробництва, експлуатації) і дає можливість оцінити ефективність технічних новин з урахуванням економічних інтересів окремих проектно-конструкторських організацій, підприємств-виробників і підприємств-споживачів.

Перша форма економічного ефекту використовується на стадії обґрунтування доцільності розробки та вибору найкращого варіанта проектного рішення; *друга форма* — у процесі реалізації заходів, коли є відомими ціни на нову науково-технічну продукцію, обсяги її виробництва, умови і строки застосування.

На сьогодні економічна діяльність господарських суб'єктів та країни в цілому характеризується обсягом і формами здійснюваних інвестицій (від латинського слова «*invest*», що означає «вкладати»). У більш поширеному трактуванні — *інвестиції* визначають як вкладення з метою подальшого збільшення капіталу.

За економічною класикою, *інвестиції на макрорівні* — це вкладення у розвиток економічної системи. *Інвестиції на рівні підприємств (мікрорівні)* здійснюються у вигляді грошових засобів, цінних паперів (акцій), банківських вкладів в інтелектуальну власність, в основі та оборотні активи, майнові права тощо. Їх називають «бухгалтерськими інвестиціями», оскільки вони відтворюють всі активи підприємства.

На відміну від інвестицій, *капіталовкладення* — це інвестиції в процес відтворення основного капіталу і вкладення у розвиток оборотного капіталу.

Ринкова економіка внесла суттєві зміни у методологію визначення ефективності капіталовкладень та інвестицій. Усе більше втрачають актуальність методики визначення економічної ефективності капіталовкладень (інвестицій) і нової техніки, які використовувалися до 90-х років. Згідно з ними залежно від мети розрахунків визначилась абсолютна ефективність загальної суми капіталовкладень або порівняльна ефективність альтернативних варіантів [156–158]. Теоретичною і методологічною основою цих методик, розроблених стосовно умов планової економіки, слугували праці Т. С. Хачатурова, І. Г. Александрова, К. А. Веденєєва, М. М. Протодьяконова, К. А. Опенгейма, Л. Ю. Юшкова та інших.

Учені О. Хоташлянський та П. Знахуряно зазначають, що одночасно з упровадженням ринкових методів обґрунтування економічної ефективності капітальних вкладень припиняється застосування ряду традиційних методик, які використовувались у вітчизняній практиці до 1990 року [159, 82]. Автори вказують, що одним із показників порівняльної економічної ефективності капітальних вкладень, який широко використовується з метою обґрунтування найефективніших напрямів капітальних вкладень, що забезпечують досягнення повного результату за найменших затрат, є приведені затрати. Зазначимо, *приведені витрати* — це сума поточних витрат (собівартості) і одноразових (капітальних) витрат, приведених до 1-го періоду часу за допомогою *коефіцієнта економічної ефективності* або терміну окупності. Затрати — це грошовий вираз затрат виробничих чинників, необхідних для здійснення підприємством своєї виробничої та комерційної діяльності. Показниками порівняльної ефективності є *приведені затрати* і *коефіцієнт попарного порівняння*. Приведені затрати — це приведені до однієї розмірності поточні витрати і капітальні вкладення через нормативний показник ефективності, їх визначають за формулою 6.

$$Z_i = C_i + E_n \cdot K_i \min, \quad (6)$$

де:

Z_i — приведені витрати по кожному i -ому варіанту;

C_i — поточні витрати по тому ж варіанту (наприклад: C — собівартість річного випуску продукції (поточні витрати виробництва);

K_i — капіталовкладення по тому ж варіанту;

E_n — нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

Нормативний коефіцієнт порівняльної ефективності капітальних вкладень характеризує граничний ефект, отриманий на 1 грн капітальних вкладень, при якому вони можуть біти визнані ефективними. В умовах планової економіки цей коефіцієнт диференціювався з урахуванням необхідності стимулювання технічного прогресу, довгостроковості будівельних програм, районних і галузевих особливостей. При цьому вказаний коефіцієнт не міг бути нижчим від 0,08–0,10 або перевищувати 0,20–0,25 у виразі (6). Капітальні вкладення приводяться до собівартості річного випуску традиційно за допомогою коефіцієнта E_n [159, 82].

Розкриваючи сутність зазначеного методичного підходу, О. Хотомлянський та П. Знахуренко далі досліджують вибір найбільш ефективного варіанта капітальних вкладень, якому передують процедура приведення їх порівняльності, у тому числі за джерелом часу, шляхом дисконтування затрат і результатів з метою визначення поточної вартості грошових потоків або їх приведення до розрахункового періоду (кінця строку корисного використання об'єкта інвестування) з метою визначення майбутньої вартості грошових потоків. Економічно вигіднішим слід вважати варіант з меншими приведеними затратами.

При порівнянні двох варіантів капітальних вкладень річний економічний ефект від реалізації більш ефективного варіанта визначається як різниця приведених затрат

$$E_p = Z_1 - Z_2, \quad (7)$$

Підставивши в рівняння (6) значення C_1 і C_2 , отримаємо

$$E_p = (C_1 - C_2) - E_n \cdot (K_1 - K_2), \quad (8)$$

або

$$E_p = \Delta C_p - E_n \cdot \Delta K, \quad (9)$$

У виразі (9) ΔC_p являє собою річну економію на поточних витратах, зумовлену інвестицією. За умови порівняльності варіантів капітальних вкладень, що розглядаються, за обсягом продукції, її скла-

дом, якістю, фактом часу, соціальними ефектами, включаючи охорону навколишнього середовища, а також за іншими параметрами Δ Ср еквівалента річному обсягу прибутку після оподаткування. Добуток $E_n \cdot \Delta K$ являє собою нормативний прибуток, який мали б забезпечити додаткові капітальні вкладення ΔK протягом року при альтернативному їх використанні. При цьому, річний економічний ефект E_n відбиває наднормативний ефект або прибуток [159, 82–83]. Учений Т. Бенъ схильний до дослідження абсолютної ефективності інвестицій зіставлення з іншими методичними підходами за кожним проектом технічного розвитку виробництва, що аналізується [160, 34]. Так, показниками абсолютної ефективності є строк окупності інвестицій (Т), що розраховується за формулою 10:

$$T = K / \Pi, \quad (10)$$

де:

K — загальна сума інвестицій (капіталовкладень) за проектом;

Π — річний прибуток за проектом.

В аналізі використовується також коефіцієнт ефективності інвестицій (Е), що є оберненою величиною строку окупності

$$E = 1/T = \Pi / K, \quad (11)$$

*Приріст прибутку при використанні майнового права
інтелектуальної власності в умовах застосування
методики економічної ефективності бізнесового рішення*

Очевидним, урахуовуючи попередній методичний підхід за аналогією, стає доцільною оцінка вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності патенту на винахід на основі розрахунку економічного ефекту — це прогнозний розрахунок формування прибутку, виходячи з розрахунку оцінки витрат, які підприємство буде мати за період життєвого циклу винаходу з урахуванням промислового виробництва, та інвестицій (капітальних вкладень) для впровадження патенту на винахід, що дає змогу методично обґрунтувати розрахунок вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності патенту на винахід. Однак, при цьому слід врахувати методологічні розбіжності між умовами розрахунку в колишній плановій економіці (директивній) і розрахунків з урахуванням нинішніх ринкових вимог.

З цією метою скористаємося «Методичними рекомендаціями з визначення прибутку від використання об'єктів промислової влас-

ності» (далі — Методичні рекомендації), які були схвалені Методичною комісією Державного патентного відомства України 7 серпня 1997 року і затверджені наказом Державного патентного відомства 26 серпня 1998 року № 80 [161], які (п. 1) розроблено з метою забезпечення єдиного методичного підходу до питання визначення прибутку, одержуваного від використання об'єктів промислової власності (винаходів, корисних моделей, промислових зразків, раціоналізаторських пропозицій тощо) (далі — ОПВ) на підприємствах, в установах та організаціях (далі — підприємствах) у власному виробництві.

Акцентуємо увагу на тому, що ці Методичні рекомендації (п. 2) можуть бути використані для різних економічних ситуацій, що пов'язані з визначенням прибутку, одержуваного від використання ОПВ, з метою:

- визначення розміру винагороди автору(ам);
- визначення розміру винагороди за сприяння розробці ОПВ, одержанню правової охорони ОПВ, його впровадженню та використанню (винагорода за сприяння);
- прийняття рішення про впровадження у виробництво відповідного ОПВ (вибір оптимального варіанта);
- визначення вартості прав на об'єкт промислової власності для внесення в статутний фонд при створенні спільних підприємств;
- прийняття рішення про укладання ліцензійного договору на використання ОПВ (придбання чи продажу ліцензії);
- визначення розміру ліцензійних платежів, якщо це передбачено ліцензійним договором;
- визначення прибутку підприємства, одержуваного від використання ОПВ, який показується у державній статистичній звітності;
- визначення розміру компенсації власнику охоронного документа за несанкціоноване використання ОПВ тощо.

Слід зазначити, що тут під об'єктами промислової власності (ОПВ) розуміються майнові права інтелектуальної власності, використання яких здійснюється у покупця, у нашому прикладі — набувача патенту. Мета використання ОПВ у зазначених Методичних рекомендаціях спрямована на дії покупця при прийнятті ним інноваційного рішення стосовно продавця — власника інтелектуальної власності в напрямі його стимулювання.

Тут одним з основних показників ефективності використання майнових прав інтелектуальної власності є прибуток, який визна-

чається з урахуванням відповідних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, введених з 2000 року з подальшими змінами, що потребувало з нашого боку адаптування зазначених Методичних рекомендацій до сучасних вимог бухгалтерського обліку (джерела бухгалтерської та іншої інформації).

Прибуток, одержаний від упровадження майнових прав інтелектуальної власності, як об'єкт права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів, визначається шляхом порівняння результатів діяльності підприємства у базовому (останній період до початку використання ОПІВ) та розрахунковому (після початку використання ОПІВ) періодах, що наближає нас до приведених затрат або приведених витрат.

За економічною класикою, *ефект* — це е прибуток або абсолютний розмір отриманого (очікуваного) результату при використанні ОПІВ.

Ефективність — це рентабельність, яка визначається співвідношенням отриманого прибутку (результату) при використанні ОПІВ до бази, якою може бути собівартість реалізованої продукції з використанням ОПІВ або витрати підприємства на виготовлення і реалізацію продукції з використанням ОПІВ.

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

Тривалість розрахункового періоду визначається умовами договору між сторонами та вимогами звітності підприємства (місяць, квартал, півріччя, рік). У тому випадку, коли ОПІВ використовується менше місяця, розрахунок прибутку проводиться за час фактичного використання.

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

Важливо зазначити, що при укладанні договору про купівлю/продаж інтелектуальної власності покупець, у нашому прикладі набувач патенту, здійснює розрахунки *прогнозної ефективності* результатів використання ОПІВ (прогнозний прибуток, рентабельність), з чим пов'язано прогнозування витрат виробництва (собівартості) та інвестиційних вкладень у виробництво інноваційної продукції (капітальні вкладення при використанні нової техніки, модернізація діючого обладнання, розробка та впровадження нестандартного обладнання тощо, які не пов'язані з продавцем).

Такі прогнозні розрахунки в подальшому порівнюються з реальними витратами та капітальними вкладеннями з метою отримання показників реальної ефективності.

Зазначені вище Методичні рекомендації з визначення прибутку від використання об'єктів промислової власності не розділяють розрахунки прибутку на прогнозні та реальні, оскільки вони ідентичні. При цьому слід враховувати, що прогнозні розрахунки відрізняються від реальних у зв'язку з деталізацією формування показників у системі бухгалтерського обліку, що для прогнозних розрахунків не є доцільним, ураховуючи трудомісткість виконання робіт та отримання відповідних даних.

Так, відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [96] алгоритм розрахунку прибутку визначається таким чином, що осучаснює формули зазначених вище Методичних рекомендацій (позначення у формулах збережені).

Валовий прибуток (ВП) від реалізації продукції — це різниця між доходом (виручкою) від реалізації продукції (Д) без податку на додану вартість, акцизний збір, інші вирахування з доходу та собівартістю реалізованої продукції.

$$ВП = ДЧ - С_p, \quad (12)$$

де:

$ДЧ$ — чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг (далі — продукція), тобто дохід (виручка) від реалізації без податку на додану вартість (ПДВ) і акцизного збору (АЗ), інших відрахувань з доходу ($ДЧ = Д - ПДВ - АЗ - ІВ$), гривень;

$С_p$ — собівартість реалізованої продукції, гривень.

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

$$П = ВП - АВ + ВЗ + ІОВ, \quad (13)$$

де:

$АВ$ — адміністративні витрати, гривень;

$ВЗ$ — витрати на збут, гривень;

$ІОВ$ — інші операційні витрати, гривень.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (далі — виручка) визначається за формулою

$$Д = Ц \times A, \quad (14)$$

де:

Ц — ціна одиниці продукції, гривень;

A — обсяг реалізації, натуральних одиниць.

Витрати (B) підприємства на виготовлення та реалізацію продукції (далі — витрати) визначаються за формулою з урахуванням капітальних витрат

$$B = (C_p + K_{\text{с}} + AB + BЗ + IOB) \cdot A, \quad (15)$$

де:

C_p — собівартість реалізованої одиниці продукції, гривень;

$K_{\text{с}}$ — питомі (на одиницю продукції) капітальні витрати на створення ОПІВ, гривень;

AB — адміністративні витрати на одиницю продукції, гривень;

BЗ — витрати на збут одиниці продукції, гривень;

IOB — інші операційні витрати на одиницю продукції, гривень;

A — обсяг реалізованої продукції, натуральних одиниць.

З урахуванням формул (14) та (15) формула для визначення прибутку набуває такого вигляду:

$$\Pi = (Ц - C_p - K_{\text{с}} - AB + BЗ + IOB) \cdot A, \quad (16)$$

Прибуток, одержаний у розрахунковому періоді від реалізації продукції, виготовленої з використанням ОПІВ, визначається за формулою

$$\begin{aligned} \Pi_p &= \Pi_n - \Pi_{\text{б}} = (Ц_n - C_{pn} - K_{\text{с}n} - AB_n + BЗ_n + IOB_n) \cdot A_n - \\ &- (Ц_{\text{б}} - C_{p\text{б}} - K_{\text{с}\text{б}} - AB_{\text{б}} + BЗ_{\text{б}} + IOB_{\text{б}}) \cdot A_n = \\ &= [(Ц_n - Ц_{\text{б}}) + (C_{p\text{б}} - C_{pn}) + (K_{\text{с}\text{б}} - K_{\text{с}n}) + (AB_{\text{б}} - AB_n) + \\ &+ (BЗ_{\text{б}} - BЗ_n) + (IOB_{\text{б}} - IOB_n)] \cdot A_n, \end{aligned} \quad (17)$$

де:

Π_p — приріст прибутку, одержаного від реалізації у розрахунковому періоді продукції, виготовленої з використанням ОПІВ, гривень;

Π_n — прибуток, одержаний від реалізації у розрахунковому періоді продукції, виготовленої з використанням ОПІВ, гривень;

$\Pi_{\text{б}}$ — прибуток, одержаний від реалізації у базовому періоді продукції, виготовленої без використання ОПІВ (прибуток, що мав бути одержаний у розрахунковому періоді від реалізації такої ж кількості продукції, виготовленої без використання ОПІВ), гривень;

A_n — обсяг продукції, реалізованої у розрахунковому періоді, натуральних одиниць;

Π_n, Π_b — ціна одиниці продукції відповідно у розрахунковому і базовому періодах, гривень;

C_{pn}, C_{pb} — собівартість реалізованої одиниці продукції відповідно у розрахунковому і базовому періодах, гривень;

K_{bn}, K_{bb} — питомі витрати на одиницю продукції відповідно у розрахунковому і базовому періодах, гривень/нат. од. продукції;

AB_n, AB_b — адміністративні витрати на одиницю продукції відповідно у розрахунковому і базовому періодах, гривень;

BZ_n, BZ_b — витрати на збут на одиницю продукції відповідно у розрахунковому і базовому періодах, гривень;

IOB_n, IOB_b — інші операційні витрати на одиницю продукції відповідно у розрахунковому і базовому періодах, гривень.

При визначенні прогнозного прибутку, який може бути отриманий у розрахунковому періоді від реалізації продукції, виготовленої з використанням ОПІВ, слід враховувати, що такі складові формули (16), як адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати, на які важко передбачити майбутні витрати і які не залежать від обсягу продукції, тому їх приймають однаковими на рівні з базовим періодом і додають при потребі до формування собівартості реалізованої продукції (C_{pn} — собівартість реалізованої продукції повна), що спрощує формулу розрахунку.

$$\Pi = (\Pi - C_{pn} - K_b) \cdot A, \quad (18)$$

Прибуток розрахунковий (Π_p) (або приріст прибутку ($\Delta \Pi$)) буде таким:

$$\Delta \Pi = \Pi_p = \Pi_n - \Pi_b = [(\Pi_n - \Pi_b) + (C_{pnb} - C_{pnn} + (K_{bb} - K_{bn}))] \cdot A_n, \quad (19)$$

Зазначені Методичні рекомендації подають різні ситуації визначення розрахункового прибутку при використанні ОПІВ, які мають практичну спрямованість (приклади розрахунків використані з означених Методичних рекомендацій).

Так, якщо використання ОПІВ призводить до зміни витрат підприємства, а ціна продукції при цьому не змінюється ($\Pi_b = \Pi_n$), то формула (17) набуває такого вигляду:

$$\Pi_p = [(B_b - B_n) + (K_{Bb} - K_{Bn})] \cdot A_n, \quad (20)$$

де:

B_n, B_b — витрати підприємства на виготовлення і реалізацію одиниці продукції відповідно у розрахунковому і базовому періодах, гривень.

У разі, коли ціна і витрати підприємства на виготовлення і реалізацію продукції не змінюються, формула (17) набуває такого вигляду:

$$\Pi_p = [(C_n - C_b) + (K_{Bb} - K_{Bn})] \cdot A_n, \quad (21)$$

У разі створення нових технологій, засобів механізації та автоматизації виробництва на базі ОПІВ приріст прибутку у розрахунковому періоді визначається за формулою:

$$\Pi_p = [(B_b - B_n)] + E_n \cdot (K_{Pb} - K_{Pn}) B_{Pn}, \quad (22)$$

де:

Π_p — приріст прибутку, гривень;

B_n, B_b — витрати підприємства на виготовлення і реалізацію одиниці продукції при використанні відповідно базового і нового технічного процесу, гривень;

K_{Pn}, K_{Pb} — питомі (на одиницю витрат) капітальні вкладення відповідно у базовому і розрахунковому періодах, гривень/нат. од. продукції;

E_n — нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень (норма дисконту);

B_{Pn} — продуктивність нового техпроцесу у розрахунковому періоді, натуральних одиниць (штуки, тонни, кубічні метри тощо).

Приклад 1: Визначити приріст річного прибутку від застосування нової технології, що містить запатентовані винаходи, за такими вихідними даними:

Показники	Базовий період	Розрахунковий період
Витрати підприємства на виготовлення і реалізацію продукції, млн гривень/рік	144	165
Капітальні вкладення, млн гривень/рік	240	360
Річна продуктивність, тис. т	24	30
Нормативний коефіцієнт	0,15	0,15

Підставивши значення цих показників у формулу (22), одержимо:

$$\begin{aligned} \Pi_p = & [(144 / 24 - 165 / 30) + 0,15 \times \\ & \times (240 / 24 - 360 / 30)] \times 30 = 6 \text{ (млн грн)} \end{aligned}$$

У разі створення нових засобів виробництва (машин, приладів, устаткування тощо) на базі ОІВ приріст прибутку в розрахунковому періоді визначається за формулою:

$$\begin{aligned} \Pi_p = & \left\{ \Pi_B \times (B_{\Pi_B} / B_{\Pi_N}) \times \left[\left(\frac{1}{T_B} + E_N \right) / \left(\frac{1}{T_N} + E_N \right) \right] + \right. \\ & + \left[B_{\Pi_N} / B_{\Pi_B} \times BE_B - BE_N \right] / \left(\frac{1}{T_N} + E_N \right) + E_N \times \\ & \times \left[(B_{\Pi_N} / B_{\Pi_B}) \times K_{CB} - K_{CH} \right] / \left(\frac{1}{T_N} + E_N \right) - \Pi_N \left. \right\} \times A_N \end{aligned} \quad (23)$$

де:

Π_B, Π_N — відповідно ціна базової та нової машини (приладу, устаткування тощо), гривень;

B_{Π_B}, B_{Π_N} — відповідно річна продуктивність базової та нової машини (приладу, устаткування тощо), шт., тощо;

T_B, T_N — відповідно строк служби базової і нової машини (приладу, устаткування тощо), років;

BE_B, BE_N — питомі експлуатаційні витрати на одну машину (прилад тощо) відповідно у базовому і розрахунковому періодах, гривень/рік;

K_{CB}, K_{CH} — питомі супутні капітальні вкладення відповідно у базовому і розрахунковому періодах, гривень;

A_N — кількість виготовлення нових засобів виробництва у розрахунковому періоді, штук.

*Приклад 2: Визначити приріст річного прибутку
від застосування однієї нової машини
за такими вихідними даними:*

Показники	Базовий період	Розрахунковий період
Ціна машини, млн гривень	172	190
Супутні капітальні вкладення, млн гривень/рік	36	48
Експлуатаційні витрати, млн гривень/рік	80	90
Річна продуктивність, тис. т	20	25
Термін використання, років	20	20
Нормативний коефіцієнт	0,15	0,15

Підставивши значення цих показників у формулу (23), одержимо:

$$\begin{aligned} \Pi_P = & \left\{ 172 \times \left(\frac{25}{20} \right) \times \left[\left(\frac{1}{20} + 0,15 \right) \right] / \left(\frac{1}{25} + 0,15 \right) + \right. \\ & \times \left[\left(\frac{25}{20} \right) \times 80 - 90 \right] / \left(\frac{1}{25} \times 0,15 \right) + 0,15 \times \\ & \left. \times \left[\left(\frac{25}{20} \right) \times 36 - 48 \right] / \left(\frac{1}{20} + 0,15 \right) - 190 \right\} \times 1 = 60,8 \text{ (млн грн)} \end{aligned}$$

У разі створення на базі ОПІВ нових предметів праці (матеріалів, інструментів тощо) приріст прибутку у розрахунковому періоді визначається за формулою:

$$\begin{aligned} \Pi_P = & \left\{ \Pi_B \times \frac{Y_B}{Y_H} + \left[\left(\frac{Y_B}{Y_H} \right) \times ВП_B - ВП_H \right] / Y_H + \right. \\ & \left. + E_H \times \left[\left(\frac{Y_B}{Y_H} \right) \times K_B - K_H \right] / Y_H - \Pi_H \right\} \times M_P \end{aligned} \quad , 24$$

Підставивши значення цих показників у формулу (24), одержимо:

$$\begin{aligned} \Pi_P = & \left\{ 18 \times \frac{30}{25} + \left[\left(\frac{30}{25} \right) \times 190 - 200 \right] / 25 + 0,12 \times \right. \\ & \left. \times \left[\left(\frac{30}{25} \right) \times 210 - 240 \right] / 25 - 20 \right\} \times 380000 = 1055,488 \text{ (млн грн)} \end{aligned}$$

Якщо продукція в цілому є втіленням одного чи кількох захищених в Україні ОПІВ, то весь приріст прибутку, одержаний у розрахунковому періоді від введення в оборот цієї продукції, визначається рівним прибутку, одержаному від використання цього (цих) ОПІВ.

$$\Pi_6 = \Pi_P, \quad (25)$$

де:

Π_B — прибуток, одержаний від використання одного чи кількох ОПІВ, гривень;

Π_P — приріст прибутку, одержаний у розрахунковому періоді від введення в оборот продукції, що містить один чи кілька ОПІВ, гривень.

Якщо продукція частково є втіленням одного чи кількох захищених в Україні ОПІВ, то частка прибутку, що припадає на долю конкретного i -го ОПІВ, у загальному прирості прибутку, одержано-

го у розрахунковому періоді від введення в оборот цієї продукції, визначається за формулою

$$П_{Bi} = П_P \cdot K_{Bi}, \quad (26)$$

де:

$П_{Bi}$ — прибуток, що припадає на долю i -го ОПІВ, гривень;

$П_P$ — приріст прибутку, одержаний у розрахунковому періоді від введення в оборот продукції, що містить ОПІВ, гривень;

K_{Bi} — коефіцієнт, який визначає частку прибутку i -го ОПІВ у загальному прирості прибутку.

$i = 1, 2, 3, \dots n$ — кількість захищених ОПІВ у продукції.

Коефіцієнт K_{Bi} може бути визначений на базі виробничо-промислових показників продукції, методом експертної оцінки та змішаним методом.

Визначення коефіцієнта K_{Bi} на базі виробничо-промислових показників проводиться за формулою:

$$K_{Bi} = E_{Bi} / E, \quad (27)$$

де:

E_{Bi} — значення показника, пов'язаного з усіма ознаками винаходу, корисної моделі, промислового зразка, раціоналізаторської пропозиції тощо;

E — значення показника, пов'язаного з об'єктом у цілому.

Такими показниками можуть бути: собівартість реалізованої продукції, ціна, маса, продуктивність, потужність тощо.

Якщо на підприємстві відсутня база для порівняння (освоєно цілком нову для підприємства продукцію, відсутні облікові документи за базовий період тощо), то частка прибутку, яка припадає на долю ОПІВ, використаного у цій продукції, визначається за формулою 28:

$$П_B = П_P \cdot (K_H - K_H \cdot K_{Pe} + K_{Pe}), \quad (28)$$

де:

$П_B$ — частка прибутку, яка припадає на долю ОПІВ, гривень;

$П_P$ — прибуток, одержаний від введення в оборот продукції, що містить ОПІВ, гривень;

K_H — коефіцієнт новизни ОПІВ;

K_{Pe} — коефіцієнт досягнутого позитивного ефекту.

Коефіцієнт новизни ОПІВ визначається як відношення частини собівартості продукції, що припадає на відмінні ознаки формули винаходу (відмінні ознаки раціоналізаторської пропозиції, корис-

ної моделі, промислового зразка тощо), до собівартості реалізованої продукції згідно з формулою:

$$K_H = C_{BO} / C_P, \quad (29)$$

де:

C_{BO} — частина собівартості реалізованої продукції, що припадає на відмінні ознаки ОІВ, гривень;

C_P — собівартість реалізованої продукції, гривень.

Коефіцієнт досягнутого позитивного ефекту визначається згідно з табл. 3

Таблиця 3

Коефіцієнт досягнутого позитивного ефекту $K_{Пе}$

№ за/п	Досягнутий результат	$K_{Пе}$
1	Покращено другорядні техніко-економічні характеристики продукції, не зафіксовані офіційними документами (технічні умови, паспорт, інструкція тощо)	0,01
2	Покращено техніко-економічні характеристики, що зафіксовано офіційним документом	0,05
3	Покращено основні визначальні техніко-економічні характеристики продукції, що зафіксовано офіційним документом	0,10
4	Досягнуті якісно нові основні техніко-економічні характеристики продукції, що зафіксовано офіційним документом	0,25
5	Одержано нову продукцію, що має більш високі нові основні техніко-економічні характеристики серед аналогічних відомих видів продукції	0,50
6	Одержано нову продукцію, що вперше освоєна у державі та має якісно нові техніко-економічні показники	1,0

Зазначені Методичні рекомендації в напрямі розрахунку оцінки економічної ефективності бізнесового рішення та на їх основі розрахунку приросту прибутку у різних ситуаціях, на жаль, обмежуються контрагентами договору купівлі/продажу ОПІВ можливістю надання або відсутністю економічної інформації, пов'язаної з собівартістю реалізованої одиниці продукції відповідно у розрахунковому і базовому періодах, витрат підприємства на виготовлення і реалізацію одиниці продукції при використанні відповідно базового і нового технічного процесу, питомих (на одиницю витрат) капітальних вкладень відповідно у базовому і розрахунковому періодах тощо, що пов'язано в ряді випадків з відсутністю здійснення до-

статньо повного бухгалтерського обліку по окремих видах продукції, технічних рішеннях та використовуваної технології, небажання надавати інформацію з розкриттям детально прийнятого бізнесового рішення та його матеріального забезпечення, відсутністю прогнозних розрахунків очікуваних результатів бізнесового рішення тощо. За таких умов важко оцінити вартість майнових прав на ОПІВ, що обмежує отримання в кінцевому розрахунку приросту прибутку при впровадженні інноваційного бізнесового рішення. Зазначену особливість слід враховувати при оцінці розміру економічної вигоди від використання ОПІВ та відображенні її у грошових потоках, технологія розрахунку яких наведена О. Г. Мендрулом та В. С. Ларцевим у їх монографії [7, 144–153]. При цьому зазначені автори для цілей оцінки вигоди ОПІВ пропонують поділяти на забезпечуючи (у сфері управління матеріально-технічним забезпеченням), комерційні (у сфері комерційної діяльності) та виробничі (у сфері управління виробництвом), що є в окремих випадках дискусійним, враховуючи особливості використання майнового права інтелектуальної власності.

*Оцінка вартості суб'єктивної комерційної цінності
майнового права інтелектуальної власності на винахід,
корисну модель і промисловий зразок*

З оцінкою вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності пов'язують приведені капітальні вкладення.

Що стосується капітальних вкладень, то їх включають до витрат на створення ОПІВ (витрати на науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи) та підготовку виробництва до використання ОПІВ.

Якщо капітальні вкладення здійснюються протягом календарного року до і після впровадження ОПІВ, то такі вкладення є разовими. Такі капітальні витрати частіше використовують при впровадженні раціоналізаторських пропозицій на підприємстві, на якому є такі пропозиції.

Питомі капітальні вкладення на одиницю продукції у такому разі визначаються за формулою 30:

$$K = K_6 / A, \quad (30)$$

де:

K — питомі капітальні вкладення на одиницю продукції, гривень;

$K_{\text{в}}$ — разові капітальні вкладення, гривень;

A — обсяг випуску продукції у цьому році, нат. одиниць.

Кошторис капітальних вкладень визначають з урахуванням таких економічних статей:

- 1) матеріали;
- 2) спецобладнання для науково-дослідних робіт;
- 3) основна заробітна плата;
- 4) додаткова заробітна плата;
- 5) відрахування на соціальне страхування;
- 6) витрати на відрядження;
- 7) витрати на роботи, які виконуються сторонніми організаціями;
- 8) інші прямі витрати;
- 9) накладні витрати.

Якщо капітальні вкладення здійснюються протягом кількох років (при впровадженні ОПІВ — наприклад, патенту на винахід), то при визначенні прогнозного прибутку слід урахувати фактор часу за формулою 31:

$$\alpha_t = (1 + E_n)^t, \quad (31)$$

де:

α_t — коефіцієнт приведення;

E_n — нормативний коефіцієнт приведення (норма дисконту);

t — число років, що розділяють витрати і результати, визначається за формулою 32:

$$t = T - n_t, \quad (32)$$

де:

T — порядковий рік освоєння ОПІВ, рахуючи від дати початку розрахункового року (періоду);

n_t — рік здійснення інвестицій.

Величина коефіцієнта приведення E_n (норма дисконту, коефіцієнт ефективності капітальних вкладень), як правило, вибирається рівним 0,1. Нормативний показник ефективності для промисловості приймається розрахунково на рівні $E_n = 0,15$. Показник ефективності (коефіцієнта приведення) приймається залежно від конкретних умов (як правило, відповідає або наближається до облікової процентної ставки Національного банку України).

Розмір коефіцієнта a_t для різних значень t до і після визначення (прийняття) розрахункового року та $E_n = 0,1$ наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Значення коефіцієнта a_t ($1/a_t$) при $E_n = 0,1$

Число років, що передують розрахунковому періоду	a_t	Число років, що слідує за розрахунковим періодом	$1/a_t$	Число років, що слідує за розрахунковим періодом	$1/a_t$
10	2,5937	1	0,9091	11	0,3505
9	2,3579	2	0,8264	12	0,3186
8	2,1436	3	0,7513	13	0,2897
7	1,9487	4	0,6830	14	0,2633
6	1,7716	5	0,6209	15	0,2394
5	1,6105	6	0,5645	20	0,1486
4	1,4641	7	0,5132	25	0,0923
3	1,3310	8	0,4665	30	0,0573
2	1,2100	9	0,4241	40	0,0221
1	1,1000	10	0,3855	50	0,0085
0	1,000				

Підприємство, відповідно до чинних законодавчих актів України та планованого терміну окупності витрат на ОПІВ, може встановлювати й інші значення коефіцієнта E_n , однак не менше 0,1 і не більше встановлених законодавством розмірів, які пов'язані з галузевою особливістю капітальних вкладень, що враховують ефективність.

Якщо тривалість розрахункового періоду менше одного року (півроку, квартал, місяць), то при визначенні прибутку коефіцієнт E_n необхідно помножити на відповідний коефіцієнт (0,5; 0,25 чи 0,083).

З метою врахування інфляційних процесів, при визначенні прибутку, коефіцієнт E_n необхідно помножити на поправний коефіцієнт K_{inf} , який визначається за формулою 33:

$$K_{inf} = I_t / I_{t-1}, \quad (33)$$

де :

I_t — індекс інфляції розрахункового періоду (року);

I_{t-1} — індекс інфляції попереднього року.

Приведення по фактору часу до розрахункового періоду витрат і результатів, здійснюваних і одержуваних до і після розрахункового року (періоду) здійснюється таким шляхом:

1. Витрати і результати, здійснені й отримані до розрахункового року (періоду) використання ОПІВ, помножуються на коефіцієнт приведення і підсумовуються за формулою 34:

$$K_{TD} = \sum_{n=1}^T K_B \cdot (1 + E_H)^{T-n}, \quad (34)$$

де:

K_{TD} — сумарні капітальні вкладення, здійснені та приведені до розрахункового року (періоду), гривень;

K_B — капітальні вкладення року T , гривень;

n — розрахунковий період.

2. Витрати і результати, здійснювані й одержувані після початку використання ОПІВ, діляться на коефіцієнт приведення і сумуються за формулою 35:

$$K_{TP} = \sum_{n=1}^T K_B / (1 + E_H)^{T-n}, \quad (35)$$

де:

K_{TP} — капітальні вкладення, здійснені після і приведені до розрахункового року (періоду), гривень.

3. Сумарні капітальні вкладення K_T , приведені до розрахункового року (періоду), визначаються за формулою 36:

$$K_T = K_{TD} + K_{TP}, \quad (36)$$

Тут слід зауважити, що формули 24 та 25 (див. Методичні рекомендації) практично тотожні за змістом, де капітальні вкладення (K_B) залишаються постійними, незалежно від життєвого циклу ОПІВ, який не завжди виконується. Коефіцієнт ефективності капітальних вкладень E_H може як співпадати з коефіцієнтом дисконтування, так і не співпадати з ним. Заповнення кошторису капітальних вкладень у зв'язку з обмеженістю інформації може бути неповним, що обмежує можливість розрахунку змін витрат, пов'язаних з упровадженням ОПІВ.

Наведені математичні формули розглядаємо як методичне джерело для розрахунків, які дають змогу через приведені витрати (со-

біовартість) і прибуток з урахуванням приведених капіталовкладень визначити вартість суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності.

При цьому потрібно враховувати важливу особливість, пов'язану зі зміною економічної природи формування складових у наведених формулах, що стосується, наприклад, собівартості не річного випуску продукції (поточні витрати виробництва), а нового показника, яким є собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) на рівні фінансового обліку, яка на відміну від попередньої собівартості складається зовсім іншим методом.

Так, у бухгалтерському обліку присутнє розділення витрат на ті, що включаються до собівартості продукції (робіт, послуг), і ті, які списуються за рахунок прибутку (доходу). Це пов'язано з дією ПСБО 16 «Витрати» [98] та П(С)БО 9 «Запаси» [162], які відокремлюють податковий облік від бухгалтерського обліку стосовно собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг). У п. 11 ПСБО 16 «Витрати» зазначаються два види собівартості продукції — виробнича та собівартість реалізованої продукції. Для визначення виробничої собівартості продукції важливе значення мають прямі витрати — витрати, що можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом. Об'єкт витрат — це продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат (п. 4 ПСБО 16 «Витрати»).

Водночас собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) приймається на рівні фінансового обліку, яка відповідно п. 11. П(С)БО 16 «Витрати» складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) та яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат і наднормативних виробничих витрат, які включають до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) за рішенням уповноваженої особи (керівника) підприємства тільки в тому випадку, якщо вони не пов'язані з нестачами, псуванням, нетехнологічним використанням і порушенням правил зберігання. Наднормативні виробничі витрати до складу податкових витрат не включають.

В обліковій політиці кожного підприємства на сьогодні самостійно визначаються з переліком і складом виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) із додержанням п. 11 П(С)БО 16 «Витрати», до якої включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;

- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати (змінні та постійні).

До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, які оцінюються у порядку, викладеному в п. 11 П(С)БО 16 «Витрати». Зворотні відходи виробництва — це залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів та інших видів матеріальних цінностей, що утворилися у процесі виробництва продукції (робіт, послуг), втратили повністю або частково споживчі властивості початкового матеріалу (хімічні та фізичні) і через це використовуються з підвищеними витратами (зниженням виходу продукції) або зовсім не використовуються за прямим призначенням.

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

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, і витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.

Змінні загальновиробничі витрати на обслуговування та управління виробництвом (цехів, ділянок), що змінюються прямо пропорційно зміні обсягу діяльності. Це значить, що змінні загально-виробничі витрати розподіляють на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), з огляду на фактичну потужність звітного періоду.

Постійні загальновиробничі витрати на обслуговування та управління виробництвом, які залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Це значить, що постійні загальновиробничі витрати розподіляють на кожен об'єкт витрат із використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) за нормальної по-

тужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включають до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Під нормальною потужністю згідно з п. 4 П(С)БО 16 «Витрати» розуміють очікуваний середній обсяг діяльності, який може бути досягнутий за умов звичайної діяльності підприємства протягом кількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва.

Витрати розділяються за видами на загальновиробничі, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та на адміністративні витрати, витрати на збут тощо. Усі витрати, які не увійшли до собівартості реалізованої продукції, як і доходи, списуються на фінансовий результат, де і формується нерозподілений прибуток або непокриті збитки.

Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину (п. 16 П(С)БО 16 «Витрати»).

Слід також звернути увагу на зміни в технології, матеріальному забезпеченні та нормуванні процесів, пов'язаних з очікуваними прогностичними наслідками у набувача патенту при запровадженні інновації у вигляді ОПВ, пов'язаних з прогностичними капітальними вкладеннями.

З урахуванням викладеного, можна підійти [3, 147–148] до оцінки вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності, яка буде становити для продавця з використанням комерційної цінності патенту на винахід ($\Delta_{\text{мпів патенту}}$), урахуваючи життєвий цикл продукції з використанням ОПВ і життєвий цикл ефективності на ринку інноваційної продукції з позиції набувача патенту, що досягається шляхом використанням в формулі коефіцієнта дисконтування (R):

$$\Delta_{\text{мпів патенту}} = \sum_{i=1}^T \sum_{i=T}^n Y_i (1+R)^{T-i} = \sum_{i=T} C_{\text{мпів } i}, \quad (37)$$

де:

$$C_{\text{мпів } i} = \sum_{i=1}^T \sum_{i=T}^n Y_i (1+R)^{T-i} = \sum_{i=T} C_{\text{мпів } i} —$$

— поточна вартість суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності патенту на винахід на період оцінки;

$i = 1, 2, 3, \dots, n$ — період, років;

T — період оцінки, рік;

R — коефіцієнт дисконтування (ставка процента), який визначається

$$R = 1 / (1 + it)^t, \quad (38)$$

При цьому враховують безризикову ставку віддачі на капітал, величину премії за ризики, пов'язані з інвестуванням капіталу в придбання оцінюваної ОПВ, ставки віддачі на капітал, аналогічних за рівнем ризику інвестицій. Безризикова ставка віддачі при найменш ризикованому вкладенні капіталу (наприклад, ставка прибутковості за депозитами Національного банку України або ставкою прибутковості до погашення державних цінних паперів).

$$Y_i = K_{\sigma i} \cdot E_{\eta i}, \quad (39)$$

де:

Y_i — додатковий прибуток (приріст прибутку) в i -й період;

$K_{\sigma i}$ — капітальні вкладення за i -й період;

$E_{\eta i}$ — коефіцієнт ефективності капітальних вкладень, прийнятий в i -й період.

Додатковий прибуток (приріст прибутку) (Y_i) від використання ОПВ, наприклад патенту на винахід, може бути постійним у якості потоку додаткового прибутку і залежатиме від обсягу реалізованої інноваційної продукції. Тому базовий прибуток не має значення для визначення оцінки вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності, яка буде становити для продавця з урахуванням комерційної цінності патенту на винахід ($\Delta_{\text{мпів патенту}}$). У спрощеному варіанті додатковий прибуток (приріст прибутку) (Y_i) може розглядатись як постійна перевага у прибутку (доходу) у прогнозованому періоді протягом тривалого періоду часу у постійних розмірах, тоді в цьому випадку використовується формула 40:

$$C_{\text{мпів } i} = \Delta Y_{\text{пост } i} / k_i, \quad (40)$$

де:

$\Delta Y_{\text{пост } i}$ — постійна різниця i -того прибутку від використання ОПВ та i -того прибутку без використання оцінюваного ОПВ;

k_i — коефіцієнт капіталізації за ставкою дисконту.

Ставка дисконту (ставка дисконтування, бар'єрна ставка) — коефіцієнт, що застосовується для визначення поточної вартості з огляду на грошові потоки, які прогножуються на майбутнє, за умови їх зміни протягом періодів прогнозування. Ставка дисконту характеризує норму доходу на інвестований капітал та норму його повернення в післяпрогнознний період, відповідно до якої на дату оцінки покупець може інвестувати кошти у придбання об'єкта оцінки з урахуванням компенсації всіх своїх ризиків, пов'язаних з інвестуванням [163].

Якщо враховується життєвий цикл інноваційної продукції на ринку залежно від попиту, то по кожному року потрібно враховувати зменшення вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності, яка передбачає умовне зменшення капіталу з урахуванням його знецінення для набувача ОПВ з урахуванням тривалості господарського обороту ОПВ, яка визначається такою формулою:

$$C_{\text{мнів } i} = \sum_{i=1}^n N \Delta Y_{\text{ном } i} \cdot 1 / (1 + Ri)^i, \quad (41)$$

де:

$i = 1, 2, 3, \dots, n$ — тривалість господарського обороту ОПВ, років;

N — нормативна амортизація ОПВ

$(1 + R)^{T-i}$ — вираз у дужках (у формулі 37) відповідає ставці складного проценту при умові $(T - i) > 0$.

Складні відсотки — це такі, що нараховуються на розмір вкладу й додаються до нього (капіталізуються), після чого на отриману суму знову нараховуються відсотки.

У період $i = T$ показник ступеня виразу $(1 + R)$ буде дорівнювати $i - T = 0$, тоді вираз $Y_i (1 + R)$ буде відповідати значенню поточної вартості грошового потоку прибутку в період $i = T$.

Економічна природа приросту прибутку (Y_i) або постійна перевага у прибутку (доходу) у прогнозованому періоді в i -й період еквівалентна приведенням капітальним вкладенням (формула 42):

$$Y_i \approx [(C_{pn \phi} - C_{pn p}) \cdot A_n] \approx K_{ei} \cdot E_{ni}, \quad (42)$$

де:

Y_i — додатковий прибуток (приріст прибутку) в i -й період;

$C_{pn\ p}$ — собівартість реалізованої одиниці продукції повної відповідно у розрахунковому (прогнозованому) i -ому періоді, гривень;

$C_{pn\ ф}$ — фактична собівартість реалізованої одиниці продукції повної у i -му періоді, гривень;

A_n — обсяг продукції, реалізованої у розрахунковому прогнозованому i -ому періоді, натуральних одиниць.

Собівартість реалізованої одиниці продукції повної за розрахунковий (прогнозний) i -й період враховує зміни, які розраховуються за окремими статтями собівартості реалізованої одиниці продукції під впливом прийнятого до відчуження винаходу. При цьому зберігається в основному структура собівартості реалізованої одиниці продукції повної в порівнянні з фактичною.

Собівартість реалізованої одиниці продукції повної фактичної за i -й період приймається за даними набувача патенту (контрагента договору про відчуження винаходу). Отриманий приріст прибутку еквівалентний приведеним капітальним вкладенням за i -й період завдяки прийнятому коефіцієнту приведення E_n (норма дисконту, коефіцієнт ефективності капітальних вкладень).

3.3. Методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності в умовах використання нової методики економічної ефективності інвестицій

Із 90-х років, як зазначає Т. Бенъ, набула поширення нова для нашої країни методика визначення економічної ефективності інвестицій [164], і хоча стара методика офіційно не була скасована, її практичне застосування звужувалося. Згідно з новою методикою економічна ефективність інвестицій визначається за допомогою показників чистої теперішньої вартості (*Not present value, NPV*), дисконтованого строку окупності (*DPB*), внутрішньої норми прибутку (*Internal rate of return, IRR*), індексу прибутковості (*PI*).

Зазначені показники модельно пов'язані з визначенням вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності, яка еквівалентна вкладеним інвестиціям (капітальним вкладенням) при комерціалізації майнових прав інтелектуальної власності за умови їх ефективності, що впливає на прийняття управлінських рішень. Вкладення інвестицій у новациї в сучасних умовах розглядають як інноваційний проект або інноваційно-інвестиційний проект. Його розробка відноситься до бізнес-планування, яке також має відповідні етапи підготовки, якщо пов'язувати з інноваційною діяльністю підприємства.

На наш погляд, слід погодитися з науковцями С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, Я. С. Богів, які справедливо вказують, що проблема бізнес-планування інноваційних проєктів полягає в тому, що досі відсутні спеціально розроблені технології бізнес-планування, які давали б змогу адекватно аргументувати економічну ефективність вкладення коштів в інновації з урахуванням тих чинників, які відрізняють інноваційні проєкти від усіх інших інвестиційних проєктів. Вони також зазначають, що аналіз діючих стандартів бізнес-планування [165–169], науково-методичних праць [170], а також інших джерел [171–177] дають змогу стверджувати, що для реалізації інноваційних проєктів відсутні спеціальні технології бізнес-планування [178, 199]. Як наслідок, зауважують науковці, стандартні технології адаптуються до конкретних умов ініціаторами інноваційних проєктів на основі власного досвіду, бачень, переконань. Це здебільшого є причиною суб'єктивізму бізнес-планування інноваційних проєктів. Аналіз технологій бізнес-планування на промислових підприємствах показав, що більшість із них базується на стандартах ЮНІДО, ЄБРР, KPMG, BFM Group, а також MasterPlans, TACIS [178, 199–200], якими можна скористатися в процесі формування інноваційного бізнесового проєкту, де більше приділяється уваги фінансовим інвестиційним розрахункам. Однак, при цьому поза увагою залишається розробка, придбання на договірній основі патентів, корисних моделей, промислових зразків, які були б спрямовані на виробництво інноваційної продукції за цими стандартами.

З нашої позиції, розробка, придбання та впровадження майнових прав інтелектуальної власності пов'язані з прогностичним інноваційним бізнес-проєктуванням, а при впровадженні чергового інноваційного технічного рішення — з прогностичним інноваційним плануванням його корисності. Цьому сприяє чинний Закон України «Про інноваційну діяльність» [179], що наголошує на змісті інноваційного проєкту, яким є комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) стосовно створення та реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції.

Інноваційний проєкт, як справедливо зауважує Н. В. Гуріна, охоплює весь цикл від виникнення ідеї новини до її практичної реалізації підприємством на ринку. Таким чином, інноваційний проєкт орієнтований на споживання ринку, на конкретних споживачів [180, 29]. Головною метою інноваційного проєкту, при якому планується впровадження кількох інноваційних рішень, суб'єкт

господарювання здійснює заходи, які полягають у підтвердженні технічних, технологічних і комерційних параметрів планування подальшого бізнесу, тобто обґрунтування бізнес-плану інвестиційного проекту серійного виробництва, збуту і післяпродажного обслуговування розробленого товару. Як правило, при формуванні такого інноваційного проекту покупець висуває вимоги, які відповідають якісним і кількісним ознакам його інноваційного рішення.

Оцінка ефективності інвестицій в інновації є найбільш відповідальним і вирішальним етапом у процесі прийняття інвестиційних рішень. Від результатів цієї оцінки, її об'єктивності та обґрунтованості залежить прийняття цього проекту до реалізації або його відхилення. Ця оцінка дає змогу передбачити строки повернення вкладеного капіталу, ефективність його використання, темпи розвитку підприємства тощо, якщо ідеться про вплив інновацій на його економічний розвиток.

Світовий досвід нагромадив значну кількість методів і прийомів інноваційно-інвестиційного аналізу, за допомогою яких здійснюється інвестиційний аналіз інноваційних проектів, тобто оцінюється і зіставляється інвестиційна привабливість (ефективність) напрямів інвестування окремих інноваційних програм (проектів) або інноваційних об'єктів.

Ефективність інвестицій в інновації знаходить своє вираження у взаємопов'язаній системі показників обчислення ефективності (оцінки привабливості) інвестування, що різнобічно характеризують ефективність використання інвестованого капіталу в інноваційні управлінські рішення.

Стандартизований підхід до оцінки та аналізу інвестиційних проектів було запроваджено завдяки діяльності Міжнародного центру промислових досліджень при ЮНІДО (UNIDO, United National Industrial Development Organization — Організації ООН з проблем промислового розвитку). У 1978 році було опубліковано «Керівництво з оцінки проектів», у роботі над створенням якого брали участь головні міжнародні фінансові інститути (МБПР, МВФ тощо). Ця методика була спеціально розроблена для техніко-економічного обґрунтування інвестиційних проектів у країнах, що розвиваються [181]. Мета цієї методики полягала у наданні країнам, що розвиваються, інструменту для визначення якості інвестиційних пропозицій і сприянні стандартизації промислових техніко-економічних досліджень. Розрахунки ефективності, виконані у відповідності із зазначеною методикою, визнаються зарубіжними інвесторами, і це полегшує проходження міжнародної експертизи інвести-

ційних проєктів, що особливо актуально для проєктів, які потребують залучення іноземних інвестицій. Саме ця методика використовується для аналізу інвестиційних проєктів і в Україні.

Методи оцінки ефективності майнових прав інтелектуальної власності у складі інноваційно-інвестиційних проєктів, їх класифікація та принципи

Питання застосування сучасних показників ефективності майнових прав інтелектуальної власності та інвестицій певною мірою розкриті в зарубіжних джерелах. Як зазначалося вище, найбільш відомими в Україні є методичні рекомендації з оцінки ефективності інвестиційних проєктів ЮНІДО. Щодо вітчизняних і закордонних джерел з цієї тематики варто відзначити праці І. А. Бланка, А. А. Пересади, Т. В. Майорової, І. В. Ліпсіца, В. В. Коссова, І. А. Зіміна, Д. Е. Старика та інших. Згадані вчені-економісти розглянули види [182] та методи [183–188] оцінки інвестиційних рішень.

Зокрема, Д. Е. Старик розглядає статистичні і динамічні методи оцінки інвестиційних проєктів, подає аналіз проєктів, за якими неможливо або не доцільно здійснювати вартісну оцінку результатів, і проєктів, які включають вартісну оцінку. Цей автор розглянув показники ефективності інвестицій, привів динамічну і статистичну класифікацію постановок завдань з оцінки комерційної ефективності інвестицій. Учені І. В. Ліпсіц, В. В. Коссов сформулювали правила фінансово-економічної оцінки інвестиційних проєктів, здійснили класифікацію методів оцінки привабливості інвестицій. Критерії та способи оцінки інвестиційних проєктів були розглянуті І. А. Зіміним. Дослідники А. А. Пересада і Т. В. Майорова розглянули критерії оцінки інвестиційних проєктів (кількісні та якісні) для малих, середніх, великих інвестиційних проєктів та навели приклади розрахунку показників ефективності реальних інвестиційних проєктів.

Слід зазначити, що в економічному середовищі все більшого поширення набувають терміни «інноваційно-інвестиційний проєкт» та «інноваційний проєкт», які відтворюють нові підходи до наповнення інвестиційних проєктів головним змістом, пов'язаним із використанням ОПІВ, спрямованих на отримання інноваційної продукції. Так, Б. Ф. Заблоцький під інноваційним проєктом розуміє систему взаємопов'язаних цілей і програм їх досягнення, що являє собою комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проєктної до-

кументації, яка забезпечує ефективне вирішення конкретного науково-технічного завдання (проблеми), вираженого у кількісних показниках, і приводить до інновації [189, 180]. Інвестиційний проєкт є складовою інноваційного проєкту в частині плану інвестування, фінансових джерел, ефективності інвестицій для реалізації управлінських рішень щодо впровадження науково-технічних, дослідно-конструкторських проєктів з використанням відповідних ОПІВ.

На сьогоднішні виділяють такі принципи в оцінці ефективності майнових прав інтелектуальної власності у складі інноваційно-інвестиційних проєктів, яких треба дотримуватися:

- 1) оцінка ефективності повинна здійснюватися на основі співвідношення обсягів витрат із сумами і термінами отримання доходів (прибутку);
- 2) необхідно поєднувати матеріальну та вартісну оцінку ефективності капіталовкладень і використовувати три варіанти оцінки ефективності:
 - *чисто технічний варіант* — підприємство при нарощуванні потужностей повинно враховувати ринковий попит на товар, що виробляється, і рівень собівартості. Інакше, чим більше підприємство вироблятиме продукції, тим вищим буде його збиток;
 - *вартісний варіант* — через порівняння витрат на виробництво продукції та ринкових цін її реалізації, при цьому грошові оцінки необхідно доповнювати технічними розрахунками, оскільки інфляція може приховувати зниження обсягу продажів;
 - *поєднання вартісних і технічних критеріїв ефективності* — цей варіант найбільш надійний, оскільки дає змогу всебічно оцінити технологію і рівень ефективності, закладені в проєкті;
- 3) оцінка повернення вкладеного капіталу повинна здійснюватися на основі показника *чистого грошового потоку*, який формується як за рахунок чистого прибутку, так і за рахунок амортизаційних відрахувань у процесі використання ОПІВ;
- 4) *наведення показників до порівняного вигляду*, тобто до справжньої поточної вартості. На перший погляд здається, що засоби, які інвестуються, завжди виражені в справжній вартості, оскільки, зазначимо, передуються у термінах їх віку у вигляді грошового потоку. У реальній практиці це не так — процес інвестування здебільшого здійснюється не вміть, а проходить ряд етапів. Тому за винятком першого етапу всі подальші суми, що інвестуються, повинні наводитися до справжньої вартості (диференційовано по кожному етапу подальшого інвесту-

- вання). Так само повинна наводитися до справжньої вартості і сума грошового потоку (по окремих етапах його формування);
- 5) *дисконтна ставка* має бути диференційована для різних інноваційно-інвестиційних проєктів.

Вибір дисконтної ставки в процесі наведення окремих показників до справжньої вартості має бути диференційований для різних ОПВ. Розмір доходу від інвестицій (у реальному інвестуванні таким доходом виступає грошовий потік) формується з урахуванням таких чотирьох чинників: середньої реальної депозитної ставки; темпу інфляції (або премії за інфляцію); премії за ризик; премії за низьку ліквідність;

- 6) *розгляд ОПВ упродовж усього його життєвого циклу* (розрахункового періоду) — від проведення попередніх досліджень до припинення проєкту;
- 7) *принцип позитивності і максимуму ефекту*. Для того щоб інноваційно-інвестиційний проєкт, з точки зору інвестора, був визнаний ефективним, необхідно, щоб ефект реалізації проєкту, який його породжує, був позитивним; при порівнянні альтернативних проєктів перевага повинна надаватися проєкту з найбільшим значенням ефекту;
- 8) *облік майбутніх витрат і надходжень*. При розрахунках показників ефективності повинні враховуватися лише майбутні в ході здійснення проєкту витрати і надходження. При цьому треба включати майбутні втрати, які безпосередньо викликані здійсненням проєкту;
- 9) *облік чинника часу*. При оцінці ефективності проєкту повинні враховуватися різні аспекти чинника часу, у тому числі динамічність (зміна в часі) параметрів проєкту і його економічного оточення; розриви в часі (лаги) між виробництвом продукції або надходженням ресурсів і їх оплатою; нерівноцінність різночасних витрат і (або) результатів;
- 10) *облік усіх найбільш істотних наслідків проєкту*. При визначенні ефективності інноваційно-інвестиційного проєкту повинні враховуватися всі наслідки його реалізації, як безпосередньо економічні, так і позаекономічні (зовнішні ефекти, суспільні блага). У тих випадках, коли їх вплив на ефективність допускає кількісну оцінку, її слід виробити. У інших випадках облік цього впливу повинен здійснюватися експертно;
- 11) *облік наявності різних учасників проєкту*, неспівпадання їх інтересів і різних оцінок вартості капіталу, що виражаються в індивідуальних значеннях норми дисконту;

- 12) облік впливу на ефективність інноваційно-інвестиційного проекту потреби в оборотному капіталі, необхідного для функціонування створюваних у ході реалізації проекту виробничих фондів;
- 13) порівняння «з проектом» і «без проекту». Оцінка ефективності проекту повинна вироблятися зіставленням ситуацій не «до проекту» і «після проекту», а «без проекту» і «з проектом»;
- 14) багатоступінчастість оцінки. На різних стадіях розроблення і здійснення проекту (обґрунтування інвестицій, техніко-економічне обґрунтування (ТЕО), вибір схеми фінансування, економічний моніторинг) його ефективність визначається заново, з різною глибиною опрацювання.

Таким чином, критерії, що використовуються для оцінки інноваційно-інвестиційних проектів або оцінки ефективності майнових прав інтелектуальної власності у складі інноваційно-інвестиційних проектів повинні відображати головні аспекти й умови їх використання. Саме з означеної позиції слід підходити до оцінки вартості технологій при здійсненні її трансферу, що може відповідати вимогам Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [190, пп. 2, п. 1 ст. 19] щодо ціни технологій чи розміру плати за їх використання.

Методи оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проектів — це способи визначення доцільності довгострокового вкладення капіталу в різні об'єкти (проекти, заходи) з метою оцінки перспектив їх прибутковості й окупності.

Оцінка ефективності майнових прав інтелектуальної власності та інвестицій — один із головних елементів інноваційно-інвестиційного аналізу та основний інструмент правильного вибору з кількох об'єктів права інтелектуальної власності або інвестиційних проектів найбільш ефективного, удосконалення інвестиційних програм і мінімізації ризиків.

Методи оцінки не в усіх випадках можуть бути єдиними, оскільки об'єкти права інтелектуальної власності або інвестиційні проекти з використанням ОПВ значно відрізняються за масштабами витрат, строків їх корисного використання, а також за результатами, які будуть одержані в майбутньому.

До дрібних інноваційно-інвестиційних проектів, що не потребують великих капітальних вкладень, що не дуже впливають на зміну обсягу випуску продукції, а також мають невеликий строк

корисного використання, можна застосовувати найпростіші способи розрахунків.

Водночас, створення та реалізація більш масштабних і нових об'єктів права інтелектуальної власності або інвестиційних проєктів з використанням ОПІВ (освоєння принципово нових видів продукції, нових технічних рішень, нових технологій тощо), які потребують досить значних капітальних та інших інвестиційних витрат, зумовлює необхідність обліку великої кількості факторів і, як наслідок, проведення більш складних розрахунків, а також уточнення методів оцінки ефективності. Чим масштабнішим є об'єкт права інтелектуальної власності і чим більше змін він зумовлює за результатами господарської діяльності підприємства, тим точнішими повинні бути розрахунки грошових потоків і методи оцінки ефективності майнових прав інтелектуальної власності або інвестиційного проєкту з використанням ОПІВ.

Ті обставини, що рух грошових коштів, викликаний реалізацією ОПІВ або інноваційних проєктів з використанням ОПІВ, відбувається протягом кількох років, ускладнює оцінку їх ефективності. З урахуванням того, що впровадження інтелектуальної власності протягом тривалого періоду впливає на економічний інноваційний потенціал і результати господарської діяльності підприємства, помилка в оцінці їх ефективності загрожує значними фінансовими ризиками і втратами.

Економічній науці відомі кілька основних причин розбіжності між проєктними й фактичними показниками ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів з використанням ОПІВ.

До *першої групи причин* відносять свідоме завищення ефективності ОПІВ, яке обумовлене суб'єктивною позицією деяких учених, науковців і фахівців підприємства та їх боротьбою за обмежені фінансові ресурси. Захиститися від таких прорахунків можливо лише шляхом створення на підприємствах відповідних систем управління, що дають змогу координувати й контролювати роботу функціональних служб підприємства, або залучення незалежних експертів до перевірки об'єктивності розрахунків, пов'язаних з оцінкою ефективності інвестиційних проєктів з використанням ОПІВ.

Друга група причин обумовлена недостатнім обліком факторів ризику й невизначеності, що виникають у процесі використання ОПІВ.

З огляду на вищенаведене, при перспективній оцінці ефективності використання ОПІВ виникає безліч проблем. Уникнути або звести їх до мінімуму значною мірою допоможе вибір найбільш

об'єктивних методів оцінки ефективності майнових прав інтелектуальної власності.

На сьогодні у європейських країнах і в США існує кілька методів оцінки ефективності. Їх можна розділити на дві основні групи: методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів та інноваційно-інвестиційних проєктів, що не включають дисконтування, та методи оцінки з урахуванням дисконтування.

На нинішньому етапі господарювання існує дві основні групи методів оцінки економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів: *статичні та динамічні*.

Статичні методи передбачають розрахунок показників на основі недисконтованих грошових потоків, тобто вони не враховують зміну вартості грошей у часі. Такі методи здебільшого використовувалися в умовах командно-адміністративної системи або в межах короткострокового періоду, які нами вже розглядалися.

Динамічні ж методи, навпаки, враховують зміну вартості грошей у часі і передбачають приведення вартостей усіх грошових потоків до одного й того ж самого періоду шляхом їх дисконтування чи компаундингу (нарощування).

Саме динамічні методи набули широкого застосування в більшості країн світу [191].

До методів, що не включають дисконтування, належать такі [192, 54–55]:

- а) метод, заснований на розрахунках строків окупності інвестицій (строк окупності інвестицій);
- б) метод, заснований на визначенні норми прибутку (норма прибутку на капітал);
- в) метод, заснований на розрахунках різниці між сумою доходів і інвестиційними витратами (одноразовими за витратами) за весь строк використання ОПІВ;
- г) метод порівняльної ефективності наведених витрат на виробництво продукції;
- д) метод вибору варіантів капітальних вкладень на основі порівняння маси прибутків (метод порівняння прибутків).

Методи оцінки ефективності, що не включають дисконтування, іноді називають *статистичними методами оцінки ефективності*. Ці методи спираються на проєктні, планові та фактичні дані про витрати й результати, обумовлені реалізацією інвестиційних проєктів з використанням ОПІВ. При використанні цих методів в окремих випадках застосовують такий статистичний метод, як розрахунки середньорічних даних про витрати й результати (доходи)

за весь строк використання ОПІВ. Це припущення використовується в тих ситуаціях, коли витрати й результати нерівномірно розподіляються по роках використання ОПІВ [193].

За результатом такого методичного припущення не повною мірою враховується часовий аспект вартості грошей, фактори, пов'язані з інфляцією та ризиком. Водночас, із цим ускладнюється процес проведення порівняльного аналізу проектних і фактичних даних по роках використання ОПІВ. Тому статистичні методи оцінки ефективності (методи, що не включають дисконтування) найбільш раціонально застосовувати в тих випадках, коли витрати й результати рівномірно розподілені по роках використання ОПІВ і строк їх окупності охоплює невеликий проміжок часу — до п'яти років. Однак, завдяки своїй простоті, загальнодоступності для розуміння більшістю фахівців підприємств (фірм), високій швидкості розрахунків ефективності використання ОПІВ, доступності до одержання необхідних даних, ці методи одержали найбільш широке розповсюдження на практиці. Основні їх недоліки — охоплення короткого періоду часу, ігнорування тимчасового аспекту вартості грошей і нерівномірного розподілу грошових потоків протягом усього строку функціонування ОПІВ.

Усю сукупність *статистичних методів оцінки ефективності* використання ОПІВ можна умовно розділити на дві групи [194, 56–57]:

- 1) *методи абсолютної ефективності ОПІВ та інвестицій;*
- 2) *методи порівняльної ефективності варіантів капітальних вкладень.*

До *першої групи* належить метод, заснований на розрахунках строків окупності інвестицій, і метод, заснований на визначенні норми прибутку на капітал.

До *другої групи* — методи порівняльної оцінки ефективності ОПІВ та інвестицій:

- 1) *метод накопиченого сальдо грошового потоку (накопиченого ефекту) за розрахунковий період;*
- 2) *метод порівняльної ефективності — метод приведених витрат;*
- 3) *метод порівняння прибутків.*

Теорія абсолютної ефективності капітальних вкладень випливає з передумови, що реалізації або впровадженню підлягає такий інноваційний проект, який забезпечує виконання встановлених інвестором нормативів ефективності використання ОПІВ. До таких нормативів належить нормативний строк корисного викори-

стання ОПІВ, або одержання заданої норми прибутку. Проект підлягає впровадженню, якщо очікуване значення вищезгаданих показників буде рівним або більшим їх нормативних значень.

Теорія порівняльної ефективності капітальних вкладень виходить із передумови, що впровадженню (реалізації) підлягає такий проект із кількох (не менше двох), який забезпечує або мінімальну суму наведених витрат, максимальний прибуток, або максимум накопиченого ефекту за розрахунковий період його використання.

Дисконтування — метод оцінки ОПІВ та інвестиційних проектів з використанням ОПІВ шляхом вираження майбутніх грошових потоків, пов'язаних з реалізацією проектів, через їх вартість у теперішній момент часу.

Методи оцінки ефективності, засновані на дисконтуванні, застосовуються у випадках великомасштабних інноваційних проектів з використанням ОПІВ, реалізація яких потребує певного (значного) часу.

До *методів оцінки ефективності інвестицій* в інноваційний проект з використанням ОПІВ, які засновані на дисконтуванні, належать:

- метод чистої приведеної вартості (метод чистої дисконтованої вартості, метод чистої поточної вартості);
- метод внутрішньої норми прибутку;
- дисконтований строк окупності інвестицій в ОПІВ;
- індекс прибутковості;
- метод ануїтету.

Застосування показників визначення економічної ефективності інвестицій або ефективності майнових прав інтелектуальної власності у складі інноваційних проектів

Наведемо показники визначення та їх економічний зміст, що стосуються економічної ефективності інвестицій або ефективності майнових прав інтелектуальної власності у складі інноваційних проектів, до яких віднесено такі: чиста теперішня вартість, індекс рентабельності інвестицій, внутрішня норма прибутковості, дисконтований термін окупності інвестицій.

Чиста теперішня вартість (*Not present value, NPV*) являє собою дисконтну цінність інноваційних проектів з використанням ОПІВ (поточну вартість доходів або вигод від зроблених інвестицій або дохід від інвестиційного проекту з використанням ОПІВ шляхом вираження майбутніх грошових потоків).

NPV — є показником абсолютної ефективності інвестицій.

NPV дорівнює різниці між майбутньою вартістю потоку очікуваних вигод і поточною вартістю нинішніх і наступних витрат проекту протягом усього його циклу.

Для розрахунку NPV проекту необхідно визначити ставку дисконту, використати її для дисконтування потоків витрат та вигод і підсумувати дисконтні вигоди й витрати (витрати зі знаком мінус). У ході проведення фінансового аналізу зазвичай у якості ставки дисконту використовується ціна (вартість) капіталу проекту. В економічному аналізі ставка дисконту являє собою закладену вартість капіталу, тобто прибуток, який міг би бути одержаний при інвестуванні найприбутковіших альтернативних проектів.

Загальне правило прийняття проектів за критерієм NPV : якщо $NPV \geq 0$, то проект можна рекомендувати для фінансування. Якщо $NPV < 0$ — проект не приймається.

Значення $NPV = 0$ означає, що надходжень від проекту достатньо для того, щоб забезпечити мінімальний рівень доходності на інвестований капітал, тобто рівно стільки, щоб сплатити власникам капіталу плату за користування ним.

Значення $NPV > 0$ означає, що надходжень від інвестицій вистачить не тільки для розрахунків з кредиторами та засновниками підприємства, а й на збільшення доходів акціонерів, а це, у свою чергу, має результатом зростання вартості акцій цієї компанії. Тому можна говорити про те, що вартість підприємства (фірми) складається з двох часток:

- 1) вартості активів;
- 2) вартості «можливостей росту», тобто проектів з $NPV > 0$.

З огляду на зазначене, чиста теперішня вартість (NPV) розраховується за формулою 43:

$$NPV = -CF_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (43)$$

де:

CF_0 — сума інвестицій (тобто від'ємний грошовий потік);

CF_t — чисті грошові потоки (сума чистого прибутку та амортизації) у період t ;

r — вартість капіталу (процентна ставка);

t — 1, 2, ..., n — періоди прогнозування дії проекту;

n — тривалість прогнозування дії проекту.

Дослідник П. Орлов зазначає, що коли з'ясовують ефективність, зіставляють корисний результат із затратами або ресурсами, що його забезпечили. З цієї точки зору показник чистого дисконтованого фінансового результату (доходу, вартості) (*NVP*), широко використовуваний за рубежом, є показник ефекту, а коефіцієнт внутрішньої рентабельності (*Internal Rate of Return, IRR*), модифікований коефіцієнт внутрішньої рентабельності проекту (*MIRR*), дисконтований строк окупності інвестицій, коефіцієнт рентабельності проекту (*PI*) слід віднести до показників ефективності. У цьому зв'язку не можна погодитися з пропозицією вважати показник *NPV* вимірником ефективності інвестицій [156, 27].

Метод визначення індексу рентабельності інвестицій (*PI* — *Profitability Index*) є продовженням методу розрахунку чистого приведенного доходу (*NPV*). Однак, на відміну від показника *NPV* показник *PI* є відносною величиною і визначається як відношення суми приведених доходів до суми приведених на ту ж дату інвестиційних витрат.

Формулу визначення індексу доходності (*PI*) можна представити так (формула 44):

$$PI = \sum_{t=1}^m \frac{Rm}{(1+r)^i} / \sum_{t=1}^m \frac{I}{(1+r)^i}, \quad (44)$$

де:

Rm — чистий грошовий потік для *i*-го періоду;

I_i — початкові інвестиції;

t — 1, 2, ..., *m* — періоди прогнозування дії проекту;

r — ставка дисконтування (вартість капіталу, залученого до інвестиційного проекту).

Якщо *PI* > 1, проект вважається ефективним (прибутковим), а при *PI* < 1 — проект збитковий.

Метод визначення внутрішньої норми рентабельності інвестицій (*IRR* — *Internal Rate of Return*) полягає у визначенні показника, який характеризує максимально допустимий відносний рівень витрат, що мають місце при реалізації інвестиційного проекту або від інвестиційного проекту з використанням ОПВ шляхом вираження майбутніх грошових потоків.

У літературі зустрічаються й інші назви: внутрішня ставка рентабельності, внутрішня ставка доходу, внутрішня норма прибутковості.

Внутрішня норма прибутковості — це ставка дисконтування, за якої дисконтований чистий грошовий потік дорівнює дисконтованій сумі інвестиційних вкладень, тобто виконується рівність. Якщо при визначенні чистої теперішньої вартості ми розглядали безризикову ставку дисконтування, то в цьому випадку можна визначити саме норму прибутковості для поточного інвестиційного проекту (формула 45).

$$\sum_{t=0}^n CF_t \times \frac{1}{(1+IRR)^t} = \sum_{t=0}^n INV_t \times \frac{1}{(1+IRR)^t} ,$$

$$IRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{t=0}^n CF_t}{INV_t}} , \quad (45)$$

де:

IRR — внутрішня норма прибутковості;

CF_t — чистий грошовий потік, отриманий за період корисного використання інвестицій за період t ;

INV_t — інвестиції за період t ;

n — термін корисного використання інвестицій або реалізації проекту, у роках.

Фактично, це максимально можлива ставка, під яку підприємство могло б взяти кредит, а тому при суттєвому перевищенні показника над середньою кредитною ставкою, необхідно зважити всі за і проти при виборі джерел фінансування. Показник показує нижній гарантований рівень прибутковості проекту, а також максимальну ставку плати за інвестування [195].

IRR проекту дорівнює ставці дисконту, за якої сумарні дисконтні вигоди дорівнюють сумарним дисконтним витратам, тобто IRR є ставкою дисконту, за якої NPV проекту дорівнює нулю. IRR дорівнює максимальному проценту за позиками, який можна платити за використання необхідних ресурсів, залишаючись при цьому на беззбитковому рівні.

За своїм змістом IRR є очікуваним рівнем дохідності (більше за цю величину він бути не може, а менше — небажано для інвесто-

ра). Значення IRR — це точка беззбитковості, якщо $IRR > \text{вартості інвестованого капіталу}$, то акціонери компанії одержують прибуток, якщо $IRR < \text{вартості капіталу}$, то це означає зменшення поточного капіталу акціонерів.

Метод IRR — це метод класифікації інвестиційних пропозицій з використанням граничного рівня дохідності інвестицій в активи, який дорівнює ставці дисконту, за якою теперішня вартість надходжень від проекту дорівнює теперішній вартості витрат на нього.

На практиці IRR розраховують за наближеною формулою 46:

$$IRR = ri + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (r_2 - r_1), \quad (46)$$

де:

IRR — внутрішня норма рентабельності інвестицій;

ri — норма дисконту, за якої NPV додатне;

r_1 та r_2 — норма дисконту, за якої NPV від'ємне;

NPV_1, NPV_2 — значення чистого приведенного доходу при ставках дисконтування r_1 та r_2 відповідно.

Внутрішня норма рентабельності (IRR) є дуже популярним показником оцінки доцільності інвестицій в економічно розвинених країнах. Фактично IRR виражає розрахункову ставку відсотка, за якої отримувані доходи від інвестиційного проекту з використанням ОПІВ стають рівними витратам на цей проект, тобто внутрішня норма прибутковості є нормою дисконту, за якої чистий приведений дохід у процесі дисконтування буде приведений до нуля.

Якщо при деякій ставці дисконтування $r = d$ показник NPV дорівнюватиме нулю, то це означає, що приведені доходи стають рівними приведеним витратам. Така ставка дисконтування і отримала назву — *внутрішня норма рентабельності*. Рівняння для визначення IRR прийнято записувати у такому вигляді (формула 47):

$$IRR = \sum_{i=0}^t \frac{P_i}{(1 + IRR)^i} = 0, \quad (47)$$

Тобто IRR — це розрахункова ставка відсотка, за якої отримувані доходи від проекту (P_i) стають рівними витратам на інвестиційний проект. Загалом, якщо значення IRR більше норми дисконту, яка

використовується при обчисленні NPV (за умови, що $NPV > 0$), то реалізацію інвестиційного проекту можна вважати доцільною.

Істотна різниця NPV та IRR полягає в тому, що використання IRR завжди веде до вибору одного й того ж проекту, натомість вибір за NPV залежить від вибраної ставки дисконту. Вибір проектів за NPV правильний настільки, наскільки правильно обрано ставку дисконту. Обидва методи передбачають, що отримані від інвестицій грошові потоки реінвестуються під процент, який дорівнює ставці дисконту. За методом NPV вважається, що ставка дисконту дорівнює вартості інвестованого капіталу, за методом IRR ставка дисконту дорівнює ставці, за якою $NPV = 0$.

При застосуванні IRR виникають такі труднощі:

- 1) неможливо дати однозначну оцінку IRR для нестандартних проектів. Проект називають нестандартним, якщо протягом або наприкінці його життєвого циклу передбачаються значні грошові витрати. Для таких проектів є кілька варіантів вирішення рівняння IRR , тому в цих випадках критерій IRR взагалі не можна використовувати;
- 2) застосування IRR неможливе для вибору альтернативних проектів відмінного масштабу, різної тривалості та неоднакових часових проміжків.

У літературі немає єдиного трактування економічної сутності показника NVP . Так, Д. Ноткотт пише: «Чиста поточна вартість проекту — це різниця між поточною вартістю прибутку і затратами на інвестиції» [196, 23].

Тут, як зауважує П. Орлов, не уточнюється, який прибуток має на увазі — економічний чи бухгалтерський. Окрім того, існує кілька різних показників прибутку. Можна подати таку економічну інтерпретацію показника NVP : це поточний чистий економічний прибуток (збиток) від реалізації інвестиційного проекту.

Інвестиційний проект може бути запроваджений, коли $NVP \geq 0$. Якщо $NVP = 0$, то це означає, що проект забезпечить одержання тільки чистого нормативного прибутку, який інвестор міг би отримати і в разі використання інвестиційних ресурсів для інших цілей [156, 28]. Як бачимо, і по показнику NVP є дискусійні питання, які потребують дослідження.

Дисконтований термін окупності інвестицій (*Discounted Payback Period, DPP*) — це термін, за який окупляться первинні витрати на реалізацію проекту за рахунок доходів, дисконтованих за заданою відсотковою ставкою (нормою прибутку). Сутність методу дисконтованого терміну окупності полягає в тому, що з первинних витрат на ре-

лізацію інвестиційного проекту послідовно віднімаються дисконтовані грошові доходи з тим, щоб окупилися інвестиційні витрати.

Дисконтований строк окупності інвестицій визначається як період часу, за який дисконтовані чисті грошові потоки (прибуток + амортизація) покривають витрати на інвестиції [164, 34–35].

Формула дисконтованого періоду окупності буде такою (формула 48):

$$DPP = \frac{\sum_{t=0}^n INV_t \cdot 1 / (1 + r)^t}{\sum_{t=0}^n CF_t \cdot 1 / (1 + r)^t}, \quad (48)$$

де:

DPP — дисконтований строк окупності інвестицій;

INV_t — інвестиції за період t ;

CF_t — чистий грошовий потік, отриманий за період корисного використання інвестицій за період t ;

r — норма дисконтування, що враховує зміну вартості грошей у часі;

n — термін корисного використання інвестицій або реалізації проекту, в роках.

Як правило, використовують різні підходи до визначення ставки дисконтування. Зокрема, є підходи, які вважають за потрібне використання безризикової ставки, а є такі, що враховують додатковий вплив ризику та інфляції. З метою спрощення розрахунків береться безризикова ставка дисконту, що дорівнює мінімально можливій вигоді, яку міг би інвестор отримати від вкладення власних коштів у безризикові проекти — для прикладу, у довгострокові депозити. В Україні середня ставка по депозитах становить від 10 до 15 %. Таким чином, можна для розрахунку використовувати ставку дисконту в розмірі 10 % і додати 5 % у якості ризику чи впливу інфляції [195].

Перевага методу дисконтованого терміну окупності інвестицій полягає в тому, що він має чітко виражений критерій прийнятності інвестиційних проектів. При використанні цього методу проект приймається, якщо він окупить себе за економічно виправданий термін своєї реалізації.

Недолік у тому, що не беруться до уваги грошові потоки після того, як інвестиційний проект окупиться. Однак, цей недолік легко

усунути, якщо розрахунки дисконтованого доходу продовжити до кінця періоду використання інвестиційного проекту.

*Сумісність традиційних і сучасних методів визначення
економічної ефективності капітальних вкладень*

Підтримуючи позиції Т. Бенъ щодо сумісності традиційних і сучасних методів визначення економічної ефективності капітальних вкладень, О. Хотумлянський та П. Знахуренко підтверджують своїми розрахунками можливість застосування традиційних методів [159, 83–84]. Для цього вони подають наведені затрати (З) у такому вигляді (формула 49):

$$З = T_H \cdot C \cdot K, \quad (49)$$

де:

T_H — нормативні терміни окупності капітальних вкладень, що визначається як величина, обернена E_H ;

C — собівартість річного випуску продукції;

K — капітальні вкладення.

У виразі (33) собівартість річного випуску продукції приводиться до капітальних вкладень. При цьому економічний ефект (E) від реалізації більш ефективного варіанта інвестицій, отриманий протягом нормативного строку окупності капітальних вкладень, матиме такий вигляд (формула 50 або формула 51):

$$E = T_H (C_1 - C_2) - (K_1 - K_2), \quad (50)$$

або

$$E = T_H \cdot \Delta C_P - \Delta K, \quad (51)$$

Якщо у загальному виразі $NVP = PV - CI$ прийняти приплив готівки R_t за роками життєвого циклу проекту рівномірному і таким, що дорівнює ΔC_P , ставку дисконту $r = 0$, а $T = T_H$, то він стає ідентичним рівнянню 49.

Автори пропозиції розрахунку зазначають, що для вказаних припущень мають бути такі підстави. В умовах невизначеності ринкової системи господарювання прогнозувати приплив готівки по роках життєвого циклу об'єкта інвестування є дуже проблематичним. Зміна ринкової кон'юнктури економічних, технологічних, правових та інших умов можуть чинити істотний вплив на про-

гнозні значення надходжень готівки. Помилка прогнозу може бути порівнянна з відхиленням реальної суми грошових надходжень у t -ому році від середньої суми надходжень за роками використання об'єкта інвестування. Тому припущення про рівно примірний приплив готівки по роках використання об'єкта є цілком виправданим.

Доцільність дисконтування очікуваного припливу готівки зумовлює неоднозначне ставлення різних авторів [197; 198]. Учені зазначають, що загалом поточна вартість майбутніх надходжень готівки є меншою від номінальної суми втраченої вигоди, яка могла б бути отримана в разі альтернативного використання коштів у поточному році. Однак, це може стосуватися тільки тієї частини майбутнього припливу готівки, яка не надходить до господарського обороту, а акумулюється як вільні кошти підприємства або реінвестується у виробництво. Основна ж частина припливу коштів, які генеруються інвестицією, у тому році надходить до господарського обороту і використовуються з метою повернення оборотних коштів на виплату дивідендів, на соціальний розвиток і вирішення інших поточних завдань [159, 83–84].

Згадані автори також справедливо зазначають, що приведення (дисконтування) капітальних вкладень до розрахункового (поточного) періоду дає змогу врахувати втрачену вигоду, яка могла б бути отримана при альтернативному вкладенні коштів. Так, при приведенні капітальних вкладень до розрахункового періоду їх приведена сума завжди буде більшою від номінальної суми на величину втраченої вигоди, яку міг би отримати інвестор при альтернативному використанні коштів, наприклад, при розміщенні їх на депозитних рахунках банків, або в разі придбання високоприбуткових цінних паперів. І навпаки, поточна вартість інвестицій завжди є не меншою від її номінальної вартості на суму можливого доходу, яку міг би отримати інвестор у поточному році за відмови від вкладання коштів у наступних роках. Таким чином, дисконтування капітальних вкладень є логічнішим, ніж дисконтування поточного надходження готівки.

Тривалість життєвого циклу об'єкта інвестування справляє істотний вплив на рівень NPV . За рахунок збільшення тривалості життєвого циклу завжди можна забезпечити позитивне значення NPV . Тому говорити про економічну привабливість інвестицій ($NPV > 0$) можна тільки тоді, коли часовий горизонт розрахунків NPV буде не більше від граничного значення, за яке можна прийняти величину, обернену розрахунковій ставці процента (ринковій вартості капіталу). Так, якщо ставка процента дорівнює 20, то

граничний горизонт розрахунків NPV не повинен бути більшим від 5 років [159, 84]. Це особливо важливо в умовах слабкої ринкової економіки з присутністю економічних ризиків, коли часовий горизонт розрахунків NPV буде найменшим стосовно розрахункового життєвого циклу.

З урахуванням викладеного, традиційні методи визначення економічного ефекту (E) за весь період життєвого циклу об'єкта інвестування можуть бути модифіковані та подані так [198, 84]:

за рівномірного річного припливу готівки ΔC у вигляді (формула 52):

$$E = T \Delta C - K_t (1 + r)^t, \quad (52)$$

за довільного за роками припливу готівки ΔC_t у вигляді (формула 53):

$$E = \sum_{t=1}^T \Delta C_t - K_t (1 + r)^t, \quad (53)$$

Водночас, Т. Бенъ [160, 35] критикує нову методику Є. Ф. Бріггема [164], зазначаючи її принципові недоліки — неправомірність використання амортизації для розрахунків окупності інвестицій, неможливість точного прогнозування періоду дії проекту, врахування залишкової вартості основних фондів як частини ефекту в останньому році дії проекту тощо [199]. Він обґрунтовує вдосконалення методики щодо визначення економічної ефективності інвестицій, що передбачає розрахунок дисконтованого строку окупності інвестиційного проекту на основі чистого прибутку без урахування амортизації та без поперечного непотрібного визначення строку дії проекту [200]. Так, Т. Бенъ загальну суму зведених інвестицій (K_n) рекомендує визначати з урахуванням їх нарощення в період інвестування до введення об'єкта в експлуатацію і дисконтування в період після введення в експлуатацію за формулою 54:

$$K_n = \sum_{t=1}^m K_t (1 + r)^t + \sum_{t=m}^n \frac{K_t}{(1 + r)^t}, \quad (54)$$

де:

m — кількість років t інвестування до введення об'єкта в експлуатацію;

n — кількість років t до звершення інвестування після введення об'єкта в експлуатацію;

r — ставка дисконтування (вартість капіталу, залученого до інвестиційного проекту).

Економічна ефективність інвестицій визначається за допомогою показника дисконтованого строку окупності інвестицій (Discounted Payback Period, DPP), який розраховується шляхом дисконтування річних збитків чистого прибутку за стільки років (T), щоб їх сума досягла чи перевищила зведені інвестиції, за формулою 55 (на відміну від формули 48, де використовуються інвестиції за період t та чистий грошовий потік).

$$DPP = \sum_{t=m}^T \frac{\Pi_t}{(1+r)^t} \geq K_n, \quad (55)$$

де:

Π_t — чистий річний прибуток в t -ому році;

T — дисконтований строк окупності інвестицій;

K_n — загальна сума зведених інвестицій;

r — ставка дисконтування (вартість капіталу, залученого до інвестиційного проекту).

Оберненою величиною дисконтованого строку окупності є дисконтований коефіцієнт ефективності інвестицій [160, 35].

При розрахунку коефіцієнта ефективності інвестицій (*Account Rate of Return, ARR*) не застосовують дисконтування, при його розрахунку для діючого проекту коефіцієнт оцінюється як відношення середньорічного чистого прибутку до середньорічних інвестиційних вкладень. Його іноді називають показником рентабельності інвестицій. Для оцінки коефіцієнта за повний цикл життя інвестиційного проекту використовують таку розрахункову формулу:

$$ARR = \frac{P_{cpr}}{1/2(I + R)}, \quad (56)$$

де:

ARR — коефіцієнт ефективності інвестицій;

P_{cpr} — середньорічний чистий прибуток від проекту;

I — повні інвестиції в проект;

R — ліквідаційна вартість проекту.

Якщо ліквідаційна вартість проекту дорівнює 0, то в знаменнику буде половина початкової вартості інвестиційного проекту.

Отже, дискусія щодо методик визначення економічної ефективності інвестицій (капітальних вкладень) пов'язана з ефективністю інновацій, як складової інноваційно-інвестиційних проектів та їх результативністю, пов'язаних із використанням майнових прав інтелектуальної власності.

ГЛАВА 4

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ РІЗНИМИ ПІДХОДАМИ ТА МЕТОДАМИ

4.1. Класифікація методів оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності за структурою, змістом, функціональною характеристикою та ознакою призначення: міжнародний та національний погляд

Актуальність дослідження методів оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності підтверджується наявністю численних наукових розробок на цю тему [75; 78; 3; 201; 202; 2; 6; 8; 10; 12; 203]. Зокрема, у цьому напрямі приваблюють дослідження, що детально описують методи оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності, авторами яких є: Г. О. Андрощук, О. Б. Бутнік-Сіверський, О. П. Гавриленко, В. М. Диба, В. Г. Зінов, Ю. М. Капіца, В. В. Клявлін, П. П. Крайнев, А. М. Козирев, Н. П. Лебідь, О. Г. Мендрул, В. П. Чеботарьов, Л. Ю. Федченко, П. М. Цибульов та інші.

Дослідження методів оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності багатьма науковцями здійснюється за різними напрямками, які пов'язані з оцінкою інтелектуального капіталу підприємства (фірм, корпорацій), інвестицій (капіталовкладень) у капіталізацію нематеріальних активів, інтелектуальний бізнес (активи), вимірювання або вартісну оцінку окремих інтелектуальних активів та інтелектуальних ресурсів, оцінку вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності тощо.

Науковець В. М. Диба у своїй статті [203], досліджуючи методологічні основи оцінки нематеріальних активів, зазначає, що серед зарубіжних науковців загальний огляд методів оцінки інтелектуальних ресурсів провів шведський учений К. Е. Свейбі, відомий моделлю «Монітор невідчутних активів» (англ. — «The intangible assets monitor») для виміру і «наочну форму, яка відбиває набір релевантних індикаторів для виміру невідчутних активів у спроще-

ному виді» [204], який згрупував 25 методів вимірювання інтелектуального капіталу (нематеріальних активів), згрупованих у чотирьох категоріях:

1. *Методи прямого вимірювання* — Direct Intellectual Capital Methods (DIC). До цієї категорії належать усі методи, засновані на ідентифікації та оцінці в грошовому вимірі окремих активів і окремих компонентів інтелектуальних ресурсів. З огляду на те, як оцінено окремі складові інтелектуальних ресурсів чи навіть окремі активи, виводиться інтегральна оцінка інтелектуального капіталу компанії.

2. *Методи ринкової капіталізації* — Market Capitalization Methods (MCM). Обчислюється різниця між ринковою капіталізацією компанії та власним капіталом її акціонерів. Одержана величина розглядається як вартість її нематеріальних активів.

3. *Методи віднесення на активи* — Return on Assets Methods (ROA). Відношення середнього доходу компанії до стягнення податків за певний період до матеріальних активів компанії (ROA компанії). Показник порівнюється з аналогічним показником для галузі в цілому. Для обчислення середнього додаткового доходу від інтелектуальних ресурсів одержана різниця множить на матеріальні активи компанії. Далі шляхом прямої капіталізації або дисконтування одержуваного грошового потоку можна отримати вартість нематеріальних активів компанії.

4. *Методи підрахунку балів* — Scorecard Methods (SC). Ідентифікуються різноманітні компоненти нематеріальних активів. Генеруються і додаються індикатори та індекси у вигляді підрахунку балів. Застосування цих методів не передбачає одержання грошової оцінки інтелектуального капіталу.

Учений К. Е. Свейбі розглядав нематеріальні активи з позиції бухгалтерського обліку в їх грошовому вимірі як окремі активи і як окремі компоненти інтелектуальних ресурсів, що виходить за рамки поняття інтелектуальний капітал фірми.

Міжнародні стандарти оцінки майна, у тому числі майнових прав інтелектуальної власності

Подальшому розвитку методів оцінки нематеріальних активів сприяли розроблені міжнародні стандарти оцінки майна, здійснені Міжнародним комітетом зі стандартів оцінки майна (MKCOM або TIAVSC — The International Assets Valuation Standards Committee), створеним у 1981 році, який розробив *Міжнародні стандарти оцінки майна* (МСО), що набули чинності 24 березня 1994

року. Ці стандарти являють собою узагальнення досвіду застосування національних стандартів спеціалізованої практичної діяльності ряду розвинених країн (Кодексів етики оцінювача) і містять конкретні рекомендації відносно процедур і методичних підходів до оцінки майна, у тому числі й інтелектуальної власності. Розглянемо зміст МСО-1- 4 [205].

Стандарт МСО-1 встановлює загальні принципи оцінки ринкової вартості (Market Value) об'єктів власності як розрахункового розміру грошової суми, за яку об'єкт оцінки може бути реалізований на дату його оцінки добровільним продавцем добровільному покупцеві. Підкреслюється, що ринкова вартість оцінюваного об'єкта (майна, активів, інтелектуальної власності) визначається як найбільш імовірна його ціна, тобто для її розрахунку мають використовуватися відомі принципи оптимізації, що включають граничні (як максимальні, так і мінімальні) розрахункові розміри ціни об'єкта. При цьому розмір ринкової вартості значною мірою залежить від строку корисного використання оцінюваного об'єкта: більший строк сприятиме одержанню більшого розрахункового розміру ринкової вартості.

Стандарт МСО-2 присвячений «базам оцінки, відмінним від ринкової вартості». Він містить інформацію про інші види вартості оцінюваних об'єктів:

- споживчу, інвестиційну, страхову, оподатковувану, залишкову, утилізаційну, ліквідаційну, спеціальну, а також види вартості, що використовуються у бухгалтерському обліку,
- справедливую, амортизаційну, переоцінену, перспективну віддачі, чистої реалізації та ефективної вартості. У вітчизняній же практиці для оцінки майна і, насамперед інтелектуальної власності, як правило, використовуються: інвентарна (балансова) і ринкова вартості. При цьому:
- споживчою є вартість, яку конкретна власність має для конкретного користувача при конкретному використанні, і, отже, відноситься до неринкової сфери;
- інвестиційною є вартість власності для конкретного інвестора або групи інвесторів при певних цілях інвестування;
- страховою є вартість власності, обумовлена положеннями страхового контракту або полісу;
- оподатковуваною є вартість, яка розраховується на базі визначень, що містяться у нормативних документах, які відносяться до оподаткування власності;
- утилізаційною є вартість власності (за винятком земельної ділянки), розглянута не при існуючому використанні, а як су-

- купність матеріалів, що містяться в ній, без додаткового ремонту й адаптації;
- ліквідаційною є грошова сума, що реально може бути отримана від продажу власності у терміни, занадто короткі для проведення адекватного маркетингу відповідно до визначення ринкової вартості;
- спеціальною є додаткова вартість, що може мати сенс скоріше для певного власника або користувача або майбутнього власника або користувача, ніж для ринку в цілому; тобто вона застосовується до покупця, який має особливий інтерес;
- справедливою є грошова сума, за яку може бути продане майно (або списана заборгованість) у результаті комерційної угоди між компетентними добровільними сторонами;
- амортизаційною є вартість придбання майна або інша величина, що замінює вартість придбання, наприклад, переоцінена вартість, за виключенням розрахункової залишкової вартості майна;
- переоціненою є вартість власності, виробничих засобів і устаткування, встановлена в результаті оцінки, як правило, проведеної кваліфікованим оцінювачем;
- вартістю перспективної віддачі є величина, яку очікується одержати від майбутнього використання майна, включаючи залишкову вартість реалізації;
- вартістю чистої реалізації є розрахункова ціна продажу майна, за нормального стану справ у бізнесі, за виключенням витрат на продаж і оформлення;
- ефективною є вартість майна, з точки зору його дійсного власника, рівна більшій із двох величин: споживчої вартості майна для цього власника і вартості реалізації майна.

Стандарт МСО-3 присвячений рекомендаціям з оцінки вартості для фінансової звітності та пов'язаних з ними документацією. Цей стандарт вводить поняття «чистої балансової вартості основних (довгострокових) активів підприємства», яка прирівнюється до чистої переоціненої вартості. При цьому основним видом вартості є вартість діючого підприємства (вартість бізнесу), що містить як оцінку підприємства в цілому, так і його окремих складових частин без урахування можливості їхньої реалізації на ринку і являє собою балансову вартість усіх матеріальних і нематеріальних активів підприємства за виключенням усіх пасивів.

Рациональною підставою для виділення серед усіх оцінюваних активів за фактом їхнього використання (робочих активів) є те, що підприємство не продає майно, необхідне для його нормального

функціонування, і зберігає свій виробничий потенціал. Відповідно до цього стандарту під час проведення оцінки вартості майна з метою фінансової звітності оцінювач повинен оцінювати активи, базуючись на їхньому фактичному використанні, тобто визначити, чи є вони працюючими, надлишковими або інвестиційними, і навести відповідну аргументацію.

Стандарт МСО-4 установлює загальні принципи оцінки позикового забезпечення, застави і забезпечення боргових зобов'язань. Згідно з положеннями цього стандарту оцінювач може проводити оцінку майна на замовлення кредитних установ та інших організацій, які провадять фінансування на підставі забезпечення певним майном. Тут, насамперед, використовують ринкову вартість. Однак, у деяких випадках за основу може бути взята ліквідаційна вартість або інші види вартості, з огляду на існуючі обставини, правову ситуацію і вимоги замовника. Цей стандарт слід розглядати як доповнення до стандарту МСО-1.

Вказані стандарти періодично переглядаються і доповнюються. Хоча вони не є обов'язковими для України, проте зміщені у них норми і особливо коментарі за відсутності вітчизняної нормативно-правової бази можуть бути корисними при оцінці, якщо вони не суперечать законодавству України.

У листопаді 2000 року Європейська група професійних асоціацій оцінювачів — TEGOVA (The European Group of Valuer's Associations) — опублікувала нові стандарти оцінки, доповнені методичними рекомендаціями [205]. Одну з них, а саме методичну рекомендацію під номером 8 (далі — МР 8), присвячено оцінці нематеріальних активів (НМА), у тому числі НМА, що не включаються до балансу компанії. Більше того, у МР 8 знайшла відображення нова парадигма оцінки бізнесу, заснована на теорії інтелектуального капіталу. Про це достатньо переконливо свідчить склад НМА, що підлягають оцінці. Згідно з МР 8 усі НМА, що підлягають оцінці, включно з НМА, які не обліковуються на балансі, діляться на три категорії:

- 1) гудвіл бізнесу (структурний капітал);
- 2) персональний гудвіл (людський капітал);
- 3) ідентифіковані нематеріальні активи (об'єкти права інтелектуальної власності).

Гудвіл бізнесу є невіддільним від компанії і може бути врахований на балансі після її продажу.

Персональний гудвіл, як правило, пов'язаний із особистістю керівника компанії, не передається при її продажу і тому не врахову-

ється при розрахунку її вартості за винятком випадків, коли при зміні власника компанії керувати нею продовжує та сама особа.

Ідентифіковані НМА можуть оцінюватися в індивідуальному порядку, якщо для них можна визначити кінцевий термін служби і якщо за цей період вони забезпечують бізнесу вигоди, що піддаються вимірюванню. Зазвичай ця категорія включає права на об'єкти інтелектуальної власності та інші аналогічні активи, у тому числі ноу-хау, інформаційні ресурси. Ноу-хау одночасно відносять і до людського капіталу, і до структурного. Людський капітал не може бути власністю компанії. У цьому полягає його принципова відмінність від майнових прав, що виникають зокрема із зобов'язань працівників компанії. Водночас, людський капітал відіграє чи не провідну роль у формуванні вартості компанії. Майнові права, як правило, можуть бути включені до складу НМА. У тому числі при кваліфікованій юридичній практиці на майно компанії можуть бути перетворені контракти з найціннішими працівниками.

Перераховані вище особливості МР 8 дають підстави стверджувати, що ці рекомендації розроблені на основі теорії інтелектуального капіталу або, як мінімум, із урахуванням цієї теорії. Однак, МР 8 не містить рекомендацій стосовно здійснення вимірів або розрахунків, відмінних від стандартних оціночних процедур. Тим не менше, рекомендації допускають, що за необхідності і належних підстав можуть бути застосовані методи розрахунків, відмінні від прийнятих у стандарті. Отже, Європейські стандарти оцінки хоча й не надають конкретних інструментів для визначення числових значень вартості прав інтелектуальної власності, однак містять у собі прогресивну ідею про те, що неврахована на балансі підприємства аморфна маса результатів інтелектуальної діяльності повинна братися до уваги при оцінці бізнесу як гудвілу. Ще одним нововведенням стосовно національної нормативно-правової бази України є те, що Європейські стандарти оцінки розглядають людський капітал як провідну складову бізнесу. Тут предметом оцінки може виступати як інтелект окремого індивідуума, наприклад, керівника компанії, так і «навчена та зібрана разом робоча сила». Однак, з нашого погляду, це суперечить економічному змісту інтелектуального капіталу як активу. Тут не враховується, що «навчена та зібрана разом робоча сила» є людським потенціалом, спрямованим на створення інтелектуального продукту, який у разі набуття ознак активу може стати інтелектуальним капіталом у складі нематеріальних активів.

Водночас, міжнародні стандарти оцінки нематеріальних активів органічно пов'язані з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, зокрема з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38) Нематеріальні активи [206] стосовно визначення облікового підходу до нематеріальних активів.

Відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, як зазначає В. М. Дибя, виділяють чотири методи оцінки активів, згідно з якими повинна проводитися бухгалтерська оцінка і нематеріальних активів:

- 1) *за фактичною собівартістю придбання* або за історичною собівартістю: активи відображаються за сумою сплачених грошових коштів чи їхніх еквівалентів або за справедливою вартістю компенсації, виданої, щоб придбати їх, на момент їх придбання;
- 2) *за відновною вартістю* або за поточною собівартістю: активи відображаються за сумою грошових коштів або їхніх еквівалентів, яка була б сплачена в разі придбання такого ж або еквівалентного активу на поточний момент;
- 3) *за можливою ціною продажу* або за вартістю реалізації (погашення): активи відображаються за сумою грошових коштів або їхніх еквівалентів, яку можна було б отримати на поточний момент шляхом продажу активу в ході звичайної реалізації;
- 4) *за дисконтованою або теперішньою (приведеною) вартістю*: активи відображаються за теперішньою дисконтованою вартістю майбутніх чистих надходжень грошових коштів, що їх, як очікується, має генерувати стаття під час звичайної діяльності підприємства.

Як бачимо, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку методи оцінки активів розглядають як бухгалтерську оцінку і як нематеріальні активи, залежно від господарської операції в часі:

- 1) за справедливою вартістю компенсації на момент їх придбання;
- 2) еквівалент активу на поточний момент;
- 3) продажу активу в ході звичайної реалізації;
- 4) за теперішньою дисконтованою вартістю майбутніх чистих надходжень грошових коштів.

Зазначені міжнародні стандарти оцінки, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку нематеріальних активів та погляди їх оцінки науковцями зумовлюють поділ методів оцінки за ознакою призначення стосовно конкретного об'єкта нематеріальних активів та стосовно вартості підприємства (фірми, корпорації), на яких присутні на балансі нематеріальні активи. Зазначене потребує експертної оцінки нематеріальних активів, які можуть як активи ві-

дображатися за сумою сплачених грошових коштів та за межами активів, які не мають вартісної оцінки, проте належать до нематеріальних ресурсів. Як зазначає В. М. Діба, загалом зарубіжні автори розглядають пріоритети застосування підходів до експертної оцінки нематеріальних активів, посилаючись на видання Smith, G. and Parr, R. «Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets» 1994 року [207], згідно з яким нематеріальні активи та об'єкти інтелектуальної власності виділені окремо (табл. 5) [203, 24–25].

Зазначимо, що з позиції закордонних науковців, саме з точки зору бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу, до якого вони залучають нематеріальні активи, які відображені на балансі підприємства як об'єкти права інтелектуальної власності, а також виділяються знання, які не відображені в обліку — знання працівників, їхні вміння, організаційна культура, структурний капітал, капітал клієнта, організаційний капітал тощо, які не мають ознак активу, не мають вартісної оцінки і розглядаються інтелектуальним капіталом за їх бальною або іншою оцінкою, що, на їхню думку, є важливими компонентами, які потрібно враховувати в процесі оцінки інтелектуального капіталу підприємства. На нашу думку, такі компоненти можуть розглядатися як інтелектуальні ресурси і не входять до інтелектуального капіталу як актив підприємства, з чим цілком можна погодитися.

Дослідник К. Е. Свейбі, аналізуючи наявні інструментарії оцінки інтелектуального капіталу, ще у 2010 році писав: «Основною проблемою вимірювальних систем є те, що неможливо виміряти соціальні явища з науковою точністю. Всі вимірювальні системи, у тому числі традиційний бухгалтерський облік, покладаються на офіційні вимірники, такі як долари, євро, та інші, які далекі від реальних подій або дій, які викликали це явище. Це створює основні невідповідності між очікуванням менеджерів, обіцянками розробників методу, та тим, що ці системи можуть насправді досягти. Тоді ці системи стають дуже крихкими і відкритими для маніпуляцій. Таким чином, перше питання для будь-якого процесу вимірювання: яка мета оцінки і для кого?» [204]. На жаль, К. Е. Свейбі у табл. 5 не бачить різниці між об'єктами майнових прав інтелектуальної власності та інтелектуальними ресурсами — потенціалом (кваліфікована робоча сила, корпоративна практика і процедури тощо).

Науковці Н. П. Венгерук та Л. П. Меленчук вказують [208], що говорити про вартість сучасної компанії слід з обережністю, оскільки вона багато в чому складається з елементів, які в принципі не продаються і, отже, не мають вартості в загальноприйнятому сенсі.

Таблиця 5

Пріоритети застосування підходів до експертної оцінки нематеріальних активів і об'єктів інтелектуальної власності у зарубіжній практиці

Види нематеріальних активів і об'єкти інтелектуальної власності	Застосовується в першу чергу	Застосовується в другу чергу	Застосовується рідко
Патенти і технології	Дохідний	Ринковий	Витратний
Товарні знаки	Дохідний	Ринковий	Витратний
Об'єкти авторського права	Дохідний	Ринковий	Витратний
Кваліфікована робоча сила	Дохідний	Ринковий	Витратний
Інформаційне програмне забезпечення менеджменту	Витратний	Ринковий	Дохідний
Програмні продукти	Дохідний	Ринковий	Витратний
Дистрибуторські мережі	Витратний	Ринковий	Дохідний
Базові депозити	Дохідний	Ринковий	Витратний
Права за франчайзингом	Дохідний	Ринковий	Витратний
Корпоративна практика і процедури	Витратний	Ринковий	Дохідний

Тому доцільно визначати вартість компанії чи вартість бізнесу в цілому. Існує багато методів вимірювання та обліку інтелектуального капіталу, які були розроблені спеціально для цілей внутрішнього управління, однак адаптація їх на підприємствах і організаціях у світі відбувається повільно.

Принциповим на міжнародному рівні є підтримки теорії інтелектуального капіталу, його побудови та структури, що вплинуло на домінування оцінки вартості не об'єктів права інтелектуальної власності, а активізацію розгляду комплексної оцінки вартості або кількості підходів до вимірювання інтелектуального капіталу підприємства (фірми, корпорації).

Варто акцентувати увагу на тому, що ми розглядаємо *інтелектуальний капітал з позиції авансованої інтелектуальної вартості*, що в процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості. Таке трактування інтелектуального капіталу може бути визначене як соціально-економічне. Така точка зору,

яка нами досліджувалася, відмінна від закордонного погляду на інтелектуальний капітал, структура якого складається з людського капіталу, структурного капіталу, організаційного капіталу і соціального капіталу [209]. Це, безумовно, впливає на зміст розгляду комплексної оцінки вартості або кількості підходів до вимірювання інтелектуального капіталу підприємства (фірми, корпорації).

Розглянемо за змістом ці підходи [210].

Прямий підхід до вимірювання інтелектуального капіталу (Direct IntellectualCapital methods — DIC) передбачає грошову оцінку вартості інтелектуального капіталу за допомогою визначення його різних складових. Як тільки компоненти визначені, вони можуть бути безпосередньо оцінені або окремо, або за допомогою агрегованого коефіцієнта (Intellectual Asset Valuation, TechnologyBroker та ін.).

Підхід, заснований на ринковій капіталізації (Market Capitalization Methods — MCM), де розраховується різниця (відношення) між ринковою капіталізацією компанії та її акціонерним капіталом (Tobin's q, Market to Book Value та ін.).

Підхід, заснований на окупності активів (Return onAssets methods — ROA) — додана вартість (прибуток до оподаткування компанії) зіставляється з відповідними активами компанії (EVA, VAIC, Calculated IntangibleValue та ін.).

Підхід, заснований на створенні системи показників (Scorecard Methods — SC). Спочатку визначаються різні складові інтелектуального капіталу, а потім розробляються показники та індекси, які далі будуть представлені в системі показників або в діаграмах (Skandia Navigator Balanced Score Card, Value Chain Score Board, Business IQ та ін.).

Сфери застосування вищезазначених підходів до вимірювання інтелектуального капіталу також досить різні.

Група синтетичних методів (ROA та MCM):

- оцінка ринкової вартості акцій;
- ситуації злиттів і поглинань;
- бенчмаркінг компаній однієї галузі;
- звіти про стан інтелектуального капіталу компанії.

Група методів, заснованих на системі показників (DIC і SC):

- моніторинг як комерційних, так і некомерційних організацій;
- моніторинг окремих підрозділів усередині організацій;
- бенчмаркінг компаній однієї галузі;
- звіти про стан інтелектуального капіталу компанії.

Досліджуючи переваги та недоліки системи показників, науковці Г. А. Лашкун, А. Ю. Шахно та Т. І. Паустовська підсумовують:

- *переваги*: дають змогу проводити моніторинг ефективності використання інтелектуального капіталу; поєднують оцінку ефективності використання як матеріальних, так і нематеріальних ресурсів;
- *недоліки*: обґрунтування вибору індексів (показників) спірне для різних компаній.

Методи, засновані на системах показників, на думку науковців, як правило, використовують показники бухгалтерського балансу при обліку нематеріальних активів і дають змогу оцінити лише поточний стан без урахування перспектив інноваційного розвитку. Певні індекси, незважаючи на згадану значимість, насправді можуть не давати адекватної оцінки рівня інтелектуального капіталу.

І далі, вони справедливо акцентують увагу, що в процесі виміру інтелектуального капіталу досить складно побудувати реляційну систему вимірювання через обмеження щодо виконання низки суттєвих вимог, які висуваються до неї, а точніше: складно точно визначити межі об'єкта вимірювання; атрибути, що характеризують інтелектуальний капітал, які складно піддаються точній ідентифікації, навіть самі показники іноді перетинаються і є суперечливими; не всі дані для вимірювання доступні. Унаслідок цього необхідно проводити відповідні дії щодо спрощення точних вимірювальних систем. Зокрема, одним із варіантів може бути побудова індикаторних систем. Результати чималої кількості емпіричних досліджень інтелектуального капіталу зарубіжних дослідників підтвердили ряд гіпотез:

- існує позитивний зв'язок між рівнем інтелектуального капіталу та результатами діяльності компанії (групи підприємств);
- на розвинених ринках вплив інтелектуального капіталу виражений сильніше, ніж на ринках, що тільки розвиваються;
- існує певний комплементарний зв'язок складових інтелектуального капіталу.

Звісно, були отримані й суперечливі результати:

- окремі складові інтелектуального капіталу позитивно впливають на результати діяльності компанії (групи підприємств);
- ступінь впливу інтелектуального капіталу залежить від галузі, у якій працює компанія (підприємства);
- ступінь впливу інтелектуального капіталу залежить від розміру підприємства.

Не викликає сумнівів, як зазначають науковці, що питання оцінки і управління інтелектуальним капіталом лежать на перети-

ні кількох дисциплін і вимагають від оцінювача-експерта знання багатьох предметних галузей, що стосуються як змісту об'єкта дослідження, так і методології дослідження. А також, не викликає сумнівів, що нематеріальні активи підприємства не є однорідними, саме тому не варто зосереджувати увагу на якомусь одному методі оцінки всіх активів. Адже деякі активи, наприклад торговельний знак або патент, оцінити достатньо просто, тоді як інші, зокрема вплив інформаційних технологій або потенціал знань, оцінити набагато складніше. Це пояснюється тим, що існує велика кількість змінних, які мають піддаватися обліку та оцінці. Але особі, яка має здійснювати оцінку, варто обрати спочатку щось простіше, і лише потім переходити до оцінювання більш складних проблем.

Три підходи та методи оцінки майнових прав інтелектуальної власності у відповідності з національними стандартами

У процесі оцінки майнових прав інтелектуальної власності оцінювачі керуються Законом України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні» [62], Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України у 2003 році [101] (далі — Національний стандарт № 1), Національним стандартом № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України у 2007 році [100] (далі — Національний стандарт № 4), Методикою оцінки майнових прав інтелектуальної власності, затвердженою Фондом державного майна України у 2008 році [211], а також використовують норми Міжнародних стандартів оцінки, хоча вони й не є обов'язковими.

Відповідно до п. 8 Національного стандарту оцінки № 4 застосовуються три підходи до оцінки майнових прав інтелектуальної власності:

- дохідний підхід;
- порівняльний підхід;
- витратний підхід.

Дохідний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки. Дохідний підхід застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності у випадку, коли можливо визначити розмір доходу, що отримує або може отримувати юридична чи фізична особа, якій належать такі права, від їх використання (п. 9).

Основними методами дохідного підходу, що застосовуються для оцінки майнових прав інтелектуальної власності, є *метод непрямой капіталізації (дисконтування грошового потоку)* та *метод прямої капіталізації доходу*. Зазначені методи застосовуються для оцінки цілісного майнового комплексу, у якому використовується об'єкт права інтелектуальної власності, і майнових прав інтелектуальної власності як окремих об'єктів оцінки (п. 10).

Порівняльний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовується у разі наявності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку подібних об'єктів та умови договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти. Порівняльний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовується у разі наявності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку подібних об'єктів та умови договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти (п. 22).

Витратний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на визначенні вартості витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта оцінки. Витратний підхід застосовується для визначення залишкової вартості заміщення (відтворення) майнових прав інтелектуальної власності шляхом вирахування з вартості відтворення (заміщення) величини зносу. Вартість відтворення майнових прав інтелектуальної власності визначається шляхом застосування методу прямого відтворення, а вартість заміщення — методу заміщення (п. 18).

У Національному стандарті оцінки № 4 запропоновано до кожного підходу методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності, які мають відповідні характеристики (табл. 6). Щодо особливості застосування методичних підходів до оцінки майнових прав інтелектуальної власності, згідно з цим стандартом, то науковцем В. М. Дибя вони узагальнені на види нематеріальних активів до відповідних методів оцінки та на обмеження їх застосування (табл. 7) [203, 25].

Таблиця 6

Методи оцінки майнових прав інтелектуальної власності, передбачені Національним стандартом № 4

Методи оцінки	Характеристика	
	1. Дохідний підхід	
Метод непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку) та	Під час застосування методу непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку) прогнозний період визначається з урахуванням залишкового строку корисного використання об'єкта оцінки. Вартість реверсії об'єкта оцінки визначається у разі висловленого оцінювачем обґрунтованого припущення про отримання доходу в результаті його використання, зокрема від продажу, в період, що настає за прогнозним	Передбачає визначення розміру тієї частини доходу, що отримана у зв'язку з наявністю у юридичної або фізичної особи таких прав. При цьому грошовим потоком чи доходом може бути: • переваги у прибутку і розподілу прибутків; • додатковий прибуток; • роялті
метод прямої капіталізації доходу	для методів переваги у прибутку і розподілу прибутків	різниця між прибутком суб'єкта права інтелектуальної власності, отриманого в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим без використання такого об'єкта.
	Застосування методу переваги у прибутку	*** передбачає дисконтування або пряму капіталізацію різниці між прибутком від діяльності суб'єкта права інтелектуальної власності, що провадиться з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим від такої діяльності, за умови, що вона провадиться без використання зазначеного об'єкта.

Таблиця 6 (продовження)

	Застосування методу розподілу прибутків	*** полягає у виділенні тієї частини прибутку, що отримана в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, із загальної суми прибутку суб'єкта права інтелектуальної власності з подальшим переведенням такої частини прибутку у вартість майнових прав інтелектуальної власності. Процедура переведення здійснюється шляхом дисконтування або прямої капіталізації прибутку за умови об'єктивного застосування однієї із зазначених оціночних процедур у звіті про оцінку
	для методу роялті Застосовується	ліцензійний платіж за надання прав на використання об'єкта права інтелектуальної власності *** за умови, що майнові права інтелектуальної власності надані або можуть бути надані за ліцензійним договором іншій фізичній або юридичній особі. Метод полягає у визначенні суми дисконтованих доходів від ліцензійних платежів. За базу роялті може прийматися виручка від реалізації ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг), обсяг виробленої чи реалізованої ліцензійної продукції (товарів, робіт, по-

Таблиця 6 (продовження)

		слуг) у натуральному виразі, величина доходу (прибутку) від реалізації ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг) та інші показники господарської діяльності. Ставка роялті визначається на підставі результатів аналізу ринку подібних об'єктів права інтелектуальної власності, за використання яких сплачується роялті. Під час визначення розміру ліцензійних платежів враховуються вид та строк дії ліцензійного договору, кількість ліцензійних договорів, сфера використання об'єкта права інтелектуальної власності, обсяг переданих прав, характеристики об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який є предметом ліцензійного договору, залишковий строк його корисного використання, строк освоєння процесу виробництва та/або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, ступінь готовності такого об'єкта до використання за призначенням та інші показники, що можуть вплинути на розмір ліцензійних платежів
2. Порівняльний підхід		
Метод порівняння цін продажу	Подібність об'єктів визначається з урахуванням їх виду, галузі (сфери) застосування, економічних, функціональних та інших характеристик.	

Таблиця 6 (продовження)

	Сукупність елементів порівняння формується з факторів, які впливають на вартість майнових прав інтелектуальної власності. До таких факторів, зокрема, належать наявність правової охорони майнових прав інтелектуальної власності; умови фінансування договорів, предметом яких є майнові права інтелектуальної власності; галузь або сфера, у якій може використовуватись об'єкт права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються; функціональні, споживчі, економічні та інші характеристики такого об'єкта; рівень його новизни; залишковий строк корисного використання; придатність до промислового (комерційного) використання
3. Витратний підхід	
<i>Методу прямого відтворення,</i>	Ґрунтується на визначенні поточної вартості витрат, пов'язаних із створенням (розробленням) або придбанням на дату оцінки майнових прав інтелектуальної власності, які оцінюються, приведенням об'єкта права інтелектуальної власності в стан, що забезпечує його найбільш ефективне використання, з урахуванням витрат на правову охорону, маркетингові дослідження, рекламу тощо, а також розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) такий об'єкт
<i>Методу заміщення</i>	Застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності, заміщення яких можливе та економічно доцільне. Вартість заміщення визначається на підставі інформації про поточну вартість витрат станом на дату оцінки на створення (розроблення) або придбання, приведення об'єкта права інтелектуальної власності, подібного до об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються і який за своїми споживчими, функціональними, економічними показниками може бути йому рівноцінною заміною, у такий стан, що забезпечує його найбільш ефективне використання, а також інформації про витрати, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень і рекламою подібного об'єкта, та про розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) подібний об'єкт
<i>Метод строку життя</i>	Передбачає визначення зносу шляхом ділення фактичного строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються, на суму фактичного та залишкового строків корисного використання такого об'єкта. Залишковий строк корисного використання визначається на підставі результатів порівняльного аналізу строків корисного використання подібних об'єктів права інтелектуальної власності або виходячи із строку чинності майнових прав інтелектуальної власності, що оцінюються. У разі припущення про безкінечно довгий строк корисного використання об'єкта оцінки знос не враховується

Таблиця 7

Методичні підходи та методи оцінки майнових прав інтелектуальної власності відповідно до Національного стандарту оцінки № 4 з позиції застосування методів оцінки та їх обмежень

Підходи до оцінки	Методи оцінки	Види нематеріальних активів, до якого застосовується метод	Обмеження застосування методу
Дохідний підхід	Метод непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку)	Для окремого нематеріального активу та для їх сукупності	Потребують особливої уваги до складу експертів, їх досвіду, а також до вхідної інформації, на основі якої проводиться оцінка
	Метод додаткового прибутку	Для всієї сукупності нематеріальних активів, для оцінки гудвілу	
	Метод роялті	Для оцінки вартості патентів і ліцензій	
	Метод переваги у прибутку та метод розподілу прибутків	Для оцінки вартості винаходів	
Витратний підхід	Метод прямого відтворення	Лише методами затратного підходу можна визначити вартість результатів НДНKR, промислових зразків, ліцензій на право займатись окремими видами діяльності	Не підходять для принципово нових виробів. Орієнтовані на фактичні витрати та не враховують споживчих витрат товару
	Метод заміщення		
	Метод строку життя		
Порівняльний (ринковий) підхід	Метод порівняння цін продажу	Для оцінки вартості майнових прав	Складність при визначенні показника, який міг би адекватно відображати корисність нематеріальних активів

Кожен підхід має свої методи, які класифікуються окремими авторами по-різному, з урахуванням своїх поглядів і практики застосування, розширюючи оціночні можливості залежно від завдань та доступної інформації. Так, у своїй статті Оксана Гудзовата та Роксоляна Вороновська [212] подають більш детально розподіл методів оцінки, що дещо відмінно від розподілу методів у Національному стандарті оцінки № 4 (рис. 3).

До витратного підходу ряд авторів відносять також *метод коефіцієнтів*; порівняльний (ринковий) підхід — доповнюють *методом ринку інтелектуальної власності та методом експертних оцінок*; дохідний підхід — доповнюють *методом економічного ефекту*.

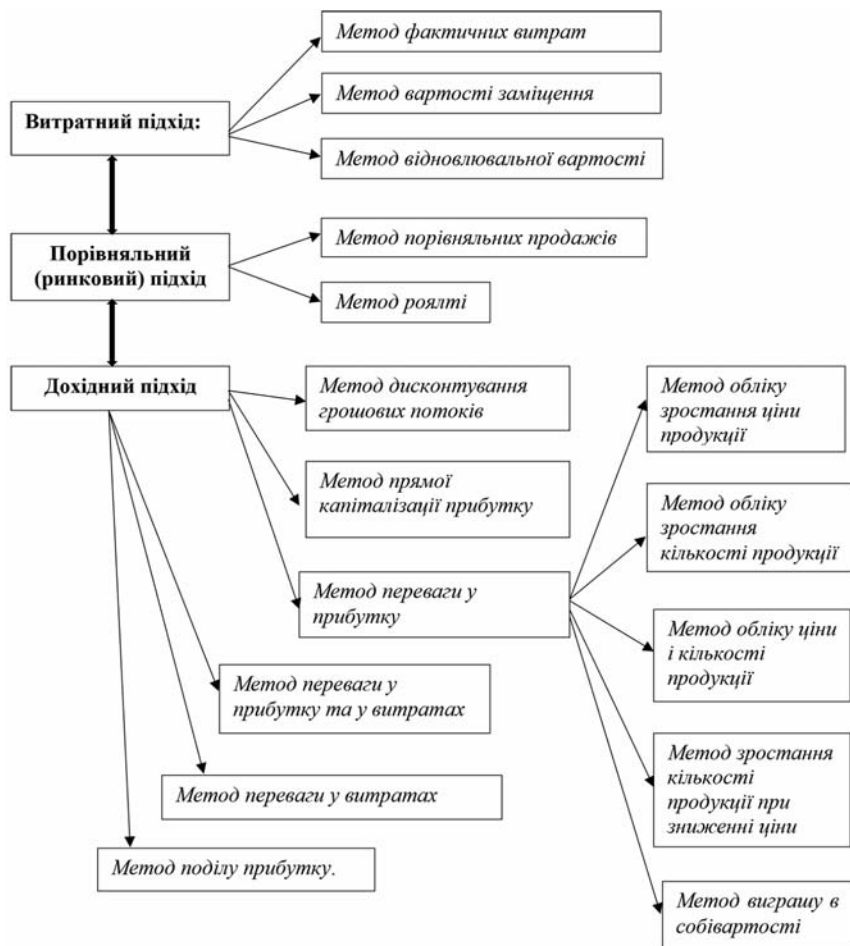


Рис. 3. Основні підходи та методи оцінки майнових прав інтелектуальної власності

До витратного підходу ряд авторів відносять також *метод коефіцієнтів*; порівняльний (ринковий) підхід — доповнюють *методом ринку*.

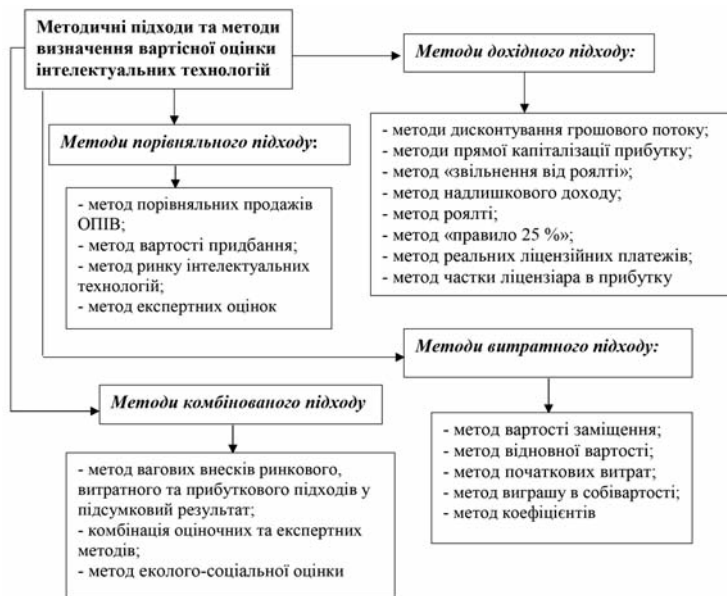


Рис. 4. Методична база вартісної оцінки інтелектуальних технологій

Дещо з іншим поглядом П. Г. Перерва, Т. О. Кобелева та М. Ю. Глізнуца здійснюють класифікацію підходів та методи оцінки майнових прав інтелектуальної власності з новою позиції — *вартісної оцінки інтелектуальних технологій* [213] (рис. 4), що є намаганням науковців перейти до комплексної оцінки вартості інтелектуального капіталу суб'єкта господарювання.

Окремі науковці класифікацію методів оцінки логічно пов'язують зі зв'язком підходів більш жорстко (табл. 8) [8, 312].

Тут доцільно розглянути економічний зміст та функціональні характеристики деяких із підходів та методів оцінки, які докладно узагальнили науковці та практики [212; 214; 215; 8; 213; 216], що дещо розширює кількість методів оцінки, їх можливості та зміст щодо Національного стандарту оцінки № 4.

Витратний (інвестиційний) підхід, що ґрунтується на використанні фактичних затрат на створення, придбання та використання об'єкта інтелектуальної власності (з урахуванням його зношеності). Використання витратного підходу пов'язане з можливістю від-

новлення або заміщення об'єкта оцінки. Витрати на створення нового об'єкта, аналогічного тому, що оцінюється, включають прямі та непрямі затрати, пов'язані з продукуванням ОПВ та доведенням його до стану, придатного для використання, а також прибуток інвестора (найбільш вірогідну винагороду за інвестування капіталу в створенні інтелектуального продукту).

Таблиця 8

Зв'язок між підходами та основними методами оцінки

Підходи	Методи
Витратний підхід	метод прямого відновлення метод заміщення метод фактичних витрат метод приведених витрат
Порівняльний підхід	метод порівняння продажів
Дохідний підхід	метод прямої капіталізації метод дисконтування грошових потоків метод надлишкового прибутку метод роялті метод звільнення від роялті

Основними методами, які використовуються в межах витратного підходу, є такі [217–219].

Метод фактичних витрат, що ґрунтується на врахуванні фактично здійснених витрат згідно з бухгалтерською звітністю підприємства за певний період (виявленні всіх фактичних початкових витрат, пов'язаних зі створенням, придбанням, введенням в експлуатацію об'єкта права інтелектуальної власності, та їх корекції з урахуванням індексу цін на дату оцінки та коефіцієнта моральної зношеності). Водночас, у разі необхідності здійснюється коригування цих затрат, їх індексація за *методом приведених витрат*.

Метод вартості заміщення, згідно з яким вартість об'єкта інтелектуальної власності визначається мінімальною ціною, яку потрібно заплатити за об'єкт, що має аналогічну споживчу вартість, тобто є еквівалентним за варіантами використання. Ця вартість має назву вартості нового активу, еквівалентного за функціональними можливостями та варіантами його використання, але не обов'язково подібного за зовнішнім виглядом й побудовою складових частин.

Метод відновлювальної вартості (метод прямого відновлення), який передбачає визначення вартості об'єкта права інтелектуальної власності як суми витрат, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного активу (на основі сучасних цін на необхід-

ні ресурси). Ці витрати мають ґрунтуватися на сучасних цінах. Метод прямого відновлення є найкращим методом розрахунку вартості унікальних об'єктів прав інтелектуальної власності.

Таким чином, *витратний підхід оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності* є найефективнішим, оскільки вартість ОПВ складається з фактичних витрат на їх створення. Цей метод дає можливість поставити об'єкти на бухгалтерський облік та внести до балансу, що істотно підвищить ринкову вартість підприємства, оскільки нематеріальні активи мають високу вартість. Визначення вартості за цим методом є менш ризиковим, адже він базується на фактичних витратах, а не на порівнянні продажів аналогічних об'єктів, оскільки ця інформація в основному є закритою, і не на визначенні майбутнього доходу, адже об'єкт може не виправдати сподівань і підприємство отримає менший дохід, ніж очікує.

До основних недоліків витратного підходу до оцінки вартості інтелектуальних технологій, на погляд П. Г. Перерва, Т. О. Кобелева та М. Ю. Глізнуца, слід віднести таке [213, 523–524]:

- балансова вартість нематеріального активу практично ніколи не відповідає її ринковій вартості;
- оцінка вартості за цим підходом відтворює лише витрати, без прибутку;
- не враховуються майбутні переваги та вигоди від використання інтелектуального продукту, практично не використовується інформація про ринкові перспективи ОПВ;
- досить часто виникають суттєві складнощі з розрахунком морального зносу об'єкта оцінки, особливо в тих випадках, коли технологічний продукт уже використовується достатньо довгий період часу (зазвичай, більше 5 років);
- не враховується ризик отримання ліцензіатом економічних переваг технологічного продукту;
- не враховуються соціальні стандарти та демографічні тенденції;
- можуть виникати проблеми невідповідності витрат на створення нового об'єкта оцінки і вартістю відтворення старого об'єкта, тобто розробити новий об'єкт дешевше, ніж відновити старий;
- методи витратного підходу непридатні для використання при виробництві принципово нової продукції, у якій використовується оцінюваний ОПВ.

Порівняльний (ринковий) підхід ґрунтується на визначенні вартості об'єктів права інтелектуальної власності шляхом коригування цін аналогів, що згладжує їх відмінності від об'єкта оцінювання. Застосування цього підходу можливе за наявності даних про вар-

тість зіставних об'єктів права інтелектуальної власності з оцінюваним, наприклад інформації про умови ліцензійних угод, на передачу об'єктів права інтелектуальної власності на внутрішньому та світовому ринках.

Порівняльний підхід до оцінювання об'єктів права інтелектуальної власності об'єднує, зазвичай, такі методи.

Метод порівняльних продажів, що ґрунтується на зіставленні вартості об'єкта оцінювання з вартістю аналогічних об'єктів інтелектуальної власності, що були реалізовані на ринку. У цьому випадку ринкова вартість об'єкта оцінювання визначається ціною, яку згодні заплатити на дату оцінки типові покупці типовим продавцям інтелектуальної власності за аналогічний (за якістю, призначенням, корисністю) об'єкт з урахуванням необхідних коректив.

Метод звільнення від роялті (винагороди власнику), що ґрунтується на визначенні вартості об'єктів інтелектуальної власності шляхом додавання майбутніх грошових потоків роялті, приведених із використанням ставки дисконтування до поточної вартості. Таким чином, застосування цього методу ґрунтується на припущенні, що інтелектуальна власність, яка використовується суб'єктом господарювання, не є його власністю, відтак частину виручки він сплачує власникові у вигляді роялті.

Метод звільнення від роялті, базується на оцінці сум, які треба було б виплатити в тому випадку, якби права на використання інтелектуальної технології належали іншому підприємству. У зв'язку з тим що інтелектуальна технологія насправді є власністю її дійсного власника, йому не потрібно платити роялті — звідси назва методу — «звільнення від роялті». Зручність методу звільнення від роялті полягає в тому, що типова величина ставок роялті може бути відносно легко визначена шляхом аналізу ринку.

Методи експертної оцінки передбачають прогнозування вартості інтелектуальних технологій на основі досягнення згоди групою експертів. Існує досить велика кількість методів отримання експертних оцінок. У одних випадках з кожним експертом працюють окремо, він навіть не знає, хто ще є експертом-колегою, і тому виказує свою думку незалежно від існуючих авторитетів. При використанні інших методів експертів збирають разом для підготовки матеріалів, при цьому експерти обговорюють проблему один з одним, вчаться один у одного, і хибні думки відкидаються. При цьому, кількість експертів може бути фіксованою, але такою, щоб статистичні методи перевірки узгодженості думок і потім їх усереднювання давали змогу ухвалювати обґрунтовані рішення [213, 538].

Порівняльний підхід базується на ретроспективній інформації і, таким чином, відображає фактично досягнуті результати здійснення угод на ринку. Іншою перевагою порівняльного підходу є реальне відображення попиту і пропозиції на цей об'єкт, оскільки ціна фактично досконалої операції максимально враховує ситуацію на ринку.

Разом з тим, порівняльний підхід має низку істотних недоліків, що обмежують його використання в оцінній практиці:

- наявність складнощів у ході пошуку ринкової інформації про укладені угоди з аналогічними чи в достатній мірі схожими між собою продуктами;
- поняття порівняльності між двома та більше угодами трансфертними угодами з ОІВ може бути оскаржено в багатьох випадках: для цього, зазвичай, є чимало об'єктивних та суб'єктивних підстав;
- базою для розрахунків є досягнуті в минулому фінансові результати, отже, ігноруються перспективи розвитку цієї технології в майбутньому;
- порівняльний підхід можливий тільки за наявності досить різнобічної ринкової, виробничої та фінансової інформації не тільки по оцінюваному об'єкту, а й по великій кількості схожих об'єктів, відібраних оцінювачем як аналоги; на практиці ця інформація рідко є досить повною для прийняття обґрунтованого рішення щодо вартісного оцінювання технологічного продукту;
- оцінювач повинен робити складні коригування, вносити поправки в підсумкову величину і проміжні розрахунки, що потребують серйозного обґрунтування. Це обумовлено тим, що на практиці не існує абсолютно однакових інтелектуальних технологій.

Недоліком цього підходу є те, що функціональна сутність інтелектуальних технологій уже сама по собі передбачає унікальність цього об'єкта, його неповторність. Це створює складнощі в пошуку на ринку аналогів для порівняння і певним чином обмежує сферу його використання.

У силу специфіки і різноманітності інтелектуальних технологій, а також недостатнього розвитку ринку інтелектуальної власності в нашій країні, порівняльний підхід практикуючими оцінювачами майже не застосовується, використовуються тільки окремі елементи порівняння [213, 538–539].

Прибутковий (дохідний) підхід ґрунтується на ідеї залежності економічної цінності кожного конкретного ОПІВ у певний момент

часу від майбутніх доходів, пов'язаних із його використанням. Дохід від використання інтелектуальної власності визначається як різниця між грошовими надходженнями (сплатами за надане право використання інтелектуальної власності, наприклад роялті, паушальними платежами) і грошовими виплатами за визначений період часу. Застосування прибуткового (дохідного) підходу базується на визначенні розміру прибутку, що асоціюється з активами, які оцінюються; ставок капіталізації (чи дисконту), які враховують ризик, пов'язаний з дохідністю відповідних об'єктів інтелектуальної власності та остаточного економічного терміну їх служби [220]. Основні методи вартісного оцінювання ОПВ на основі прибуткового (дохідного) підходу є такими.

Метод дисконтування найкраще використовувати у випадках, коли наявні нестабільні потоки прибутків та видатків. Згідно з цим методом поточна вартість об'єкта інтелектуальної власності розраховується шляхом приведення всіх майбутніх надходжень чистого прибутку від використання інтелектуальної власності на дату проведення оцінювання за визначеною оцінювачем ставкою дисконтування.

Метод капіталізації прибутку, згідно з яким поточна вартість об'єкта оцінювання визначається шляхом зіставлення щорічного прибутку від комерційного використання інтелектуальної власності та коефіцієнта капіталізації. На думку більшості дослідників, метод капіталізації прибутку доцільно використовувати для оцінювання функціонуючих об'єктів інтелектуальної власності, які мають добре прогнозовані (стабільні або такі, що змінюються однаковими темпами) величини надходжень та видатків.

Методом переваги у прибутку, де прибуток зростає за рахунок зростання якості та кількості продукції, що випускається, і в якій використовується оцінюваний ОПВ. Цей метод для більш детального дослідження включає в себе такі підметоди: обліку зростання цін продукції; обліку зростання кількості продукції; обліку зростання ціни і кількості продукції; обліку кількості продукції при зниженні ціни.

Методом переваги у витратах, де чистий прибуток зростає за рахунок скорочення витрат на створення та використання ОПВ у виробництві конкретної продукції.

Методом одночасного обліку переваг у прибутку та у витратах (враховує особливості розглянутих вище методів).

Методом виграшу в собівартості — облік економії витрат, яка може бути асоційована із застосуванням оцінюваної інтелектуаль-

ної власності. Цей метод передбачає обчислення величини виграшу в собівартості за термін, коли ОПІВ ще приносить корисного ефекту (знижує собівартість). Розрахований розмір економії в собівартості потім капіталізується, що дає змогу визначати поточну вартість ОПІВ.

Методом дроблення (поділу) прибутку, коли прибуток, принесений ОПІВ, ділиться між його власником і покупцем або інвестором (наприклад, франчайзером і франчайзі).

Метод коефіцієнтів. Цей метод ґрунтується на застосуванні оцінюючих коефіцієнтів значущості об'єктів інтелектуальної власності (коефіцієнт ефекту, індекс інфляції, коефіцієнт широти використання, коефіцієнт зносу тощо) та індексів економічного стану середовища споживання інтелектуального продукту (індекс інфляції (дефляції), коефіцієнт дисконтування тощо)

Крім трьох основних загальновизнаних підходів до оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності, на практиці часто застосовуються більш прості методи так званого швидкого початкового оцінювання, у тому числі: *метод 25 % валового прибутку; метод 5 % продажу; метод поворотних коштів від продажу* тощо.

Узагальнюючи аналіз методів дохідного (прибуткового) підходу, П. Г. Перерва, Т. О. Кобелева та М. Ю. Глізнуца констатують той факт, що цей методичний підхід універсальний, теоретично обґрунтований і дає змогу визначити саме ту вартість активу (ринкову, інвестиційну тощо), яка має бути визначена відповідно до типу здійснюваної трансакції і цілей оцінки. Переваги дохідного підходу, на наш погляд, полягають у тому, що з його допомогою є можливість оцінити майбутню дохідність ОПІВ, а також оцінювати ринкові перспективи продукції, виробленої з використанням ОПІВ. Окрім того, цей підхід дає можливість привести грошові потоки в поточну вартість (капіталізація), враховувати зміну вартості грошей (дисконтування) та реально оцінювати можливості отримання доходу від споживання ОПІВ (врахування різного роду ризиків).

Основний недолік дохідного підходу — складність отримання вихідної інформації для розрахунків. Крім того, до недоліків дохідного підходу, на нашу думку, слід віднести його абсолютну спрямованість у майбутнє (недостатнє врахування поточної ситуації), високий ступінь суб'єктивізму при врахуванні ризиків отримання доходу, недостатню обґрунтованість методів розрахунку ставок доходу і витрат у перспективному періоді.

Разом з тим, на думку зазначених авторів, саме дохідний підхід є одним із найбільш перспективних для широкого використання

підходів при визначенні вартісної оцінки інтелектуальних технологій. Ефективність підходу суттєво підвищується за стабільного розвитку економіки [213, 534–535].

Як певний різновиди методу надлишкового прибутку часто використовується *метод частки ліцензіара в прибутку та метод «дроблення прибутку» (правило 25 %)*, заснований на виділенні з прибутку від реалізації продукції, виробленої з використанням інтелектуальної технології частки, яка припадає на використання інтелектуального продукту, з використанням пайового коефіцієнта, отриманого емпіричним шляхом. Так, за даними численних джерел, ця частка зазвичай береться рівною від 10 до 30 % [221, 222].

4.2. Методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності різними підходами та методами, пов'язаними з комерційною цінності оцінюваного об'єкта

Незважаючи на досить велику кількість зазначених вище методів оцінки майнових прав інтелектуальної власності, практичне використання більшості з них є вельми обмеженим. Як бачимо, це пов'язано з обслуговуванням різних за економічним змістом ситуацій. Однак, не в кожному випадку господарські та інші ситуації з нематеріальними активами пов'язані з майновими правами інтелектуальної власності.

Так, прикладом зазначеного є стаття О. О. Хвороста «Особливості оцінки об'єктів інтелектуальної власності в Україні» [223], у якій, посилаючись на підручник В. Д. Базилевича [220], вказано, що до основних показників, які визначають вартість об'єктів інтелектуальної власності, належать:

- надійність правової охорони відповідного об'єкта;
- можливість оцінюваного об'єкта вільно застосовуватися на ринку без порушення прав третіх осіб (показник патентної чистоти об'єкта);
- техніко-економічна значимість об'єкта правової охорони;
- витрати власника виключних прав на створення (розробку) об'єкта правової охорони;
- витрати власника виключних прав на патентування (реєстрацію) об'єкта промислової власності, включаючи мита, збори й інші витрати на підтримку охоронних документів у чинності, а також оплату послуг патентоповіреного;

- витрати на організацію використання об'єкта промислової власності, включаючи витрати на його маркетинг;
- витрати на страхування ризиків, пов'язаних з об'єктом промислової власності;
- термін дії охоронного документа (патенту, свідоцтва) на момент оцінки його вартості або термін дії ліцензійного договору;
- витрати власника виключних прав на вирішення правових конфліктів по оцінюваному об'єкту промислової власності, у тому числі в судовому або добровільному порядку (на придбання прав третіх осіб);
- очікувані надходження ліцензійних платежів по цьому об'єкту промислової власності (за умови фіксації обсягів ліцензійних платежів);
- очікувані надходження у формі компенсаційних (штрафних) виплат (платежів) за умови підтвердження факту порушення виключних прав власника об'єкта промислової власності;
- строк корисного використання оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності;
- фактор морального старіння оцінюваного об'єкта;
- середньостатистичні ставки роялті для цього виду об'єктів правової охорони;
- промислова (виробнича) готовність оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності;
- витрати, пов'язані з необхідністю сплати податків і зборів.

Така різноспрямованість напрямів не націлена у ряді ситуацій на оцінку майнових прав інтелектуальної власності.

Науковці П. Ю. Баранов та О. В. Косінська [224] розглядають оцінку майнових прав інтелектуальної власності через способи комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності, які можна поділити на такі:

1. Використання готового об'єкта інтелектуальної власності у власному виробництві.
2. Внесення прав на об'єкт інтелектуальної власності до статутного капіталу.
3. Відчуження об'єкта інтелектуальної власності: продаж прав на ОПІВ; передача права на використання об'єкта права інтелектуальної власності (за ліцензійним договором, договором лізингу, франшизи тощо).
4. Продаж ідеї.

Стосовно цього останнього, як зазначають автори, існує неоднозначна думка серед науковців, адже ідея не має правової охорони в

чинному законодавстві та не може бути визнана об'єктом права інтелектуальної власності. Якщо у попередніх способах об'єкт права інтелектуальної власності може бути виражений матеріально або мати правову охорону (за наявності, наприклад, ліцензій), то ідея — нематеріальний об'єкт, який у подальшому може бути втілений у винахід, корисну модель, авторський твір тощо. Однак, на думку зазначених авторів, продаж ідеї має місце, при цьому як майнові так і всі немайнові права переходять до правонаступника у разі її продажу. Ці відносини не регулюються законодавством, проте можуть існувати, тому виникає необхідність більш детального її опрацювання науковцями та законотворцями. При цьому зазначені автори, на нашу думку, забувають про відтворення ідеї на матеріальному носії, без чого комерціалізація майнових прав інтелектуальної власності не можлива.

5. Встановлення режиму комерційної таємниці для ОПІВ [225].

Безумовно, способи комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності мають в основі операції з майновими правами інтелектуальної власності.

Науковець В. В. Ярмош [226], аналізуючи праці вчених, які досліджували цілі оцінки інтелектуальної власності, обумовлені економічними інтересами суб'єктів ринкової економіки і впливають із можливостей використання оцінюваного об'єкта, сформував зі своїх позицій цілі, для яких безпосередньо підприємством здійснюється оцінка прав інтелектуальної власності:

- при укладанні угод купівлі-продажу об'єкта права інтелектуальної власності;
- при внесенні об'єкта права інтелектуальної власності у статутний капітал новостворюваного підприємства;
- при продажу-купівлі підприємства (бізнесу), при приватизації, злитті, поглинанні, реструктуризації, ліквідації або банкрутстві підприємств;
- при визначенні частки об'єкта права інтелектуальної власності у намічених до реалізації інвестиційних проєктах;
- при проведенні заставних операцій і при страхуванні майна;
- при визначенні ціни ліцензії, предметом якої є об'єкт права інтелектуальної власності;
- при визначенні розміру шкоди, завданої порушенням виключних прав власника об'єкта права інтелектуальної власності;
- при включенні об'єкта права інтелектуальної власності у нематеріальні активи для постановки на баланс підприємства;
- при визначенні економічного ефекту від використання об'єкта права інтелектуальної власності на власному підприємстві;

- при оцінці діяльності підприємства в цілому й виробленні спільної стратегії розвитку підприємства [227, 43].

Підсумовуючи, у процесі здійснення оцінки майнових прав інтелектуальної власності слід виходити з методів оцінки, які спрямовані на визначення вартості конкретного об'єкта майнових прав інтелектуальної власності.

Визначення вартості об'єкта майнових прав інтелектуальної власності методом фактичних витрат або іншим методом при його взятті на баланс підприємства, де він був створений

Застосовуючи витратний підхід, можна у відповідних випадках використовувати методи фактичних витрат, вартості відновлення та заміщення. Однак, усе залежить від отримання необхідної інформації для здійснення відповідних розрахунків.

Вартість майнових прав інтелектуальної власності, визначену методом фактичних витрат, називають ще історичною, скільки вона базується на фактично здійснених витратах, одержаних із бухгалтерської звітності підприємства. При цьому головними чинниками формування вартості майнових прав інтелектуальної власності є суми витрат, терміни їх здійснення, тривалість періоду, протягом якого об'єкт права інтелектуальної власності (далі — ОПІВ) може використовуватися у виробництві, тривалість періоду фактичного використання ОПІВ, зміни рівня цін протягом періоду створення та використання ОПІВ, нормативні коефіцієнти економічної ефективності капітальних вкладень тощо. Врахування цих чинників зумовлює необхідність приведення витрат, що здійснені у різні терміни, до певної дати, як за фактором часу, так і за рівнем цін.

Розрахункова вартість ОПІВ за методом фактичних витрат при його взятті на баланс підприємства, де він був створений, обчислюється за формулою 57 [228], яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$Ц_{\text{оіс min}} \sim B_{\text{оіс min}} = K_c \times \sum_{t=t_n}^{t_k} OB_{\text{міс } t} \times at \times K_{ut}, \quad (57)$$

де:

$Ц_{\text{оіс min}}$ — мінімальна ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів відповідно до договору купів-

лі/продажу між власником-продавцем інтелектуальної власності та підприємством-покупцем;

$V_{oniv\ min}$ — мінімальна вартість майнових прав інтелектуальної власності, визначена методом фактичних витрат, яка еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності, що показує міру значущості та корисності інтелектуального продукту (товару) для конкретного споживача, який визначає, скільки за це він готовий заплатити;

K_c — коефіцієнт морального старіння (амортизації) ОПІВ до кінцевого періоду оцінки, який розраховується за формулою 58:

$$K_c = 1 - T_{\phi} / T_n, \quad (58)$$

де:

T_{ϕ} — фактичний термін дії ОПІВ;

T_n — номінальний термін дії ОПІВ.

$OB_{mnib\ t}$ — оцінка вартості матеріального носія інтелектуальної власності у розрахунковий період t ;

α_t — коефіцієнт зведення різних за часом вартісних оцінок упродовж розрахункового періоду, який розраховується так (формула 59):

$$\alpha_t = (1 + E_n)^{tk-t}, \quad (59)$$

де:

E_n — норматив ефективності капіталовкладень;

K_{ut} — коефіцієнт індексації різних за часом вартісних оцінок з доведенням їх до кінцевого року періоду оцінки;

t — розрахунковий період, роки;

t_n — початковий рік розрахункового періоду (початковий рік розробки ОПІВ);

t_k — кінцевий рік розрахункового періоду (рік розрахунку вартості прав на ОПІВ).

Важливо зазначити, у розрахунку маємо мінімальну вартість майнових прав інтелектуальної власності, оскільки враховується економічна стриманість керівництва підприємства-покупця. Оцінка вартості матеріального носія інтелектуальної власності практично враховує витрати підприємства за даними бухгалтерського обліку (частіше такий облік обмежений можливостями самої бухгалтерії), яка здійснюється за ініціативою керівництва самого під-

приємства, де працює розробник інтелектуальної власності, та яка еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності. У цьому випадку оцінка вартості матеріального носія інтелектуальної власності практично зливається з оцінкою вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності. Оцінка вартості матеріального носія інтелектуальної власності коригується на коефіцієнт морального старіння, за часом вартісних оцінок, що зменшує кінцевий результат розрахунку.

Із використанням у загальному випадку витратного підходу розраховується поточна ринкова вартість майнових прав інтелектуальної власності більшості об'єктів промислової власності з використанням формули 60, яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії [229]:

$$\Pi_{oniv} \sim B_{OPIB} = K_{mi} \times K_{nz} \times \sum \{OB_{mniv\ i} \times (1 + CD_i)^i \times K_{ni}\}, \quad (60)$$

де:

Π_{oniv} — поточна ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів;

B_{OPIB} — поточна ринкова вартість майнових прав інтелектуальної власності, що визначена витратним підходом та еквівалентна ціні об'єкта права інтелектуальної власності;

K_{mi} — коефіцієнт морального зносу, який визначається за формулою 61:

$$K_{mi} = 1 - T_{\phi} / T_n, \quad (61)$$

де:

T_{ϕ} — фактичний строк дії (використання) інтелектуальної власності;

T_n — нормативний строк дії охоронного документа (з моменту подачі заявки на реєстрацію інтелектуальної власності).

K_{nz} — коефіцієнт наукової значимості інтелектуальної власності, який можна визначити за формулою 62:

$$K_{nz} = a^{\beta}, \quad (62)$$

де величини a — досягнутий позитивний ефект або значущість показників, а β залежить від виду промислової власності за нумерацією.

$ОВ_{мн\dot{и}в\ i}$ — не скоригований на фактор часу вартість матеріального носія інтелектуальної власності (створення та охорона права) в i -ому році ($i = 1, 2, \dots$)

$$(T_0 + T_{\phi})$$

де T_0 — строк від початку робіт над об'єктом права інтелектуальної власності до дати пріоритету в охоронному документі). Зокрема, витрати на створення інтелектуальної власності повинні визначатися з урахуванням ставки рентабельності. У якості прикладу наведемо формулу 63 [230, 192–193], адаптовану до відтворення завдань цієї монографії.

$$ОВ_{мн\dot{и}в\ i} = Z_{pi} + Z_{ni} + Z_{mi}, \quad (63)$$

де:

$$Z_{pi} = (Z_{ндpi} + Z_{кдmi}) (1 + P_i / 100), \quad (64)$$

де:

Z_{pi} — затрати на розробку об'єкта права інтелектуальної власності (затрати на виконання НДОКР, розраховані з урахування рентабельності) в i -ому році;

$Z_{ндpi}$ — затрати на проведення НДР, пов'язані зі створенням об'єкта права інтелектуальної власності, в i -ому році;

$Z_{кдmi}$ — затрати на розробку конструкторсько-технічної, технологічної та (чи) проектної документації в i -ому році;

P_i — рентабельність затрат в i -ому році;

Z_{ni} — затрати на правову охорону об'єкта права інтелектуальної власності (вартість послуг за патентний пошук і оформлення заявки на отримання патенту, оплата мита, за проведення експертизи тощо) в i -ому році;

Z_{mi} — затрати на маркетинг об'єкта права інтелектуальної власності в i -ому році;

$СД_i$ — ставка дисконту в i -ому році (може бути, що $СД_i = const$);

K_{ni} — коефіцієнт, який враховує інфляційне підвищення рівня цін в i -ом році порівняно з роком, у якому здійснюється оцінка інтелектуальної власності.

Що стосується витрат на проведення НДР ($Z_{ндp}$), то вони можуть бути визначені за формулою 65:

$$Z_{ндp} = Z_n + Z_{mi} + Z_e + Z_i + Z_{CO} + Z_o + Z_{dp}, \quad (65)$$

де:

Z_n — витрати на пошукові роботи, включаючи попередню проробку проблеми, маркетинг тощо. Зазвичай 10–15 % сумарних витрат на НДР;

Z_{mi} — теоретичні дослідження, 20–25 %;

Z_e — затрати на проведення експериментів, 40–60 %;

Z_i — витрати на проведення випробувань, 10–15 %;

Z_{CO} — витрати на послуги сторонніх організацій, 10–15 %;

Z_o — витрати на складання, розгляд і затвердження звіту, 5–10 %;

Z_{dp} — інші витрати.

Витрати на розробку конструкторсько-технічної, технологічної, проектної документації (Z_{ktd}) можуть бути визначені за формулою 66:

$$Z_{ktd} = Z_{EP} + Z_{TP} + Z_{pn} + Z_{pac} + Z_i + Z_{CO} + Z_{an} + Z_d, \quad (66)$$

де:

Z_{EP} — витрати на виконання ескізного проекту, зазвичай 20–25 % сумарних витрат на конструкторсько-технічну документацію;

Z_{TP} — витрати на виконання технічного проекту, 25–30 %;

Z_{pn} — затрати на виконання робочого проекту, 35–40 %;

Z_{pac} — витрати на виконання розрахунків, 5–10 %;

Z_i — витрати на проведення випробувань, 5–10 %;

Z_{CO} — витрати на послуги сторонніх організацій, 10–15 %;

Z_{an} — витрати на проведення авторського нагляду, курирування тощо, 5–10 %;

Z_d — витрати на дизайн, 40–50 %.

Наведені співвідношення витрат на проведення НДР і витрати на розробку конструкторсько-технічної, технологічної, проектної документації (НДОКР), враховують сучасну практику (або середні значення) у ході здійснення відповідних розрахунків, за відсутності фактичної бухгалтерської та економічної інформації. У будь-якому разі наведений розподіл витрат дає змогу уникнути перебільшення по окремих статтях кошторису.

У якості прикладу розрахунку, скористаємося матеріалом навчального посібника [230].

Так, наприклад, якщо маємо такі початкові умовні дані для визначення вартості винаходу «Спосіб підземної газифікації» методом історичних витрат (формула 60). Дата пріоритету (початок відліку терміну дії патенту) — 16 вересня 2008 року. Дата оцінки — жовтень 2010 року.

За даними фактичних витрат, зафіксованих у бухгалтерській документації Дніпропетровського державного технічного університету (ДДТУ): витрати на пошукові роботи, включаючи попередні пророблення проблеми, маркетинг тощо, $Z_n = 100$ тис. грн; витрати на теоретичні дослідження $Z_{mi} = 150$ тис. грн; витрати на проведення експериментів $Z_e = 500$ тис. грн; витрати на проведення випробувань $Z_i = 100$ тис. грн; витрати на послуги сторонніх організацій $Z_{CO} = 100$ тис. грн; витрати на складання, розгляд і затвердження звіту про НДР $Z_o = 50$ тис. грн; витрати на виконання ескізного проекту $Z_{EP} = 50$ тис. грн; витрати на виконання технічного проекту $Z_{TP} = 60$ тис. грн; витрати на виконання робочого проекту $Z_{pn} = 90$ тис. грн; витрати на дизайн $Z_d = 20$ тис. грн; витрати на правову охорону винаходу $Z_n = 500$ тис. грн. Інфляція за два роки (вересень 2008–жовтень 2010 року) — 20 %. Норма рентабельності — 32 %. $E_n = 15$ %. Фактичний термін дії патенту — 2 роки. Нормативний термін дії патенту — 20 років.

Витрати на проведення НДР, пов'язаних зі створенням винаходу:
 $Z_{ндр} = Z_n + Z_{mi} + Z_e + Z_i + Z_{CO} + Z_o = 100 + 150 + 500 + 100 + 100 + 50 = 1000$ тис. грн.

Витрати на розробку конструкторсько-технічної, технологічної та проектної документації становлять:

$$Z_{ктд} = Z_{EP} + Z_{TP} + Z_{pn} + Z_d = 50 + 60 + 90 + 20 = 220 \text{ тис. грн.}$$

Витрати на виконання НДДКР з урахуванням рентабельності:

$$\text{Сума всіх витрат } Z = Z_p + Z_n + Z_m = 1610,4 + 500 + 0 = 2110,4 \text{ тис. грн.}$$

$$K_c = 1 - T_\phi / T_n = 1 - 2/20 = 0,9.$$

Вартість майнових прав інтелектуальної власності на винахід за методом фактичних (історичних) витрат буде становити:

$$\text{ОПВ}_{\text{мнів } i} = 0,9 [(2110,4 \times 1,15 \times 1,1) + (2110,4 \times 1,32 \times 1,1)] = 5160,5 \text{ тис. грн.}$$

Наведена формула 60 та інформація до неї має загальний характер використання витратного підходу. У цій формулі оцінка вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності може враховуватися через коефіцієнт наукової значимості інтелектуальної власності ($K_{нз}$), який враховує досягнутий позитивний ефект, що залежить від отриманих результатів (табл. 2, формула 28), або коефіцієнт значущість показників науково-технічної ефективності (табл. 9, формула 62) залежно від завдань, які вирішує контрагент ринку.

Таблиця 9

Коефіцієнти значущість показників науково-технічної ефективності (α_i), що визначаються на основі експертного оцінювання або можуть задаватися як нормативні [231]

	Показник	Коефіцієнт α_i
1	Науково-технічний рівень (науковий рівень)	0,25
2	Перспективність	0,30
3	Потенційний масштаб практичного використання	0,20
4	Ступінь залучення міжнародної кооперації	0,15
5	Можливість (вірогідність) досягнення позитивних результатів	0,10

Більш складним для практики оцінки об'єкта майнових прав інтелектуальної власності залишається *метод відновлювальної вартості*, який належить до витратного підходу. У його основі лежить ототожнення вартості прав на об'єкт майнових прав інтелектуальної власності з витратами на його відтворення з урахуванням розумної величини прибутку. Таке відтворення передбачає повне відтворення нібито втраченої калькуляції оцінюваного об'єкта з урахуванням витрат на його правову охорону.

Як альтернатива фактичними витратами, оцінюваним за методом початкових витрат, витрати на створення точної копії можуть включати [230,188–189]:

- вартість матеріально-виробничих запасів і послуг сторонніх організацій та осіб, які використовуються при виконанні відповідних робіт;
- витрати на заробітну плату та інші виплати працівникам, безпосередньо зайнятим при виконанні робіт за трудовим договором;
- відрахування на соціальні потреби;
- вартість спецобладнання і спеціального оснащення, призначеного для використання в якості об'єктів випробувань і досліджень;
- амортизація об'єктів основних засобів і нематеріальних активів, які використовуються в процесі виконання робіт;
- витрати на утримання та експлуатацію науково-дослідницького обладнання, установок і споруд, інших об'єктів основних засобів та іншого майна;
- загальногосподарські витрати в разі, якщо вони безпосередньо пов'язані з виконанням цих робіт;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з виконанням науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних робіт, включаючи витрати з проведення випробувань;

• невідтворювані податки та інші обов'язкові платежі.

У ході оцінки об'єкта майнових прав інтелектуальної власності для обліку на балансі підприємства (наприклад, у процесі приватизації, з метою оподаткування) може бути використана формула 67, яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії та яка аналогічна формулі, використаній при розрахунку об'єкта права інтелектуальної власності методом фактичних витрат, формула 57:

$$Ц_{oniv} \sim B_{oniv} = K_c \cdot \sum_{i=1}^t OB_{mniv\ i} \cdot a_{ti} \cdot K_{ut}, \quad (67)$$

де:

$Ц_{oniv}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів;

B_{oniv} — вартість майнових прав інтелектуальної власності, що визначена методом відновлювальної вартості та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності;

K_c — коефіцієнт морального старіння (амортизації) ОПВ до кінцевого періоду оцінки, який розраховується за формулою 61;

$OB_{mniv\ t}$ — оцінка вартості матеріального носія інтелектуальної власності в i -ому році;

a_{ti} — коефіцієнт дисконтування i -го року (ануїтет) у період t ;

K_{ut} — коефіцієнт індексації, що враховує зміну індексу цін t -го року до поточної дати (дати оцінки).

Скористаємось умовними прикладами розрахунку вартості майнових прав інтелектуальної власності, здійсненими оцінювачем Агентства патентних повірених м. Києва О. В. Меренковим [232], зберігаючи, де потрібно, математичні позначення.

Приклад. Оцінити вартість виключних майнових прав інтелектуальної власності на використання товарного знака «Мое місто», зареєстрованого по 4 класах МКТП свідоцтво № XXXXX (пріоритет від 04.04.99), переданого в статутний капітал ЗАТ «Еліс». Дата оцінки — 1 лютого 2004 року.

При оцінці відомого товарного знаку всі витрати з його створення і розкручування сумуються і приводяться до теперішньої вартості, яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії (формула 68):

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{оців}} \sim B_{\text{оців}} = \text{ОПІВ}_{\text{тз}} = C_{\text{тз}} = \sum_i [(3di + 3ni + 3mi + 3pi) (1 + \\ + \text{НП} \cdot 100 \%) \cdot K_{ui}] \cdot K_{\text{в}} \cdot K_{\text{м}} \cdot K_{\text{ев}}, \end{aligned} \quad (68)$$

де:

$\Pi_{\text{оців}}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів;

$B_{\text{оців}}$ — вартість майнових прав інтелектуальної власності, що визначена методом відновлювальної вартості та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності;

$C_{\text{тз}}$ — вартість товарного знака на дату оцінки;

$3di$ — витрати на дизайн у i -ому році;

$3ni$ — витрати на реєстрацію правової охорони в i -ому році;

$3mi$ — витрати на маркетинг у i -ому році;

$3pi$ — витрати на рекламу в i -ому році;

НП — норма прибутку у %;

K_{ui} — коефіцієнт індексації витрат i -го року до дати оцінки;

$K_{\text{в}}$ — коефіцієнт часу використання товарного знака;

$K_{\text{с}}$ — коефіцієнт морального старіння;

$K_{\text{м}}$ — коефіцієнт масштабності використання товарного знака.

Значення коефіцієнта визначається виходячи з обсягу товарообігу:

- до 10 тис. дол. на місяць = 1,0;
- 10–50 тис. дол. на місяць = 1,2;
- 50–100 тис. дол. на місяць = 1,4;
- 100–500 тис. дол. на місяць = 1,6;
- 500–1000 тис. дол. на місяць = 1,8;
- більше 1 млн дол. на місяць = 2,0.

$K_{\text{ев}}$ — коефіцієнт естетичного сприйняття, числові значення якого визначаються експертним шляхом.

Можна скористатися Рекомендаціями з вибору величини коефіцієнта [232]:

- при використанні більше 10 років світова популярність у споживача = 1,3;
- при використанні більше 5 років широка впізнаваність = 1,2;
- при використанні менше 5 років стійка асоціація у споживача стосовно виробника (власника товарного знака) = 1,1;
- при використанні не менше 3 років = 1,05;
- при використанні протягом 1 року = 1,0.

З метою застосування цієї формули до даного прикладу її потрібно дещо інтерпретувати з урахуванням певних особливостей.

Товарний знак має характерну рису стосовно терміну дії — кожні 10 років можна продовжити термін дії ще на 10 років, сплативши відповідне мито.

Деякі світові бренди мають «стаж» більше 100 років. Тобто для такого об'єкта інтелектуальної власності, як товарний знак формула 50 не буде мати коефіцієнта морального старіння K_c .

Через ті ж причини товарний знак не амортизується, а тільки «набирає у вазі», тому норма прибутку втрачає свій зміст.

Тому для розрахунку вартості майнових прав інтелектуальної власності товарного знака за формулою 68 необхідно її спростити так (формула 69):

$$\begin{aligned} \Pi_{oniv} \sim B_{oniv} = ОПВ_{mз} = C_{mз} = \sum i(3di + 3ni + 3mi + 3pi) \cdot K_{ui} \times \\ \times K_b \times K_m \times K_{ев}, \end{aligned} \quad (69)$$

Для оцінюваного товарного знака:

$3d = 1600$ грн;

$3m = 7000$ грн/рік;

$3p = 50000$ грн/рік.

Обсяг виробництва 1500,0 тис. грн/рік.

$K_m = (1500 : 12 : 5,33 = 23,452 \text{ тис. дол. США}) = 1,2$.

Товарний знак використовується більше 5 років, має широку впізнаваність: $K_{ев} = 1,2$.

Плата за реєстрацію в Укрпатенті:

- за подачу заявки й експертизу = 1020 + 255 = 1275 грн;
- за реєстрацію товарного знака і видачу свідоцтва = 85 грн;
- за послуги патентного повіреного = 1600 грн.

Фактичний термін використання товарного знака = 70 місяців, отже,

$$K_b = 1 + 70 : 120 = 1,583.$$

Таким чином, вартість майнових прав інтелектуальної власності прав на товарний знак «Мое місто» буде становити:

$$\begin{aligned} \Pi_{oniv} \sim B_{oniv} = ОПВ_{mз} = C_{mз} = (1600 + 2960 + (7000 + 50000) \times \\ \times 70/12) \times 1,583 \times 1,2 \times 1,2 = 768,335 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Оцінка методом заміщення, який належить до витратного підходу, визначається з урахуванням часу використання активу. При цьому потрібно враховувати, що, з одного боку, їх вартість збільшується за результатами інфляції, а з іншого, зменшується з результатами зносу. Формула 70 [10, 102–103] показує розрахунок вартості майнових прав інтелектуальної власності, яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$Ц_{oniv} \sim В ОПВ = Ц_{oniv} \cdot I_d - Cz_{oniv}, \quad (70)$$

де:

$Ц_{oniv}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів;

$В ОПВ$ — вартість майнових прав інтелектуальної власності, яка визначена методом заміщення та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності;

$Ц_{oniv}$ — ціна придбаного (вартість створення) об'єкта права інтелектуальної власності, який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів;

I_d — сукупний індекс інфляції з моменту придбання об'єкта права інтелектуальної власності до дати оцінки;

Cz_{oniv} — вартісний розмір зносу оцінюваного об'єкта права інтелектуальної власності.

Ціна придбаного (вартість створення) об'єкта права інтелектуальної власності (первісна вартість) відтворюється у відповідних бухгалтерських документах.

Індекс інфляції, або, що теж саме, індекс споживчих цін — показник, що характеризує зміни загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання та приймається за даними Міністерства фінансів України.

Розрахунок вартісного розміру зносу може визначатися з огляду на строк дії охоронного документа об'єкта права інтелектуальної власності та права на нематеріальний актив відповідно до формули 71:

$$Cz_{oniv} = T_d / T_n, \quad (71)$$

де:

T_{∂} — строк дії охоронного документа станом на дату оцінки;

T_n — номінальний строк дії охоронного документа.

Скористаємось умовним прикладом розрахунку майнових прав інтелектуальної власності методом заміщення на базу даних «БД БІРЖА» (ОПІВ_{БД}) [232], формулою 72, яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$C_{опів} \sim B_{ОПІВ} = ОПІВ_{БД} = (B_{база\ даних\ «БД\ БІРЖА»1} - B_{база\ даних\ «БД\ БІРЖА»2}) / 2, \quad (72)$$

Приклад. Дата і місце проведення оцінки: 1 жовтня 2003 року, м. Київ (курс долара США — 5,33 грн/USD).

Мета оцінки: включення прав на ОПІВ_{БД} до статутного капіталу підприємства.

Об'єкт оцінки: ОПІВ_{БД} являє собою базу даних «БД БІРЖА», призначену для полегшення і прискорення пошуку необхідної інформації на ринку продовольчих ресурсів України.

Стан ринку: Витрати на розробку такого нематеріального активу складаються з таких основних статей: заробітна плата програміста (з відрахуваннями до бюджету), плата за оренду приміщення, плата за амортизацію устаткування, накладні витрати і прибуток підприємця.

Заробітна плата досвідченого програміста залежно від його кваліфікації становить від 300 до 5000 USD на місяць. Плата за оренду офісних приміщень — на рівні від 120 до 400 USD на рік за 1 м². Професійні програмісти працюють з комплексом устаткування (комп'ютер, принтер, сканер тощо) вартістю від 2000 до 4000 USD з терміном ефективного використання 3–5 років.

Процедура оцінки: Складається кошторис витрат у припущенні, де

ОПІВ_{БД} створюється в цей час в умовах успішно функціонуючої організації. Існують дві думки експертів:

- база даних може бути створена програмістом середньої кваліфікації за 9 місяців;
- цей програмний продукт може бути розроблений фахівцем високої кваліфікації протягом 6 місяців.

Відповідно будуються два варіанти кошторису витрат (див. табл. 10).

Таблиця 10

Визначення вартості заміщення бази даних «БД БІРЖА»

Статті витрат (у дол. США)	I варіант	II варіант
<i>Заробітна плата</i> (без нарахувань)	300	500
- один місяць (з нарахуваннями)	510	850
- 6 місяців	-	5100
- 9 місяців	4590	-
Разом:	4590	5100
<i>Оренда приміщення</i> (площа — 10 кв. м)		
- ставка орендної плати (USD за м ² на рік)	120	400
- плата за 1 місяць	120	333
- плата за 6 місяців	-	2000
- плата за 9 місяців	1080	-
Разом:	1080	2000
<i>Амортизація обчислювальної техніки</i>		
- вартість типового набору (комп'ютер, сканер, принтер частково)	2000	3600
- термін ефективного використання	3 роки	3 роки
- амортизаційні нарахування за 6 місяців	-	600
- амортизаційні нарахування за 9 місяців	500	-
Разом:	500	600
Разом за трьома статтями	6170	7700
Накладні витрати 20 %	1234	1540
Разом з накладними витратами	7404	9240
Прибуток підприємця 30 %	2221,2	2772
Усього, USD	9625,2	12012
Усього в гривнях за курсом, що діє на 01.10. 2003 р.	51302	64024

Таким чином, є два можливі значення вартості майнових прав інтелектуальної власності на базу даних «БД БІРЖА», отриману методом заміщення оцінюваної бази даних 51302 грн і 64024 грн.

Оскільки цей продукт був створений у 3 кварталі 2003 року (напередодні дати оцінки), можна вважати, що зниження його вартості за рахунок старіння не відбулося.

Узгодження результатів: Оскільки немає жодних підстав надавати перевагу будь-якому з результатів, підсумкову вартість об'єкта оцінки ОПВ БД варто визнати, вказавши її середнє арифметичне значення:

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{онів}} \sim B_{\text{ОПВ}} &= \text{ОПВ}_{\text{БД}} = (51302 + 64024) : 2 = 115326 \text{ грн} : 2 = \\ &= 57663 \text{ грн} = 57,7 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Визначення вартості майнових прав інтелектуальної власності методом непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку) та методом прямої капіталізації доходу

Як зазначає Г. В. Река [233, 243], концепція методу за доходом базується на визнанні причинного зв'язку між функціональними (фізичними, технічними, економічними) властивостями об'єкта права інтелектуальної власності та результатами його використання. В основу цього методу покладено перенесення вартості конкретного об'єкта, визначеної сьогодні, на майбутні періоди відтворення зазначеного об'єкта. При цьому передбачається, що ніхто не буде вкладати капітал у придбання об'єктів інтелектуальної власності, якщо такий самий прибуток можна одержати іншим шляхом.

Основними методами дохідного підходу є метод дисконтування грошових потоків (непряма капіталізація) та метод прямої капіталізації.

Метод (непрямої капіталізації) дисконтування грошового потоку (Discounted Cash Flow — DCF) передбачає розрахунок грошових надходжень для всіх майбутніх періодів у певній послідовності. Ці надходження конвертуються у вартість шляхом застосування ставки дисконтування та використання техніки розрахунку вартості, приведеної до поточного моменту [234; 10, 6]. Метод дисконтування використовується для ОПВ, які мають конкретні терміни служби. Дисконтований грошовий потік — DCF (Discounted Cash Flow) розраховується формулою (73), яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$\Pi_{\text{онів}} \sim B_{\text{ОПВ } j} = \frac{CF_{j1}}{1+d} + \frac{CF_{j2}}{(1+d)^2} + \dots + \frac{CF_{jn}}{(1+d)^n} = \sum_{i=1}^n \frac{CF_{ji}}{(1+d)^i}, \quad (73)$$

де:

$\Pi_{\text{онів}}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів;

$B_{\text{ОПВ } j}$ — дійсна вартість j -го об'єкта майнових прав інтелектуальної власності через n років, яка визначена методом дисконтування та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності;

CF_{jt} — грошовий потік у році t від використання j -го об'єкта оцінки майнових прав інтелектуальної власності;

n — строк корисного використання j -го об'єкта майнових прав інтелектуальної власності;

d — ставка дисконту.

Ставка дисконту — коефіцієнт, що застосовується для визначення поточної вартості, виходячи з грошових потоків, які прогноуються на майбутнє, за умови їх зміни протягом періодів прогнозування. Ставка дисконту характеризує норму доходу на інвестований капітал і норму його повернення в післяпрогнозний період, відповідно до якої на дату оцінки покупець може інвестувати кошти у придбання об'єкта оцінки з урахуванням компенсації всіх своїх ризиків, пов'язаних з інвестуванням. В якості норми дисконтування може бути прийнятий рівень передбачуваного прибутку при альтернативному використанні коштів на створення, виробництво і реалізацію продукції, відсоток за банківський депозит, норма прибутку при вкладенні коштів у цінні папери, процентна ставка рефінансування.

Ставку дисконту можна визначити за формулою 74:

$$d = 1 / (1 + d_t) t, \quad (74)$$

де: d_t — ставка віддачі на капітал (ставка дисконту), у період t .

При розрахунку ставки для грошових потоків, створюваних оцінюваною власністю, звичайно враховують безризикову ставку віддачі на капітал, величину премії за ризик, пов'язані з інвестуванням капіталу в придбання оцінюваної інтелектуальної власності, ставки віддачі на капітал, аналогічних за рівнем ризику інвестицій [8, 315].

Еквівалентність оцінки вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності відтворюється через грошовий потік у вигляді прибутку (доходу) у році t від використання j -го об'єкта оцінки майнових прав інтелектуальної власності.

Метод прямої капіталізації доходу використовується у випадку, коли прогнозується постійний за величиною і рівний за періодами прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується в часі. Капіталізація — визначення вартості об'єкта оцінки на підставі очікуваного доходу від його використання. Капіталізація може здійснюватися із застосуванням ставки капіталізації (пряма капіталізація) або ставки дисконту (непряма капіталізація чи дисконтування) [101]. Капіталізація доходу здійснюєть-

ся шляхом ділення його на ставку капіталізації, що характеризує норму доходу на інвестований капітал (власний і/або запозичений) і норму його повернення [235, 242].

Ставка капіталізації — коефіцієнт, що застосовується для визначення вартості об'єкта, з огляду на очікуваний дохід від його використання за умови, що дохід передбачається незмінним протягом визначеного періоду в майбутньому. Ставка капіталізації характеризує норму доходу на інвестований капітал (власний та/або позиковий) і норму його повернення.

Метод прямої капіталізації досить простий, однак він статичний, і тому потрібно особливу увагу звернути на правильний вибір показників чистого доходу і коефіцієнтів капіталізації [234, 165].

Якщо керуватися тим, що об'єкт оцінки майнових прав інтелектуальної власності отримується не з метою його швидкого перепродажу, а на роки тривалої експлуатації, то при досить великому значенні n формула розрахунку дискontованого грошового потоку перетвориться на формулу (75), яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$\Pi_{\text{овіс}} \sim B_{\text{ОПВ } j n} = \frac{CF_{j0}}{r_k}, \quad (75)$$

де:

$\Pi_{\text{овіс}}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів;

$B_{\text{ОПВ } j}$ — дійсна вартість j -го об'єкта майнових прав інтелектуальної власності через n років, яка визначена методом капіталізації та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності;

CF_{j0} — середній прибуток (дохід) після закінчення кожного року від використання j -го об'єкта оцінки майнових прав інтелектуальної власності;

r_k — коефіцієнт капіталізації, який складається з реальної ставки дисконту і коефіцієнта амортизації. Вона також може бути розрахована через коефіцієнт дисконтування (формула 76)

$$r_k = DF - g / 100, \quad (76)$$

$$\text{де: } DF = \frac{1}{(1 + i/100)} \text{ — коефіцієнт дисконтування;}$$

i — ставка дисконту, %

g — довгострокові темпи зростання прибутку, %.

Коефіцієнт капіталізації для грошового потоку визначається ставкою дохідності по прибутку і відшкодуванням капіталу, який вкладено в об'єкт права інтелектуальної власності за певний період часу.

Іншими словами, якщо інвестований капітал у придбання або створення об'єкта права інтелектуальної власності, то вартість інвестованого капіталу визначається доходом, що забезпечує його відшкодування та отримання процентного доходу на капітал, і коефіцієнтом капіталізації, що враховують це відшкодування за певний період часу.

Скористаємось умовним прикладом розрахунку майнових прав інтелектуальної власності методом прямої капіталізації оцінки товарного знака (ОПІВ_{тз}) [232], зберігаючи математичні позначення, та формула адаптована до відтворення завдань цієї монографії.

Приклад. Оцінка товарного знака «Л» методом прямої капіталізації.

1. Власник об'єкта оцінки: Київський молзавод № 5 (приклад умовний).

2. Дата оцінки: 1 грудня 2003 року (курс долара США — 5,33 грн/USD).

3. За результатами ідентифікації й аналізу, маркетингових досліджень встановлено таке: за станом на дату оцінки відпускна ціна пакета (1,0 л) молока виробництва ВАТ «Київський молзавод № 5» на 0,5 грн перевищує відпускну ціну молока підвищеної якості одного з рядових конкурентів (ЗАТ «Гал»), якій вона відповідає за своїми споживчими властивостями.

4. Після вирахування ПДВ (ставки якого для усіх одини) перевага в ціні становить 0,42 грн на літр. Звідси при однаковій собівартості утвориться 0,29 грн чистого прибутку на літр.

5. Оскільки приблизно така ж різниця цін зберігається і для інших видів продукції, то, помноживши цей додатковий чистий прибуток на подвоєний фізичний обсяг продажу, досягнутий у першому півріччі, одержуємо річний грошовий потік, створюваний саме товарним знаком «Л»:

$$0,29 \times 2 \times 50000 \cdot 180 \text{ днів} = 5220 \text{ тис. грн.}$$

6. Пряма капіталізація таких надходжень по досить високій нормі дисконтування 0,30 (норма прибутковості для галузі), приводить до такої вартості товарного знака:

$$5220 / 0,30 = 17400 \text{ тис. грн}$$

чи за курсом, що діє на 1 грудня 2003 року, $1740 / 5,33 = 3265$ тис. дол. США.

7. Висновок:

Станом на 1 грудня 2003 року вартість об'єкта майнових прав інтелектуальної власності корпоративного бренда ВАТ «Київський молзавод № 5» — товарного знака «Л»

$$\Pi_{\text{онів}} \sim B_{\text{ОПВ } jn} = \text{ОПВ}_{mз} = 3\,265\,000 \text{ дол. США.}$$

*Визначення вартості майнових прав інтелектуальної
власності методом роялті та методом звільнення від роялті
з дисконтуванням прибутку*

Метод роялті (від англ. *royalty* — авторський гонорар) належить до дохідного підходу та визначає вартість інтелектуальної технології як частку від бази роялті (доходу, прибутку, вартості основної сировини). Розмір цієї частки має назву ставки роялті та відображається формулою 77, яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$\Pi_{\text{онів}} \sim B_{\text{ОПВ роялті}} = \sum_{t=1}^T CF_t \cdot r, \quad (77)$$

де:

$\Pi_{\text{онів}}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів;

$B_{\text{ОПВ роялті}}$ — вартість об'єкта майнових прав інтелектуальної власності, яка визначена методом роялті та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності на інтелектуальну технологію;

CF_T — грошовий потік (база роялті) у році T від використання об'єкта оцінки майнових прав інтелектуальної власності, що відображає суб'єктивну комерційну цінність майнового права інтелектуальної власності на інтелектуальну технологію;

r — ставка дисконту, %.

Формула 77 частіше всього відтворює потенційно можливий дохід ліцензіара на основі паушального платежу, який являє

собою певну фіксовану суму, що виплачується у вигляді одноразового платежу або у вигляді роялті частинами: при вступі ліцензійного договору в силу, у момент передачі ліцензіату технічної документації та після випуску перших зразків продукції за ліцензією. Загальна сума платежів у вигляді роялті за весь період споживання може відтворювати вартість майнових прав інтелектуальної власності на інтелектуальну технологію.

*Метод роялті на базі рентабельності виробництва
та частки у прибутку ліцензіата, який відноситься
як різновид дохідного підходу*

За визначенням ставка роялті є відношенням величини відрахувань на користь ліцензіара (прибутку ліцензіара, $\text{Пр}_{\text{л-ра}}$) до величини загальної вартості виробленої та реалізованої ліцензіатом продукції за ліцензією (ціни продукції, Ц) [3, 243–245], що може бути виражене формулою 78.

$$P_{\text{роялті}} = \frac{\text{Пр}_{\text{л-ра}}}{\text{Ц}}, \quad (78)$$

де:

$P_{\text{роялті}}$ — ставка роялті;

$\text{Пр}_{\text{л-ра}}$ — прибуток ліцензіара;

Ц — ціна продукції.

Роялті — ставка роялті як відношення відрахувань ліцензіару (прибутку ліцензіара) від загального обсягу виробленої та реалізованої продукції за ліцензією (ціни продукції за ліцензією).

Розглядаючи формулу 78 як вираз прибутку ліцензіара ($\text{Пр}_{\text{л-ра}}$) через частку від загального прибутку ліцензіара (Д) і ціну продукції (Ц) як суму собівартості виробництва, інших витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції за ліцензією (С) і загального прибутку ($\text{Пр}_{\text{заг}}$), одержимо формулу 79:

$$P_{\text{роялті}} = \frac{\text{Пр}_{\text{л-ра}} \times \text{Д}}{(\text{С} + \text{Пр}_{\text{заг}})}, \quad (79)$$

або

$$P_{\text{роялті}} = \frac{C \times \text{Рент.} \times D}{(C + C \times \text{Рент.})}, \quad (80)$$

або після скорочення чисельника і знаменника на величину сукупності собівартості виробництва та інших витрат при виробництві та реалізації продукції за ліцензією (C) одержимо формулу 81:

$$P_{\text{роялті}} = \frac{\text{Рент.} \times D}{(1 + \text{Рент.})}, \quad (81)$$

Отриманий показник роялті в подальшому можна використати в формулі 78.

Таким чином, чисельне значення величини ставки роялті можна розрахувати як відношення добутку рентабельності (Рент) і частки ліцензіара (D) у загальному прибутку від виробництва і реалізації продукції за ліцензією до суми одиниці та значення рентабельності виробництва і реалізації продукції за ліцензією $(1 + \text{Рент})$. Перевагою цього способу розрахунку роялті є можливість використання для розрахунку ставки роялті значень рентабельності конкретного виробництва, що розраховується, або за даними бухгалтерської та фінансової звітності підприємства.

Частка (D) ліцензіара в прибутку ліцензіата від виробництва і реалізації може бути вибрана залежно від обсягу передаваних прав, ступеня готовності об'єкта ліцензії до промислового виробництва і наявності патентної охорони, яка зрештою повинна відображати величину підприємницьких ризиків комерційного успіху при організації промислового використання інтелектуальної власності, випуску та реалізації продукції за ліцензією (вірогідність отримання ліцензіатом прибутку від використання ліцензії).

Використання при практичних розрахунках ставки роялті за формулою 81 пояснює збільшення значення роялті при підвищенні частки ліцензіара в прибутку ліцензіата за рахунок зниження виробничих і комерційних ризиків ліцензіата шляхом збільшення обсягу прав, що передаються (забезпечення ліцензійної монополії), ступеня промислового освоєння предмета ліцензії (зниження виробничих ризиків освоєння нової продукції) і наявності патентної охорони (патентної монополії, що захищається державними законами). Усі ці чинники зрештою сприяють збільшенню вірогідності

досягнення ліцензіатом комерційних переваг і отримання додаткового прибутку від використання ліцензії.

Метод звільнення від роялті з дисконтуванням прибутку належить до дохідного підходу та застосовується для відносно точного встановлення ринкової вартості в тих випадках, коли грошові надходження від використання оцінюваного активу і пов'язані з ним виплати (наприклад, мито) прогнозовані з достатньою точністю, причому різниці надходжень і виплат істотно розрізняються в різні роки розглянутого періоду [232].

Метод розрахунку може бути розбитий на такі сім етапів:

1. Складається прогноз обсягів продажу, по яких очікуються виплати роялті. Прогноз складається в натуральних і вартісних показниках з розбивкою по роках чи більш коротких інтервалах.

2. Визначається ставка роялті. Якщо немає досвіду продажу ліцензій аналогічного типу, то дані беруться з таблиць стандартних розмірів роялті. Такі таблиці публікуються.

3. Визначається економічний термін служби патенту чи ліцензії, що може бути істотно коротше юридичного, якщо винахід застаріває раніше закінчення терміну дії патенту.

4. Розраховуються очікувані виплати у вигляді роялті. Як правило, роялті нараховуються від обсягів продажу у вартісному вираженні по тих періодах, на які розбитий весь економічний термін дії патенту чи ліцензії. Застосовуються також роялті, що розраховуються за кількістю одиниць виготовленої продукції.

5. З очікуваних виплат у вигляді роялті віднімаються всі витрати, пов'язані з підтримкою патенту в силі тощо (якщо вони порівнювані з розмірами очікуваних роялті).

6. Розраховуються дисконтовані потоки прибутку, одержуваного від виплат у вигляді роялті. Коефіцієнти дисконтування визначаються залежно від сфери застосування ОПІВ, галузевих та індивідуальних ризиків.

7. Визначається приведена вартість потоків прибутку за весь період. Для цього дисконтовані потоки прибутку додаються.

Потік прибутку поточного року враховується з коефіцієнтом одиниця. Вважається, що він складається з тих засобів, що надходять, чи навпаки, повинні бути сплачені негайно. Для кожного наступного року коефіцієнт дисконтування виходить множенням коефіцієнта для попереднього року на величину:

$$1 / (1 + r) = 100 / (100 + r) , \quad (82)$$

де:

r — ставка дисконту, виражена в частках (вона дорівнює частці від розподілу ставки дисконту у відсотках на 100). Отримана сума називається приведеною вартістю (позначається як PV). Її можна виразити за формулою 83, яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$\begin{aligned} Ц_{oniv} \sim В_{ОПВ_{mз}} = PV &= \frac{CF_0}{(1+r)} + \frac{CF_1}{(1+r)^2} + \frac{CF_2}{(1+r)^3} \dots \frac{CF_n}{(1+r)^n} = \\ &= \sum_{r=1}^n \frac{CF_T}{(1+r)^T}, \end{aligned} \quad (83)$$

де:

$Ц_{oniv}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів;

$В_{ОПВ_{mз}}$ — дійсна вартість об'єкта майнових прав інтелектуальної власності товарного знака через n років, яка визначена методом звільнення від роялті з дисконтуванням прибутку та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності;

PV — приведена вартість кінцевої послідовності потоків $CF_0, CF_1, CF_2, \dots, CF_T$;

CF_T — грошовий потік у році T від використання об'єкта оцінки майнових прав інтелектуальної власності, що відображає суб'єктивну комерційну цінність майнового права інтелектуальної власності;

індекс 0 відповідає поточному року,

індекс T відповідає останньому року використання оцінюваного активу.

r — ставка дисконту.

Скористаємось умовним прикладом розрахунку майнових прав інтелектуальної власності методом звільнення від роялті з дисконтуванням прибутку ($ОПВ_{mз}$) [232], зберігаючи математичні позначення та формула адаптовану до відтворення завдань цієї монографії.

Приклад. Протягом 5 років планується випуск молочної продукції (масла) з використанням товарного знака «Преміум» у таких обсягах і за ціною (табл. 11):

Таблиця 11

**Виробництво молочної продукції (масла) з
використанням товарного знака «Преміум»**

	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Обсяг випуску, кг	360000	400000	480000	600000	720000
Ціна, руб./кг	18	17	16	15	15
Роялті, %	3	3	2	2	1

Товарний знак уже використовується протягом 5 років.

Ставка дисконтування 20 %

Розрахунок вартості майнових прав інтелектуальної власності на використання товарного знака «Преміум» наведений у табл. 12.

Таблиця 12

**Розрахунок вартості майнових прав інтелектуальної
власності на використання товарного знака «Преміум»**

Показник	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Обсяг випуску, кг	360000	400000	480000	600000	720000
Ціна, грн / кг	18	17	16	15	15
Виручка, тис. грн	6480	6800	7680	9000	10800
Роялті, %	3	3	2	2	1
Доход від роялті, тис. грн	194,4	204	153,6	180	108
Витрати з продовження терміну дії свідоцтва, тис. грн	-	-	-	-	0,5
Чисті доходи від товарного знака, тис. грн	194,4	204	153,6	180	107,5
Фактор поточної вартості (18 %)	0,833	0,694	0,579	0,482	0,402
Поточні доходи від товарного знака, тис. грн	161,9	141,6	88,9	86,8	43,2
Вартість, тис. грн	522,4				

Таким чином, вартість прав від використання товарного знака «Преміум», який охороняється Свідоцтвом на знак для товарів і послуг України № 22222, визначена методом звільнення від роялті, становить:

$$Ц_{oniv} \sim B_{OPIB\,m3} = PV = 522,4 \text{ тис. грн.}$$

Завершуючи проведене дослідження зауважимо, що описані методи становлять основу методики оцінки об'єктів інтелектуальної власності, однак не є вичерпним переліком усіх можливих варіантів оцінки. Існує ряд інших методів, які прийнятні для застосуван-

ня до окремих об'єктів інтелектуальної власності і не можуть бути застосовані щодо інших. Уся сукупність існуючих методів досить значна і кожен метод може бути предметом окремого розгляду. Варто лише зазначити, що, як показує практика, жоден окремий метод оцінки не є достатньо ефективним у порівнянні з комплексним застосуванням різних методів. Загалом обрання методики оцінки інтелектуальної власності є результатом виключно професійного судження експерта, яке в першу чергу має ґрунтуватися на його безпосередньому досвіді оціночної діяльності.

Слід акцентувати увагу на тому, що використання методу звільнення від роялті, як зазначають П. Г. Перерва, Т. О. Кобелева та М. Ю. Глізнуца [213], пов'язані з можливостями отримання інформації для розрахунків, яка є, зазвичай, надзвичайно закритою і конфіденційною. Найбільшу складність, на думку науковців, становлять питання про розмір ставка роялті (відсоток відрахувань), а також про базу роялті, тобто про ту суму коштів, з якої повинні ці відсотки відраховуватися. Стосовно бази роялті, то тут можуть бути різні варіанти: економічний ефект, прибуток, обсяг реалізації в грошовому виразі або натуральних показниках, вартість сировини, що переробляється тощо. Проведені дослідження свідчать про те, що у світовій практиці комерціалізації ОПІВ найбільш поширеною базою роялті є обсяг реалізованої продукції у вартісному обчисленні (зазвичай цей показник називають обсягом продажів продукції). Звідси постає ще одна проблема — цінова. Ціни на товарному ринку, як правило, схильні до коливань, іноді досить значних. Для усунення цієї проблеми прийнято при обчисленні обсягів продажу використовувати середні ціни товарного ринку на цю продукцію. Для сировинних товарів це біржове котирування, для інших — довідкові індекси цін, які періодично публікуються зарубіжними кон'юнктурними виданнями.

Значна кількість факторів впливає також на ставку (відсоток) роялті. У першу чергу — це обсяг патентної охорони, якість складання формули винаходу. Світовий досвід засвідчує, що найбільші ставки роялті досягалися при продажу ліцензій на винаходи, надійно захищені цілим блоком патентів (до 30 % щорічних відрахувань). Натомість ліцензія на ноу-хау автоматично знижує ставку роялті, оскільки зберегти незапатентовану інформацію дуже важко, особливо, коли йдеться не про технологічний процес, а, наприклад, про механічний пристрій. У останньому випадку безпатентна ліцензія, як правило, лише доповнює патентну. На розмір ставки роялті впливає вид ліцензійного договору і терміни його дії.

Природно, найдорожча — це повна і виняткова ліцензія, а найдешевша — проста ліцензія; чим більший термін дії договору, тим нижча ставка роялті.

Зручність методу звільнення від роялті, як вказують зазначені автори, полягає в тому, що типова величина ставок роялті може бути відносно легко визначена виходячи з аналізу ринку. Так наприклад, у різних джерелах наводиться інформація про стандартні ставки роялті залежно від виду діяльності компанії або продукту, що випускається. Проведені дослідження свідчать про те, що галузева ставка роялті коливається, як правило, в межах 1–12 %. При цьому усереднене значення ставки роялті по більшості галузей наближається до рівня в 4–6 %. Для деяких галузей існують емпіричні шкали середньостатистичних ринкових роялті [216; 222; 236], часто званих ринковою ціною ліцензії (табл. 13).

Таблиця 13

Стандартні ставки роялті (% ціни одиниці продукції)

№ за/п	Об'єкти застосування ставок роялті (галузі промисловості)	Роялті, %
1	Авіаційна	6–10
2	Автомобільна	1–3
3	Інструментальна	3–5
4	Металургійна	5–8
5	Споживчих товарів тривалого користування	5
6	Споживчих товарів масового попиту з малим строком використання	0,2–1,5
7	Верстатобудівна	4,7–7,5
8	Текстильна	3–6
9	Фармацевтична	2–5
10	Хімічна	2–4
11	Хімічного машинобудування	4–7
12	Електронна	4–10
13	Електротехнічна	1–5
14	Сільськогосподарське машинобудування	4,5
15	Будівного машинобудування	4,5
16	Інтернет-індустрія та програмне забезпечення	9–12,5
17	Медіа та розваги	8–12,8
18	Пиво і напої	2–10
19	Суднобудівна	3–5
20	Легка	2–4
21	Залізнична	3–5
22	Ливарне виробництво	1,5–2
23	Харчова	4

У практиці міжнародної торгівлі ліцензіями ставки роялті визначаються не розрахунковим методом, а емпірично — на основі встановлених для різних галузей промисловості усереднених, так званих стандартних ставок роялті, наведені в табл. 7.2 [3, 238–240], де надано приблизні розміри ставок роялті при визначенні ціни ліцензії, а також у табл. 8.1 наведено стандартні ставки роялті в різних галузях промисловості [4, 370–373].

Однак, середня ціна роялті може значно коливатися у країнах світу. Так, для фармацевтичної промисловості США діапазон роялті становить 3–10 %, у Німеччині — 2–10 %, у Франції — 4–5 %. Можливість контролювати випуск продукції за ліцензією також впливає на ставку роялті. У тих випадках, коли контроль ускладнений (хімічне або фармацевтичне виробництво, виготовлення комплектуючих для подальшої зборки на інших підприємствах) ставка автоматично підвищується.

Визначення вартості майнових прав інтелектуальної власності на об'єкти авторського права методом роялті

Законом України «Про авторське право і суміжні права» [71] визначено, що виплата авторської винагороди може здійснюватися у формі одноразового платежу або відрахувань за кожен проданий примірник твору або комбінованих платежів. У ст. 33, ч. 2 цього закону зазначено, що авторська винагорода визначається в договорі про передачу прав у вигляді відсотка від доходу, отриманого від використання добутку, або у вигляді фіксованої суми, або в інший спосіб. При цьому ставки винагороди не можуть бути нижчими за мінімальні, встановлені Кабінетом Міністрів України.

Постановою Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 року № 71 [237] затверджено розміри винагороди за використання опублікованих з комерційною метою фонограм і відеограм.

Мінімальні ставки винагороди за використання об'єктів авторського права та суміжних прав установлені цією ж постановою [238].

У більшості випадків стосовно об'єктів авторського права оцінка вартості прав зводиться до визначення розміру винагороди авторів за використання цих об'єктів. Стосовно об'єктів суміжних прав визначається розмір винагороди виконавцям, виробникам фонограм, відеограм або організаціям мовлення.

Загалом до оцінки прав на об'єкти авторського права та суміжних прав можна застосувати підходи й методи, що були вже розглянуті з урахуванням низки особливостей. Основним підходом до

оцінки прав на об'єкти авторського права та суміжних прав наразі в Україні є дохідний підхід, а в його рамках — метод роялті [239].

Відповідно до методу роялті вартість прав на об'єкт авторського права та суміжних прав, за умови, що винагорода за використання прав виплачуватиметься у вигляді платежів роялті, тобто рівними частками наприкінці кожного періоду, може бути визначена за формулою 84, яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$\Pi_{\text{оців}} \sim B_{\text{ОПВ роялті}} = PV_{\text{роялті}} = \sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{R_t}{100}, \quad (84)$$

де:

$\Pi_{\text{оців}}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів на умовах ліцензійного договору;

$B_{\text{ОПВ роялті}}$ — дійсна вартість об'єкта майнових прав інтелектуальної власності товарного знака через n років, яка визначена методом роялті з дисконтуванням прибутку та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності на умовах ліцензійного договору;

$PV_{\text{роялті}}$ — приведена вартість кінцевої послідовності потоків у вигляді платежів роялті;

t — періоди, протягом яких передбачається одержувати дохід від використання прав на ці об'єкти, $1 = 1, 2, 3 \dots n$;

C_t — база роялті в періоді t , грн;

R_t — ставка роялті в періоді t , %.

Якщо передбачається виплата винагороди у вигляді паушального платежу, то для розрахунку можна використовувати формулу 85, яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$\Pi_{\text{оців}} \sim B_{\text{ОПВ роялті}} = PV_{\text{роялті}} = \sum_{i=1}^n P_t \cdot \frac{1}{\left(1 + \frac{i_t}{100}\right)^t}, \quad (85)$$

де:

i_t — ставка дисконту в періоді t , %.

Зіставивши цю формулу з попередньою, побачимо, що розмір паушального платежу буде меншим, ніж платежу роялті, оскільки

до останньої формули вводиться множник — коефіцієнт дисконтування, величина якого менша за одиницю.

У разі комбінованого платежу величина винагороди матиме проміжне значення, оскільки частина суми буде виплачена відразу у вигляді паушального платежу, а інша частина — у вигляді платежів роялті.

Кількість періодів встановлюється авторським, ліцензійним або іншим договорами на передачу прав користування добутком. Тут під використанням твору варто розуміти: опублікування; відтворення яким-небудь способом у будь-якій формі; переклад; переробка, адаптація, аранжування та інші подібні зміни; вміщення складовою частиною в збірники, бази даних, антології, енциклопедії тощо; публічне виконання; продаж, передача в оренду тощо; імпорт примірників творів, їх перекладів і переробок тощо. Можливі й інші способи використання, що не суперечать законові.

За базу роялті приймають суму валового збору, що надходить від продажу квитків за публічне виконання одного твору чи програми, або доходи, що отримані з того виду діяльності, в процесі здійснення якого відбувається використання об'єктів авторського права або суміжних прав, а за відсутності таких доходів — загальна сума витрат на проведення заходу, під час проведення якого відбувається використання об'єктів авторського права і суміжних прав.

Що стосується суміжних прав, то такі об'єкти, як п'єси, опери, балет, концертні програми, фонограми, створює не один автор, а група авторів.

Наприклад, п'єсу створюють автор тексту, режисер-постановник, художник-сценограф, художник з костюмів. Усі вони є співавторами. Під час оцінки об'єкта права виникає завдання визначити частку кожного зі співавторів у загальному платежі роялті.

Частка кожного з авторів може бути визначена через наведені в згаданих постановках Кабінету Міністрів України № 71 і № 72 значення ставок роялті для співавторів.

Визначення вартості майнових прав інтелектуальної власності на об'єкти авторського права програми для ЕОМ методом вихідних і фактичних витрат

Одним зі значних об'єктів авторського права є програми для електронно-обчислювальних машин (ЕОМ). Однак, методик для оцінки вартості прав на програмні продукти (ПП) практично немає, а наявні методичні рекомендації з оцінки об'єктів права ін-

телектуальної власності більшою мірою підходять для об'єктів промислової інтелектуальної власності [240].

Складність оцінки майнових прав на ПП, як зазначають Л. І. Лозовська та В. В. Дудник, пояснюється тим, що програмний продукт є синтетичним, оскільки у ринковій економіці авторські права на ПП виступають у вигляді принципово нового інформаційного ресурсу і продукту. Вартісна оцінка програмних продуктів є обов'язковою у випадку приватизації або перетворення підприємства в акціонерне товариство, у випадку організації на основі підприємства відокремленого нового виробництва — за необхідності оцінки майна підприємства [241].

Оцінка ринкової вартості програм для ЕОМ — це складна процедура, що включає ряд факторів, які впливають на підсумковий результат (кількість років, протягом яких програма продається на ринку; фактична кількість продажів програми за конкретний період; річний валовий дохід від програми в поточному році; очікуване середньорічне зростання валового доходу; річні витрати на підтримання продажів ПП; очікуване середньорічне зростання річних витрат; найбільш імовірний термін корисного використання програми) [242].

У процесі визначення ринкової вартості програм для ЕОМ зазвичай використовуються підходи [240, 3], які вже нами розглянуті:

- порівняльний, при використанні якого проводиться аналіз цін на аналогічні ПП, що купуються і продаються в певний момент. Уся інформація є у відкритому доступі, необхідно лише її проаналізувати;
- прибутковий, що включає аналіз можливих прибутків, які буде приносити ПП власникові з урахуванням дисконтування грошових потоків;
- витратний, у якому передбачається оцінювання всіх витрат підприємства на розробку програм, їх рекламування та продаж.

Якщо програма розроблена для використання у власному виробництві або на замовлення, то її вартість майнових прав інтелектуальної власності на об'єкти авторського права програми для ЕОМ можна розрахувати, ґрунтуючись на підході на основі активів, наприклад, за *методом вихідних витрат*.

Відповідно до Положення бухгалтерського обліку 16 «Витрати» на собівартість програми можуть бути віднесені:

- заробітна плата основних працівників, а також нарахування на заробітну плату;

- прямі матеріальні витрати: вартість спожитої електроенергії та носіїв, на які будуть записані програми;
- інші витрати: на видаткові матеріали, відрядження основних працівників, послуги сторонніх організацій тощо (якщо вони пов'язані зі створенням програми), послуги сторонніх організацій (якщо вони беруть участь у створенні програми) тощо.

Вартість майнових прав інтелектуальної власності на об'єкти авторського права програми для ЕОМ, якщо програма розроблена для використання у власному виробництві або на замовлення, можна розрахувати з використанням формули 86, яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$B_{\text{овів ЕОМ}} = \sum_{i=1}^n OB_i, \quad (86)$$

де:

$B_{\text{овів ЕОМ}}$ — вартість майнових прав інтелектуальної власності, визначена методом вихідних витрат, яка еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності, що показує міру значущості та корисності інтелектуального продукту програми для ЕОМ для конкретного споживача, який визначає, скільки за це він готовий заплатити;

OB_i — статті витрат, пов'язані зі створенням програми ЕОМ;

n — кількість статей.

Скористаємось умовним прикладом розрахунку майнових прав інтелектуальної власності методом вихідних витрат [243], зберігаючи математичні позначення (табл. 13).

У процесі розрахунку вартості програмного продукту (ПП) шляхом застосування витратного підходу необхідно також враховувати, що, хоча фізичного зносу програмні продукти не мають, однак може бути присутній часовий і моральний знос.

Розрахункова вартість ОПІВ ПП за методом фактичних витрат при його прийнятті на баланс підприємства, де він був створений, обчислюється за формулою 87 [240], яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$Ц_{\text{овів min ПП}} \sim B_{\text{овів min ПП}} = K_u \cdot K_m \cdot \sum_{t=1}^n OB_{\text{овів ПП } t} \cdot K_{it} \cdot Kr_t, \quad (87)$$

де:

$Ц_{\text{овів ПП}}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності програмного продукту, який у суб'єкта господарювання залучається до

складу нематеріальних активів відповідно до договору купівлі/продажу між власником-продавцем інтелектуальної власності та підприємством-покупцем;

$B_{\text{оniv min}} \text{ ПП}$ — мінімальна вартість майнових прав інтелектуальної власності програмного продукту, визначена методом фактичних витрат, яка еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності, що показує міру значущості та корисності інтелектуального продукту (товару) для конкретного споживача, який визначає, скільки за це він готовий заплатити;

$K_{\text{ч}}$ — коефіцієнт часового старіння ПП;

$K_{\text{м}}$ — коефіцієнт морального старіння ПП;

$OB_{\text{мнів ПП } t}$ — витрати на розробку, впровадження та супровід ПП під час експлуатації в t -ому періоді;

Ki_t — коефіцієнт, що враховує інфляцію в t -ому періоді;

Kr_t — коефіцієнт, що враховує норму прибутку власника ПП в t -ому періоді.

Таблиця 14

Приклад розрахунку вартості програми для ЕОМ

№ за/п	Стаття	Сума, грн
1	Заробітна плата програмістів	12000
2	Нарахування на заробітну плату	4440
3	Амортизація програмного забезпечення	1000
4	Амортизація технічних коштів	1500
5	Електроенергія	600
6	Видаткові матеріали	300
7	Послуги сторонніх організацій	1500
	Разом	21340
	Податок на додану вартість (20 %)	4268
	Усього:	25608

Під час оцінювання витрат на розробку ПП, як зазначають Л. І. Лозовська та В. В. Дудник, необхідно виконати кроки, які автори детально розписують у своїй статті «Сучасні підходи до вартісної оцінки програмних продуктів» [241]:

Крок 1. Оцінка розміру продукту. Мірою оцінки є кількість функціональних точок (FPs-FunctionPoints) [242]. При цьому під функціональною точкою розуміється один з таких елементів програмного забезпечення:

- вхідний елемент додатка (вхідний документ або екранна форма);
- вихідний елемент додатка (звіт, документ, екранна форма);
- запит (пара «питання/відповідь»);
- логічний файл (сукупність записів даних у додатку);
- інтерфейс додатка (сукупність записів даних, що передаються другому додатку або отримуються від нього).

Крок 2. Оцінка трудомісткості отримується на підставі розміру програмного продукту. Це можна зробити двома способами [242; 244]:

1) використання накопичених у фірми-розробника даних, що дозволяють порівняти трудомісткість нового проекту з трудомісткістю попередніх проектів аналогічного розміру, за виконання умов:

- в організації документуються реальні результати попередніх проектів;
- щонайменше один із попередніх проектів має аналогічний характер і розмір;
- життєвий цикл, методи та засоби розробки, кваліфікація і досвід проектної команди нового проекту відповідають тим, які мали місце в попередніх проектах.

2) використання алгоритмічних методів оцінки [242; 244]. Найбільше значення в складі *ОВ_{мнів}* в ході розробки складних програмних комплексів мають такі складові витрат:

- на безпосереднє проектування, програмування, налагодження і випробування програм відповідно до вимог користувача або замовника;
- на виготовлення дослідного зразка ПП як продукції виробничо-технічного призначення, що допускає тиражування;
- на підготовку та застосування технологій і програмних засобів автоматизації розробки програм;
- на електронно-обчислювальну техніку, що використовується для автоматизації розробки ПП;
- на підготовку та підвищення кваліфікації фахівців розробників.

Крок 3. Оцінка вартості проекту проводиться з використанням порівняльного аналізу або аналітичних методів оцінки, наприклад, модель СОСОМ (ConstructiveCostModel — конструктивна модель вартості — СОСОМ Б. Боема) [245; 246]. СОСОМ є статистичною моделлю і базується на каскадній моделі життєвого циклу програмного забезпечення. Це означає, що всі оцінки вартості і витрат ресурсів на етапах програмного проекту належать до етапів, що задаються каскадною моделлю. Види і зміст робіт на етапах також визначають-

ся каскадною моделлю. Модель СОСОМ є ієрархією трьох моделей у порядку зростання деталізації та точності [244].

Науковці Л. І. Лозовська та В. В. Дудник узагальнюють, що для визначення вартості ПП, у першу чергу, доцільно застосовувати прибутковий підхід, у другу — порівняльний і в останню чергу — витратний. Розрахунок вартості ПП на основі базової СОСОМ є досить наближеним, оскільки не враховуються відмінності в апаратурі, кваліфікації виконавців, складності ПП. Проміжна СОСОМ дає більш точну оцінку вартості витрат за рахунок включення п'ятнадцяти атрибутів, що характеризують особливості конкретного програмного продукту. Детальна модель СОСОМ підвищує точність оцінки за рахунок ієрархічної декомпозиції створюваного ПП та обліку вартісних факторів на кожному рівні ієрархії та за фазами робіт.

4.3. Методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності методами, пов'язаними з порівняльною результативністю інтелектуальної діяльності суб'єкта господарювання

Показники ефективності (дохід, рентабельність, прибуток, економічний ефект) віддзеркалюють прояв впливу ОПІВ на результативність інтелектуальної діяльності суб'єкта господарювання.

Передумовою застосування математичного апарата оцінки є ототожнення вартості будь-якого ОПІВ з капіталом певних розмірів, спроможним генерувати додатковий прибуток або надлишкову додаткову вартість за умов ефективного використання цього активу. Об'єктивне існування цієї причинно-наслідкової залежності підтверджується емпірично і дає змогу сформулювати зворотне завдання, тобто за відомим додатковим прибутком від позитивного впливу ОПІВ оцінити в грошовому вираженні загальний розмір зазначеного впливу, тобто вартості майнових прав інтелектуальної власності. При цьому надлишкова додаткова вартість може бути ототожнена з прибутком на капітал, рівний вартості майнових прав інтелектуальної власності.

Практика оцінювання вартості майнових прав інтелектуальної власності методами, пов'язаними з порівняльною результативністю інтелектуальної діяльності суб'єкта господарювання свідчить про використання методів, які базовані на емпіричних даних, а саме: метод коефіцієнтів, метод переваги у прибутках, метод виграшу у витратах, метод економічної вигоди.

Основним недоліком запропонованих методик, на наш погляд, є низька достовірність результатів оцінювання внаслідок неповноти або неточності інформації, на якій вони ґрунтуються. Звичайно, будь-яку інформацію стосовно витрат на створення ОПІВ чи доходів від їх використання можна вважати певною мірою неточною, тому методологічні дослідження повинні спрямовуватися на підвищення об'єктивності оцінки вартості ОПІВ.

*Визначення вартості майнових прав інтелектуальної
власності методом коефіцієнтів*

Метод коефіцієнтів використовується у випадках відсутності можливостей розрахунку вартості ОПІВ іншими методами. Застосування методу коефіцієнтів ґрунтується на використанні оціночних коефіцієнтів визначення значущості ОПІВ при його потенційному введенні у господарський обіг суб'єкта господарювання. Розрахунки здійснюються за формулою 88, яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$Ц_{онів} \sim В_{ОПІВ} = В_{ств. ОПІВ} (K_I \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot H_m \cdot I_d), \quad (88)$$

де:

$Ц_{онів}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності, який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів відповідно до договору купівлі/продажу між власником-продавцем інтелектуальної власності та підприємством-покупцем;

$В_{ОПІВ}$ — вартість об'єкта майнових прав інтелектуальної власності, яка визначена методом коефіцієнтів та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності;

$В_{ств. ОПІВ}$ — витрати на створення об'єкта права інтелектуальної власності, який у суб'єкта господарювання планується залучити до складу нематеріальних активів;

K_I — коефіцієнт досягнутого позитивного ефекту (табл. 15);

K_2 — коефіцієнт складності рішення технічного завдання (табл. 16);

K_3 — коефіцієнт суттєвих відмінностей (табл. 17);

H_m — встановлений неоподатковуваний мінімум доходів громадян, грошова сума розміром у 17 гривень, яка встановлена пунктом 5 підрозділу 1 розділу XX Податкового кодексу України [247];

I_d — індекс інфляції з моменту створення об'єкта права інтелектуальної власності до дати оцінки.

Таблиця 15

Коефіцієнт досягнутого позитивного ефекту визначається експертним шляхом за таблицею 15

№ за/п	Досягнутий позитивний ефект	Величина K_I
1	Поліпшення другорядних технічних характеристик, які не є визначальними для конкретної продукції	1,0
2	Поліпшення основних технічних характеристик, які є визначальними для продукції (процесу, організаційної форми)	2,0
3	Досягнення якісно нових основних технічних характеристик продукції (процесу, організаційної форми)	3,0
4	Отримання нової продукції (процесу, організаційної форми), яка має більш високі основні технічні характеристики серед аналогічних відомих видів	4,0
5	Отримання нової продукції (процесу, організаційної форми), яка вперше освоюється в народному господарстві та має якісно нові технологічні характеристики	5,0

Таблиця 16

Коефіцієнт складності рішення технічного завдання визначається експертами за таблицею 16

№ за/п	Складність вирішення технічного завдання	Величина K_2
1	Конструкція однієї простої деталі, зміна одного параметру простого процесу, однієї операції процесу) одного інгредієнта рецептури тощо	1,0
2	Конструкція складної або збірної деталі, конструкція неосновного вузла, механізму, зміна двох або більше неосновних параметрів, нескладних процесів, зміна двох і більше неосновних операцій технологічних процесів, зміна двох і більше неосновних інгредієнтів рецептури тощо	1,5
3	Конструкція одного основного вузла або кількох неосновних вузлів машин, механізмів, частина (неосновних) процесів, частина (неосновна) рецептура тощо	2,0
4	Конструкція кількох основних вузлів, основні процеси технології, частина (основна) рецептури тощо	2,5
5	Конструкція машини, приладу, верстата, апарата, споруди, технологічні процеси, рецептура тощо	3,5
6	Конструкція машини, верстата, приладу, апарата, споруди за складною кінематикою, прикладами контролю, з радіоелектронною схемою, конструкція силових машин, двигунів, агрегатів, комплексні технологічні процеси, складна рецептура тощо	4,5

Таблиця 16 (продовження)

№ за/п	Складність вирішення технічного завдання	Величина K_2
7	Конструкція машини, апарата, верстата, споруди зі складною системою контролю автоматичних поточних ліній із нових видів обладнання, системи управління та регулювання, складні комплексні технологічні процеси, рецептура основної складності тощо	5,5
8	Конструкція, технологічні процеси і рецептура особливої складності, які належать головним чином до нових розділів науки і техніки	6,25

Таблиця 17

Коефіцієнт суттєвих відмінностей визначається експертами за таблицею 17

№ за/п	Суттєві відмінності	Величина K_3
1	Винахід, який полягає в застосуванні відомих засобів, у тому числі на застосування, коли формула винаходу розпочинається словами «застосування»	1,25
	Винахід, який полягає в новій сукупності відомих технічних рішень, що створюють новий позитивний ефект, тобто відмінна частина формули винаходу містить вказівку на нові зв'язки між відомими елементами, іншу послідовність операції чи інший процентний склад інгредієнтів порівняно з прототипом	15
	Винахід, який має прототип, що збігається з новим рішенням за більшістю основних ознак	2,0
4	Винахід, який має прототип, що збігається з новим рішенням за половиною основних ознак	25
5	Винахід, який має прототип, що збігається з основним рішенням за меншістю основних ознак	3,0
6	Винахід, що характеризується сукупністю суттєвих відмінностей, який не має прототипу, тобто коли винахід вирішує нове завдання або відоме завдання принципово іншим шляхом	4,0

Оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності відповідають відповідні коефіцієнти досягнутого позитивного ефекту, складності рішення технічного завдання та суттєвих відмінностей, значення яких отримано шляхом узагальнення експертних висновків.

Визначення вартості майнових прав інтелектуальної власності методом переваги в прибутку та метод надлишкового прибутку

Метод переваги в прибутку належить до дохідного підходу. Вартість майнових прав інтелектуальної власності за цим методом [213, 172] визначається тією перевагою у прибутку, яку очікується отримати від їх використання. Під перевагою у прибутку розуміється різниця між прибутком, отриманим при використанні продукції з використанням об'єкта права інтелектуальної власності (нововведенням), і прибутком, яку виробник отримує від реалізації продукції без використання ОПІВ (нововведення).

Перевага в прибутку, як правило, проявляється:

- у порівнянні з тим підприємством, яке випускає продукцію, аналогічну, але не інноваційну (без використання нововведення);
- стосовно підприємства, що випускає продукцію до і після використання ОПІВ (нововведення).

За цим методом майбутня щорічна перевага в прибутку, виражена у грошовій формі, приводиться до розрахункового року (моменту оцінки) за допомогою коефіцієнта дисконтування і з урахуванням передбачуваного періоду його отримання. Отримана таким чином величина переваги в прибутку приймається в якості вартості майнових прав інтелектуальної власності. Математичний вираз для розрахунку вартості майнових прав інтелектуальної власності (ціни) об'єктивним та за цим методом можна представити таким чином (формула 89), яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$\Pi_{oniv} \sim B_{OPIB} = \Delta \Pi = \sum_{i=1}^T (V_{ui} \Pi_{ui} - V_{ni} \Pi_{ni}), \quad (89)$$

де:

Π_{oniv} — ціна об'єкта права інтелектуальної власності, який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів відповідно до договору купівлі/продажу між власником-продавцем інтелектуальної власності та підприємством-покупцем;

B_{OPIB} — вартість об'єкта майнових прав інтелектуальної власності, яка визначена методом переваги в прибутку та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності;

$\Delta \Pi$ — додатковий прибуток, отриманий суб'єктом господарювання за результатами виробництва і реалізації інноваційної продукції, в порівнянні з суб'єктом господарювання, що виробляє аналогічну продукцію без використання нововведення;

V_{ui} — обсяг реалізованої інноваційної продукції з використанням нововведення в i -ому році;

Π_{ui} — ціна одиниці інноваційної продукції в i -ому році;

V_{ni} — порівнювана продукція в i -ому році;

Π_{ni} — ціна одиниці порівнюваної продукції в i -ому році;

T — кількість років виробництва продукції.

Розраховану величину очікуваного додаткового прибутку необхідно привести до розрахункового року (моменту оцінки) шляхом дисконтування грошових потоків (формула 90):

$$\Pi_{onis} \sim B_{ОПВ} = \Delta \Pi = \sum_{i=1}^T (V_{ui} \Pi_{ui} - V_{ni} \Pi_{ni}) \cdot a_{ti}, \quad (90)$$

де:

Π_{onis} — ціна об'єкта права інтелектуальної власності, який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів відповідно до договору купівлі/продажу між власником-продавцем інтелектуальної власності та підприємством-покупцем;

$B_{ОПВ}$ — вартість об'єкта майнових прав інтелектуальної власності, яка визначена методом переваги в прибутку та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності;

$a_{ti} = 1/(1 + E)^t$ — коефіцієнт дисконтування або дисконтний множник в i -ому році; E — ставка дисконтування або норма дисконту; t — номер кроку розрахунку (номери року).

Скористаємось умовним прикладом розрахунку майнових прав інтелектуальної власності методом переваги в прибутку [232, 173], зберігаючи математичні позначення та адаптовану до відтворення завдань цієї монографії.

Приклад. Оцінюваний об'єкт — корисна модель «Пристрій керування фрикційною взаємодією у двоточковому контакті колеса з рейкою», патент UA 116503 U. Планований період виробництва і реалізації виробу — п'ять років. Порівнюваний варіант — рейковий транспортний зчеп старої (традиційної) конструкції.

Визначити вартість майнових прав інтелектуальної власності на корисну модель методом переваги у прибутку. Початкові дані.

Плановані обсяги виробництва і продажів: 1-й рік — 20 шт.; 2-й — 30 шт.; 3-й — 30 шт.; 4-й — 30 шт.; 5-й — 20 шт. Ціна інноваційного зчепу — 180 тис. грн, зчепу, із яким порівнюється, — 172 тис. грн. Ставка дисконтування — 20 %.

Рішення за формулою 90 з урахуванням методу переваги в прибутку або додатковий прибуток від використання корисної моделі:

$$\begin{aligned} \Pi_{oniv} \sim B_{OPIB} = \Delta \Pi &= \sum_{i=1}^{T=5} V_i (\Pi_{ui} - \Pi_{ni}) \cdot a_{ti} = \\ &= 20 (180 - 172) 0,83 + 30 (180 - 172) 0,69 + 30 ((180 - 172) 0,57 + \\ &+ 30 ((180 - 172) 0,48 + 20 (180 - 172) 0,40 = 614,4 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Висновок. вартість об'єкта майнових прав інтелектуальної власності, який визначено методом переваги в прибутку та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності становить 614,4 тис. грн.

Метод надлишкового прибутку є різновидом методу дисконтування грошових потоків. Відмінність полягає в тому, що за грошовий потік приймається чистий надлишковий прибуток, генерований у періоді t . Тут під надлишковим прибутком розуміють отриманий за рахунок використання ОПІВ понад той прибуток, що його отримували в цьому виробництві до використання ОПІВ. Слово «чистий» означає, що цей прибуток «очищений» від податків, тобто взятий після оподаткування.

Цей метод заснований на припущенні, що вироблена з використанням ОПІВ продукція приносить додатковий прибуток порівняно з продукцією, яка виробляється без використання ОПІВ. Визначена вартість ОПІВ за цією методикою, так само, як і для попереднього варіанта, є розрахунковою вартістю ОПІВ для випадку використання його власником у своєму виробництві. Цей метод може застосовуватися для ОПІВ-пристроїв та ОПІВ-способів у тих випадках, коли в результаті застосування їх на ринок надходить продукція, виготовлена з використанням ОПІВ.

Математичний вираз для розрахунку вартості майнових прав інтелектуальної власності методом надлишкового прибутку можна представити таким чином (формула 91), яка адаптована до відтворення завдань цієї монографії:

$$\Pi_{\text{оців}} \sim B_{\text{ОПВ}} = PV = \sum_{i=1}^n P_t \cdot \frac{1}{\left(1 + \frac{i_t}{100}\right)^t}, \quad (91)$$

де:

$\Pi_{\text{оців}}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності, який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів відповідно до договору купівлі/продажу між власником-продавцем інтелектуальної власності та підприємством-покупцем;

$B_{\text{ОПВ}}$ — вартість об'єкта майнових прав інтелектуальної власності, яка визначена методом надлишкового прибутку та еквівалентна оцінці вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності;

P_t — чистий надлишковий прибуток, одержуваний за рахунок використання винаходу або корисної моделі в періоді t , грн;

i_t — ставка дисконту, %;

n — число періодів t , у яких передбачається одержання надлишкового прибутку.

$$P_t = P_{to} \cdot V_t, \quad (92)$$

де:

P_{to} — чистий надлишковий прибуток, одержуваний від використання винаходу або корисної моделі в періоді t , віднесений до одиниці продукції, грн;

V_t — число одиниць продукції, вироблених у періоді t .

ГЛАВА 5

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПОСЛІДОВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

5.1. Основні цілі, принципи та послідовність етапів здійснення оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності

Оцінка майна і майнових прав — це процес визначення їх вартості, націлений на відповідну галузь використання її результатів.

Як зазначають М. О. Федотова та Е. А. Уткін, *оцінка* — це діяльність спеціаліста, яка має на меті визначення вірогідної грошової суми, яку реально можливо отримати при відчуженні майнових прав на оцінюваний об'єкт при конкретних ринкових умовах. *Оцінка* — це інструмент у системі держрегулювання економіки. Вона сприяє практичній реалізації визначеного з урахуванням конкретних умов [248, 7].

З позиції Т. Б. Берднікової, *оцінка майна підприємства* — це експертна діяльність професійного незалежного оцінювача з розрахунку визначеного виду вартості конкретного майна у заданих цілях на встановлену дату. На практиці оцінка виконується у зв'язку з відповідними обставинами в межах конкретних правових, майнових відносин [249, 41].

Оцінка майна, як Т. Б. зазначає Берднікова, є новим науковим напрямом у пострадянській Росії, яка потребує розробки якісно нових принципів, термінології, методик [249, 41–42]. Це також стосується і пострадянської України.

У ході проведення оцінки визначається конкретний вид вартості об'єкта оцінки, ймовірна сума грошей, яка може бути отримана за об'єкт оцінки на дату оцінки з огляду на передбачувані умови угоди, саме для укладення якої здійснюється оцінка.

Що стосується оцінки прав інтелектуальної власності (майнових прав), то в теоретичному та практичному аспектах ця проблема є найбільш складною в *інтелектуальній економіці*.

За своєю суттю об'єкти права інтелектуальної власності не мають фізичної форми, однак мають матеріальну вартість. Прийняті на баланс ОПІВ набувають статусу нематеріальних активів і оцінюються по сумі витрат, пов'язаних з їх створенням, придбанням та доведенням до стану, за яким вони придатні до використання за призначенням, а також з урахуванням еквівалентності оцінки вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності

За своєю сутністю ОПІВ не мають неуречевленої форми, тому їх вартість не визначається з використанням традиційних показників, які застосовуються при здійсненні оцінки матеріальних об'єктів. Світовий досвід показує, що питання адекватної ціни складне як в практичному, так і в теоретичному плані. Імовірність та суб'єктивність у такій оцінці невидна, що потребує залучення до розрахунку вартості інтелектуальних об'єктів більш удосконаленого методичного інструменту.

Складність оцінки ОПІВ визначається, на відміну від оцінки матеріальних об'єктів, відсутністю відповідного аналога, специфікою окремих об'єктів права інтелектуальної власності, їх участю в господарському обігу, довготривалістю їх корисного використання, що потребує складних розрахункових прийомів, способів та методів визначення вартості. До особливостей складності оцінки об'єктів права інтелектуальної власності можна віднести визначення їх ринкової вартості поза межами біржової торгівлі, що потребує визначення такої розрахункової ринкової вартості, яка була б наближена до максимально реальної ринкової вартості.

Оціночні принципи визначення вартості майнових прав інтелектуальної власності

Потреба в оцінці вартості майнових прав інтелектуальної власності виникає у зв'язку з:

- визначенням бази оподаткування в процесі придбання та продажу об'єктів права інтелектуальної власності;
- здійснення корпоративних операцій, пов'язаних з емісією (ремісією) статутних капіталів господарських товариств (корпоративна трансакція);

- визначенням вартості виключних прав, які передаються на підставі договору купівлі-продажу об'єктів права інтелектуальної власності чи ліцензійних договорів на право використання таких об'єктів;
- визначенням розміру компенсації (розміру відшкодування), яку потрібно сплатити відповідно до діючого законодавства власнику інтелектуальної власності за порушення його виключних прав;
- використання об'єктів права інтелектуальної власності при здійсненні інноваційних чи інвестиційних проєктів;
- поширення ринків збуту (шляхом надання франшизи (межі відхилення кількості поставленого товару від зазначеного в договорі) тощо);
- організацією страхування операцій з інтелектуальною власністю;
- передачею об'єктів права інтелектуальної власності під заставу з метою отримання кредитів;
- визначенням збитків через неправомірне використання об'єктів права інтелектуальної власності;
- банкрутством підприємства в процесі його ліквідації з метою задоволення позовів кредиторів;
- проведенням приватизації (відчуження) державного майна.

При цьому розрахунки вартості об'єктів права інтелектуальної власності здійснюються за відповідними оціночними принципами для певних цілей і не можуть бути використані для інших [3, 34].

Ситуації, у яких виникає потреба оцінки будь-якого майна, у тому числі прав на об'єкти інтелектуальної власності, П. М. Цибульов поділяє на дві групи [6, 41–43]:

- 1) підприємницька діяльність;
- 2) облік у якості нематеріальних активів.

До *першої групи* відносяться випадки, коли змінюється юридичний статус об'єкта оцінки або підприємства:

- виникає угода з продажу чи придбання оцінюваної вартості;
- виникає поділ майна власниками підприємства (у США близько 30 % замовлень на оцінку — з цієї причини);
- виникає виділення з великого підприємства невеликої життєздатної фірми;
- планується поглинання одного підприємства іншим;
- очікується реорганізація фірми (наприклад, перехід від АТЗТ до ПАТ);
- виникає ліквідація підприємства;

- надійшло попередження щодо відчуження активів державою.
- До *другої групи* входять ситуації, коли юридичний статус оцінюваного активу підприємства, яке його використовує, не змінюється:
- виникає потреба залучити нематеріальний актив до статутного капіталу;
- очікується укладання ліцензійного договору чи потрібно обґрунтувати розрахунок плати за користування активом;
- потрібно визначити розмір авторської винагороди;
- планується отримання банківського кредиту під заставу виключних прав власника інтелектуальної власності;
- укладається бізнес-план з метою залучення інвестицій;
- визначається розмір податку на майно при його даруванні або спадщині;
- здійснюється страхування компенсації за збитки, які завдані, наприклад, порушником виключних прав.

Як зазначають М. О. Федотова та Е. А. Уткін, оціночні принципи є «технічною базою для здійснення процесу оцінки» [248, 18].

На думку інших фахівців, принципами оцінки є базові соціально-економічні фактори і закономірності, які формують вартість майна і покладені у основу методичних підходів оцінки. Набір оціночних принципів є теоретичною базою процесу оцінки [4, 57].

Зазначимо, що у затвердженому Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» у п. 3 [101] вказано, що «*принципи оцінки* — покладені в основу методичних підходів основні правила оцінки майна, які відображають соціально-економічні фактори та закономірності формування вартості майна». Зазначені автори оціночні принципи розділяють на [248, 18; 4, 57]:

1. Принципи користування.
2. Принципи, що пов'язані з оцінкою землі, будинків, споруд та іншого майна, які становлять єдиний майновий комплекс підприємства.
3. Принципи, які пов'язані з зовнішнім ринковим середовищем.
4. Принципи найкращого та найбільш ефективного використання.

Як показано на рис. 5, ці принципи взаємопов'язані. При оцінці повинні бути задіяні усі принципи, але вони можуть бути використані з різним ступенем значущості. Ступінь значущості кожного принципу оцінки визначається конкретною ситуацією, яка складається при оцінці того чи іншого об'єкта. До найбільш загальних принципів оцінки майна можна віднести принципи корисності, за-

міщення, очікування, попиту та пропозиції, вкладу, найбільш ефективного використання [4, 57].



Рис. 5. Взаємозв'язок принципів оцінки [4, 58]

Для кожного окремо взятого об'єкта оцінки можуть бути визначені найбільш значні принципи. Використання тих чи інших принципів оцінки залежить від конкретної ситуації, яка складається на момент оцінки [248, 18].

Розглядаючи означені групи принципів оцінки, вказані автори виділяють їх складові [248, 19–21; 4, 57–62].

До *першої групи* оціночних принципів належать принципи, які основані на уявленнях користувача, на пропозиції користувача або користуванні підприємством, віднесено:

- принцип корисності;
- принцип заміщення;
- принцип очікування.

Корисність — це здатність підприємства задовольняти потреби користувача у цьому місці протягом відповідного часу. Задоволення потреб користувача в кінцевому рахунку звичайно відображається у вигляді потоку грошового доходу.

Об'єкт набуває вартості лише у тому випадку, коли він може бути корисним потенційному власнику чи користувачу.

З цією метою розглядається:

- корисність окремого об'єкта у складі цілісного об'єкта оцінки як складова корисності цілісного об'єкта оцінки;
- корисність об'єкта оцінки в цілому;
- корисність об'єкта оцінки для конкретного власника чи користувача у порівнянні з корисністю подібних об'єктів для типових власників (користувачів).

У межах теоретико-методичних засад оцінки впливу цього принципу формується поняття «споживча вартість».

Зазначимо, у затвердженому Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» у п. 5 [101] подано принцип корисності у такій редакції:

«Принцип корисності ґрунтується на тому, що майно має вартість тільки за умови корисності його для потенційного власника або користувача. Під корисністю слід розуміти здатність майна задовольняти потреби власника або користувача протягом певного часу.

З метою визначення корисності під час оцінки:

- розглядається корисність окремого майна у складі об'єкта оцінки як складова частина корисності об'єкта оцінки в цілому та корисність майна як окремого об'єкта оцінки;
- враховується сучасний стан використання об'єкта оцінки, що може не відповідати його можливому найбільш ефективному використанню, а також випадки, коли окремі об'єкти оцінки стають тимчасово зайвими, використовуються з іншою метою або не використовуються;
- прогнозується можливий вплив соціально-економічних та інших факторів на зміни в корисності об'єкта оцінки;
- оцінюються витрати на поліпшення об'єкта оцінки з урахуванням впливу цих витрат на збільшення його ринкової вартості».

Як бачимо, Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» увібрав головні теоретико-методичні засади оцінки, які визначені науковцями за цим напрямом досліджень.

Принцип заміщення полягає в тому, що максимальна вартість об'єкта визначається найменшою вартістю, за якою може бути при-

дбаний інший об'єкт з еквівалентною корисністю. Тобто розумний покупець не заплатить за об'єкт більше, ніж найменша ціна, яка запитується за інший об'єкт з таким же ступенем корисності. Це означає, що нерозумно платити за наявне майно більше, ніж вартість створення нового аналогічного об'єкта у прийнятний термін. Оцінювач, який аналізує потік доходів від експлуатації цього об'єкта, визначає максимальну його вартість через зіставлення потоків доходів від інших аналогів, для яких характерні схожість ризиків і функціональних властивостей.

Зазначимо, у затвердженому Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» у п. 7 [101] вказано: «*Принцип заміщення* передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає у тому, що за придбання майна не сплачується сума, більша від мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку».

Принцип очікування пов'язаний з очікуванням прибутку, а також розміром грошових засобів від перепродажів.

Вартість діючих об'єктів, які дають дохід, частіше визначається кількістю очікуваного прибутку, яка може бути отримана від їх використання, а також розміром грошових засобів у випадку їх перепродажу. Слід також урахувувати об'єктивні зміни вартості грошей у часі. Для визначення поточної вартості майбутніх доходів важливо їх скоригувати з урахуванням поправки на зміну їх вартості у часі.

У затвердженому Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» у п. 8 [101] зазначено: «*Принцип очікування* передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування, розпорядження ним».

Наступна група принципів оцінки пов'язана з експлуатацією об'єкта, з оцінкою майнового комплексу, до якої віднесено:

- принцип залишкової продуктивності;
- принцип вкладу;
- принцип віддачі, що збільшується і зменшується;
- принцип збалансованості;
- принцип оптимального розміру;
- принцип економічного поділу та поєднання пакету прав власності.

Принцип залишкової продуктивності землі, будівель, споруд та іншого майна, які становлять єдиний майновий комплекс під-

приємства. Залишкова продуктивність пов'язана з підприємницькою діяльністю при наявності чотирьох факторів виробництва: праці, капітала, управління та землі. Кожен використовуваний фактор виробництва повинен бути оплачений знову виробленої вартістю, створюваної цією діяльністю. Земля має залишкову вартість (залишкову продуктивність), тобто компенсується тоді, коли є залишок після оплати. Залишкова продуктивність визначається як чистий дохід, віднесений до землі, після оплати витрат на працю, капітал і управління.

Залишкова продуктивність характеризується місцезонашуванням земельної ділянки, що дає змогу користувачу отримати максимальний прибуток, мінімізувати витрати та задовольняти особисті потреби (або в сполученні цих умов).

Принцип внеску передбачає, що додаткові внески у об'єкт доцільні тільки у випадку, коли вони підвищують (зберігають) вартість об'єкта; при відсутності цього внеску є збитковим (недостатнім). Тобто, внесок — це сума, на яку збільшується (чи зменшується) вартість підприємства або чистий прибуток, який отримано внаслідок якого-небудь покращення (або його відсутності) чи доповнення до діючих факторів виробництва: праці, капіталу, управління, землі. Внесок може бути як позитивним, так і негативним, коли фактичні здійснені витрати знижують вартість об'єкта оцінки.

Внесок кожного фактора виробництва пропорційний його внеску у сукупний дохід. Відповідно розмір внеску визначається різницею між вартістю об'єкта, отриманою за результатами внеску засобів, і витратами. Внесок, який не дає прирощення вартості, є «зайвим покращенням».

У затвердженому Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» у п. 9 [101] зазначено: «*Принцип внеску (граничної продуктивності)* передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал та земля, що є пропорційними їх внеску у загальний дохід. Вплив окремого фактора вимірюється як частка вартості об'єкта оцінки або як частка вартості, на яку загальна вартість об'єкта оцінки зменшиться у разі його відсутності».

При цьому слід звернути увагу на тотожність принципу залишкової продуктивності і принципу внеску, який є одночасно граничною продуктивністю у означеному Національному стандарті оцінки № 1, хоча науковці ці принципи не ототожнюють за змістом їх визначень.

Принцип віддачі, що зростає чи зменшується, за своїм змістом визначається тим, що у міру додавання ресурсів до основних факторів виробництва чистий прибуток має тенденцію зростати до відповідного часу, після чого загальна віддача хоча і зростає, однак уже нижчими темпами. Це призупинення здійснюється до того, поки приріст вартості не буде меншим, ніж приріст витрат на додані ресурси.

Принцип збалансованості (пропорційності) полягає в тому, що при оптимальному співвідношенні між різними факторами досягається отримання максимального прибутку. Він також підкреслює, що всі фактори виробництва повинні бути збалансовані як між собою, так і між своїми складовими частками. Згідно з принципом пропорційності — будь-якому виду використання об'єкта відповідає оптимальне сполучення як факторів виробництва, так і внутрішньої структури факторів, за яких досягається максимальний дохід, а, відповідно, найбільша вартість оцінюваного об'єкта.

На наш погляд, за своїм змістом відсутня тотожність використаних термінів «збалансованість» і «пропорційність».

Принцип оптимального (економічного) розміру — розмір окремих факторів виробництва, який забезпечує отримання максимального прибутку від функціонування підприємства відповідно до ринкової кон'юнктури в цьому регіоні. Він також відтворює найбільший попит, яким користуються об'єкти визначених (оптимальних) розмірів. Оптимальний розмір об'єкта найбільш повно задовольняють потреби типового мотивованого покупця у доходах чи іншій корисності.

Принцип економічного поділу та поєднання пакету прав власності за своєю суттю розглядається за умови, що кожне отримане майнове право можна представити як складові єдиного пакету. Економічний поділ і поєднання прав власності здійснюється, коли є різниця інтересів у цій власності.

Принцип поділу та поєднання майнових прав визначається тим, що майнові права на об'єкт є системою прав, яка може бути поділена таким чином:

- *фізичний поділ*: поділ прав на користування повітряним простором, поверховою ділянкою землі та надрами;
- *поділ у часі володіння*: різні види оренди, позиттєве володіння, майбутні майнові права;
- *поділ за правами користування*: обмежене право користування майном, ліцензії, обмеження на користування майном;

- *поділ за видами майнових прав*: спільна оренда, партнерство, траст, корпорація, опціон, контракт з обумовленими умовами продажу;
- *поділ за правами кредитора виходити з володіння*: закладні, застава, судові застави, участь у капіталі.

Згідно з принципом поділу та поєднання майнових прав їх слід поділяти та поєднувати таким чином, щоб збільшити вартість об'єкта, тобто оптимальний поділ та поєднання майнових прав збільшує вартість об'єкта.

До групи оціночних принципів, які пов'язані з *зовнішнім ринковим середовищем*, входять:

- принцип залежності;
- принцип відповідності;
- принцип пропозиції та попиту;
- принцип конкуренції.

Принцип залежності пов'язаний з умовою, що вартість оцінюваного об'єкта залежить від багатьох факторів зовнішнього середовища. Він, у свою чергу, впливає на вартість інших оцінюваних об'єктів, які є в цьому регіоні. Тому для більш точного визначення вартості об'єкта потрібно дослідження зв'язку між його вартістю та факторами, які впливають на неї. Зовнішнє середовище підрозділяється на середовище прямого впливу та середовище побічного впливу.

Середовище прямого впливу включає фактори, які безпосередньо впливають на об'єкт та зазнають впливу об'єкта.

Середовище побічного впливу включає фактори, які можуть не чинити прямого безпосереднього впливу на об'єкт, але не менше впливають на його вартість. Відповідно до принципу залежності, оцінюваний об'єкт також впливає на вартість пов'язаних із ним об'єктів.

Принцип відповідності визначає, якою саме мірою об'єкт, його архітектура та вплив не навколишнє середовище відповідають цьому навколишньому середовищу та попиту ринку.

Принцип відповідності враховує те, що об'єкт має найбільшу вартість у випадку відповідності ринковим, будівельним, екологічним та іншим відповідним стандартам, нормам і традиціям. Невиконання (не повне виконання) принципу відповідності веде до зменшення вартості оцінюваного об'єкта.

Принцип пропозиції та попиту виходить з того, що на вартість оцінюваних об'єктів великий вплив має співвідношення попиту та пропозиції. Звичайно, попит впливає на ціну більше, а ціна в основному залежить від можливостей інвесторів. Пропозиція — кіль-

кість об'єктів на ринку, які пропонуються за відповідними цінами. Попит — реальна потреба в об'єкті, що складалася на ринку.

Змістовність принципу пропозиції та попиту полягає у потребі:

- визначення взаємодії, зв'язку між пропозицією та попитом;
- виявлення факторів, які впливають на ціну купівлі-продажу поза пропозицією і попитом (мистецтво торгів, схеми фінансування тощо).

Принцип конкуренції полягає в тому, що:

- конкуренція вирівнює дохідність інвестицій;
- за відсутності конкуренції на ринку відповідного типу об'єктів відповідності ринкова вартість об'єкта оцінки — конкретного об'єкта власності — не може бути визначена, оскільки вона складається тільки на конкретному ринку.

Конкуренція — це наміри до досягнення тієї ж мети, що й інші. Конкуренція спонукає капітал рухатися в ті сфери використання, де доходи найбільші. Загострення конкуренції в певному місці призводить до зростання пропозицій і, таким чином, до задоволення зростаючого попиту, тобто дохідність інвестицій вирівнюється.

Принцип зміни вартості передбачає, що вартість об'єкта постійно змінюється зі зміною внутрішніх факторів, пов'язаних зі станом об'єкта, і факторів зовнішнього середовища. Тому вартість пов'язана з конкретною датою оцінки. Із часом вартість може змінюватися, що призводить до потреби повторної оцінки (актуалізації оцінки на нову дату оцінки).

Принцип найбільш ефективного використання передбачає розумне та можливе використання об'єктів нерухомості та майнових прав, які забезпечать їм найвищу поточну вартість на дату оцінки. Цей принцип також є поєднуючим для інших.

Принцип найкращого та найбільш ефективного використання складається з того, що з усіх можливих варіантів експлуатації об'єкта обирається той, який забезпечить найповніше використання його функціональних можливостей і, тим самим, зумовить найбільшу вартість.

Це основний принцип оцінки, оскільки визначає вибір факторів, які впливають на вартість об'єкта і, таким чином, формують зміст інших груп принципів, які засновані на уявленнях власника (користувача), пов'язаних з експлуатацією об'єкта та з ринковим середовищем.

Найкраще та найбільш ефективно використання — це використання об'єкта, який:

- юридично дозволений;
- технічно можливий;
- економічно доцільний;
- дає найбільшу вартість оцінюваного об'єкта.

Не оминає цей принцип і Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», у п. 10 якого [101] зазначено: *«Принцип найбільш ефективного використання* полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими та економічно доцільними».

Безумовно, для найбільш ефективного аналізу та оцінки, повнішого відображення стану об'єкта повинні бути задіяні всі принципи оцінки, хоча ступінь їх впливу на той чи інший об'єкт може різнитися.

Що стосується оцінки майнових прав інтелектуальної власності, то наведені принципи оцінки поширюються у тій чи іншій мірі і на оцінку майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням виду та специфіки цих об'єктів.

Принципи оцінки майна та майнових прав пов'язані зі здійсненням процесу проведення незалежної оцінки, який передбачає послідовне виконання етапів.

Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» у п. 50 та п. 51 [101] передбачено, що проведенню незалежної оцінки майна передують *підготовчий етап*, на якому здійснюється:

- ознайомлення з об'єктом оцінки, характерними умовами угоди, для укладання якої проводиться оцінка;
- визначення бази оцінки;
- надання замовнику пропозицій стосовно істотних умов договору на проведення оцінки.

Незалежна оцінка майна та майнових прав проводиться у такій послідовності:

- укладання договору на проведення оцінки;
- ознайомлення з об'єктом оцінки, збирання та оброблення даних та іншої інформації, необхідної для проведення оцінки;
- ідентифікація об'єкта оцінки та пов'язаних з ним прав, аналіз можливих обмежень і загострень, які можуть супроводжувати процедуру проведення оцінки та використання її результатів;

- вибір необхідних методичних підходів, методів та оціночних процедур, що найбільш повно відповідають меті оцінки та обраній базі, визначених у договорі на проведення оцінки, та їх застосування;
- узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням різних методичних підходів;
- складання звіту про оцінку майна та майнових прав, висновку про вартість об'єкта оцінки на дату оцінки;
- доопрацювання (актуалізація) звіту та висновку про вартість об'єкта оцінки на нову дату (у разі потреби).

*Алгоритм процесу оцінки майнових прав
інтелектуальної власності*

У загальному вигляді процес оцінки складається з кількох етапів [248, 21]:

- визначення цілей і завдань оцінки;
- складання плану та програми оцінки;
- збір та аналіз інформації;
- аналіз даних у контексті різних підходів до оцінки;
- узгодження;
- складання звіту.

Алгоритм процесу оцінки, який фахівцями складено до оцінки нерухомості, за аналогією можна віднести і на об'єкти оцінки інтелектуальної власності [4, 36] з відповідним корегуванням (рис. 6).

Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» у пунктах 52–55 [101] передбачено, що оцінювач самостійно здійснює пошук інформаційних джерел (за винятком документів, надання яких повинен забезпечити замовник оцінки згідно з договором), їх аналіз і виклад обґрунтованих висновків. При цьому оцінювач повинен проаналізувати всі інформаційні джерела, пов'язані з об'єктом оцінки, тенденції на ринку подібного майна, інформацію про угоди щодо подібного майна, які використовуються у разі застосування порівняльного підходу, та іншу істотну інформацію.

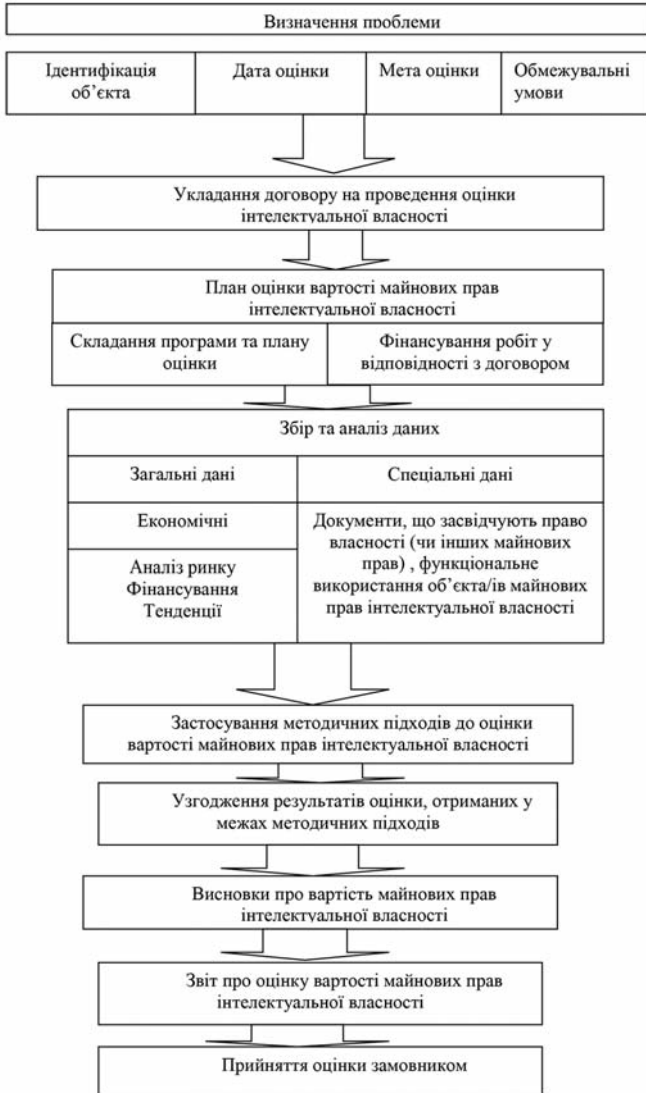


Рис. 6. Алгоритми процесу оцінки майнових прав інтелектуальної власності

У разі неповноти зазначеної інформації або відсутності її взагалі у звіті про оцінку майна зазначається негативний вплив цього факту на результати оцінки.

Залежно від обраних методичних підходів та методів оцінки оцінювач повинен:

- зібрати та проаналізувати всі істотні відомості про об'єкт оцінки, зокрема вихідні дані про його правовий статус, відомості про склад, технічні та інші характеристики, інформацію про стан ринку стосовно об'єкта оцінки та подібного майна, відомості про економічні характеристики об'єкта оцінки (прогнозовані та фактичні доходи і витрати від використання об'єкта оцінки, у тому числі від його найбільш ефективного використання та фактичного використання);
- проаналізувати існуючий стан використання об'єкта оцінки та визначити умови його найбільш ефективного використання;
- зібрати необхідну інформацію для обґрунтування ставки капіталізації та(або) ставки дисконту;
- визначити правові обмеження щодо об'єкта оцінки та врахувати їх вплив на вартість об'єкта оцінки;
- обґрунтувати застосування методичних підходів, методів та оціночних процедур, у разі потреби — застосування спеціальних методів оцінки та оціночних процедур (комбінування кількох методичних підходів або методів).

5.2. Методичні засади визначення вартості майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням факторів ризику

Термін «ризик» у дослівному перекладі з англійської мови означає «прийняття рішення», результат якого невідомий. Виділяють основну властивість ризику: ризик має місце тільки щодо майбутнього і нерозривно пов'язаний із прогнозуванням. Варто зазначити, що категорії «ризик» і «невизначеність» тісно пов'язані між собою і часто вживаються як синоніми [250, 221].

З ризиком пов'язують неможливість прогнозувати у майбутньому отримання прогнозованої економічної ефективності при впровадженні майнових прав інтелектуальної власності, а саме — отримання грошового потоку у вигляді доходу (прибутку) або роялті в якості винагороди відповідно до договору про відчуження майнових прав інтелектуальної власності або ліцензійного договору.

Методи кількісного аналізу ризику, з якими пов'язують очікувані результати оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності

У кожному випадку оцінка вартості майнових прав інтелектуальної власності повинна враховувати економічні ситуації з урахуванням ризиків, з якими пов'язують очікувані результати суб'єктом господарської діяльності при реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії та тактики.

У сучасній економіці це відноситься до предмету дослідження ризик-менеджменту.

Так, наприклад, до ризик-менеджменту належать специфічні ризики на етапі внесення об'єктів майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу господарського товариства, а саме [251]:

1. Недостовірне або неадекватне визначення вартості прав, обумовлене проблемами ідентифікації об'єкта інтелектуальної власності, складністю отримання бази для порівняння та оцінки.
2. Можливість припинення дії охоронного документа або визнання його недійсним, можливість пред'явлення вимог з боку третіх осіб.
3. Втрата ринкових переваг від використання об'єкта інтелектуальної власності внаслідок появи на ринку нових об'єктів інтелектуальної власності та рішень.
4. На етапі створення товариства внесення майнових прав інтелектуальної власності в оплату за акції передуює державній реєстрації товариства. Цивільно-правові угоди, укладені до моменту реєстрації товариства, визнаються такими, що укладені з товариством тільки за умови їх подальшого схвалення товариством.
5. Значна тривалість процесу отримання охоронного документа на об'єкт права інтелектуальної власності від дати пріоритету до дати видачі свідоцтва.

Отже, ризик, як зазначають В. Ф. Проскура та Р. Г. Білак [252, 605], — це економічна категорія, що характеризує можливість відхилення фактичного стану від запланованого під впливом невизначеності у господарських відносинах. Сучасна економічна література з теорії ризиків характеризується неоднозначністю у трактуванні рис, властивостей та елементів ризику, у розумінні його змісту, співвідношенні об'єктивних і суб'єктивних сторін. Поняття «ризик» наразі не є сталим, а сам термін «ризик» пройшов досить тривалий історичний період розвитку. До того ж, існування неви-

значеності та ризику є невід'ємним компонентом підприємницької діяльності. На сьогодні немає однозначного розуміння сутності ризику. Це пояснюється, зокрема, багатоаспектністю цього явища, а також безліччю різних, а іноді протилежних реальних основ. Таким чином, можна розглядати термін «ризик» як економічну категорію, що визначається, з одного боку, як загроза того, що підприємство зазнає втрат у вигляді додаткових витрат або отримає доходи нижчі від тих, на які воно розраховувало, а з іншого — як небезпека можливої втрати ресурсів або недоотримання доходів порівняно з плановим варіантом, що розрахований на раціональне використання потенціалу підприємства.

До основних ризиків інноваційного інвестування стосовно майнових прав інтелектуальної власності відносять:

- специфічні ризики, пов'язані з розпорядженням та використанням об'єкта права інтелектуальної власності;
- інвестиційні ризики;
- загальні ризики інноваційно-інвестиційної діяльності.

На загальному рівні ризик є складною для розуміння економічною категорією, коріння якої сягає глибини філософських проблем причинності, випадковості, проблем пізнання світу та поведінки цілеспрямованих економічних систем. Тому науковцям, як правило, важко однозначно дати узагальнене й чітке визначення економічного ризику, запропонувати універсальну кількісну міру його оцінки.

Науковці принаймні виділяють два підходи до визначення ризику: у термінах втрат і збитків та в термінах непевності.

У термінах втрат ризик визначається як імовірність того, що збитки перевищать певне значення. Існує також визначення ризику як математичного очікування втрат чи збитків.

В інвестиційному й фінансовому менеджменті найчастіше під ризиком розуміють міри непевності в одержанні очікуваних доходів від заданих інвестицій. У нашому випадку оцінка майнових прав інтелектуальної власності розглядається з позиції формування інноваційно-інвестиційного проекту, який досліджує очікуваний грошовий потік, що потребує розрахунку ризику стосовно отримання економічної вигоди для інвестора від упровадження об'єкта права інтелектуальної власності.

У такому розгляді економічний ризик набуває ознаки системи та розглядається за наявності трьох умов:

- система прагне до певної мети;
- система має вибір шляху її досягнення;

- вибір здійснюється в умовах непевності.

З огляду на це загальне визначення ризику визначається як міра непевності в досягненні системою заданої мети при обраному способі досягнення цієї мети. На думку В. В. Ковальова [253], ризик — це рівень фінансової втрати, що виражається:

- а) у можливості не досягти поставленої мети;
- б) у невизначеності прогнозованого результату;
- в) у суб'єктивності оцінки прогнозованого результату.

Сучасні дослідники пропонують різні алгоритми оцінки ризиків, які враховують різні ситуації та методи їх розрахунку.

Кількісний аналіз ризиків базується на інструментарії теорії ймовірності та математичної статистики, складається в числовому вимірі з впливу змін ризикових факторів проекту на зміну ефективності проекту і спирається на базисний варіант бізнес-плану проекту та проведений якісний аналіз [254].

За певних варіантів підприємницьких проектів, як зазначає О. А. Водолазська [255], існує не тільки небезпека не досягти бажаного фінансового результату, а й вірогідність перевищення очікуваного прибутку. У цьому і полягає підприємницький ризик, що характеризується поєднанням можливості досягнення як небажаних, так і особливо сприятливих відхилень від запланованих фінансових результатів [256]. У зв'язку з цим ризик розуміємо як імовірність:

- відхилення від передбачуваної мети здійснення фінансово-господарської діяльності як у негативний, так і в позитивний бік;
- досягнення бажаного фінансового результату;
- матеріальних і фінансових втрат.

Отже, ризик — це можливість отримання невизначених результатів, що впливають на фінансово-економічний стан підприємства як позитивно, так і негативно.

Кількісні методи аналізу ризиків представлені в табл. 7 [257, 602].

Науковець Р. Л. Карпінський звертає увагу на відповідні недоліки кожного методу кількісного аналізу ризику [250], що корисно для дослідження оцінювачем вартості майнових прав інтелектуальної власності. Тому, фактори ризику і невизначеності підлягають обліку в розрахунках ефективності, якщо при різних можливих умовах реалізації витрати і результати за проектом різні, то використовуються відповідні кількісні методи аналізу ризиків. Головне питання в проведенні процедури вибору альтернативи — критерій такого вибору, згідно з яким задаються пріоритети в прийнятті управлінських рішень.

Таблиця 7

Основні кількісні методи аналізу ризиків

Метод	Суть методу	Особливості методу
Коригування норми дисконтування	Передбачає збільшення ставки дисконтування відповідно до сукупності ризиків, що впливають на «проект»	Не враховує зміни рівня ризику в ході реалізації «проекту»
Метод достовірних еквівалентів	Передбачає експертне коригування грошових потоків залежно від суб'єктивної оцінки рівня ризику, пов'язаного з отриманням цих грошових потоків	Небезпека методу полягає в тому, що не існує обґрунтованих методів розрахунку безризикових еквівалентів, а також суб'єктивністю експертної оцінки
Аналіз показників ефективності та динаміки грошового потоку	Передбачає розгляд запасу міцності проекту, виявляється відносними показниками	Дає лише агреговану оцінку всіх проектних ризиків
Аналіз чутливості	За допомогою внесення почергових одиничних змін до техніко-економічних параметрів «проекту», виявляються ризики, що найбільшою мірою впливають на проект	Метод також дає змогу оцінити ступінь відхилення параметра, при якому «проект» стає збитковим
Метод сценаріїв	За допомогою одночасного внесення змін до низки техніко-економічних параметрів, формуються альтернативні базовому сценарію розвитку «проекту»	Застосування цього методу, на відміну від аналізу чутливості, усуває обмеження за кількістю факторів
Імітаційне моделювання	Передбачає побудову фінансової моделі та багаторазовий розрахунок сценаріїв «проекту», що розраховуються з урахуванням кореляції зв'язків між його параметрами	Метод складний у використанні, необхідне застосування спеціального програмного забезпечення, а також проведення додаткових досліджень.

Метод коригування норми дисконтування передбачає проведення майбутніх потоків платежів до справжнього моменту часу (тобто

звичайне дисконтування за вищою нормою), однак не дає ніякої інформації про ступінь ризику (можливі відхилення результатів). При цьому одержані результати істотно залежать лише від величини надбавки за ризик. Цей метод не несе жодної інформації про розподіл імовірності майбутніх потоків платежів і не дає змоги одержати їх оцінку. У методу обмежені можливості моделювання різних варіантів, яке зводиться до аналізу залежності критеріїв NPV (IRR, PI тощо) від змін тільки одного показника — норми дисконту.

Метод достовірних еквівалентів має складність розрахунку коефіцієнтів достовірності, адекватних ризику на кожному етапі проекту та неможливість провести аналіз розподілу ймовірності ключових параметрів.

Метод аналізу чутливості має головним недоліком у розгляді ізолювано зміну одного чинника, тоді як на практиці всі економічні чинники в тій чи іншій мірі корельовані, що впливає на обмеження його використання.

Метод сценаріїв дає змогу одержати необхідну наочну картину для різних варіантів реалізації проектів, а також надає інформацію про чутливість і можливі відхилення, а застосування програмних засобів типу Excel дає можливість значно підвищити ефективність подібного аналізу шляхом практично необмеженого збільшення кількості сценаріїв і введення додаткових змінних.

Метод імітаційного моделювання (метод Монте-Карло) має широкі можливості використання в інвестиційному проектуванні, особливо в умовах невизначеності й ризику. Різноманіття ситуацій невизначеності уможливорює застосування будь-якого з описаних методів як інструмент аналізу ризиків, однак найперспективнішим для практичного використання є метод сценарного аналізу ризиків та інші.

Аналіз сценаріїв являє собою розвиток методики аналізу чутливості проекту, тому що одночасно непротивірчливий (реалістичний) зміні піддається вся група перемінних, яка перевіряється на ризик. Розраховується песимістичний варіант (сценарій) можливої зміни перемінних, а також оптимістичний й найбільш імовірний варіант. Відповідно до цих розрахунків визначаються нові значення критеріїв оцінки ефективності проекту. Такий підхід відповідає вимогам проведення сценарного аналізу ризиків за результатами вартісної оцінки майнових прав інтелектуальної власності.

Метод сценаріїв підготовки й прийняття управлінського рішення можна визначити як низку прогнозів з кожного результату вар-

тісної оцінки майнових прав інтелектуальної власності щодо їх реалізації, а також можливих позитивних чи негативних наслідків. Цей метод є своєрідним методом експертної оцінки, водночас він є більш комплексним і охоплює більшу перспективу й наслідки відносно рішення для кожного результату вартісної оцінки майнових прав інтелектуальної власності, що повинно бути ухвалене. Сценарний підхід дає змогу приймати управлінські рішення шляхом перегляду різних результатів і вибору найбільш ефективного.

Як зазначає І. Ю. Щекотіхіна, недоліками методу сценаріїв є необхідність проведення докладного якісного аналізу проекту, обмеженість можливих параметрів та сценаріїв його оцінки. Сценарний підхід має такі особливості, як врахування зв'язків між параметрами проекту, аналіз сценаріїв, як інструмент аналізу стійкості проекту, виявлення позитивних і негативних сторін проекту [258].

Методичні аспекти кількісного методу сценаріїв ризиків для оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності

Метод сценаріїв ризиків оснований на написанні сценаріїв (оптимістичний, найбільш імовірний, песимістичний) можливого розвитку проекту, розраховуються показники проекту для кожного з випадків. Для розробки та аналізу цих сценаріїв залучаються експерти. Після формування сценаріїв визначається ймовірності настання того чи іншого сценарію, що є одним із найбільших недоліків сценарного методу, оскільки робиться лише припущення щодо ймовірності настання цього сценарію [259, 109]. Аналіз сценаріїв [260, 72] — це методика аналізу ризику, яка розглядає чутливість реагування очікуваного прибутку на зміни в ключових змінних величинах і можливий інтервал значень цих змінних. Вважається аналогом методу аналізу чутливості, але останній призначений для вимірювання індивідуального ризику кожного фактора, а аналіз сценаріїв — для вимірювання загального ризику проекту.

Для кожного проекту досліджують три його можливі варіанти розвитку: песимістичний, найбільш імовірний (або нормальний), оптимістичний.

Для кожного сценарію розвитку розраховуються середні значення результативних показників (з урахуванням ймовірності здійснення кожного сценарію) та визначається розмах їх варіацій або середньоквадратичне відхилення. Із двох порівнюваних проектів більш ризиковим є той, у якого розмах варіації критеріального по-

казника більший або більше значення середньоквадратичного відхилення.

Цей метод часто відносять до методів експертної оцінки, оскільки сценарії складаються висококваліфікованими експертами, фінансовими, інвестиційними, інноваційними, страховими, антикризовими та ризик-менеджерами, на підставі думок яких розраховуються суб'єктивні ймовірності настання того чи іншого сценарію, які в подальшому підлягають відповідній математичній обробці за допомогою наукового інструментарію економічної статистики [260, 74].

Отже, після того як були обрані показники ефективності проекту, сценарії та їх імовірності, розраховується очікуване значення показника ефективності проекту [258, 93] (формула 93).

$$\bar{A} = \sum_{i=1}^n A_i \cdot P_i, \quad (93)$$

де:

$\bar{A}$ — очікуване середнє значення відповідного показника ефективності інвестиційного проекту;

A_i — абсолютне значення показника ефективності при i -ому результаті;

P_i — імовірність отримання i -го результату;

n — кількість показників ефективності.

Потім розраховується середньоквадратичне відхилення проекту (формули 94, 93) як абсолютна міра ризику:

$$\bar{\sigma} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (A_i - \bar{A})^2 \cdot P_i}, \quad (94)$$

Після цього розраховується коефіцієнт варіації (CV) (формула 95) як відносна міра ризику, вона прямо пропорційно залежить від ризикованості проекту:

$$CV = \bar{\sigma} / \bar{A}, \quad (95)$$

Для оцінки коефіцієнта варіації використовують шкалу ризикованості інвестицій (табл. 8).

Таблиця 8

**Оцінка рівня ризикованості інвестицій
за коефіцієнтом варіації [261, 210]**

Коефіцієнт варіації, $CV\%$	Оцінка ризику інвестицій
$< 17\%$	Ризик відсутній
$17-33\%$	Низький ризик
$33-40\%$	Середній ризик
$40-60\%$	Високий ризик
$> 60\%$	Катастрофічний ризик

Кількісний метод сценаріїв ризиків інноваційно-інвестиційних проєктів розглядає як чутливість показників до зміни ключових змінних, так і діапазон можливих значень змінних [262].

До етапів методу сценаріїв ризиків інноваційно-інвестиційних проєктів відноситься:

- визначення кількох можливих варіантів розвитку проєкту (песимістичний, найбільш вірогідний (або нормальний) і оптимістичний);
- встановлення по кожному варіанту вірогідної оцінки;
- розрахування по кожному сценарію NPV;
- визначення середнього NPV за формулою 96 (аналогічно формулам 93–95):

$$NPV_{cp} = \sum_{i=1}^n NPV_i \cdot PI, \quad (96)$$

де:

NPV_{cp} — середнє значення чистої приведеної вартості;

NPV_i — чиста приведена вартість i -го сценарію;

PI — індекс рентабельності інвестицій;

n — кількість n сценаріїв:

- обчислення стандартного відхилення (формула 97):

$$NPV = \sqrt{\sum_{i=1}^n (NPV_i - NPV_{cp})^2 \cdot PI}, \quad (97)$$

Визначають коефіцієнт варіації (V) (формула 98) проекту і роблять висновок про ступінь його ризику:

$$V = NPV / NPV_{cp}, \quad (98)$$

Наведемо приклад розрахунку методом сценаріїв ризиків.

Планується до реалізації інноваційно-інвестиційний проект з реконструкції допоміжного цеху. Менеджери прогнозують три сценарії з такими характеристиками (табл. 9) (дані умовні) :

Таблиця 9

Сценарії з наступними характеристиками

Сценарій	Ціна проекту, тис. грн	NPV, тис. грн	PI
Оптимістичний	850	160	0,3
найбільш вірогідний	850	85	0,6
Песимістичний	850	10	0,1

Оцінка ризиків реалізації проекту за методом сценаріїв.

Визначення середньої чистої дисконтованої вартості за формулою 96:

$$NPV_{cp} = \sum_{i=1}^{n=3} NPV_i \cdot PI = 160 \cdot 0,3 + 85 \cdot 0,6 + 10 \cdot 0,1 =$$

$$= 48 + 51 + 1 = 100 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок середньоквадратичного відхилення чистої поточної вартості за формулою 97:

$$NPV = \sqrt{\sum (NPV_i - NPV_{cp})^2 \cdot PI} =$$

$$= \sqrt{(160 - 100)^2 \cdot 0,3 + (85 - 100)^2 \cdot 0,6 + (10 - 100)^2 \cdot 0,1} =$$

$$= \sqrt{1080 + 135 + 810} = 45 \text{ тис. грн.}$$

Визначення коефіцієнта варіації чистої поточної вартості за формулою 98:

$$V = NPV / NPV_{cp} = 45 \text{ тис. грн.} / 100 \text{ тис. грн} = 0,45.$$

Рівень ризику реалізації інвестиційного проекту є допустимим і оцінюється як підвищений.

Таким чином, для кожного проекту досліджують три його можливі варіанти розвитку: песимістичний, найбільш вірогідний (або нормальний) та оптимістичний.

На основі показників окремих сценаріїв за формулою 98 визначається узагальнюючий показник ефективності проекту з урахуванням факторів невизначеності — показник очікуваного інтегрального ефекту. Позитивне значення цього показника свідчить про прийнятність проекту для реалізації.

5.3. Методичні аспекти формування звіту про результати оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та відображення їх у бухгалтерському обліку

Важливою складовою підтвердження рівня знань і набутого практичного досвіду суб'єктами оціночної діяльності (СОД) та оцінювачами є складання ними Звіту про оцінку майнових прав інтелектуальної власності за результатами здійсненого економіко-правового дослідження та розрахунків на замовлення суб'єктів господарської діяльності згідно з вимогами укладеного з ними договору, де обов'язковими істотними умовами договору на проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності відповідно до законодавства України має бути:

- 1) зазначення майнових прав інтелектуальної власності, що підлягають оцінці;
- 2) мета проведення оцінки;
- 3) об'єкт вартості майнових прав інтелектуальної власності, що підлягає визначенню;
- 4) дата оцінки;
- 5) строк виконання робіт з оцінки майнових прав інтелектуальної власності;
- 6) розмір і порядок оплати робіт;
- 7) права та обов'язки сторін договору;
- 8) умови забезпечення конфіденційності результатів оцінки, інформації, використаної під час її виконання;
- 9) відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання умов договору;
- 10) порядок вирішення спорів, які можуть виникнути під час проведення оцінки та прийняття замовником її результатів.

Зауважимо, що відповідно до законодавства, оцінювач — це тільки фізична особа, яка має кваліфікаційне свідоцтво, а суб'єкт оціночної діяльності (СОД) — це юридична особа (усіх форм власності), фізична особа-підприємець або державний орган (який відповідно до своїх повноважень може провадити оцінку майна), який має сертифікат суб'єкта оціночної діяльності.

Правове забезпечення здійснення оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності

Відповідно до ст. 3 розділу 1 «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [62] (далі — Закон України про оцінку майна) оцінка майна, майнових прав — це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами, зазначеними в ст. 9 цього закону, і є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності.

Законом України про оцінку майна передбачено, що процедури оцінки майна встановлюються нормативно-правовими актами з оцінки майна. У випадках проведення незалежної оцінки майна складається звіт про оцінку майна, майнових прав інтелектуальної власності. У випадках самостійного проведення оцінки майна органом державної влади або органом місцевого самоврядування складається акт оцінки майна. Вимоги до звітів про оцінку майна та актів оцінки майна встановлюються відповідно до ст. 12 цього закону. Датою оцінки є дата, за станом на яку здійснюються процедури оцінки майна та визначається вартість майна. Нормативно-правовими актами з оцінки майна можуть бути передбачені строки дії звіту про оцінку майна (акта оцінки майна) від дати оцінки або дати її затвердження (погодження) замовником.

Державна політика щодо оціночної діяльності реалізується через набуття права та провадження оціночної діяльності (ст. 14–22 розділу 3 Закону України про оцінку майна) [62].

Професійна підготовка оцінювачів здійснюється навчальними закладами, з якими Фонд державного майна України (далі — ФДМУ) уклад угоди про співробітництво з професійної підготовки оцінювачів.

Відповідно до ст. 9 розділу 2 Закону України про оцінку майна методичне регулювання оцінки майна здійснюється у відповідних нормативно-правових актах з оцінки майна: положеннях (націо-

нальних стандартах) оцінки майна, що затверджуються Кабінетом Міністрів України, методиках та інших нормативно-правових актах, які розробляються з урахуванням вимог положень (національних стандартів) і затверджуються Кабінетом Міністрів України або Фондом державного майна України.

Згідно зі ст. 10 розділу 2 Закону України про оцінку майна, оцінка майна проводиться на підставі договору між суб'єктом оціночної діяльності — суб'єктом господарювання та замовником оцінки або на підставі ухвали суду про призначення відповідної експертизи щодо оцінки майна.

Відповідно до ст. 11 розділу 2 Закону України про оцінку майна, договір на проведення оцінки майна укладається в письмовій формі та може бути двостороннім або багатостороннім. Під час укладання багатостороннього договору, крім замовника оцінки, стороною договору може виступати особа-платник, якщо оплату послуг суб'єкта оціночної діяльності здійснює інша особа, а не замовник. У цьому випадку на платника як сторону договору поширюються обмеження, зазначені в ст. 8 цього закону.

Відповідно до ст. 12 розділу 2 Закону України про оцінку майна, звіт про оцінку майна є документом, що містить висновки про вартість майна та підтверджує виконані процедури з оцінки майна суб'єктом оціночної діяльності — суб'єктом господарювання згідно з договором. Звіт підписується оцінювачами, які безпосередньо проводили оцінку майна, і скріплюється підписом керівника суб'єкта оціночної діяльності.

У звіті про оцінку майна повинні бути ідентифіковані *майнові права, що підлягають оцінці, вид визначуваної вартості і передбачуване використання результатів оцінки*.

Тут звернемо увагу на ключові слова «*вид визначуваної вартості*» та «*передбачуване використання результатів оцінки*». У нашому випадку під першим приймаємо вартість об'єкта майнових прав інтелектуальної власності. А передбачуване використання результатів оцінки розглядається з позиції початкової стадії процесу комерціалізації об'єкта майнових прав інтелектуальної власності.

Вимоги до змісту звіту про оцінку, порядок його оформлення та рецензування встановлюються Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» [101] і Національним стандартом № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [100].

Звіт про оцінку, що складається у повній формі, повинен містити:

- опис об'єкта оцінки, який дає можливість його ідентифікувати;
- дату оцінки і дату завершення складення звіту, а у разі потреби — строк дії звіту і висновку про вартість майна відповідно до вимог законодавства;
- мету проведення оцінки і обґрунтування вибору відповідної бази оцінки;
- виклад усіх припущень, у межах яких проводилася оцінка;
- опис і аналіз зібраних і використаних початкових даних і опис та аналіз зібраних і використаних початкових даних, іншої інформації під час проведення оцінки;
- висновки щодо аналізу і найбільш ефективного використання об'єкта оцінки;
- виклад змісту застосованих методичних підходів, методів і виклад змісту застосованих методичних підходів, методів і оцінних процедур, а також відповідних розрахунків, за допомогою яких підготовлено висновок про вартість майна;
- письмова заява оцінювача про якість використаних первісних даних та іншої інформації, особистий огляд об'єкта оцінки (у разі неможливості особистого огляду — відповідні пояснення та обґрунтування застережень і припущень щодо використання результатів оцінки), дотримання національних стандартів оцінки майна та інших нормативно-правових актів з оцінки майна під час її проведення, інші заяви, що є важливими для підтвердження достовірності й об'єктивності оцінки майна і висновку про його вартість;
- додавання з копіями всіх вихідних даних, а також у разі потреби — інші інформаційні джерела, які роз'яснюють і підтверджують припущення та розрахунки.

Основною вимогою до форми викладу звіту про оцінку є його подання у такому вигляді, щоб будь-який користувач на основі викладеної інформації міг самостійно відтворити весь процес визначення ринкової вартості об'єкта оцінки. Необхідною умовою для цього є відповідність звіту критеріям *якісності, ясності викладу, уніфіковано-го подання розрахунків, лаконічності й достатності інформації*.

Зміст звіту про оцінку майна повинен містити розділи, що розкривають суть проведених процедур і використаної нормативно-правової бази з оцінки майна. Звіт має бути пронумерований посторінково, прошитий, скріплений печаткою, а також підписаний керівником суб'єкта оцінної діяльності й оцінювачами, які безпосередньо проводили оцінку, та зберігатися разом з документами в

архіві не менше п'яти років, якщо інше не встановлено договором на проведення оцінки майна [101, п. 59].

У звіті про оцінку майна має бути подана вся істотна з погляду впливу на величину ринкової вартості об'єкта оцінки інформація, отримана в ході проведення оцінки.

Звіт про оцінку майна повинен включати формулювання всіх припущень і обмежувальних умов, від яких залежить висновок про вартість оцінюваного об'єкта. Припущення й умови описують стандартними формулюваннями. Зазвичай обумовлюється, що оцінювач використовує дані, надані замовником, без їх додаткової перевірки; що оцінка дійсна лише на дату її проведення і відповідно до зазначеної мети; що оцінювач не зобов'язаний надавати свідчення в суді тощо.

Звіт про оцінку майна може включати також заяву, яка підтверджує, що оцінка була проведена відповідно до діючих стандартів оцінки, які обов'язкові до застосування суб'єктами оціночної діяльності, а також інших (міжнародних, європейських) стандартів оцінки. При цьому заява про відповідність може містити відповідні положення про те, що:

- факти, подані у звіті, істинні та ґрунтуються на досвіді та знаннях оцінювача;
- оцінювач особисто провів (або не проводив) ідентифікацію об'єкта оцінки;
- аналіз і висновки обмежені прийнятими припущеннями й умовами;
- оцінка була проведена відповідно до кодексу етики і стандартів поведінки;
- освіта і кваліфікація оцінювача відповідають необхідним вимогам оцінки таких специфічних об'єктів, як об'єкти права інтелектуальної власності.

У звіті про оцінку зазвичай передбачають такі розділи:

- Короткий виклад основних фактів і висновків.
- Опис об'єкта оцінки і майнових прав на нього.
- Аналіз ринку (сегменту ринку), до якого належить об'єкт оцінки.
- Вибір потенційних варіантів.
- Аналіз найкращого і найбільш ефективного використання об'єкта оцінки.
- Вибір підходів і методів оцінки, обґрунтування відмови від застосування якого-небудь підходу до оцінки, опис вживаних методів оцінки.

- Розрахунки ринкової вартості об'єкта оцінки з використанням усіх доречних підходів до оцінки.

Економіко-правові аспекти складових звіту про оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності (практичний огляд)

У якості прикладу наведемо вилучення (зберігаючи конфіденційність інформації та послідовність викладення) одного зі звітів про оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності, складеного оцінювачем, що діє на підставі свідоцтва про державну реєстрацію та сертифіката суб'єкта оціночної діяльності.

Зазначимо, звіт про оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності складається оцінювачем у довільній формі з дотриманням вимог, описаних вище. Деталізація у звіті залежить від позиції оцінювача, який на свій розсуд визначає потребу використання методичного підходу до викладання результату свого поглибленого дослідження, яке залежить від складності об'єкта оцінки, отриманої інформації, вимог замовника та урахування відповідних традицій (усередненого погляду у сфері оціночної діяльності), які не мають жорсткого регламентування. Звіт про оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності належить до економіко-правового документа, підписант якого несе відповідальність, передбачену законодавством.

**ЗВІТ ПРО ОЦІНКУ ВАРТОСТІ МАЙНОВИХ ПРАВ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ З МЕТОЮ
ВИЗНАЧЕННЯ ЛІЦЕНЗІЙНОГО ПЛАТЕЖУ
ЗА ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ
У ВИГЛЯДІ НЕВИКЛЮЧНОЇ ЛІЦЕНЗІЇ**
(вилучення)

Розглянемо економіко-правові аспекти складових звіту про оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності, додержуючись, де можливо, оригіналу.

Метою цього розгляду є методичне наповнення складових змісту звіту про оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності.

Вказаний Звіт має таку структуру:

1. Загальні відомості.
 - 1.1. Основні факти.
 - 1.2. Мета та призначення оцінки.
 - 1.3. Вихідні дані, припущення та обмежуючі умови.
 - 1.4. Сертифікат якості оцінки.
 - 1.5. Методологія та процес оцінки.
 - 1.6. Дефініції.
2. Правова характеристика об'єктів права інтелектуальної власності.
 - 2.1. Класифікація об'єктів права інтелектуальної власності та їх правовий захист.
 - 2.2. Ліцензії на право використання об'єктів права інтелектуальної власності.
3. Опис об'єкта оцінки.
 - 3.1. Склад об'єкта оцінки.
 - 3.2. Аналіз ринку об'єктів права інтелектуальної власності.
 - 3.3. Ліцензійний договір про надання права на використання об'єкта оцінки.
4. Методологія оцінки.
 - 4.1. Витратний підхід.
 - 4.2. Порівняльний підхід.
 - 4.3. Дохідний підхід.
 - 4.4. Обґрунтування обраного підходу оцінки об'єкта.
5. Методичні підходи до розрахунку вартості ліцензії.
 - 5.1. Вихідні дані для розрахунку вартості ліцензії.

- 5.2. Традиційні методи розрахунку вартості ліцензії.
- 5.3. Метод розрахунку вартості ліцензії на базі роялті.
- 5.4. Розрахунок роялті на базі рентабельності виробництва та частки у прибутку ліцензіата.
6. Оцінка вартості об'єкта методом дисконтування грошових потоків.
 - 6.1. Розрахунок вартості ліцензії на базі роялті.
 - 6.2. Вихідні дані для розрахунку грошового потоку.
 - 6.3. Розрахунок ставки роялті.
 - 6.4. Т-строк життя проекту.
 - 6.5. Розрахунок ставки дисконту — D.
 - 6.6. Визначення вартості об'єкта оцінки для найбільш вигідного сценарію.
7. Визначення вартості об'єкта з урахуванням факторів ризику.
 - 7.1. Визначення ставки дисконту для різних сценаріїв.
 - 7.2. Розрахунок вартості об'єкта для різних сценаріїв.
 - 7.3. Розрахунок вартості паушального платежу.
 - 7.4. Висновок про вартість об'єкта оцінки.
8. Сертифікат оцінки.
9. Перелік використаної літератури.

1. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ.

1.1. ОСНОВНІ ФАКТИ.

Юридичні підстави для проведення робіт	Договір № XXXX між Замовником та Суб'єктом оціночної діяльності
Замовник оцінки	XXXX
Суб'єкт оціночної діяльності (Оцінювач)	Фізична особа-підприємець XXXX, що діє на підставі Свідоцтва про державну реєстрацію та Сертифіката суб'єкта оціночної діяльності № XXXX, який було видано Фондом державного майна України XXXX року
Оцінюваний об'єкт	майнові права інтелектуальної власності XXXX
Власник об'єкта оцінки	XXXX є власником майнових прав інтелектуальної власності XXXX та діє за дорученням власників майнових прав інтелектуальної власності на ноу-хау на підставі договорів комісії (є комісіонером) сукупності ноу-хау
Призначення оцінки	Визначена в результаті оцінки вартість об'єкта буде використовуватися як база для визначення ліцензійного платежу за використання об'єктів прав інтелектуальної власності у вигляді невиключної ліцензії
Дата оцінки	XXXX
Дата завершення складання звіту	XXXX
Ринкова вартість об'єкта оцінки	XXXX гривень без урахування ПДВ станом на дату оцінки

1.2. МЕТА ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ОЦІНКИ.

Метою оцінки є визначення вартості об'єкта (далі — ринкової вартості).

Згідно з Національним стандартом №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: ринкова вартість — вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна зі сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу.

Згідно з інформацією, що була отримана від Замовника, визначена ринкова вартість об'єкта оцінки буде використовуватися як базова для визначення вартості ліцензійної платежу за використання майнових прав інтелектуальної власності на об'єкти права інтелектуальної власності (далі — ОПІВ), а саме ХХХХ на умовах невиключної ліцензії.

1.3. ВИХІДНІ ДАНІ, ПРИПУЩЕННЯ ТА ОБМЕЖУЮЧІ УМОВИ.

Цей Звіт виконано, виходячи з підходів до оцінки, рекомендованих Українським товариством оцінювачів і Фондом державного майна України, та із застосуванням методів оцінки, прийнятих для ринкової ситуації в Україні. Цей Звіт відповідає вимогам законодавчих і нормативних актів України та світовим стандартам.

Звіт про оцінку складено відповідно з такими обмежувальними умовами:

1. Цей Звіт є достовірним лише в повному обсязі.
2. Витяги з цього Звіту або сам Звіт не можуть копіюватися без письмового дозволу Оцінювача.
3. Висновок про вартість, що міститься у Звіті, стосується об'єкта оцінки в цілому. Будь-яке співвіднесення частини вартості з будь-якою складовою частиною об'єкта оцінки є неправомірним, якщо інше не зазначене у Звіті.
4. Думка Оцінювача щодо ринкової вартості є дійсною на дату, спеціально обговорену в цьому звіті. Оцінювач не бере на себе ніякої відповідальності за соціальні, економічні, фізичні або нормативні зміни, що можуть відбутися після цієї дати, відбитися на впливі ринкових факторів, і таким чином, вплинути на судження Оцінювача.
5. Інформація, оцінки і думки, що отримані Оцінювачем і містяться в цьому звіті, були отримані з джерел, достовірних відповідно до думки Оцінювача, у якого є всі підстави покладатися на їхню правильність. Проте, Оцінювач не може взяти на себе відповідальність за точність цих даних.
6. Думка Оцінювача відносно ринкової вартості об'єкта базувалася на інформації відносно ОПІВ, яка була доступною на момент оцінки. Оцінювач не бере на себе відповідальності за зміну економічних, юридичних та інших чинників, які можуть виникнути після цієї дати і вплинути на ринкову ситуацію, а отже й на ринкову вартість об'єкта.
7. Звіт про оцінку містить професійну думку Оцінювача щодо вартості об'єкта оцінки. Це не є гарантією того, що власність буде продана чи закладена згідно з величиною оціненої вартості.

Звіт про оцінку підготовлено у відповідності з такими припущеннями:

1. У процесі роботи Оцінювач виходив з достовірності правовстановлюючих документів на об'єкт оцінки та достовірності інших документів, поданих Замовником.

2. Оцінюваний об'єкт є вільним від будь-яких додаткових сервітутів (правових обтяжень), окрім вказаних у правовстановлюючих документах. Право власності, що оцінюється, вважається достовірним.

3. Об'єкт оцінки не має прихованих дефектів, які можуть вплинути на його вартість, за винятком зазначених у цьому Звіті.

4. Всі висновки зроблено на основі того, що власник розпоряджається своїм майном з огляду на принципи досягнення найбільшого зиску.

1.4. СЕРТИФІКАТ ЯКОСТІ ОЦІНКИ.

Оцінювач, який виконував цю роботу, на основі професійного досвіду та своїх переконань заявляє, що:

- факти і твердження, що містяться в цьому Звіті, є правильними і коректними;

- Оцінювачем проведено безпосередню інспекцію об'єкта;
- аналіз та висновки є незалежними та професійними і відповідають зробленим припущенням і обмежуючим умовам;

- Оцінювач не має ні теперішньої, ні очікуваної зацікавленості в оцінюваному об'єкті і діє без упередження по відношенню до обох сторін учасників;

1.5. ОПЛАТА ПОСЛУГ ОЦІНЮВАЧА НЕ ПОВ'ЯЗУЄТЬСЯ З ВЕЛИЧИНОЮ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТА, А ОТЖЕ, ВАРТІСТЬ ОБ'ЄКТА, ВИЗНАЧЕНА В ЦЬОМУ ЗВІТІ, НЕ Є ПРЕДМЕТОМ ФІНАНСОВОЇ ЗАЦІКАВЛЕНОСТІ ОЦІНЮВАЧА.

1.6. МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРОЦЕС ОЦІНКИ.

Методика оцінки, наведена нижче, повною мірою відповідає меті оцінки.

Процедура оцінки складається з таких етапів:

1. Вивчення об'єкта оцінки та збір первинної інформації для проведення оцінки.

2. Вивчення спеціальної літератури з оцінюваного об'єкта.

3. Проведення розрахунків, аналіз отриманих результатів.

4. Визначення вартості об'єкта оцінки.

5. Написання цього Звіту.

Перелік нормативно-правових актів, відповідно до яких проводилась оцінка:

1. Цивільний кодекс України вид 16 січня 2003 року № 435-IV.

2. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» 12 липня 2001 року № 2658-III зі змінами.

3. Закон України «Про основи державної політики в сфері науки і науково-технічної діяльності» від 13 грудня 1991 року № 1977-XII зі змінами і доповненнями.

4. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15 грудня 1993 року № 3687-XII зі змінами і доповненнями.

5. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 року № 3792-XII зі змінами і доповненнями.

6. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI.

7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року № 1560-XII зі змінами і доповненнями.

8. Міжнародні стандарти оцінки, введені в дію з 24 березня 1994 року, а саме:

- МКСОІ Стандарт 1 «Ринкова вартість як база оцінки»;
- МКСОІ Стандарт 2 «Бази оцінки, відмінні від ринкової вартості»;
- МКСОІ Стандарт 3 «Оцінка з метою фінансової звітності та суміжної документації»;

- МКСОІ Стандарт 4 «Оцінка позикового забезпечення, застави та забезпечення боргових зобов'язань»;

- МКСОІ Стандарт 5 «Оцінка об'єктів інтелектуальної власності».

9. Норми професійної діяльності практики Оцінювача, затверджені Радою УТО Пр. № 1 від 11 квітня 1995 року.

10. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 року № 1440.

11. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 року № 1185.

12. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку в Україні.

13. Методика оцінки майнових прав інтелектуальної власності, затверджена наказом Фонду державного майна України від 25 червня 2008 року № 740.

Оцінку виконано шляхом визначення вартості у поточних цінах з використанням методів оцінки інтелектуальної власності, загальноновизнаних у світовій та вітчизняній практиці.

1.7. ДЕФІНІЦІЇ.

Ця робота виконана у відповідності з документами, що регламентують практику професійної оцінки.

Головними документами при проведенні цієї роботи стали Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», Методика оцінка майнових прав інтелектуальної власності.

Основні поняття і визначення:

<i>Оцінка</i>	Процес визначення вартості майна, майнових прав на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами з оцінки майна, і є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності
<i>Вартість</i>	Еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей
<i>Імовірна сума грошей</i>	Найбільша сума грошей, яку може отримати продавець та може погодитися сплатити покупець
<i>Об'єкти оцінки</i>	Майно та майнові права, які підлягають оцінці. Об'єкти оцінки класифікують за різними ознаками, зокрема, об'єкти оцінки в матеріальній та нематеріальній формі, у формі цілісного майнового комплексу
<i>Об'єкти оцінки у нематеріальній формі</i>	Об'єкти оцінки, які не існують у матеріальній формі, але дають змогу отримувати певну економічну вигоду. До об'єктів у нематеріальній формі належать фінансові інтереси (частки (паї, акції), опціони, інші цінні папери та їх похідні, векселі, дебіторська і кредиторська заборгованість тощо), а також інші майнові права
<i>Дата оцінки</i>	Дата (число, місяць та рік), на яку проводиться оцінка майна та визначається його вартість
<i>Вихідні дані</i>	Документи, у яких містяться характеристики об'єкта оцінки
<i>Ринкова вартість</i>	Вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна зі сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу
<i>Дисконтування</i>	Визначення поточної вартості грошового потоку з урахуванням його вартості, яка прогнозується на майбутнє
<i>Капіталізація</i>	Визначення вартості об'єкта оцінки на підставі очікуваного доходу від його використання. Капіталізація може здійснюватися із застосуванням ставки капіталізації (пряма капіталізація) або ставки дисконту (непряма капіталізація чи дисконтування)
<i>Ставка капіталізації</i>	Коефіцієнт, що застосовується для визначення вартості об'єкта виходячи з очікуваного доходу від його використання за умови, що дохід передбачається незмінним протягом визначеного періоду в майбутньому. Ставка капіталізації характеризує норму доходу на інвестований капітал (власний та/або позиковий) і норму його повернення

<i>Ставка дисконту</i>	Коефіцієнт, що застосовується для визначення поточної вартості виходячи з грошових потоків, які прогножуються на майбутнє, за умови їх зміни протягом періодів прогнозування. Ставка дисконту характеризує норму доходу на інвестований капітал та норму його повернення в післяпрогнозований період, відповідно до якої на дату оцінки покупець може інвестувати кошти у придбання об'єкта оцінки з урахуванням компенсації всіх своїх ризиків, пов'язаних з інвестуванням
<i>Грошовий потік</i>	Сума прогнозованих або фактичних надходжень від діяльності (використання) об'єкта оцінки
<i>Чистий операційний дохід (ЧОД)</i>	Прогнозована сума надходжень від використання об'єкта оцінки після вирахування всіх витрат, пов'язаних з отриманням цієї суми
<i>Вартість реверсії</i>	Вартість об'єкта оцінки, яка прогнозується на період, що настає за прогнозовим
<i>Авторська винагорода</i>	Плата творцю (винахіднику, автору) за використання об'єкта права інтелектуальної власності, розмір якої визначається договором з урахуванням положень нормативно-правових актів з питань інтелектуальної власності
<i>Строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності</i>	Строк, протягом якого є ймовірність отримання економічної вигоди від використання об'єкта права інтелектуальної власності за умови чинності майнових прав на такий об'єкт
<i>Фактичний строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності</i>	Період від початку строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності до дати оцінки
<i>Залишковий строк корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності</i>	Період з дати оцінки до закінчення строку корисного використання об'єкта права інтелектуальної власності
<i>Контрафактна продукція</i>	Продукція або примірник, які випускаються, відтворюються, публікуються, розповсюджуються, реалізуються тощо з порушенням майнових прав інтелектуальної власності
<i>Ліцензійна продукція</i>	Продукція, виготовлена з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який надані згідно з ліцензійним договором чи ліцензією на використання об'єкта права інтелектуальної власності
<i>Ліцензійний платіж</i>	Плата за надання прав на використання об'єкта права інтелектуальної власності, що є предметом ліцензійного договору. До ліцензійних платежів належать паушальний платіж, роялті та комбінований платіж
<i>Паушальний платіж</i>	Одноразовий платіж, який становить фіксовану суму і не залежить від обсягів виробництва (продажу) продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності

<i>Паушальний платіж</i>	Одноразовий платіж, який становить фіксовану суму і не залежить від обсягів виробництва (продажу) продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності
<i>Комбінований платіж</i>	Ліцензійний платіж, що включає роялті та паушальний платіж
<i>Роялті</i>	Ліцензійний платіж у вигляді сум, які сплачуються періодично, залежно від обсягів виробництва або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності
<i>Ставка роялті</i>	Частка бази роялті у відсотковому виразі, яка використовується для визначення величини роялті
<i>База роялті</i>	Показник господарської діяльності, який використовується для визначення величини роялті

Окрім Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», Національного стандарту № 1, № 4 Оцінювач у ході виконання цієї роботи використовував Міжнародні стандарти оцінки МСО1-МСО5, прийняті Міжнародним комітетом по Стандартах оцінки майна (МКСOM). Саме ці документи дають такі визначення:

<i>Об'єкт оцінки</i>	Будь-яке майно, майнові і немайнові права, комплекс прав, визначення вартості яких було метою оцінки
<i>Оцінка інтелектуальної власності</i>	Процес визначення корисності результатів інтелектуальної діяльності та порівняння до них засобів індивідуалізації юридичної особи, індивідуалізації продукції, виконуваних робіт чи послуг (фірмове найменування, гудвіл, авторське право, патент, програмні продукти, навчальні програми, товарний знак, знак обслуговування тощо) у грошовому вираженні
<i>Оціночна процедура</i>	Комплекс дій, спрямованих на одержання інформації, необхідної для визначення вартості одним із загальноприйнятих методів та інтерпретації результатів. Відповідні процедури становлять зміст кожного з загальновизнаних методів оцінки
<i>Інтерпретація</i>	Особлива оціночна процедура (комплекс процедур), що не охоплюється жодним із загальновизнаних методів оцінки і полягає в узгодженні результатів, одержаних цими методами, у формуванні й обґрунтуванні експертного судження (у вузькому розумінні); будь-який процес обробки і тлумачення інформації та формування будь-яких висновків (у широкому розумінні)
<i>Вартість об'єкта оцінки (справедлива ринкова вартість)</i>	Найбільш вірогідна ціна, за якою об'єкт може бути (міг бути) проданий на відкритому конкурентному ринку при наявності всіх ознак чесної угоди і при відсутності нетипових умов фінансу-

	вання з урахуванням того, що термін реалізації об'єкта повинен бути при цьому розумно довгим. Вартість може бути визначена як сума в будь-яких грошових одиницях (значення вартості) або як інтервал, у межах якого з досить високою (заданою) імовірністю є значення вартості
<i>Розумно довгий період реалізації об'єкта</i>	Період реалізації об'єкта за умови, що він запропонований по справедливій ринковій вартості на відкритому ринку, який є прийнятно довгим з точки зору типового продавця, або типовий період реалізації такого типу активів, якщо він є розумно близьким до вищезгаданого. За відсутності даних про періоди реалізації аналогічних об'єктів та можливості визначити їх через контакт із типовими (потенційними) продавцями, Оцінювач має визначити цей період на свій розсуд і чітко вказати це у Звіті. Розумно довгий період реалізації визначається виходячи з ринкових умов, що безпосередньо передували даті оцінки
<i>Період реалізації</i>	Проміжок часу між моментом виставлення пропозиції про продаж об'єкта на відкритому ринку і моментом його фактичної реалізації (зміни власника)
<i>Умови чесної угоди</i>	1) Сторони є мотивованими, включаючи, відповідно, бажання продавця продавати, а покупця купити, відсутність зовнішнього тиску на одну зі Сторін, схильність обох Сторін діяти розсудливо до своєї найбільшої вигоди, відсутність будь-яких інших ознак нетипової мотивації. 2) Сторони є адекватно і цілком обізнаними щодо всіх істотних характеристик об'єкта і пов'язаних з ним інтересів. 3) Плата здійснюється у вигляді грошових коштів, що відповідає цивільному (господарському) і валютному законодавству в місці розміщення об'єкта (якщо умовами договору з клієнтом не обумовлене спеціально інше місце платежу). Валюта, у якій здійснюється оцінка, повинна бути вільно або внутрішньо конвертованою
<i>Об'єкти права інтелектуальної власності (ОПІВ)</i>	Об'єктами права інтелектуальної власності є твори науки, літератури та мистецтва, відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, знаки для товарів і послуг, результати науково-дослідних робіт та інші результати інтелектуальної праці
<i>Ноу-хау</i>	Конфіденційна інформація наукового, технічного, виробничого, фінансового, комерційного, управлінського або іншого характеру, що практично застосовується в діяльності підприємства або в професійній діяльності, що ще не стала загальним надбанням

Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI дає такі визначення нематеріального активу та роялті:

<i>Нематеріальний актив</i>	Це право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами
<i>Роялті</i>	Будь-який платіж, отриманий як винагорода за використання або за надання права на використання об'єкта права інтелектуальної власності, а саме на будь-які літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, передачі (програми) організацій мовлення, інші аудіовізуальні твори, будь-які права, які охороняються патентом, будь-які зареєстровані торговельні марки (знаки на товари і послуги), права інтелектуальної власності на дизайн, секретне креслення, модель, формулу, процес, права інтелектуальної власності на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау).

Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» дає такі визначення:

<i>Винахід (корисна модель)</i>	Результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології
<i>Винахідник</i>	Людина, інтелектуальною, творчою діяльністю якої створено винахід (корисну модель)
<i>Патент</i>	Охоронний документ, що засвідчує пріоритет, авторство і право власності на винахід (корисну модель)
<i>Патент на винахід</i>	Різновид патенту, що видається за результатами кваліфікаційної експертизи заявки на винахід
<i>Заявка</i>	Сукупність документів, необхідних для видачі патенту центральним органом виконавчої влади з питань правової охорони інтелектуальної власності
<i>Пріоритет заявки (пріоритет)</i>	Першість у поданні заявки
<i>Заявник</i>	Особа, яка подала заявку чи набула прав заявника в іншому встановленому законом порядку
<i>Ліцензія</i>	Дозвіл власника патенту (ліцензіара), що видається іншій особі (ліцензіату), на використання винаходу (корисної моделі) на певних умовах

Закон України «Про інвестиційну діяльність» 18 вересня 1991 року визначає поняття ноу-хау як «сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих».

Цивільний кодекс України вводить визначення комерційної таємниці: «*Комерційною таємницею* є інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію».

Комерційною таємницею можуть бути відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, за винятком тих, які відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці».

Майновими правами інтелектуальної власності на комерційну таємницю є:

- 1) право на використання комерційної таємниці;
- 2) виключне право дозволяти використання комерційної таємниці;
- 3) виключне право перешкоджати неправомірному розголошенню, збиранню або використанню комерційної таємниці;
- 4) інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом.

2. ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.

Оцінка вартості нематеріальних активів полягає у визначенні вартості комплексу виключних та часткових прав власника стосовно об'єкта оцінки.

Згідно зі ст. 41 Конституції України кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю інтелектуальною, творчою діяльністю. Стаття 54 встановлює конституційну гарантію захисту інтелектуальної власності та законних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності.

Це стосується об'єктів промислової власності: винаходів, корисних моделей, промислових зразків, знаків для товарів та послуг, фірмових найменувань, позначень походження товарів, недобросовісної конкуренції, а також сортів рослин і топографії інтегральних мікросхем. Крім того, все більшого значення набувають такі об'єкти авторського права, як комп'ютерні програми.

Стаття 420 Цивільного кодексу України до об'єктів права інтелектуальної власності, зокрема, відносить: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; копії даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці.

Власник на свій розсуд володіє, користується і розпоряджається належним йому майном. Власник має право вчиняти щодо свого майна будь-які дії, що не суперечать закону. Він може використовувати майно для здійснення господарської та іншої, не забороненої законом, діяльності, зокрема, передавати його безоплатно або за плату у володіння і користування іншим особам.

Для того щоб визначити вартість нематеріальних активів, необхідно визначитися з поняттям об'єктів права інтелектуальної власності, зокрема з поняттям винаходу та ноу-хау, права на які становлять об'єкт оцінки.

2.1. КЛАСИФІКАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ (ОПІВ) ТА ЇХ ПРАВОВИЙ ЗАХИСТ.

Із загального поняття об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) міжнародно-правові документи виділяють окремо промислову власність, до якої належать винаходи, корисні моделі, промислові зразки, фабричні або товарні знаки, знаки обслуговування і вказівки щодо походження або найменування місця походження товару.

Інші ОПІВ, що залишилися за межами поняття промислової власності, становлять групу результатів творчої діяльності, що охороняється авторським правом. Ця група не має спеціальної назви.

Отже, усі результати творчої діяльності з погляду цивільно-правової охорони поділяються на дві групи: одна охороняється авторським правом, інша — патентним.

Насамперед, варто зробити акцент на тому, що всі зазначені результати чинним законодавством визнані товаром і, отже, можуть бути об'єктом будь-яких цивільних дій. Це має велике значення, оскільки результати творчої діяльності, таким чином, стають об'єктом цивільного обороту і створюють ринок духовної та науково-технічної продукції.

Право промислової власності — це сукупність правових норм, що регулюють суспільні відносини, що складаються в процесі створення, оформлення і використання результатів науково-технічної творчості.

До промислової власності належать результати науково-технічної діяльності. За Паризькою конвенцією про охорону промислової власності від 20 березня 1883 року, до якої приєдналась Україна, до об'єктів промислової власності належать винаходи, загальнокорисні зразки, промислові малюнки і моделі, фабричні і товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і вказівки про місце походження або найменування місця походження, а також запобігання недобросовісній конкуренції.

Відповідно до чинного законодавства України про промислову власність до цієї групи об'єктів інтелектуальної власності належать: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, нерозкрита інформація, у тому числі секрети виробництва (ноу-хау), селекційні досягнення, раціоналізаторські пропозиції.

Отже, промислову власність можна визначити як результати науково-технічної творчості, що можуть бути використані для потреб суспільства в

будь-якій доцільній діяльності людей. Промислова власність — один із видів інтелектуальної власності, її складова частина.

В Україні законодавство про науково-технічну діяльність перебуває в стані свого становлення. Нормативна база України про промислову власність включає такі закони:

- Цивільний кодекс України вид 16 січня 2003 року № 435-IV зі змінами і доповненнями;
- «Про основи державної політики в сфері науки і науково-технічної діяльності» від 13 грудня 1991 року № 1977-XII зі змінами і доповненнями;
- «Про науково-технічну інформацію» від 25 червня 1993 року № 3322-XII зі змінами і доповненнями;
- «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15 грудня 1993 року № 3687-XII зі змінами і доповненнями;
- «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15 грудня 1993 року № 3689-XII зі змінами і доповненнями;
- «Про охорону прав на промислові зразки» від 15 грудня 1993 року № 3688-XII зі змінами і доповненнями;
- а також інших законодавчих та нормативних документах.

Важливим джерелом патентного права України є міжнародні конвенції і договори, до яких приєдналась Україна.

Передусім Україна вступила до Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ).

Зі своєю штаб-квартирою в Женеві, Швейцарія, ВОІВ є одним із 16 спеціалізованих установ системи Організації Об'єднаних Націй. Вона здійснює адміністративні функції 23 міжнародного договору, що стосуються різних аспектів охорони інтелектуальної власності.

Всесвітня організація інтелектуальної власності є міжнародною організацією, покликаною допомогти забезпеченню такого положення, за якого права авторів і власників інтелектуальної власності охоронялися б усім світі, а самі винахідники й автори завдяки цьому користувалися б визнанням і одержували винагороду за свою майстерність. Така міжнародна охорона є стимулом для творчості людини, що розширює межі науки і техніки, збагачуючи світ літератури і мистецтва. Створюючи стабільні умови для збуту продуктів інтелектуальної власності, вона також сприяє розвитку міжнародної торгівлі.

1883 рік був ознаменований появою Паризької конвенції з охорони промислової власності — першого важливого міжнародного договору, спрямованого на надання допомоги громадянам однієї країни в одержанні охорони їхніх інтелектуальних створінь в інших країнах у формі прав промислової власності, відомих як:

- винаходи (патенти);
- товарні знаки;
- промислові зразки.

Так, 25 грудня 1991 року Кабінет Міністрів України зробив Заяву, якою оголосив такою, що набрала чинності на території України, Паризьку конвенцію про охорону промислової власності, що була прийнята 20 березня 1883 року, у такому виді, що вона придбала після перегляду в Стокгольмі 14 липня 1967 року і доповнення 2 жовтня 1979 року.

У жовтні 1994 року Україна також підписала Договір про законодавство з товарних знаків, що ратифікований Верховною Радою України у жовтні 1995 року.

Законом України від 31 травня 1995 року Україна приєдналася до Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів (Паризького акта від 24 липня 1971 р., зміненого 2 жовтня 1979 р.). Законом України від 27 січня 1995р. Верховна Рада України ратифікувала Угоду про співробітництво в галузі охорони авторського права і суміжних прав країн СНД. Україна також приєдналася до Всесвітньої конвенції про авторське право.

Отже, у об'єктивному розумінні право промислової власності — це сукупність правових норм, які регулюють суспільні відносини, що складаються у процесі створення, оформлення та використання результатів науково-технічної творчості.

У суб'єктивному значенні право промислової власності — це право, яким наділяється відповідно до законодавства автор будь-якого результату науково-технічної діяльності.

Отже, об'єктом права промислової власності може бути будь-який результат науково-технічної діяльності незалежно від того, чи відповідає цей результат встановленим законодавством вимогам.

Основними об'єктами промислової власності є результати винахідництва та промислові зразки. Винахідницька діяльність регулюється Законом України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», творча діяльність у створенні і використанні промислових зразків — Законом України «Про охорону прав на промислові зразки».

Чинне законодавство встановило вимоги, яким мають відповідати винахід, корисна модель і промисловий зразок. На підставі цих вимог можна дати визначення цих об'єктів.

Винахід — це технічне рішення в будь-якій галузі суспільно корисної діяльності, яке відповідає умовам патентоспроможності, тобто є новим, має винахідницький рівень і придатне для використання.

Суб'єктами прав на винаходи можуть бути будь-які фізичні чи юридичні особи, до яких суб'єктивне право автора переходить за договором або за заповітом.

Закони про винаходи, корисні моделі та промислові зразки містять норми, відповідно до яких право на одержання патенту має роботодавець, якщо винахід, корисну модель чи промисловий зразок створено у зв'язку з виконанням службових обов'язків чи за дорученням роботодавця за умови, що трудовим договором (контрактом) не передбачено інше.

Право власності на винаходи, корисні моделі і промислові зразки у переважній більшості випадків належить саме роботодавцеві, оскільки за статистикою минулих років близько 90 відсотків авторів працюють за наймом. Право на винахід, корисну модель і промисловий зразок охороняється державою і засвідчується патентом.

Патент — охоронний документ, що засвідчує пріоритет, авторство і право власності на винахід (корисну модель).

Патент на винахід — різновид патенту, що видається за результатами кваліфікаційної експертизи заявки на винахід.

Деклараційний патент на винахід — різновид патенту, що видається за результатами формальної експертизи заявки на винахід.

Патенти на винахід бувають двох видів: патенти зі строком дії 20 років, що видаються після проведення кваліфікаційної експертизи (експертизи по суті), та деклараційні патенти зі строком дії 6 років, що видаються після проведення експертизи за формальними ознаками.

Строк дії деклараційного патенту на корисну модель становить 10 років від дати подання заявки.

За подання заявки сплачується збір. Документ про сплату збору повинен надійти разом із заявкою або протягом двох місяців після дати подання заявки.

Мета експертизи заявки по суті — встановити відповідність заявленої пропозиції умовам патентоспроможності. Експертиза заявки має статус науково-технічної експертизи, складається з попередньої експертизи, формальної експертизи, за заявкою стосовно патенту на винахід (секретний винахід), кваліфікаційної експертизи і проводиться закладом експертизи.

Права, які надаються суб'єктам права на винаходи, корисні моделі і промислові зразки, заведено поділяти на дві групи: особисті майнові і немайнові права.

До особистих немайнових прав належать: право авторства, право на ім'я (спеціальну назву) право на подання заявки на одержання патенту на винахід, корисну модель чи промисловий зразок. Але при цьому слід мати на увазі, що коло і характер особистих немайнових і майнових прав визначається тими результатами технічної творчості, які підлягають правовій охороні.

Право власності на винаходи, корисні моделі і промислові зразки, проголошене чинним законодавством, дає його суб'єкту ті самі права чинності, які дає право власності на будь-який інший об'єкт.

Патент надає його власнику виключне право на використання зазначених об'єктів на власний розсуд, якщо таке використання не порушує прав інших власників патентів.

Права, що випливають з патенту, діють від дати публікації відомостей про його видачу.

Обов'язки, що накладаються патентом. Законодавство про промислову власність зобов'язує власників патентів добросовісно користуватися ви-

ключними правами, що надаються патентом. Добросовісне користування розуміється як таке, що не завдає шкоди іншим власникам патентів, іншим фізичним і юридичним особам, навколишньому середовищу, інтересам суспільства і національній безпеці тощо.

Однак необхідно пам'ятати, що без знання ноу-хау у більшості випадків неможливо відтворити нову технологію за патентними описами, опублікованій науковій і технічній інформації, за зразками нової техніки, що продаються чи демонструються на виставках.

Ноу-хау — секрети виробництва, спрямовані на оптимізацію витрат фінансово-господарської діяльності і, відповідно, на збільшення прибутку підприємства. Це досить специфічний об'єкт, що не має спеціальної правової охорони. Під об'єктами ноу-хау маються на увазі будь-які знання і досвід, у тому числі технічні (конструкторські, технологічні, виробничі, математичні), економічні (фінансові, комерційні, рекламні), управлінські та правові. Зрозуміло, велика кількість ноу-хау є комерційною таємницею фірм, і з моменту створення такі ноу-хау охороняються законом на загальних підставах.

При цьому ноу-хау (секрети виробництва) — інформація, що відповідає таким умовам:

- а) має реальну чи потенційну комерційну цінність для виробництва, до- і післяпродажного обслуговування й експлуатації продукції в усіх галузях господарювання;
- б) недоступна для ознайомлення невизначеному колу осіб без дозволу власника такої інформації;
- с) передається від розроблювача замовнику чи користувачу в режимі конфіденційності.

Класифікація видів ноу-хау

1. Інформація, що надається:

1.1. Будь-які патентоспроможні, але не заявлені винаходи, корисні моделі і промислові зразки, а також заявлені, але які не пройшли експертизу по суті й офіційно не опубліковані.

1.2. Патентоспроможні *de jure* винаходи, що не заявлені у зв'язку з неможливістю легального визначення юридичних майнових прав власника патенту.

1.3. Непатентоспроможні *de jure* винаходи взагалі:

- алгоритми і програми для ЕОМ;
- способи керування (організації і планування) виробництвом і (чи) збутом товарів;
- способи бухгалтерського обліку тощо.

2. Інформація, що міститься:

2.1. У текстовій і (чи) графічній технічній документації на будь-яких етапах її розробки і, особливо, у комплексній робочій технічній документації.

2.2. У бізнес-планах, техніко-економічних обґрунтуваннях.

2.3. У звітах про науково-дослідні (НДР), дослідно-конструкторські (ДКР) та інші роботи, що підготовлені для конкретного замовника.

2.4. У конкурсних проєктах, які мають дані типу ноу-хау для будь-яких конкурсів.

2.5. Інша технологічна інформація, що має комерційну цінність.

2.2. ЛІЦЕНЗІЇ НА ПРАВО ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.

Як було зазначено, у сучасних умовах найбільш поширеною правовою формою використання об'єктів права інтелектуальної власності є ліцензійні договори.

Саме майнові права на використання винаходу та ноу-хау, що можуть бути передані у відповідності з ліцензійним договором від підприємства-власника (ліцензіара) до підприємства-користувача (ліцензіата) є об'єктом цієї оцінки. Нижче наведено визначення ліцензійного договору і цю класифікацію ліцензійних договорів.

За ліцензійним договором одна сторона (ліцензіар) надає другій стороні (ліцензіату) дозвіл на використання об'єкта права інтелектуальної власності (ліцензії) на умовах, визначених за взаємною згодою сторін з урахуванням вимог Цивільного кодексу України та інших законів.

У ліцензійному договорі визначаються вид ліцензії, сфера використання об'єкта права інтелектуальної власності (конкретні права, що надаються за договором, способи використання зазначеного об'єкта, територія та строк, на які надаються права, тощо), розмір, порядок і строки виплати плати за використання об'єкта права інтелектуальної власності, а також інші умови, які сторони вважають за доцільне включити у договір.

Вважається, що за ліцензійним договором надається невиключна ліцензія, якщо інше не встановлено ліцензійним договором.

Ліцензійний договір передбачає оплату.

Ліцензійні договори класифікують залежно від:

- 1) предмета ліцензійного договору;
- 2) обсягу прав, що передаються;
- 3) способу охорони предметів ліцензійних договорів.

У залежності від предмета ліцензії існують такі різновиди договорів про передачу прав на використання

У галузі промислової власності:

- ліцензія на винахід (корисну модель);
- ліцензія на промисловий зразок;
- ліцензія на товарний знак;
- ліцензія на передачу ноу-хау.

Практика зарубіжних країн виробила три види ліцензійних договорів: повна ліцензія, виключна ліцензія, невиключна або проста ліцензія.

Згідно з Цивільним кодексом України розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності здійснюється на підставі таких договорів:

- 1) ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- 2) ліцензійний договір;

3) договір про створення на замовлення і використання об'єкта права інтелектуальної власності;

4) договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності;

5) інший договір щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності.

Особа, яка має виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності (ліцензіар), може надати іншій особі (ліцензіату) *письмове повноваження*, яке надає їй право на використання цього об'єкта в певній обмеженій сфері (ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності).

Ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності може бути оформлена як окремий документ або бути складовою частиною ліцензійного договору.

Згідно з Цивільним кодексом України ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності може бути виключною, одиничною, невиключною, а також іншого виду, що не суперечить законам України.

Виключна ліцензія видається лише одному ліцензіату і виключає можливість використання ліцензіаром об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, що обмежена цією ліцензією, та видачі ним іншим особам ліцензій на використання цього об'єкта у зазначеній сфері.

Одинична ліцензія видається лише одному ліцензіату і виключає можливість видачі ліцензіаром іншим особам ліцензій на використання об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, що обмежена цією ліцензією, але не виключає можливості використання ліцензіаром цього об'єкта у зазначеній сфері.

Невиключна ліцензія не виключає можливості використання ліцензіаром об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, що обмежена цією ліцензією, та видачі ним іншим особам ліцензій на використання цього об'єкта у зазначеній сфері.

Зараз *повна ліцензія* навіть не згадується в законодавстві про інтелектуальну власність, наприклад, це поняття не наводить Цивільний кодекс України. При повній ліцензії до ліцензіата переходять усі майнові права, що випливають з патенту, на термін дії договору. Ліцензіар є лише номінальним правовласником, але тільки на термін дії договору. Після закінчення терміну повної ліцензії майнові права патентовласника відновлюються в повному обсязі. Повна ліцензія подібна договору купівлі-продажу, але лише на певний термін (рис. 1. Види ліцензійних договорів).

Договір повної ліцензії дуже обмежує права правовласника, що в умовах розвиненої ринкової економіки не є доцільним. Завдяки винятковій або невинятковій ліцензії правовласник може одержати більший дохід, ніж від продажу повної ліцензії. Отже, саме це зумовило значне витіснення з ринку міжнародної торгівлі ліцензіями таку її форму, як повна ліцензія.

Вибір виду ліцензії залежить від обсягу ринку і від самого об'єкта промислової власності. Невиключна ліцензія надається, як правило, тоді, коли є постійний попит на продукцію по ліцензії та наявність кількох ліцензіатів не буде заважати її реалізації. Виключна ліцензія надається тоді, коли ринок збуту об'єктів промислової власності незначний, а об'єкт промислової власності має обмежену сферу використання. Повна ліцензія надається на нові фундаментальні дослідження, що потребують суттєвих витрат, тривалого часу виконання, а також на об'єкти, що використовуються в монополізованій галузі. Найбільш поширеними є невиключні ліцензії.

Згідно з Цивільного кодексу України за *ліцензійним договором* одна сторона (*ліцензіар*) надає другій стороні (*ліцензіату*) дозвіл на використання об'єкта права інтелектуальної власності (*ліцензію*) на умовах, визначених за взаємною згодою сторін з урахуванням вимог цього кодексу та іншого закону.

Дуже важливо визначити зміст і основні умови, перш за все ліцензійного договору, який стає єдиним і основним документом, що регулюватиме права і обов'язки сторін у відносинах стосовно використання об'єктів права інтелектуальної власності, взаємні розрахунки і майнову відповідальність тощо.

У ліцензійному договорі визначаються вид ліцензії, сфера використання об'єкта права інтелектуальної власності (конкретні права, що надаються за договором, способи використання зазначеного об'єкта, територія та строк, на які надаються права, тощо), розмір, порядок і строки виплати плати за використання об'єкта права інтелектуальної власності, а також інші умови, які сторони вважають за доцільне включити у договір.

Вважається, що за ліцензійним договором надається невиключна ліцензія, якщо інше не встановлено ліцензійним договором.

Ліцензійний договір повинен передбачити термін дії та територію, на які передається право, розмір винагороди і/чи порядок визначення розміру винагороди за кожен спосіб використання об'єкта інтелектуальної власності, порядок і терміни її виплати, а також інші умови, які сторони визнають за доцільне включити в договір.

У разі відсутності в ліцензійному договорі умови про територію, на яку поширюються надані права на використання об'єкта права інтелектуальної власності, дія ліцензії поширюється на територію України.

Велике значення в ліцензійному договорі має термін його дії, що обумовлюється такими чинниками: термін дії права інтелектуальної власності, термін морального старіння об'єкта, час, необхідний для освоєння ліцензії, ступінь зацікавленості сторін у тривалій співпраці.

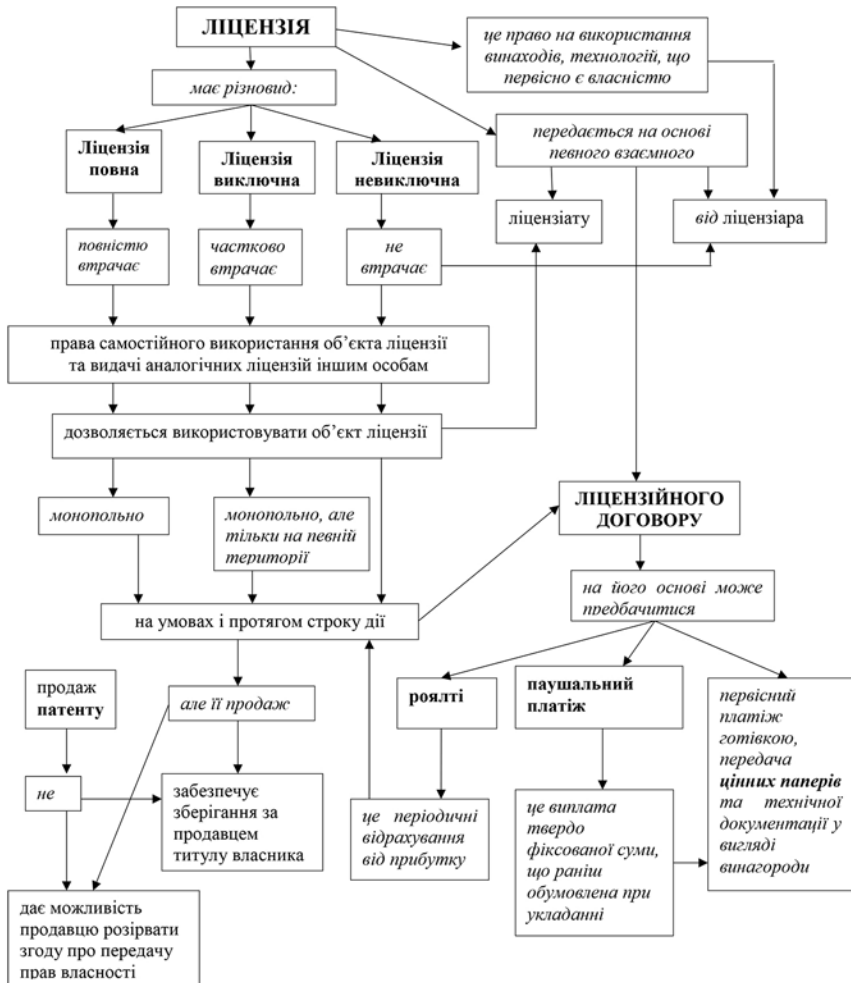


Рис. 1. Види ліцензійних договорів

Ліцензійний договір укладається на строк, встановлений договором, який повинен спливати не пізніше спливу строку чинності виключного майнового права на визначений у договорі об'єкт права інтелектуальної власності.

Ліцензіар може відмовитися від ліцензійного договору в разі порушення ліцензіатом встановленого договором терміну початку використання об'єкта права інтелектуальної власності. Ліцензіар або ліцензіат можуть відмовитися від ліцензійного договору в разі порушення другою стороною інших умов договору.

У залежності від *способу охорони предметів* ліцензійних договорів вони поділяються на :

- 1) патентні;
- 2) безпатентні;
- 3) комплексні.

До *патентних* ліцензійних договорів відносяться договори на використання об'єктів промислової власності, що компетентним державним органом визнані обороноздатними і що охороняються відповідним охоронним документом (патентом чи свідоцтвом).

Предметом *безпатентної* ліцензії є науково-технічні досягнення, що не мають правової охорони: непатентоспроможні рішення чи рішення, по яких правова охорона вже не діє, виробничий і технічний досвід, навик роботи, а також конфіденційні відомості комерційного, управлінського та організаційного характеру, тобто секрети виробництва, що є ноу-хау.

Відповідно до *комплексної* ліцензії ліцензіат отримує право на використання як об'єктів промислової власності, що мають патентний захист, так і ноу-хау.

Згідно з Цивільним кодексом України ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності та договори, визначені статтями 1109 (ліцензійний договір), 1112 (договір про створення за замовленням) та 1113 (договір про передання виключних майнових прав) кодексу, не підлягають обов'язковій державній реєстрації.

Їх державна реєстрація здійснюється на вимогу ліцензіара або ліцензіата у порядку, встановленому законом.

Відсутність державної реєстрації не впливає на чинність прав, наданих за ліцензією або іншим договором, та інших прав на відповідний об'єкт права інтелектуальної власності, зокрема на право ліцензіата на звернення до суду за захистом свого права.

Істотною умовою ліцензійного договору є *плата* за використання об'єкта інтелектуальної власності або *ціна ліцензії*. Визначення ціни ліцензії — дуже складне питання. Ціна ліцензії залежить від великої кількості факторів, таких як, наприклад, технічна цінність винаходу чи ноу-хау, перелік країн, у яких ліцензіату надається право використання, витрати на власні науково-дослідні роботи, обсяг технічної документації, що передається тощо.

Світова практика виробила два основних види ліцензійних платежів: *паушальний платіж і роялті*.

Паушальний (одноразовий, акордовий) платіж використовується сам по собі достатньо рідко. Він застосовується в основному в тих випадках, коли покупець ліцензії — фірма, невідома на ринку, і є сумнів, чи вдасться їй налагодити успішний випуск і комерційну реалізацію розробки.

Паушальний платіж наявний у більшості ліцензійних договорів не як єдиний вид платежу, а як своєрідний аванс, виплачуваний ліцензіару після передачі документації. На паушальний платіж, як правило, приходить до 20 % загальної ціни ліцензії. Решту платежів краще передбачати як роялті.

Основним видом платежів у світовій практиці є *роялті* — періодичні відрахування, виплачувані протягом терміну дії договору, своєрідна форма участі ліцензіара в прибутку ліцензіата. Питання про розмір відсотка відрахувань (ставка роялті) і про те, з чого повинні стягуватися ці відрахування (база роялті) — найскладніші у світовому ліцензійному праві.

Варіантів вибору бази роялті може бути кілька: економічний ефект, прибуток, обсяг реалізації в грошовому виразі або натуральних показниках, вартість сировини, що переробляється, тощо. Можна з упевненістю стверджувати, що у світовій практиці найбільш широко використовується як база роялті обсяг реалізації продукції в грошовому вираженні, тобто обсяг продажу, як називають його в західній практиці.

Для того щоб гарантувати ліцензіару надійність і стабільність платежів, використовується не фактична відпускна ціна продукції, а середня ціна, діюча в цей момент на цьому товарному ринку, а також натуральні виміри (одиниці, тонни тощо). Для сировинних товарів це біржове котирування, для інших — довідкові індекси цін, періодично публіковані зарубіжними кон'юнктурними виданнями.

В якості плати за ліцензію можуть виступити також *комбіновані платежі*, якими ліцензіат виплачує певну суму одноразово або частинами, а потім здійснює поточні відрахування від прибутку.

Роялті можна надати перевагу, коли обсяги виробництва продукції за ліцензією дуже значні. Одним із найбільш оптимальних варіантів є включення в ліцензійний договір усіх видів платежів: паушального і роялті.

3. ОПИС ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ.

2.3. СКЛАД ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ.

Об'єктом оцінки є майнові права інтелектуальної власності — XXXX.

Нижче в таблиці наведені складові об'єкта оцінки.

Таблиця 1.

Склад об'єкта оцінки

№ за/п	Складові об'єкта оцінки
1	Деклараційний патент на винахід XXXX
2	Деклараційний патент на винахід XXXX
3	XXXX

Для ідентифікації об'єкта оцінки Оцінювачу був наданий деклараційний патент на винахід. Бібліографічні дані, що дають змогу його ідентифікувати, наведені в табл. 2.

Таблиця 2. Характеристика патенту на винахід
XXXX

Основну галузь застосування корисної моделі визначено на підставі опису корисної моделі. Так, відповідно до індексу сьомої редакції Міжнародної патентної класифікації (далі — МПК), основною галуззю застосування корисної моделі, відповідно до підкласу МПК XXXX ...

Ці дані підтверджуються змістом реферату та формули винаходу, що наводяться нижче.

РЕФЕРАТ

Об'єкт корисної моделі: XXXX

Галузь застосування: Корисна модель належить до галузі XXXX

Суть корисної моделі: Суть корисної моделі XXXX ...

Альтернативні рішення: Відомий уніфікований XXXX ...

Технічний результат: Забезпечення підвищення XXXX...

ФОРМУЛА КОРИСНОЇ МОДЕЛІ

XXXX...

Перевіривши електронну базу даних Державного підприємства «Український інститут промислової власності» Державного департаменту інтелектуальної власності Міністерства освіти і науки України, Оцінювач на дату оцінки встановив:

-деклараційний патент України на корисну модель XXXX є чинним;

-майнові права інтелектуальної власності на корисну модель «XXXX», що захищена деклараційним патентом № XXXX, належать XXXX.

Таким чином, Оцінювач ідентифікував таку складову об'єкта оцінки, як патент України на корисну модель № XXXX та визначив його правовласника, тобто власника майнових прав інтелектуальної власності.

Щодо сукупності ноу-хау при виготовленні оптично-електронного модуля XXXX та приладу XXXX, то Оцінювач одержав ідентифікаційні листи від авторського колективу щодо суті таких ноу-хау, захищених патентом України № XXXX:

• XXXX;

• XXXX.

Ознайомившись зі змістом ідентифікаційних листів вищеперелічених ноу-хау, Оцінювач дійшов висновку про те, що ці ноу-хау можуть бути безпосередньо пов'язані з патентом України на корисну модель № XXXX, а отже, можуть бути захищені цим патентом.

Оцінювач встановив, що Замовник оцінки — XXXX є комісіонером і має майнові права інтелектуальної власності на такі ноу-хау в межах, визначених договорами комісії (табл. 2):

Таблиця 2. Ноу-хау в межах, визначених договорами комісії

XXXX	Договір комісії № XXXX — 1 від XXXX
	Договір комісії № XXXX — 2 від XXXX

Слід зауважити, що ноу-хау часто становлять найбільшу цінність для освоєння технологій, оскільки можуть містити значну частину нових важливих неопублікованих знань. Необхідно пам'ятати, що без знання ноу-хау здебільшого неможливо відтворити нову технологію за патентними описами, опублікованими у науковій і технічній літературі, зразками нової техніки, що продаються чи демонструються на виставках.

Отже, за результатами аналізу наданих замовником документів Оцінювач дійшов висновку про те, що замовник є власником майнових прав інтелектуальної власності на патент України на корисну модель № XXXX та Комісіонером сукупності ноу-хау при виготовленні XXXX та приладу XXXX, захищених патентом України № XXXX.

Аналіз найкращого і найбільш ефективного використання.

Аналіз найкращого і найбільш ефективного використання є однією з найбільш важливих процедур у процесі проведення оцінки. Під найбільш ефективним розуміється таке використання, яке є найбільш імовірним, розумно виправданим, фізично можливим, юридично дозволеним та економічно доцільним, у результаті чого вартість об'єкта оцінки є максимальною у порівнянні з іншими варіантами його використання.

У ході проведення аналізу найбільш ефективного використання враховувалися такі фактори:

- об'єктом оцінки є нематеріальні активи у вигляді прав на ОПІВ;
- об'єкт оцінки — це науково-технічні розробки, які можуть використовуватися у конкретній галузі виробництва і тільки за умов комплексного застосування;
- об'єкт оцінки планується до впровадження у виробництво XXXX приладобудівним заводом з метою отримання результатів зростання показників економічного ефекту, пов'язаних у тому числі з підвищенням якості продукції та зі зниженням її собівартості;
- на підставі умов ліцензійного договору між Ліцензіаром та Ліцензіатом умовами використання ОПІВ визначено у вигляді невиключної ліцензії.

Керуючись викладеним і проаналізувавши основні критерії найкращого і найбільш ефективного використання об'єктів оцінки, приходимо до висновку, що їх використання, як нових технічних рішень, пов'язаних з удосконаленням технологічних процесів виробництва у процесі виготовлення бронетранспортерів буде максимально ефективним і принесе найбільший дохід користувачу, оскільки таке використання є найбільш імовірним, розумно виправданим, фізично можливим, юридично дозволеним та економічно доцільним.

3.2. АНАЛІЗ РИНКУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.

З метою аналізу ринку об'єктів інтелектуальної власності, подібних до об'єкта оцінки, Оцінювач здійснив цілий ряд запитів до електронної версії Спеціалізованої бази даних «Винаходи і корисні моделі в Україні» з метою аналізу ринку за ієрархічним параметром та параметром подібних об'єктів.

Об'єкт оцінки — корисна модель ХХХХ та ноу-хау, захищене цією корисною моделлю, за даними опису корисної моделі відповідно до Міжнародної патентної класифікації віднесено до підкласу ХХХХ.

Підгрупа ХХХХ є базовою підгрупою групи ХХХХ, у якій зареєстровано половину охоронних документів (32 патенти) всієї групи ХХХХ (63 патенти). На дату оцінки в підгрупі ХХХХ чинними є 18 охоронних документів, у тому числі 8 патентів на винаходи та 10 патентів на корисні моделі.

Таблиця 3. Структура ринку об'єктів інтелектуальної власності, що характеризують галузь ХХХХ

Види охоронних документів	Підгрупа ХХХХ		
	Чинні	Нечинні	Усього
Патенти на винаходи (20-річні)	8	2	10
Деклараційні патенти на корисні моделі (10-річні)	10	6	16
Деклараційні патенти на винаходи (5-річні)	0	6	6
Усього:	18	14	32

Співвідношення чинних і нечинних охоронних документів — 56 % до 44 % підгрупи ХХХХ свідчить, що ринок об'єктів інтелектуальної власності у галузі бойових або броньованих транспортних засобів уже пройшов пік свого розвитку. Водночас у цілому група ХХХХ зберігає за собою потенціал тривалого перебування в стадії насичення, зважаючи на структуру діючих охоронних документів, де майже половина з них — 20-річні патенти на винаходи.

Щодо структури власників об'єктів інтелектуальної власності у галузі ХХХХ, то на ринку діючих охоронних документів структура власників є дещо розпорошеною, тобто типовою є наявність у власності одного охоронного документа. У нижченаведеній таблиці подано дані щодо власників 18 охоронних документів основним індексом Міжнародної патентної класифікації за результатами науково-технічної експертизи яких є ХХХХ.

Таблиця 4. Структура чинних охоронних документів у галузі ХХХХ у розрізі власників і типів охоронних документів

Власник	Чинні охоронні документи у групі ХХХХ		Усього
	Патенти на винаходи (20-річні)	Деклараційні патенти на корисні моделі (10-річні)	
Громадяни України з ХХХХ інституту національного політехнічного університету	5	0	5
Відкрите акціонерне товариство «ХХХХ»	1	1	2
ХХХХ державний політехнічний університет	0	2	2
Товариство з обмеженою відповідальністю ХХХХ	0	2	2
Інші юридичні особи (мають по одному документу)	1	2	3
Інші фізичні особи (мають по одному документу)	1	3	4
<i>Усього</i>	<i>8</i>	<i>10</i>	<i>18</i>

Проведемо поіменний аналіз чинних документів, беручи за базу основний індекс МПК ХХХХ — ...

З огляду на вищенаведене можна зробити висновок, що всі вищепоіменовані об'єкти права інтелектуальної власності не можуть розглядатися як конкуренти відносно об'єкта оцінки, оскільки мають відмітні об'єкти корисних моделей (винаходів), адже об'єктом оцінюваної корисної моделі є ХХХХ. Це підтверджується також відсутністю додаткових індексів МПК у вищеперелічених об'єктах, порівняно з додатковими індексами МПК об'єкта оцінки. Більше того, 8 з 14 вищеперелічених об'єктів не можуть бути комерціалізовані на дату оцінки, оскільки дію охоронних документів призупинено, а на їх відновлення потрібні додаткові час та кошти.

Окрім того, Оцінювач здійснив аналіз на наявність подібних до об'єкта оцінки об'єктів інтелектуальної власності за параметром подібних об'єктів, а саме — здійснив пошук охоронних документів, де основним класом є ХХХХ... Саме ці патенти можуть бути за формальною ознакою віднесені до конкуруючих патентів, на відміну від вищепроаналізованих 14 охоронних документів (із 18 чинних).

За результатами пошуку виявлено чотири охоронних документи — три патенти на корисні моделі та один патент на винахід, що відображено в таблиці з більш широкими параметрами для аналізу — номер, вид та назва охоронного документа, власник майнових прав інтелектуальної власності, індекси Міжнародної патентної класифікації (у контексті основного та додаткових індексів), правовий статус.

Таблиця 5. Чотири охоронних документи — три патенти на корисні моделі та один патент на винахід, що відображено в таблиці з більш широкими параметрами

Номер	Вид і назва охоронного документа	Власник майнових прав інтелектуальної власності	Індекси Міжнародної патентної класифікації	Правовий статус
-------	----------------------------------	---	--	-----------------

Аналізуючи вид охоронного документа, серед чотирьох об'єктів аналізу слід відзначити патент на винахід XXXX, що належить XXXX, оскільки цей охоронний документ потенційно має найдовший залишковий термін чинності — 13 років, проте очевидним є те, що за структурою індексів МПК винахід XXXX відрізняється від інших корисних моделей і має дещо інший об'єкт правової охорони.

За правовим статусом охоронного документа найгірша ситуація у XXXX, оскільки він не сплатив за жоден із чотирьох (необхідних згідно із законодавством) років чинності свого патенту на корисну модель. Зважаючи на загальну суму до сплати — 100 грн, Оцінювач робить висновок про втрату інтересу власника до свого патенту на корисну модель XXXX, адже якщо 100 грн не буде сплачено до XXXX року, патент буде визнано таким, що втратив чинність і відновленню не підлягає.

Єдиним конкурентом для оцінюваного об'єкта права інтелектуальної власності за формальними ознаками є патент на корисну модель XXXX, що належить ...XXXX.

Таким чином, за підсумками комплексного аналізу українського ринку об'єктів інтелектуальної власності чинних охоронних документів (аби таких, дію яких станом на дату оцінки ще може бути відновлено, а отже комерціалізовано), оцінювач дійшов висновку про наявність у XXXX значних переваг на ринку, де основним класом є XXXX, а додатковим — XXXX, завдяки наявності в них патенту на корисну модель XXXX.

У контексті укладення Ліцензійної угоди договору про надання права на використання об'єктів права інтелектуальної власності № XXXX (Ліцензіатом) з XXXX (Ліцензіаром) можна зробити висновок про доцільність застосування підвищеної частки Ліцензіата в прибутку Ліцензіара, зважаючи на відсутність на ринку України подібних пропозицій щодо комерціалізації таких об'єктів XXXX бойовий модуль, і водночас із забезпеченням повноцінної правової охорони об'єктів прав інтелектуальної власності в контексті змісту і обсягу правової охорони.

3.3. ЛІЦЕНЗІЙНИЙ ДОГОВІР ПРО НАДАННЯ ПРАВА НА ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ.

Згідно з інформацією XXXX планується ліцензійна винагорода відповідно до Ліцензійного договору про надання права на використання ОПВ, що наведений у Додатках до цього Звіту.

Згідно з Ліцензійним договором про надання права на використання об'єктів права інтелектуальної власності № XXXX виступає в якості Ліцензіара, а XXXX — у якості Ліцензіата.

Ліцензіат бажає придбати невиключну ліцензію на використання корисної моделі та сукупності ноу-хау при виготовленні XXXX та приладу XXXX, з метою виготовлення та іншого введення в цивільний оборот продукту за ліцензією.

Ліцензіат за отримання та використання цього права сплачує Ліцензіару винагороду. Винагорода виплачується у вигляді паушального платежу та роялті. Паушальний платіж сплачується Ліцензіару Ліцензіатом протягом 10 календарних днів після підписання Акта до Ліцензійного договору про надання права на використання об'єктів права інтелектуальної власності. Роялті сплачується Ліцензіару Ліцензіатом при виготовленні кожної одиниці продукту за ліцензією протягом 15 календарних днів після її реалізації.

Висновок: Об'єктом оцінки є майнові права інтелектуальної власності — XXXX.

Винахід та сукупність ноу-хау належать до удосконалення технологічного процесу в ході виготовлення складових елементів XXXX ...

Це викликає значний інтерес у потенційних замовників, що мають XXXX і створює серйозні комерційні перспективи для підприємства-ліцензіата, що буде виробляти техніку, використовуючи при цьому вищевказані об'єкти права інтелектуальної власності.

4. МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ.

Усі діючі методи з оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності більшість оцінювачів розглядають з позиції трьох класичних підходів:

- витратного;
- порівняльного або ринкового;
- дохідного.

Кожний з цих підходів має свої методи.

4.1 ВИТРАТНИЙ ПІДХІД.

Згідно з витратним підходом вартість активу можна оцінювати за затратами, необхідними для відтворення або його заміни без урахування обґрунтованої поправки на нарахований знос активу. Якщо для матеріальних активів характерні фізичний знос, функціональне та економічне старіння, то для нематеріальних активів — часовий (або терміновий) знос і моральний знос.

Витратний підхід частіше використовується для оцінки нематеріальних активів, які не беруть участі у формуванні майбутніх доходів і які не приносять прибутку на цей час.

На практиці витратні методи оцінки нематеріальних активів використовуються у випадках, коли ці активи мають соціальне значення або беруть участь в подібних програмах, коли сферою їх застосування є соціаль-

на сфера, космос, оборонні програми, інші програми безпеки державного або регіонального призначення.

4.1.1. Методика визначення початкових витрат.

Вартість активу, яку визначають за цим методом, носить назву історичної тому, що вона, насамперед, базується на фактично проведених витратах, вибраних із бухгалтерської звітності підприємств за кілька останніх років. Особливо треба звернути увагу на дві обставини: на їх величину і термін створення активу. Витрати, які були проведені раніше, за потреби повинні бути скориговані в необхідному напрямі, а потім проіндексовані з урахуванням їх строку давності.

4.1.2. Метод вартості заміщення.

При оцінці активу за цим методом використовують принцип заміщення, який передбачає, що максимальна вартість власності визначається мінімальною ціною, яку потрібно заплатити при покупці активу аналогічної корисності або з аналогічною споживчою вартістю. Ця вартість має назву вартості нового активу, еквівалентного за функціональними можливостями і варіантами його використання, але не обов'язково подібною за зовнішнім виглядом і будовою складових часин.

4.1.3. Метод відновної вартості.

Відновна вартість активу визначає суму витрат, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного активу. Ці витрати повинні ґрунтуватися на сучасних цінах на сировину, матеріали, енергоносії, комплектуючі вироби, інформацію, а також на середньогалузевій вартості робочої сили відповідної кваліфікації. Метод відновної вартості є найбільш прийнятним методом розрахунку вартості унікальних нематеріальних активів.

4.2. ПОРІВНЯЛЬНИЙ ПІДХІД.

Оцінка за методом порівняння продажу ґрунтується на прямому порівнянні оцінюваного об'єкта з іншими об'єктами права інтелектуальної власності, які були продані у порівняльний час на аналогічному ринку. Вартість інтелектуальної власності в такому випадку визначається ціною, яку платять типові покупці типовому продавцю інтелектуальної власності за аналогічний за якістю та корисністю об'єкт на дату оцінки на цьому ринку.

Застосування порівняльного підходу ґрунтується на тій точці зору, що ринкова ціна, яка формується під впливом попиту і пропозиції, є раціональною ціною (розумною винагородою). Концепція раціональності ринкової ціни базується на умовах досконалої конкуренції та розумінні, що існує конкуренція серед потенційних покупців за доступну пропозицію і конкуренція серед потенційних продавців за задовільний попит. У цих умовах який-небудь конкретний продавець або покупець не може управляти рівнем цін. У продавця є тільки вибір — продавати або не продавати за сталою ринковою ціною, а у покупця — купувати або не купувати.

Обов'язковою умовою застосування порівняльного підходу є наявність активного ринку прав, що можуть бути порівняні з об'єктом договірних відносин по економічному ризику і потенціалу прибутковості їх викори-

стання в господарській діяльності. Отже, порівняльний підхід найбільш ефективний тоді, коли наявна достатня кількість інформації про нещодавні угоди купівлі-продажу аналогічних об'єктів.

Для застосування порівняльного підходу необхідна достовірна інформація щодо цін, якісних показників об'єктів, обсягу прав, що передаються, та інших факторів, що визначають кінцеву ціну угоди.

На сьогодні ринок прав на об'єкти інтелектуальної власності в Україні поки що не отримав достатнього розвитку.

4.2.1. Метод порівняльних продажів.

Суть методу полягає в пошуку даних про ринкову вартість нематеріальних активів, які можна порівнювати за призначенням та корисністю з оцінюваним об'єктом. Після чого вноситься поправка на відмінність і визначається вартість, що порівнюється з вартістю аналога.

Цей метод передбачає зіставлення оцінки нематеріального активу по запланованій угоді з угодою, яка аналогічна першій, однак уже здійснилася. Обидві ці угоди порівнюються між собою за основними економічними параметрами, які використовуються при розрахунках рентабельності угоди. Зазвичай це буває оборотність капіталу і чистий прибуток від використання винаходу або товарного знака.

Основними умовами застосування цього методу є:

- наявність відомостей про факти продажу нематеріальних активів подібного призначення та корисності;
- уміння оцінювати вплив відмінних особливостей таких об'єктів на їх вартість;
- доступність і достовірність інформації про ціни та умови контрактів по схожих активах.

На українському ринку аналогічні відомості отримати дуже складно.

4.3. ДОХІДНИЙ ПІДХІД.

В останні роки найбільш широке використання в оцінці нематеріальних активів набули методи, пов'язані між собою дохідним підходом. Методологія цього підходу базується на встановленні причинного зв'язку між функціональними, фізичними, техніко-економічними, медичними та іншими властивостями нематеріального активу, який використовується в цій технології, та очікуваними прибутками від використання цього активу в господарчій діяльності. Головна передумова цього підходу полягає в тому, що економічна вагомість конкретизованого нематеріальною активу на даний момент обумовлена очікуванням отримання від цього активу доходів у майбутньому. Головними методами, які реалізують цей самостійний методологічний напрям, є методи дисконтування та капіталізації.

Дохідний підхід до оцінки ліцензійних угод базується на тій точці зору, що плата за користування правами на результати інтелектуальної діяльності — це частка ліцензіара у прибутку, що отримує ліцензіат від її використання.

Реалізація цього положення можлива двома засобами:

1. На основі дисконтування грошових потоків чистого операційного доходу чи прямої капіталізації чистого операційного доходу до оподаткування на прибуток з прогнозуванням різних сценаріїв.

2. Використання принципу залишку, згідно з яким вартість ОПВ дорівнює різниці між вартістю підприємства розрахованого за бізнесом та вартістю матеріальних активів необхідних для розробки, промислового виготовлення та реалізації ОПВ.

4.3.1. Метод дисконтування.

При оцінці нематеріальних активів дохідними методами частіше за інші використовується метод дисконтування. У його основу покладено один з головних фінансових законів, який формулюється так: долар сьогодні коштує дорожче, ніж завтрашній. Співвідношення між поточною і майбутньою вартістю активу зафіксовано формулою нарошення скидки в майбутніх грошових потоках за методом складного процента. У процесі реалізації цього методу, по-перше, оцінюються майбутні грошові потоки, по-друге, визначається ставка дисконтування, по-третє, розраховується поточна сумарна вартість майбутніх грошових потоків.

У цьому методі одночасно використовується і другий закон фінансів, який говорить: безризиковий долар коштує дорожче, ніж ризиковий. Тому, ставка дисконтування на безризикове вкладання капіталу мінімальна, а на високоризикове вкладання капіталу — максимальна.

Життєвий цикл нематеріального активу складається з двох періодів: період, який прогнозують (приблизно 3–10 років) і період після прогнозу, який спрямований до нескінченності. Якість прибутків з урахуванням факторів ризику характеризується нормою дисконтування, що визначається на основі аналізу бізнесу. Вартість активу визначається як сума поточних вартостей грошових потоків прогнозованого періоду та періоду після нього.

4.3.2. Метод капіталізації доходів.

Під капіталізацією, звичайно, розуміють процес переведу доходів від якого-небудь майна в його вартість. Розрізняють метод прямої капіталізації та метод по нормі віддачі. Ці методи для оцінки нематеріальних активів використовують досить рідко.

Метод прямої капіталізації використовують частіше для розрахунку залишкової вартості, як експрес-метод, іноді, для оцінки активів, термін життя яких практично невизначений. Процедура цього методу враховує, по-перше, виявлення джерел і розмірів чистого прибутку, по-друге, виявлення ставки капіталізації, по-третє, визначення вартості активу як частки від поділу чистого прибутку на ставку капіталізації.

4.4. ОБГРУНТУВАННЯ ОБРАНОГО ПІДХОДУ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТА.

Вибір методів оцінки конкретних ОПВ ґрунтується на базі аналізу переваг і недоліків кожного з них для конкретного випадку, а результати оцінок, отримані при використанні різних методів, ураховуються при прийнятті рішення про остаточну вартість ОПВ.

При виборі підходу до оцінки Оцінювач дійшов до висновку, що використання *витратного підходу* в цьому випадку не дасть адекватного ринкового результату. Це обумовлене особливостями оцінки винаходів, які реально ефективно можуть застосовуватися на практиці. З цього випливає той факт, що вартість винаходу є частиною прибутку (економічного ефекту) власника, який він може одержати від використання винаходу, а отже, вартість ліцензії — вартість майнових прав на використання комплексу об'єктів інтелектуальної власності, як у нашому випадку, необхідно розраховувати з огляду на той економічний ефект, який принесе використання цих об'єктів. Витратний же підхід полягає у розрахунку витрат на створення ОПВ, що оцінюється, у поточних цінах за вирахуванням зносу.

Стосовно *порівняльного підходу* до оцінки ОПВ можна сказати, що можливість його використання великою мірою залежить від доступності відповідної інформації з ринку.

Як зазначалося, повноцінні ринкові методи можуть бути використані лише за наявності у покупця вибору цих активів з числа інших, подібних і тих, що виконують такі ж функції. При цьому з кількох активів приблизно однакового значення і корисності покупець повинен мати можливість вибору того активу, який його влаштовує за переліком якостей, до яких входять: функціональні якості, прийнята вартість, тривалий термін використання, ступінь захищеності активу, його унікальності тощо. Окрім того, продавець нематеріальних активів повинен мати можливість вибору найбільш цікавих для нього покупців з тим, щоб серед них віддати перевагу тому, хто більше заплатить, і тому, з ким можливе подальше співробітництво. На жаль, лише за декотрими нематеріальними активами можливе дотримання цих умов. Дуже часто така можливість виникає при продажу прав на видання високопрофесійних творів літератури, мистецтва, на виготовлення і комерційну реалізацію аудіо- та відеопродукції вищого ґатунку, при тиражуванні та реалізації програмних продуктів.

У зв'язку з цим порівняльний підхід для оцінки в цьому звіті також не використовувався.

Головними вартісними показниками об'єктів права інтелектуальної власності є додатковий прибуток, що може бути отриманий за рахунок використання оцінюваних активів.

Тільки методи визначення вартості *за доходом* можуть адекватно врахувати ті економічні вигоди, які матиме користувач патенту та ноу-хау від упровадження цих об'єктів у технологічному процесі виробництва.

Висновок:

На основі зібраного матеріалу Оцінювач дійшов висновку, що отримати найбільш реальну ринкову вартість об'єкта оцінки можна за допомогою дохідного підходу, який базується на розрахунках економічних вигод, очікуваних від використання ОПВ.

5. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРАХУНКУ ВАРТОСТІ ЛІЦЕНЗІЇ.

5.1. ВИХІДНІ ДАНІ ДЛЯ РОЗРАХУНКУ ВАРТОСТІ ЛІЦЕНЗІЇ.

Основною метою будь-якого ліцензійного договору є передача (отримання) на комерційній основі певного обсягу майнових прав на використання інтелектуальної власності для організації виробництва, випуску і реалізації конкурентоздатної продукції.

Схема основних вихідних даних для аналізу умов ліцензійної угоди і розрахунку ціни ліцензії при комерціалізації інтелектуальної власності представлена на рис. 2.

Пр _{л-ра}	Прибуток Ліцензіара (Пр _{л-ра})	Прибуток загальний (Пр _{заг})	Ціна, за якою реалізовано продукцію (Ц)
Пр _{л-та}	Прибуток Ліцензіата (Пр _{л-та})		
С	Собівартість виробництва продукції за ліцензією та інші витрати (С)		

Рис. 2. Схема вихідних даних для розрахунку ціни ліцензії

Відповідно до представленої вище схеми ціна, за якою реалізовано продукцію (Ц), може бути представлена як сума собівартості виробництва, інших витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції за ліцензією (С), і загального прибутку (Пр_{заг}), одержуваного від виробництва і реалізації продукції за ліцензією:

$$Ц = С + Пр_{заг} \quad (1)$$

де:

Ц — ціна продукції за ліцензією;

С — сума собівартості виробництва та інших витрат, пов'язаних із виробництвом та реалізацією продукції за ліцензією;

Пр_{заг} — загальний прибуток від виробництва і реалізації продукції за ліцензією.

Загальний прибуток (Пр_{заг}), одержуваний від виробництва і реалізації продукції за ліцензією, можна виразити як суму прибутку Ліцензіата (Пр_{л-та}) і Ліцензіара (Пр_{л-ра}):

$$Пр_{заг} = Пр_{л-та} + Пр_{л-ра} \quad (2)$$

де:

Пр_{л-та} — прибуток Ліцензіата (Покупця ліцензії) від виробництва і реалізації продукції за ліцензією, (частка Ліцензіата в загальному прибутку);

Пр_{л-ра} — прибуток Ліцензіара (Продавця ліцензії) від надання права на використання інтелектуальної власності (частка Ліцензіара).

Величину прибутку Ліцензіара ($\text{Пр}_{л-ра}$) можна виразити через частину (частку) (Д) від загального прибутку ($\text{Пр}_{л-та}$), одержуваного від виробництва і реалізації продукції такою формулою:

$$\text{Пр}_{л-ра} = \text{Пр}_{заг} \times \text{Д}, \quad (3)$$

де:

Д — частка (частина) прибутку Ліцензіара ($\text{Пр}_{л-ра}$) в загальному обсязі прибутку ($\text{Пр}_{заг}$) від виробництва і реалізації продукції за ліцензією ($\text{Д} = \text{Пр}_{л-ра} : \text{Пр}_{заг}$).

Рентабельність промислового виробництва і реалізації продукції за ліцензією можна визначити як відношення величини загального прибутку ($\text{Пр}_{заг}$) до суми собівартості виробництва та інших витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції за ліцензією (С) по формулі:

Рент. — рентабельність виробництва і реалізації продукції за ліцензією;

$$\text{Рент.} = \frac{\text{Пр}_{заг}}{\text{С}}, \quad (4)$$

Звідси загальний прибуток можна виразити так:

$$\text{Пр}_{заг} = \text{С} \times \text{Рент.} \quad (5)$$

Основними завданнями аналізу економічних умов ліцензійного договору при розрахунку ціни ліцензії є встановлення функціональних залежностей між окремими економічними показниками (параметрами, умовами) ліцензійного договору і представлення цих залежностей у вигляді виразів, що дають змогу на практиці виробляти розрахунок невідомих показників за сукупністю інших відомих показників.

5.2. ТРАДИЦІЙНІ МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ ВАРТОСТІ ЛІЦЕНЗІЇ.

У міжнародній практиці ліцензійної торгівлі під ціною ліцензії звичайно розуміють суму виплат покупця ліцензії («Ліцензіата») на користь продавця ліцензії («Ліцензіара»).

За своєю суттю процедура розрахунку ціни ліцензії є оцінкою об'єкта права інтелектуальної власності, яка є об'єктом ліцензії.

Таким чином, розрахунок ціни ліцензії зводиться до визначення тієї поточної вартості об'єкта права інтелектуальної власності (тобто її вартості на дату укладення ліцензійного договору), за якою Ліцензіат згоден був би на умовах ліцензійного договору купити (придбати в тимчасове використання) права на інтелектуальну власність Ліцензіара, а Ліцензіар за такою ціною згоден би на умовах договору ці права продати (передати в тимчасове користування).

Найбільш широко в міжнародній ліцензійній торгівлі використовуються два основні методи розрахунку ціни ліцензії:

- на основі розміру прибутку Ліцензіата;

• на базі роялті.

Розраховуючи ціну *на основі розміру прибутку* Ліцензіата, виходять з того, що розмір виплат Ліцензіару визначається як частина (частка) прибутку, одержуваного Ліцензіатом від виготовлення і реалізації продукції за ліцензією. При цьому частка Ліцензіара коливається в досить широких межах від 10 до 50 % прибутку Ліцензіата і залежить від цілого ряду ціноутворюючих чинників, основними з яких є обсяг прав, що передаються, наявність патентної охорони і розмір додаткового прибутку Ліцензіата.

При розрахунку ціни ліцензії *на базі роялті* розрахункову ціну ліцензії і відповідно розмір виплат власнику інтелектуальної власності (Ліцензіару) традиційно визначають як певний відсоток відрахувань (роялті) залежно від вартості виробленої і реалізованої продукції за ліцензією.

У практиці міжнародної торгівлі ліцензіями розмір роялті зазвичай визначають не розрахунковим шляхом, а емпірично — шляхом встановлення у світовій практиці для різних галузей промисловості усереднених розмірів роялті — так званих стандартних ставок роялті.

Розмір відомих з літературних джерел «стандартних» ставок роялті найчастіше становить від 0,5 % до 14 %.

Наприклад, відомі «стандартні» ставки роялті для електронної промисловості 4–10 %, електротехнічної промисловості 1–5 %, фармацевтичної промисловості 2–7 %, літакобудування 6–10 %, автомобільної промисловості 1–3 %, промисловості верстатобудування 4,5–7,5 %, виробництв споживачьких товарів тривалого користування 5 %, виробництв споживчих товарів з малим терміном використання 0,2–1,5 %.

У практиці ліцензійної торгівлі, унаслідок відсутності достовірних середньостатистичних даних для конкретного ринку, найчастіше розмір роялті вибирають із таблиць ставок роялті, узятих з доступних джерел інформації без розрахункового обґрунтування, але з традиційними рекомендаціями необхідності обліку ціноутворюючих чинників.

Тому на практиці виникає актуальна проблема пошуку підходів до обґрунтування ставок роялті та методології розрахунку ціни ліцензії стосовно реальних умов ринкових відносин, що розвиваються, у галузі комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності.

5.3. МЕТОД РОЗРАХУНКУ ВАРТОСТІ ЛІЦЕНЗІЇ НА БАЗІ РОЯЛТІ.

Розрахунок вартості об'єктів права інтелектуальної власності методом роялті заснований на практиці міжнародного обміну технологіями і є процедурою оцінки з огляду на міжнародний досвід продажу ліцензій.

Оцінка вартості методом роялті полягає в дисконтуванні (або капіталізації) щорічних грошових потоків (надходжень) роялті за гіпотетичним (передбачуваним) ліцензійним договором.

Найчастіше щорічні розміри грошових потоків роялті розраховують у вигляді певного відсотка від планованих обсягів промислової реалізації продукції за ліцензією, потім визначають щорічні, приведені на дату оцін-

ки, грошові потоки (грошові надходження) роялті і підсумовуванням визначають поточну вартість ціни ліцензії за формулою:

$$PVR = \sum CFRI / (1 + D)^i = \sum (P_i \times V_i \times R_i) / (1 + D), \quad (6)$$

де : PVR — поточна вартість грошових потоків роялті;

CFRI — прогнозовані грошові потоки роялті;

P_i — розрахункова ціна одиниці продукції за ліцензією;

V_i — щорічний обсяг виробництва продукції за ліцензією;

R_i — розрахункова ставка роялті;

D — ставка дисконту;

i — час (періоди).

На розмір ставки роялті впливає ряд обставин, які на практиці беруть до уваги при виборі їх конкретної величини, зокрема враховуються:

- технічна цінність об'єкта ліцензії;
- економічна ефективність;
- стадія розробки і готовність до промислового використання;
- наявність і обсяг патентного захисту;
- обсяг прав, що передаються за ліцензією;
- обсяг документації, що передається;
- інжиніринговий супровід;
- кон'юнктура ринку;
- конкурентні пропозиції.

5.4. РОЗРАХУНОК РОЯЛТІ НА БАЗІ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТА ЧАСТКИ У ПРИБУТКУ ЛІЦЕНЗІАТА.

За визначенням ставка роялті є відношенням величини відрахувань на користь Ліцензіара (прибутку Ліцензіара, $Pr_{л-ра}$) до величини загальної вартості виробленої і реалізованої Ліцензіатом продукції за ліцензією (ціни продукції, Ц), що може бути виражено такою формулою:

$$\text{Роялті} = \frac{Pr_{л-ра}}{Ц}, \quad (7)$$

де:

Роялті — ставка роялті як відношення відрахувань Ліцензіару (прибутку Ліцензіара) від загального обсягу виробленої і реалізованої продукції за ліцензією (ціни продукції за ліцензією).

Підставляючи у формулу (7) вираз прибутку Ліцензіара ($Pr_{л-ра}$) з формули (3) і вираз ціни продукції (Ц) з формули (1), одержимо:

$$\text{Роялті} = \frac{Pr_{заг} \times Д}{(С + Pr_{заг})}, \quad (8)$$

Підставляючи у формулу (8) вираз загального прибутку ($\text{Пр}_{\text{заг}}$) з формули (5), одержимо:

$$\text{Роялті} = \frac{C \times \text{Рент.} \times D}{(C + C \times \text{Рент.})}, \quad (9)$$

Після скорочення чисельника і знаменника формули (9) на величину сукупності собівартості виробництва та інших витрат при виробництві і реалізації продукції за ліцензією (C) одержимо:

$$\text{Роялті} = \frac{\text{Рент.} \times D}{(1 + \text{Рент.})}, \quad (10)$$

Таким чином, чисельне значення величини ставки роялті можна розраховувати як відношення добутку рентабельності (Рент.) і частки Ліцензіара (D) у загальному прибутку від виробництва і реалізації продукції за ліцензією до суми одиниці та значення рентабельності виробництва і реалізації продукції за ліцензією $(1 + \text{Рент.})$.

Перевагою цього способу розрахунку роялті є можливість використання для розрахунку ставки роялті значень рентабельності конкретного виробництва, що розраховується або за даними бухгалтерської і фінансової звітності підприємства.

Частка (D) ліцензіара в прибутку ліцензіата від виробництва і реалізації може бути вибрана залежно від обсягу передаваних прав, ступеня готовності об'єкта ліцензії до промислового виробництва і наявності патентної охорони, яка зрештою повинна відображати величину підприємницьких ризиків комерційного успіху в ході організації промислового використання інтелектуальної власності, випуску і реалізації продукції за ліцензією (вірогідність отримання ліцензіатом прибутку від використання ліцензії).

Параметричний аналіз функціональної залежності величини роялті від величини рентабельності виробництва продукції за ліцензією по формулі (13) пояснює тенденцію зниження значень величин роялті для матеріаломістких і ресурсоемних виробництв, у яких підвищена величина собівартості виробництва і реалізації продукції за ліцензією (за рахунок підвищених витрат на матеріали та інші ресурси) зумовлює збільшення собівартості виробництва продукції і, відповідно, зниження значення рентабельності для однієї й тієї ж маси прибутку.

При цьому стає також з'ясовним збільшення значень величин роялті для нових наукоємних технологій, оскільки передові наукоємні науково-технічні розробки сприяють (за рахунок використання нових матеріалів і ресурсозберігаючих технологій) зниженню собівартості виробництва

продукції, що, відповідно, збільшує норму рентабельності за тієї ж маси прибутку.

Використання у практичних розрахунках ставки роялті за одержаною вище формулою (10) пояснює також збільшення значення роялті при підвищенні частки Ліцензіара в прибутку Ліцензіата за рахунок зниження виробничих і комерційних ризиків Ліцензіата шляхом збільшення обсягу прав, що передаються (забезпечення ліцензійної монополії), ступеня промислового освоєння предмета ліцензії (зниження виробничих ризиків освоєння нової продукції) і наявності патентної охорони (патентної монополії, що захищається державними законами). Усі ці чинники зрештою сприяють збільшенню вірогідності досягнення Ліцензіатом комерційного успіху та отримання додаткового прибутку від використання ліцензії.

Одним із найважливіших висновків є те, що розмір ставок роялті, що розраховуються за формулою (10), цілком узгоджується з використовуваними в міжнародній практиці величинами значень і може бути логічним і чисельно обґрунтованим, тому одержана функціональна залежність може бути використана для обґрунтування і розрахунку справедливих і розумних роялті при правомірній комерціалізації інтелектуальної власності та, наприклад, при судовому дозволі споровши у разі розрахунку збитків від незаконного використання об'єктів права інтелектуальної власності.

6. ОЦІНКА ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТА МЕТОДОМ ДИСКОНТУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ.

6.1. РОЗРАХУНОК ВАРТОСТІ ЛІЦЕНЗІЇ НА БАЗІ РОЯЛТІ.

У розділі 5.3 звіту вже було зроблено обґрунтування обраного підходу до оцінки об'єкта. Розрахуємо вартість оцінюваної ліцензії за дохідним підходом.

Головний зміст дохідного підходу міститься у прогнозуванні чи використанні фактичних даних стосовно доходів ліцензіата при застосуванні ОПІВ та оцінці частки прибутку, що приймається в якості шуканої оцінки вартості прав.

Одним із найбільш поширених методів розрахунку ціни ліцензії є метод розрахунку на базі роялті, що зводиться до такої формули:

$$C_{лиц} = PVR = \sum_{i=1}^T [P_i \times V_i \times R_i / (1+D)^i], \quad (11)$$

де: PVR — поточна вартість грошових потоків роялті;

P_i — розрахункова ціна одиниці продукції, виготовленої за ліцензією;

V_i — очікуваний обсяг виробництва продукції за ліцензією, що оцінюється;

R_i — розрахункова ставка роялті;

D — ставка дисконту;

I — проміжки часу;

T — строк життя проекту.

Таким чином, розрахунок вартості ліцензії на базі роялті здійснюється в такий спосіб:

- 1) аналізуються і прогнозуються грошові потоки ліцензіата;
 - 2) розраховується ставка роялті;
 - 3) визначається ставка дисконту;
 - 4) отримані прогнозовані грошові потоки роялті дисконтуються;
 - 5) підсумовуються поточні вартості майбутніх грошових потоків роялті.
- 6.2. ВИХІДНІ ДАНІ ДЛЯ РОЗРАХУНКУ ГРОШОВОГО ПОТОКУ.**

Вихідними даними для розрахунку грошових потоків від використання об'єкта оцінки є такі документи (див. Додатки):

- 1) бізнес-довідка, що була затверджена керівництвом XXXX;
- 2) «Розрахунок корисного ефекту XXXX», узгоджений спільною нарадою спеціалістів Ліцензіата і Ліцензіара.
- 3) «Розрахунок корисного ефекту XXXX», узгоджений спільною нарадою спеціалістів Ліцензіата і Ліцензіара.

Зважаючи на зміст бізнес-довідки, оцінювач робить припущення, що на дату оцінки як з боку Ліцензіата так і з боку Ліцензіара здійснено всі належні фінансові витрати, які передбачені чи мали бути передбачені в рамках підготовки до запуску у виробництво XXXX, тому Оцінювач здійснює розрахунки грошового потоку від реалізації продукції за ліцензією лише з урахуванням витрат на виробництво ліцензійної продукції як таких.

Грошовий потік може бути номінальним (у цінах майбутніх періодів) або реальним (у цінах базисного періоду, тобто періоду, коли складається відповідний прогноз).

Прогноз номінальних грошових потоків потребує оцінки того, як будуть змінюватися ціни на всі матеріали. При цьому прагнуть урахувати інфляційні очікування (очікуваний темп інфляції), що, швидше за все, буде різним на ринках різних товарів і послуг.

Очевидно, що робота з номінальними грошовими потоками може забезпечити більш високу точність інвестиційних розрахунків за умови, що є можливість спрогнозувати інфляцію взагалі й окремо для кожного продукту.

У звичайній практиці на сьогодні метод дисконтування грошового потоку реалізують, прогнозуючи реальні грошові потоки. Вони являють собою очікувані в періоди t сальдо надходжень і платежів від продажу послуг і закупівлі ресурсів, що будуть оцінюватися в цінах базисного періоду (на час проведення оцінки).

У цій роботі ми розглядаємо грошові потоки для власного капіталу до оподаткування податком на прибуток, оскільки згідно з чинним законодавством України суми роялті, які сплачує Ліцензіат на користь Ліцензіара, входять до складу валових витрат Ліцензіата, а первинний паушальний платіж амортизується.

Надані розрахунки корисного ефекту були обраховані з використанням Методичних рекомендацій з визначення прибутку від використання об'єктів промислової власності, схвалених Методичною комісією Держав-

ного патентного відомства України 7 серпня 1997 року, затверджених наказом Держпатенту України від 26 серпня 1998 року № 80.

Згідно з бізнес-довідкою ХХХХ на сьогодні узгоджена пропозиція з виготовлення 350 оптико-електронних модулів ХХХХ та 270 приладів ХХХХ до кінця ХХХХ року з подальшою поступовою реалізацією щопівроку 70 та 54 одиниць техніки відповідно.

6.3. РОЗРАХУНОК СТАВКИ РОЯЛТІ.

Розрахунок ставки роялті виконаємо, скориставшись виведеною раніше залежністю цієї ставки від рентабельності та частки Ліцензіара у прибутку Ліцензіата:

$$\text{Роялті} = \frac{\text{Рент. х Д}}{(1 + \text{Рент.})}, \quad (10)$$

де: Роялті — ставка роялті;

Д — частка прибутку, що приймається в якості плати за використання оцінюваних прав.

У цьому випадку в подальшому розрахунку бере участь рентабельність, що розрахована відносно кожного окремо взятого ноу-хау:

1) для ХХХХ

$$\text{Рент.} = \text{Приб.} / \text{Собів.} = .\text{XXXX} \text{ грн} \times 100 \% = \%$$

2) для ХХХХ

$$\text{Рент.} = \text{Приб.} / \text{Собів.} = \text{XXXX} \text{ грн} \times 100 \% = \%$$

Частка Ліцензіара у прибутку Ліцензіата Д коливається у досить широких межах від 10 % до 50 % прибутку Ліцензіата і залежить від низки ціноутворюючих факторів, головним із яких є обсяг прав, що передаються, наявність і дійсність патентної охорони і розмір прибутку.

$$Д = \bar{\eta} \times \prod_{k=1}^{n_k} \beta_k \mu_k \quad (12)$$

де: $\bar{\eta}$ — базова частка прибутку ($\bar{\eta} = 0,25$), що приймається в якості величини плати за користування оцінюваними правами;

β_k — вага k -го фактора, $k = 1 \dots n_k$, що береться до уваги з метою формування рішення щодо корегування величини $\bar{\eta}$

$$\sum_{k=1}^{n_k} \beta_k = 1;$$

μ_k — коефіцієнт корегування величини з урахуванням k -го ($k = 1 \dots n_k$) фактора.

Факторами, що можуть братися до уваги для корегування величини $k = 1 \dots n_k$, є:

1) ступінь охоплення результатів інтелектуальної діяльності документами правової охорони;

2) обсяг прав, що передаються згідно з ліцензією;

3) частка результатів інтелектуальної діяльності, права на які підлягають передаванню, у технологічній (методичній) основі господарської діяльності Ліцензіата з їх використанням;

4) попит на продукцію (товари, роботи послуги), що виробляється (може вироблятися) з використанням результатів інтелектуальної діяльності, права на які підлягають передаванню;

5) наявність конкуруючих технологій чи окремих конкуруючих патентів;

6) рівень витрат на освоєння технології, що передається;

7) комерційний ризик Ліцензіата.

Отже, Оцінювач за допомогою формули (12) провів розрахунок частки прибутку Д, який представлено у вигляді такої таблиці:

Таблиця 6. Визначення частки Д Ліцензіара у прибутку Ліцензіата

-	Базова частка	0,250	
-	Фактор	Вага фактора β	Коефіцієнт корегування μ
1	Ступінь охоплення результатів інтелектуальної діяльності документами правової охорони	0,15	70,00
2	Обсяг прав, що передаються згідно з ліцензією	0,20	30,00
3	Частка результатів інтелектуальної діяльності, права на які підлягають передаванню, у технологічній (методичній) основі господарської діяльності Ліцензіата з їх використанням	0,50	80,00
4	Попит на продукцію (товари, роботи послуги), що виробляється (може вироблятися) з використанням результатів інтелектуальної діяльності, права на які підлягають передаванню	0,05	35,00
6	Наявність конкуруючих технологій чи окремих конкуруючих патентів	0,03	1,50
7	Рівень витрат на освоєння технології, що передається	0,03	1,50
8	Комерційний ризик Ліцензіата	0,04	1,35
9	Сумарна вага	1,00	-
10	Результат — частка прибутку Д Ліцензіара	0,12	-

Отже, згідно з проведеним розрахунком частка Ліцензіара у прибутку Ліцензіата у цьому випадку може бути визначена на рівні 12 %.

Маючи чисельне значення рентабельності та частки Ліцензіара у прибутку Ліцензіата, виконаємо розрахунок ставки роялті:

$$\text{Роялті} = \text{Рент.} \times Д / (1 + \text{Рент.}) = \\ = 0,4033 \times 0,12 / (1 + 0,4033) = 0,0345, \text{ тобто } 3,45 \, \%.$$

Отже, згідно з проведеним розрахунком частка Ліцензіара у прибутку Ліцензіата у цьому випадку може бути визначена на рівні 3,45 %. Слід зауважити, що отримане значення повністю відповідає положенню Ліцензіара і Ліцензіата на ринку об'єктів права інтелектуальної власності у відповідній галузі. Якщо, у принципі, ноу-хау як такі, можуть бути надані у користування багатьма компаніями, то отримати ноу-хау з підтримкою охоронного документа у вигляді патенту України на дату оцінки в Україні в підгрупі XXXX можливо лише у Ліцензіара — XXXX.

Маючи чисельне значення рентабельності та частки Ліцензіара у прибутку Ліцензіата, виконаємо розрахунок ставки роялті для кожного окремо взятого ноу-хау: XXXX, %.

Таким чином, розраховані ставки роялті є різними для кожного окремо взятого ноу-хау, що відповідає умовам наданих розрахунків, а також специфіці ринку об'єктів права інтелектуальної власності по галузі, у якій здійснює свою діяльність Ліцензіат і Ліцензіар, де рекомендовані ставки.

6.4. Т-СТРОК ЖИТТЯ ПРОЄКТУ.

Керуючись змістом ліцензійного договору та на підставі інформації про планові обсяги модернізації вертольотів, Оцінювач приймає, що в усіх варіантах розрахунку підприємство завершить виконання замовлень на оновлення техніки за XXXX місяців, тобто до кінця вересня XXXX року.

6.5. РОЗРАХУНОК СТАВКИ ДИСКОНТУ - D

Згідно з Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» дисконтування — це визначення поточної вартості грошового потоку з урахуванням його вартості, яка прогнозується на майбутнє; а ставка дисконту — коефіцієнт, що застосовується для визначення поточної вартості з огляду на грошові потоки, що прогножуються на майбутнє, за умови їх зміни протягом періодів прогнозування. Ставка дисконту характеризує норму доходу на інвестований капітал і норму його повернення в післяпрогнозний період, відповідно до якої на дату оцінки покупець може інвестувати кошти у придбання об'єкта оцінки з урахуванням компенсації всіх своїх ризиків, пов'язаних з інвестуванням.

Оскільки в нашій оцінці буде використано грошовий потік для власного капіталу, ми, щоб визначити поточну вартість майбутніх грошових потоків, вибрали ставку дисконту для власного капіталу. Окрім того, оскільки прогнози не очищені від інфляції, використовувана нами ставка дисконту для власного капіталу виражає номінальну вартість власного капіталу, тобто до її складу входить інфляційна складова.

Найбільш поширеними методами визначення ставки дисконту є:

- метод підсумовування, чи кумулятивний підхід («Build-up» approach);
- модель оцінки капітальних активів (Capital Asset Pricing Model — CAPM).

Модель оцінки капітальних активів CAPM базується на уявленні, що інвестор прагне отримати додатковий дохід (у порівнянні з гарантованими доходами від безризикових цінних паперів, наприклад, від урядових облігацій). Додатковий дохід становить собою винагороду, яку інвестор отримує за те, що вкладає у активи з більш високим рівнем ризику.

За допомогою CAPM здійснюється спроба виміряти додатковий очікуваний дохід для активів на основі трьох компонентів: безризикової ставки доходу, коефіцієнта бета і ринкової премії за ризик. Рівняння CAPM може бути записано у такому вигляді:

$$R_e = R_f + b(R_m - R_f), \quad (13)$$

де: R_e — очікуваний дохід на власний капітал;

R_f — безризикова ставка доходу;

b — коефіцієнт ступеня ризику бізнесу, для якого розроблені ОПВ;

R_m — середньоринкова ставка доходу.

Кумулятивний підхід має певну подібність до CAPM. В обох випадках за базу розрахунків береться ставка доходу за безризиковими цінними паперами чи за відсотками за валютний депозит, до якої додається додатковий дохід, пов'язаний із ризиком інвестування в цей вид цінних паперів чи бізнес. Потім вносяться поправки (у бік збільшення чи зменшення) на дію кількісних і якісних факторів ризику, пов'язаних зі специфікою цієї компанії.

Найбільш придатним є метод підсумовування, або метод кумулятивної побудови, оскільки інші методи потребують великої кількості статистичних даних по аналогічних підприємствах на ринку, які на сьогодні відсутні у достатній кількості.

За базу розрахунків береться ставка доходу за безризиковими цінними паперами чи за відсотками на валютний депозит, до якої додається додатковий дохід, пов'язаний з ризиком інвестування у цей вид цінних паперів чи бізнес. Потім вносяться поправки (у бік збільшення чи зменшення) на дію кількісних і якісних факторів ризику, пов'язаних зі специфікою цієї компанії.

$$D = D_{\sigma p} + \sum_{j=1}^J G_j, \quad (14)$$

де: $D_{\sigma p}$ (%) — безризикова ставка прибутковості;

$j = 1, \dots, J$ — кількість інвестиційних ризиків, що враховуються;

G_j — премія за окремий ризик з номером j .

У цьому випадку за безризикову ставку приймається середня величина за довгостроковим валютним депозитом у комерційних банках України за даними за розрахунковий рік, розміщеними на сайті Національного банку України (<http://www.bank.gov.ua> ...)

Для того щоб оцінити відповідну додаткову премію за ризик інвестування у конкретне підприємство, Оцінювач використав метод оцінки ри-

зику, що часто застосовується професійними оцінювачами. Цей метод було опубліковано у бюлетені «Новини оцінки бізнесу» («Business Valuation News») і рекомендовано для широкого використання при оцінці премії за ризик для конкретного підприємства.

Отже, у цьому випадку за кумулятивним підходом ставка дисконту розраховується в так:

$$D = D_{бр} + D_m + D_p + D_f + D_{тд} + D_{п} + D_{пп} + D_{ін}, \quad (15)$$

де: $D_{бр}$ — процентна ставка за безризиковими вкладками;

D_m — компенсація за ризик, пов'язаний із менеджментом на обраному підприємстві;

D_p — додатковий відсоток за ризик, зумовлений розміром компанії;

D_f — компенсація ризиків, пов'язаних зі шляхами фінансування компанії;

$D_{тд}$ — компенсація ризиків, пов'язаних з товарною і територіальною диверсифікацією;

$D_{п}$ — компенсація ризиків, що зумовлені диверсифікацією прибутку;

$D_{пп}$ — компенсація ризиків, що зумовлені рівнем і прогнозованістю прибутку;

$D_{ін}$ — компенсація за інші ризики.

Оцінка факторів ризику, в основу якої були покладені результати проведеного Оцінювачем аналізу діяльності підприємства-ліцензіата, має такий вигляд:

Таблиця 7. Визначення найбільш вірогідної ставки дисконту D

№	Показник	Обґрунтування	Величина, %
1	$D_{бр}$	Безризикова ставка приймається на рівні середньої за розрах. рік конкурентної ставки за довгостроковими депозитами у іноз. валюті у комерційних банках України	8,40
2	D_m	Ризики, що зумовлені якістю менеджменту (змінюються від 0 до 5 %), в даному випадку якість менеджмента висока, однак необхідно врахувати «людський фактор»	2,50
3	D_p	Ризики, що впливають з розміру компанії (змінюються від 0 до 5 %) в даному випадку незначні	2,50
4	D_f	Ризики, пов'язані зі шляхами фінансування компанії (змінюються від 0 до 5 %) зумовлені специфікою галузі	2,50
5	$D_{тд}$	Товарна/територіальна диверсифікація (зміняться від 0 до 5 %) в даному випадку незначна	2,50
6	$D_{п}$	Ризики, що зумовлені диверсифікацією прибутку (змінюються від 0 до 5 %) в даному випадку незначні	2,50
7	$D_{пп}$	Ризики, що зумовлені рівнем і прогнозованістю прибутку (змінюються від 0 до 5 %)	2,50
8	$D_{ін}$	$D_{ін}$ — інші ризики, пов'язані з характером діяльності компанії, що мали б місце, суттєвий вплив і не були б враховані раніше прогнозуються незначними	2,50
9	D	Всього ставка дисконту D , %	25,90

У результаті величина ставки дисконту грошового потоку для власного капіталу підприємства становить 25,90 %.

6.6. ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ ДЛЯ НАЙБІЛЬШ ВІРОГІДНОГО СЦЕНАРІЮ.

Розрахунок найбільш вірогідної вартості складової об'єкта оцінки (Сн.в.) наведений у таблицях XXXX, при чому загальна кількість одиниць продукції, що передбачається для виготовлення, була розбита попіврічно.

7. ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТА З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРІВ РИЗИКУ.

Ризик може бути визначений як можливість того, що події можуть розвиватися всупереч очікуваним прогнозам. Під час оцінки об'єкта необхідність урахування ступеня ризику обумовлена кількома причинами:

- по-перше, від ступеня ризику залежить необхідна інвестору норма повернення капіталу;
- по-друге, застосовуючи метод порівняння продажу необхідно або обирати об'єкти з порівнюваним ризиком, або проводити корегування на відмінність у рівні ризику, а оскільки аналогів немає, то метод порівняння в нашому випадку не придатний;
- по-третє, при дисконтуванні кожний грошовий потік повинен мати адекватну ризику норму дисконту.

Оцінювач у цьому звіті застосовує метод сценаріїв.

Сутність методу сценаріїв полягає у кількісній оцінці впливу ризиків на результати розрахунків. Головною у методі сценаріїв є думка про те, що можливі три варіанти розвитку подій стосовно кінцевого результату:

- песимістичний;
- найбільш вірогідний;
- оптимістичний.

Для кожного сценарію методом експертних оцінок визначаються ймовірності їх здійснення у залежності від прогнозованих тенденцій зміни ситуації на ринку. Потім на основі аналізу динаміки незалежних змінних величин прогнозують їх значення у випадку реалізації кожного сценарію. Зрештою отримують три значення шуканого кінцевого результату — песимістичне, найбільш імовірне та оптимістичне, розраховані з урахуванням імовірності реалізації відповідних сценаріїв.

Оцінювач на основі вивчених матеріалів вважає, що імовірність реалізації сценаріїв розподілиться так XXXX.

Етапи розрахунку вартості Об'єкта з урахуванням факторів ризику:

- за найбільш вірогідний сценарій приймаються значення грошових потоків, що були розраховані за допомогою найбільш вірогідного прогнозу;
- на основі аналізу динаміки незалежних змінних величин грошового потоку базового сценарію прогнозують значення: ставки дисконту, грошових потоків для випадків реалізації песимістичного та оптимістичного сценаріїв;

• розраховують два значення вартості об'єкта — для песимістичного і оптимістичного сценаріїв (Спес, Сопт);

• для кожного сценарію методом експертних оцінок визначаються імовірності (можливості) його здійснення залежно від прогнозованих тенденцій зміни грошового потоку і ситуації на ринку;

• після того з урахуванням імовірності здійснення сценаріїв визначається кінцева величина вартості об'єкта.

7.1. ВИЗНАЧЕННЯ СТАВКИ ДИСКОНТУ ДЛЯ РІЗНИХ СЦЕНАРІЇВ.

Визначення ставки дисконту для песимістичного та оптимістичного сценаріїв провадилося на основі розрахунку ставки дисконту для базового сценарію. Значення безризикових ставок Дбр були прийняті на тому ж рівні, а величини ризиків були прийняті у два рази відповідно більше і менше від обраної базової моделі.

Таблиця 8. Розрахунок ставки дисконту для різних сценаріїв

№ з/п	Показник	Песиміст	Найбільш вірогідний	Оптиміст
1	Дбр	8,40	8,40	8,40
2	Дм	3,00	2,50	2,00
3	Др	3,00	2,50	2,00
4	Дф	3,00	2,50	2,00
5	Дтд	3,00	2,50	2,00
6	Дп	3,00	2,50	2,00
7	Дпп	3,00	2,50	2,00
8	Дін	3,00	2,50	2,00
9	Ставка дисконту D для різних сценаріїв, %	29,40	25,90	22,40

Таким чином, ставка дисконту для песимістичного варіанта розвитку сценарію становитиме 29,40%, а для оптимістичного — 22,40 %.

7.2. РОЗРАХУНОК ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТА ДЛЯ РІЗНИХ СЦЕНАРІЇВ.

Шукане значення вартості об'єкта визначається з огляду на імовірності здійснення сценаріїв. Вартість об'єкта оцінки розраховується так:

$$C = (Впес \times Спес + Вн.в. \times Сн.в. + Вопт \times Сопт) / 100 =$$

$$= (25 \times 144\,338 + 50 \times 148\,646 + 25 \times 153\,188) / 100 = 148\,705 \text{ дол. США.}$$

Довірительний інтервал значень вартості об'єкта розраховується з використанням середньоквадратичного відхилення від середньозваженого значення:

$$Var = \sqrt{\frac{0,25 \times (C_{пес} - C)^2 + 0,5 \times (C_{н.в.} - C)^2 + 0,25 \times (C_{опт} - C)^2}{3}}$$

$$Var = \sqrt{(0,25 \times (144\,338 - 148\,705)^2 + 0,5 \times (148\,646 - 148\,705)^2 + 0,25 \times (153\,188 - 148\,705)^2) / 3} = 1\,807 \text{ дол. США.}$$

Вірогідність потрапляння нормально розподіленої випадкової величини в довірительний інтервал приблизно дорівнює 99 %.

Таким чином, із вірогідністю 99 %, можна стверджувати, що при заданих вірогідностях здійснення сценаріїв ринкова вартість складової об'єкта оцінки методом вивільнення від роялті буде в діапазоні 148 705 дол. США 1 807 дол. США.

Оскільки вірогідність відхилення від прогнозованого результату незначна, а також ураховуючи мету оцінки, Оцінювач вважає за недоцільне використання значення довірительного інтервалу в подальшому розрахунку розмірів паушального платежу та роялті.

Висновок.

Ринкова вартість об'єкта оцінки — права використання сукупності ноу-хау при здійсненні XXXX ... становить 148 705 дол. США або 1 145 030 гривень за курсом НБУ станом на дату оцінки.

7.3. РОЗРАХУНОК ВАРТОСТІ ПАУШАЛЬНОГО ПЛАТЕЖУ.

Окрім розрахованої ринкової вартості таких елементів об'єкта оцінки як ноу-хау, Оцінювач також визначає величину паушального платежу.

Для визначення вартості права використання корисної моделі XXXX Оцінювач керується листом технічних експертів, відповідно до якого вартість паушального платежу становить близько 0,4 % вартості сукупності ноу-хау, захищених цим охоронним документом. Розрахунок розміру паушального платежу наведено в таблиці. XXXX...

7.4. ВИСНОВОК ПРО ВАРТІСТЬ ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ.

XXXX ...

8. СЕРТИФІКАТ ОЦІНКИ

Цей звіт є повним звітом про оцінку, що відповідає світовим і національним стандартам, вимогам законодавчих і нормативних актів України, звіт виконаний із застосуванням прийнятих для ринкової ситуації в Україні та рекомендованих методик оцінки.

Оцінювач, який виконував цю роботу, на основі професійного досвіду та своїх переконань, заявляє, що:

- факти і твердження, що містяться в цьому звіті є правильними, коректними і відповідають дійсності;
- інформація, отримана з незалежних джерел, вважається правдивою, однак Оцінювач не гарантує підтверджувати в будь-якій формі факт її достовірності;
- Оцінювачем проведено безпосередню інспекцію об'єкта;
- звіт підготовлено відповідно до вимог Кодексу етики і Єдиних професійних стандартів оцінки Українського товариства оцінювачів;

• оцінку проведено з урахуванням усіх обмежуючих умов і передумов, накладених або умовами вихідного завдання, або введених особою, що підписала цей звіт, самостійно. Такого роду обмеження вплинули на аналіз, думки й висновки, що викладені у звіті;

• немає ні нині, ні в майбутньому особистої зацікавленості чи упередженості у підході до оцінки об'єкта, що розглядається, або стосовно сторін, які мають до нього відношення. Оцінювач виступає як неупереджений консультант;

• оплата послуг Оцінювача не пов'язується з величиною вартості об'єкта, а отже, вартість об'єкта, визначена в цьому звіті, не є предметом фінансової зацікавленості Оцінювача;

• об'єкт оцінки за припущеннями Оцінювача, не має технічних недоліків, за винятком зазначених у цьому Звіті, що можуть вплинути на його вартість;

• завдання на оцінку не ґрунтувалося на вимозі визначення мінімальної, максимальної чи іншої обговореної ціни;

• розрахована вартість визнається дійсною на дату оцінки.

Підпис

9. ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.

XXXX ...

Таким чином, наведене вилучення з реального повного звіту про оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності з метою визначення ліцензійного платежу за використання об'єктів права інтелектуальної власності у вигляді невиключної ліцензії, на наш погляд, дає змогу методично розкрити змістове наповнення доволі складного документа, що засвідчує якість професійної підготовки та компетентність оцінювача, його знання законодавства на момент складання звіту про оцінку, володіння математичним апаратом підходів і методів здійснення оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням дослідження відповідної комерційної ситуації та завдань, які визначені договором про проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності.

Засади бухгалтерського обліку вартості майнових прав інтелектуальної власності за результатами їх оцінки

Бухгалтерський облік нематеріальних активів здійснюється з урахуванням Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [97] в розрізі груп, тобто сукупних однотипних за призначенням і використанням активів. Згідно з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» — «немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований» (п. 4). Немонетарні активи — усі активи, окрім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей (п. 4).

Відповідно до п. 5 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» бухгалтерський облік нематеріальних активів ведеться щодо кожного об'єкта за такими групами об'єктів вартості майнових прав інтелектуальної власності:

- права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), окрім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), окрім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

- авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), окрім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті.

Суттєвим є п. 6 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», за яким придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних із його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена.

Нематеріальний актив, отриманий у результаті розробки, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство (п. 7) має:

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

- можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу;

- інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних із розробкою нематеріального активу.

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

Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, у якому вони були здійснені (п. 9):

- витрати на дослідження;

- витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;

- витрати на рекламу та просування продукції на ринку;

- витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємств або їх частини;

- витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок (товарних знаків).

Придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю (п. 10).

Первісна вартість придбаного нематеріального активу складається (п. 11) з ціни (вартості) придбання (окрім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних із його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням.

Надходження та оприбуткування будь-якого об'єкта нематеріальних активів на підприємстві слід підтвердити відповідним первинним документом, у якому вказується докладна характеристика об'єкта, його первісна вартість, термін корисного використання і норма зносу (амортизації), підрозділ, у якому буде використовуватись об'єкт, підписи посадових осіб, що прийняли об'єкт, із додаванням документів, у яких описується сам об'єкт нематеріальних активів або порядок його використання.

Запис у реєстрах бухгалтерського обліку нематеріальних активів проводиться на підставі первинних облікових документів, які фіксують факти здійснення господарської операції та розпорядження (дозволу) на їх проведення.

Для оприбуткування будь-якого об'єкта нематеріального активу на підприємстві використовуються типові форми ведення аналітичного обліку для нематеріальних активів, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 21 листопада 2004 року № 732 «Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів» [263]:

- типова форма № НА-1 «Акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів»;
- типова форма № НА-2 «Інвентарна картка обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів»;
- типова форма № НА-3 «Акт вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів»;
- типова форма № НА-4 «Інвентаризаційний опис об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів».

Загальна схема руху нематеріальних активів та відповідних документів первинного обліку наведена на рис. 10 [21].

Відображення введення в господарський оборот, використання, обліку та вибуття окремих придбаних (створених) ОПІВ у складі нематеріальних активів відбувається згідно з рішенням постійно діючої комісії суб'єкта господарювання з питання прийняття на облік, нарахування зносу, інвентаризації та списання з дотриманням вимог чинного законодавства України.

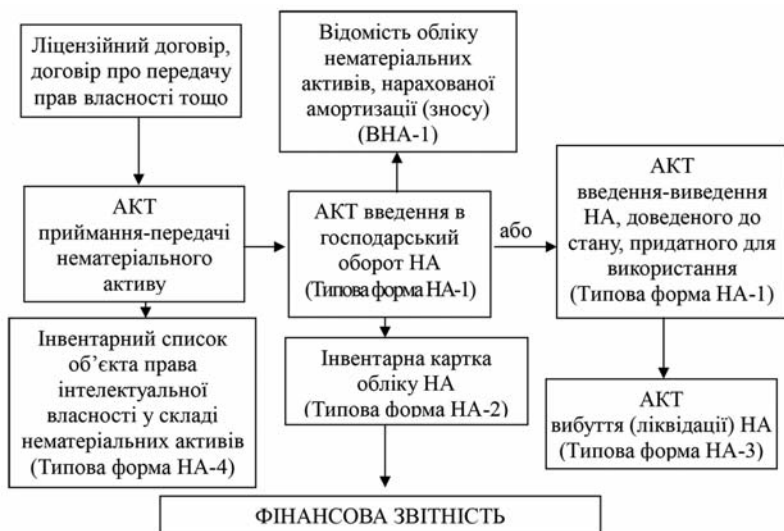


Рис. 10. Загальна схема руху нематеріальних активів та відповідних документів первинного обліку

За результатами оцінки вартості об'єкта майнових прав інтелектуальної власності покупець складає Акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів, який застосовується підприємствами, установами та організаціями (далі — підприємства) незалежно від форм власності для оформлення операцій із введення в господарський оборот і використання окремих придбаних (створених) об'єктів права інтелектуальної власності, який розглянемо детально.

Акт заповнюється в одному примірнику на основі технічної, науково-технічної та іншої документації (ліцензійний договір, авторський договір, патент тощо), підписується головою та членами комісії, особою, відповідальною за прийняття для використання об'єкта права інтелектуальної власності.

При оформленні акта введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у графі «Найменування та номер документа, що підтверджує майнові права на об'єкт права інтелектуальної власності» зазначається номер патенту (деклараційного патенту) на винахід, деклараційного патенту на корисну модель, патенту на промисловий зразок, номер свідоцтва на знак для товарів і послуг, номер авторського свідоцтва тощо; «Дата виникнення права» — зазначається дата підписання договору, дата пріоритету, дата створення твору тощо;

«Власник об'єкта права інтелектуальної власності» — зазначається власник майнових прав на об'єкт права інтелектуальної власності, свідоцтва, авторського права тощо, який може використовувати об'єкт права інтелектуальної власності на власний розсуд, має право давати дозвіл (видавати ліцензію) на використання та передавати право власності на об'єкт права інтелектуальної власності іншій особі на підставі договору.

У рядку «Правові умови введення об'єкта права інтелектуальної власності в господарський оборот» зазначається назва документації, згідно з якою об'єкт права інтелектуальної власності вводиться в господарський оборот (назва та номер документа, що підтверджує введення такого об'єкта в господарський оборот (договір на використання майнових прав інтелектуальної власності, ліцензійний договір тощо); «Документ, який підтверджує вартість об'єкта права інтелектуальної власності» — вказується повна назва акта оцінки, номер і дата складання акта.

В акті введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності наводиться характеристика такого об'єкта, яка містить докладний його опис і порядок використання, особливості і переваги, зазначаються основні якісні та кількісні показники об'єкта права інтелектуальної власності.

Ведення господарської діяльності передбачає наявність у суб'єкта підприємницької діяльності активів, у тому числі й довгострокових.

До складу довгострокових активів, якими підприємство володіє, розпоряджається або користується, з метою ведення господарської діяльності, а також для подальшого продажу, входять нематеріальні активи.

ВИСНОВКИ З ВИКЛАДЕНОГО

Викладене дає змогу визначити такі основні висновки економіко-правового розгляду методології оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності, які спираються на узагальнення сучасних наукових теоретичних підходів і поглядів науковців та наукової позиції автора цієї монографії.

1. З позиції ретроспективи та осучаснення теорії вартості її різновид вартість майнових прав інтелектуальної власності спирається на такі ствердження: методологічно різноманіття концепцій вартості можна звести до двох основоположних напрямів: вартісного, або трудової теорії вартості, та ринкового; інформація та знання є новим джерелом вартості; створена знаннями вартість істотно зростає і набуває поширення, вона стає головною умовою економічного зростання та засобом забезпечення прибутків; вартість розглядають як властивість або цінність товару, як його грошовий еквівалент; вартість розглядають як ринкову оцінку певної речі, що враховує і трудові витрати, і корисність товару в оцінці його покупцем, і рідкість блага, а також співвідношення попиту і пропозиції.

2. Цінність майнових прав інтелектуальної власності як товару спирається на такі ствердження: цінність товарів визначається незалежно від витрат праці; цінність має суб'єктивний характер і не існує поза свідомістю людини; цінність є суб'єктивною і виступає як ступінь корисності, як засіб задоволення бажань; корисність і попит відіграють вирішальну роль у короткостроковому періоді; цінність відтворює як об'єктивну сторону (витрати виробництва), так і суб'єктивну оцінку (корисність благ); основою мінової вартості та цін є витрати виробництва, а також нова вартість створюється не лише живою, а й минулою, уречевленою працею; цінність має суб'єктивний характер і не існує поза свідомістю людини; цінність речі вимірюється величиною граничної корисності цієї речі.

3. Інтелектуальна власність — набула особливого значення, яке трактується як «закріплені законом права на результат інтелектуальної діяльності в промисловій, науковій, художній, виробничій та інших сферах», що суттєво відрізняється від матеріальних речей. Право інтелектуальної власності та право власності на річ існують як самостійні правові категорії. Суб'єкт права інтелектуальної власності має ті ж самі правомочності, у тому ж обсязі, що й суб'єкт звичайного права власності. Об'єктом цивільного права, як

права об'єктивного (позитивного), як сукупності норм є суспільні (зокрема, цивільні) відносини. Об'єкт правовідносин і об'єкт суб'єктивних прав, обов'язків, що становлять зміст правовідносин, — одне і те ж. Правовий режим — це сукупність всіх позитивно-правових приписів, що містяться в імперативних і диспозитивних нормах. Правовий режим — це правова характеристика явища об'єктивної дійсності.

Право інтелектуальної власності, як об'єкт-благо, як об'єкт цивільних правовідносин, як і суб'єктивного права, яким виступають нематеріальні активи.

4. Майнові права як об'єкти суб'єктивних цивільних прав не можуть розглядатися як майно у відриві від їхньої юридичної належності. Майновими правами, які можуть оцінюватися, визнаються будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від права власності, у тому числі права, які є складовими частинами права власності (права володіння, розпорядження, користування). Результати інтелектуальної праці набувають споживчої цінності, є корисними, придатними для задоволення людських потреб, що є важливою ознакою товару як фундаментальної категорії ринкової економіки. Матеріальний носій творчої праці виступає як річ, і може передаватися у власність іншим особам, водночас сам результат творчої праці (нематеріальне благо) належить його творцю і може використовуватись іншими людьми лише за згодою автора.

Результати інтелектуальної, творчої діяльності тільки тоді стають об'єктами цивільних прав, коли вони отримують матеріальне втілення. Під майновими правами розуміють суб'єктивні права, які пов'язані з використанням об'єкта права інтелектуальної власності (ОПІВ), а також із тими матеріальними (майновими) вимогами, які виникають між учасниками правовідносин із приводу використання ОПІВ.

5. Із позиції економічного змісту оцінка вартості майнових прав інтелектуальної власності — це процес вираження інформації про об'єкт майнових прав інтелектуальної власності, яку включають у фінансову звітність, у грошовому (вартісному) вимірі. При цьому слід враховувати загальне правило, за яким результати інтелектуальної, творчої діяльності тільки тоді стають об'єктами цивільних прав, коли вони отримують матеріальне втілення. Ринкові ціни не спроможні виконувати вимірювальну функцію, тому їх має доповнювати механізм економічної оцінки.

Економічна оцінка як ринкова категорія фактично збігається з ринковою ціною. Позаринкова оцінка визначається розрахунковим методом за схемами (формулами, алгоритмами), які імітують з певним ступенем точності процес (процедуру) її ринкового формування. *Оціночна вартість майнових прав інтелектуальної власності* — це вартість, яка визначається за встановленим алгоритмом і складом вихідних даних. *Вартості майнових прав інтелектуальної власності* — це еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей. *При цьому слід враховувати, що результати творчої діяльності, які наділяються правовою охороною, визнаються об'єктами права інтелектуальної власності. Вони набувають майнових прав інтелектуальної власності, які в ринкових умовах мають вартість, виражену в ймовірній сумі грошей.* *Економічна оцінка об'єктів майнових прав інтелектуальної власності* — це кількісна міра впливу об'єктів вартості майнових прав інтелектуальної власності на економічний процес, господарські дії тощо на результативність (ефективність) функціонування економічних систем чи структур. Економічна оцінка як ринкова категорія фактично збігається з ринковою ціною. *Ринкова ціна* — результат діалектичної взаємодії суспільно необхідних витрат виробництва та платоспроможного попиту населення, структури суспільних потреб.

6. Ідеологія реального вимірювання економічної оцінки, ґрунтується на передумові, що основним фактором формування є *економічний ефект* як обернена економічна форма економічних витрат виробництва. *Ринкова вартість об'єктів майнових прав інтелектуальної власності* — це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібних об'єктів майнових прав інтелектуальної власності на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна зі сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу. Визначення ціни за нових історичних умов є таким: *ціна* — *грошове вираження ціни виробництва, взаємодії закону вартості та закону попиту і пропозиції.*

Цінність має суб'єктивну сторону (психологічна оцінка корисності товарів окремим споживачем) *та об'єктивну* (оцінка такої корисності суспільством). Останнє і є ціною товару.

7. *Оціночна вартість майнових прав інтелектуальної власності* — це вартість, яка визначається за встановленим алгоритмом та складом вихідних даних. *Вартість майнових прав інтелекту-*

альної власності — це еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей. При цьому слід враховувати, що результати творчої діяльності, які наділяються правовою охороною, визнаються об'єктами права інтелектуальної власності (ОПІВ).

Економічна оцінка об'єктів майнових прав інтелектуальної власності — це кількісна міра впливу об'єктів вартості майнових прав інтелектуальної власності на економічний процес, господарські дії тощо на результативність (ефективність) функціонування економічних систем чи структур. Економічна оцінка як ринкова категорія фактично збігається з ринковою ціною.

Ринкова вартість об'єктів майнових прав інтелектуальної власності — це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібних об'єктів майнових прав інтелектуальної власності на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла зі знанням справи, розсудливо і без примусу.

8. *Вартість майнового права набуває кількісного значення тоді, коли вона буде тотожна (еквівалентна) вартості матеріального втілення інтелектуальної власності або носія, представленого в об'єктивній формі*. Це свідчить про обов'язковість еквівалентності кількісної вартості майнового права щодо реальної вартості матеріального втілення інтелектуальної власності, яка залежить від ринкової кон'юнктури ринку об'єктів права інтелектуальної власності. Тут використовується еквівалентність кількісної вартості майнового права та вартості матеріального втілення інтелектуальної власності або носія, представленого в об'єктивній формі, яка залежить від ринкової кон'юнктури об'єктів права інтелектуальної власності. Вартість майнових прав інтелектуальної власності тут розглядають як властивість або цінність товару, як його грошовий еквівалент. Ціна та ціноутворення майнових прав інтелектуальної власності в ринковій інтелектуальній економіці в умовах комерціалізації інтелектуальної власності спирається на еквівалентність оцінки абстрактної вартості майнового права інтелектуальної власності з відповідністю реальної кількісної оцінки вартості матеріального носія втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі, який включає такі складові при його створенні/виробленні: витрати, собівартість, прибуток, податки, що свідчить про ознаки товару для купівлі/продажу. Собівартість матеріального носія інтелектуальної власності (продукції) — це грошова форма витрат на підготовку її виробництва, виготовлення і збут.

9. Оцінка вартості розглядається як суб'єктивна комерційна цінність і корисність майнового права інтелектуальної власності, яка показує міру значущості та корисності інтелектуального продукту (товару) для кожного конкретного споживача. Суб'єктивна комерційна цінність та корисність розглядається як властивість конкретної особи (фізичної, юридичної) задовольняти свої потреби, бажання, інтереси з метою особистої вигоди з позиції *деонтичної логіки* (логіки норм та нормативних понять). Ціна ОПІВ (договірна) для покупця теоретично враховує його стратегію і тактику, виробничий та господарський інтерес щодо виробництва інноваційної продукції з використанням ОПІВ. Ціна ОПІВ (договірна) для продавця теоретично враховує його стратегію і тактику щодо отримання прибутку за рахунок продажу ОПІВ у вигляді товару або в умовах ліцензійної угоди частку роялті (паушальний платіж або комбінований платіж) на умовах ліцензійної угоди.

10. Вартісну оцінку майнових прав інтелектуальної власності, як загальний підхід, на винахід, корисну модель та промисловий зразок здійснюють у процесі їх комерціалізації. Ціна ОПІВ патенту (товару) для продавця/покупця буде з урахуванням еквівалентності оцінки (Ξ) абстрактної вартості *майнового права інтелектуальної власності* патенту з відповідністю реальної кількісної *оцінки вартості* матеріального носія (~ еквівалентне ...; ... рівносильне...) втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі. Методичною особливістю при визначенні оцінки вартості власником патенту матеріального носія інтелектуальної власності є також оцінка вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності ($\pm \Delta_{\text{мнів патенту}}$), яка показує міру значущості та корисності патенту (може і не бути) на винахід (товару) для кожного конкретного споживача, який сам визначає, скільки за це він готовий заплатити або отримати з урахуванням своєї вигоди, є визначення еквівалентної вартості в грошовій формі (сумі грошей) відповідним методом розрахунку, з яким погоджуються контрагенти договору.

11. Передумовою прийняття позитивного інноваційного рішення суб'єктом господарювання про впровадження майнових прав інтелектуальної власності або їх комерціалізації, стає визначення *оцінки економічної ефективності* конкретного бізнесового рішення. Економічно вигіднішим слід вважати варіант з меншими приведеними затратами. Тут доцільно звернути увагу на погляд ко-

рисного результату, з одного боку, як ресурс і, з іншого — як результативність з позиції капітальних вкладень, оцінки капітальних вкладень. Зазначимо, приведені витрати — це сума поточних витрат (собівартості) і одноразових (капітальних) витрат, приведених до 1-го періоду часу за допомогою коефіцієнта економічної ефективності або терміну окупності.

При укладанні договору про купівлю/продаж інтелектуальної власності покупець здійснює розрахунки *прогновної ефективності* результатів використання ОПВ (прогнозний прибуток, рентабельність), з чим пов'язано прогнозування витрат виробництва (собівартості) та інвестиційних вкладень у виробництво інноваційної продукції. Собівартість реалізованої одиниці продукції повна фактична за *i*-й період приймається за даними набувача патенту (контрагента договору про відчуження винаходу). Отриманий приріст прибутку еквівалентний приведеним капітальним вкладенням за *i*-й період завдяки прийнятому коефіцієнту приведення E_n (норма дисконту, коефіцієнт ефективності капітальних вкладень).

12. Критерії, що використовуються для оцінки інноваційно-інвестиційних проєктів або *оцінки ефективності майнових прав інтелектуальної власності у складі інноваційно-інвестиційних проєктів* повинні відображати головні аспекти й умови їх використання. Саме з означеної позиції слід підходити до оцінки вартості технологій при здійсненні її трансферу, що може відповідати вимогам Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» стосовно ціни технологій чи розміру плати за їх використання. З урахуванням того, що впровадження інтелектуальної власності протягом тривалого періоду впливає на економічний інноваційний потенціал та результати господарської діяльності підприємства, помилка в оцінці їх ефективності загрожує значними фінансовими ризиками й втратами.

Методи оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів — це способи визначення доцільності довгострокового вкладення капіталу в різні об'єкти (проєкти, заходи) з метою оцінки перспектив їх прибутковості й окупності.

Оцінка ефективності майнових прав інтелектуальної власності та інвестицій — один із головних елементів інноваційно-інвестиційного аналізу та є основним інструментом правильного вибору з кількох об'єктів права інтелектуальної власності або інвестиційних проєктів найбільш ефективного, удосконалювання інвестиційних програм і мінімізації ризиків.

Усю сукупність статистичних методів оцінки ефективності використання ОПІВ можна умовно розділити на дві групи:

- 1) методи абсолютної ефективності ОПІВ та інвестицій;
- 2) методи порівняльної ефективності варіантів капітальних вкладень.

До першої групи відноситься метод:

- 1) заснований на розрахунках строків окупності інвестицій;
- 2) заснований на визначенні норми прибутку на капітал.

До другої групи — відносяться методи порівняльної оцінки ефективності ОПІВ та інвестицій:

- 1) метод накопиченого сальдо грошового потоку (накопиченого ефекту) за розрахунковий період;
- 2) метод порівняльної ефективності — метод приведених витрат;
- 3) метод порівняння прибутків.

13. Зміна ринкової кон'юнктури економічних, технологічних, правових та інших умов може чинити істотний вплив на прогностні значення надходжень готівки. Помилка прогнозу може бути порівнянна з відхиленням реальної суми грошових надходжень у t -ому році від середньої суми надходжень за роками використання об'єкта інвестування. Тому припущення про рівнопримірний приплив готівки по роках використання об'єкта є цілком виправданим.

Дисконтування капітальних вкладень є логічнішим, ніж дисконтування поточного надходження готівки.

14. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку розглядають методи оцінки активів як бухгалтерську оцінку і як нематеріальні активи, залежно від господарської операції в часі:

- 1) за справедливою вартістю компенсації на момент їх придбання;
- 2) еквівалент активу на поточний момент;
- 3) продажу активу в ході звичайної реалізації;
- 4) за теперішньою дисконтованою вартістю майбутніх чистих надходжень грошових коштів.

Міжнародні стандарти оцінки, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку нематеріальних активів та погляди на їх оцінку науковців призводять до поділу методів оцінки за ознакою призначення стосовно конкретного об'єкта нематеріальних активів та до вартості підприємства (фірми, корпорації), у яких є на балансі нематеріальні активи, зокрема ОПІВ.

15. Кількісний аналіз ризиків базується на інструментарії теорії ймовірності та математичної статистики, складається в числовому вимірі з впливу змін ризикових факторів проекту на зміну ефективності проекту і спирається на базисний варіант бізнес-плану проекту та проведений якісний аналіз.

Метод коригування норми дисконтування здійснює проведення майбутніх потоків платежів до справжнього моменту часу (тобто звичайне дисконтування за вищою нормою), однак не дає ніякої інформації про ступінь ризику (можливі відхилення результатів). При цьому одержані результати істотно залежать лише від величини надбавки за ризик.

Метод сценаріїв ризиків дає змогу одержати необхідну наочну картину для різних варіантів реалізації проектів, а також надає інформацію про чутливість і можливі відхилення, а застосування програмних засобів типу Excel дає можливість значно підвищити ефективність подібного аналізу шляхом практично необмеженого збільшення кількості сценаріїв і введення додаткових змінних.

Метод сценаріїв ризиків оснований на написанні сценаріїв (оптимістичний, найбільш імовірний, песимістичний) можливого розвитку проекту та розрахунку показників проекту для кожного з випадків.

16. Основною вимогою до форми викладу звіту про оцінку є його уявлення у такому вигляді, щоб будь-який користувач на основі викладеної у звіті інформації міг самостійно відтворити весь процес визначення ринкової вартості об'єкта оцінки. Необхідною умовою для цього є відповідність звіту критеріям *якісності, ясності викладу, уніфікованого подання розрахунків, лаконічності та достатності інформації, що подається у звіті*.

За результатами оцінки вартості об'єкта майнових прав інтелектуальної власності покупець складає Акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів, який застосовується підприємствами, установами та організаціями незалежно від форм власності для оформлення операцій із введення в господарський оборот і використання окремих придбаних (створених) об'єктів права інтелектуальної власності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Нова економіка, форми її прояву. URL: https://stud.com.ua/21722/ekonomika/nova_ekonomika_formi_proyavu.
2. Козырев А. Н. Оценка интеллектуальной собственности. Москва : Экспертное бюро. 1999.
3. Интеллектуальная собственность в Украине: правовые основы и практика. – науч.-практ. изд. : В 4-х т. / под общ. ред. А. Д. Святоцко-го. Т. 4 : Оценка интеллектуальной собственности. Бухгалтерский учет и налогообложение / А. Б. Бутник-Сиверский, А. П. Гавриленко, С. А. Довгий и др ; под ред. А. Б. Бутник-Сиверского, А. Д. Святоцкого. Киев : Ін-Юре, 1999. 384 с.
4. Оценка имущества и имущественных прав в Украине : монография / Н. Лебедь, А. Мендрул, В. Ларцев, С. Скрынько, Н. Жиленко, В. Пашков / под. ред. Н. Лебедь. Киев. ООО «Информационно-издательская фирма «Принт-Экспресс», 2002. 688 с.
5. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств : монографія. Київ : КНЕУ, 2002. 272 с.
6. Цибулев П. Н. Оценка интеллектуальной собственности. Киев : Институт интеллектуальной собственности и права, 2003. 184 с.
7. Мендрул А. Г., Ларцев В. С. Оценка стоимости нематериальных активов. К.: ООО «Полиграф-Информ», 2004. 264 с.
8. Цибульов П. М., Чебатарьов В. П., Зінов В. Г., Суїні Ю. Управління інтелектуальною власністю / за ред. П. М. Цибульва : монографія. Київ : К.І.С., 2005. 448 с.
9. Право інтелектуальної власності: Акад. курс : підруч. для студ. вищих навч. закладів / О. П. Орлюк, Г. О. Андрощук, О. Б. Бутнік-Сіверський та ін. ; за ред. О. П. Орлюк, О. Д. Святоцького. Київ : Ін Юре, 2007. 696 с.
10. Скрынько С. Л., Мендрул А. Г., Ларцев В. С. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Киев : Издательство СПД Цудзинович Т. И., 2009. 310 с.
11. Теоретичні та методичні засади оцінки вартості інтелектуальної власності : монографія / О. П. Орлюк, О. Б. Бутнік-Сіверський, Г. О. Андрощук, Л. Ю. Федченко та ін. Київ : Лазурит-Поліграф, 2010. 475 с. URL:http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/28074/1/zasadi_ocinki_vartosti.pdf.
12. Енциклопедія інтелектуальної власності [Текст] / Акад. техн. наук України ; [авт.-уклад.: П. П. Крайнев (кер.) та ін.] / за ред. проф. П. П. Крайнева. Київ : Старт-98, 2012. 659 с.
13. Чухно А. А. Економічна теорія : [у 2-х т.]. Київ : ДННУ АФУ, 2010.

14. Мочерний С. В. Економічна теорія : посібник. Київ : Академія, 2003. 656 с.
15. Мочерний С. В., Устенко О. А. Основи економічної теорії : навч. посібник [для студентів ВНЗ] 3-тє вид., стер. Київ : Академія, 2009. 504 с.
16. Економічна енциклопедія / Відповідальний редактор С. В. Мочерний. Київ : Академія. Т. 1, 2000. 863 с. ; Т. 2, 2001. 847 с.; Т. 3, 2002. 952 с.
17. Баранов Андрій. Підходи до трактування теорії вартості та їх розвиток. Ринок цінних паперів України. № 9–10/2015. С. 25–34. URL: <http://securities.usmdi.org/PDF/937.pdf>.
18. Харитонов А. Ю., Пластинин А. В. Эффективное управление предприятием на основе его стоимости. Монография. Архангельск, 2009. 185 с.
19. Насікан Н. І. Теорія вартості: ретроспективний аналіз і сучасні погляди / Н. І. Насікан, І. С. Біла. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 4. С. 45–53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apre_2012_4_5.
20. Рикардо Д. Сочинения. Москва : Госполитиздат, 1941. Т. 1 : Начало политической экономии и налогообложения. 284 с.
21. Бутнік-Сіверський О. Б. Економіка інтелектуальної власності. Конспект лекцій. Інститут інтелектуальної власності та права Національного університету «Одеська юридична академія» в м. Києві, 2016. 247 с.
22. Базилевич В. Д., Ильин В. В. Философия экономики. История. Киев : Знання; Москва : Рыбари, 2011. 927 с.
23. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. Київ : Знання, 2010. 687 с.
24. Історія економічних учень : підручник : у 2 ч. Ч. 1 / за ред. В. Д. Базилевича. 2-ге вид., випр. Київ : Знання, 2005. 567 с.
25. Історія економічних учень : підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; за ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – Київ : КНЕУ, 1999. 564 с.
26. Історія економічних вчень (Сучасна економічна думка). Навчальний посібник / за ред. С. В. Мочерного. Львів : Новий Світ – 2000, 2008. 480 с.
27. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Классика экономической мысли : монография / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо и др. Москва : ЭКСМО-ПРЕСС, 2000. С. 77–402.
28. Маркс К. Капітал. Маркс К., Енгельс Ф. Твори. Київ : Політ-видав. України, 1963. Т. 23. 848 с.

29. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. Пер. с нем. / под ред. В. С. Автономова. Москва : Экономика, 1992. С. 243–426.

30. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. Москва : Изограф, 2000. 448 с. (*Éléments d'économie politique pure*, 1874).

31. Визер Ф. Теория общественного хозяйства. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. Пер. с нем. / под ред. В. С. Автономова. Москва : Экономика, 1992. С. 427–488.

32. Джевонс У. С. Об общей математической теории политической экономии. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии. Теория потребительского поведения и спроса. Серия: Вехи экономической мысли. Вып. I. / под ред. В. М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 1993. С. 67–77.

33. Менгер К. Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии : К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. Пер. с нем. / под ред. В. С. Автономова. Москва : Экономика, 1992. С. 31–242.

34. Маршалл А. Принципы экономической науки. Москва, 1993. Т. 1. 415 с.

35. Маршалл А. Принципы экономической науки. Москва, 1993. Т. 2. 310 с.

36. Маршалл А. Принципы экономической науки. Москва, 1993. Т. 3. 351 с.

37. Туган-Барановський М. І. Політична економія : Курс популярний. Київ : Наукова думка, 1994. 138 с.

38. Економічна теорія: Політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. 6-те вид., перероб. і доп. Київ : Знання-Прес, 2007. 719 с.

39. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Москва : Дело, 2000. 232 с.

40. Історія економічних учень : підручник : у 2 ч. Ч. 1 / за ред. В. Д. Базилевича. 2-ге вид., випр. Київ : Знання, 2005. 567 с.

41. Юровский Л. Н. Очерки по теории цены. Саратов : Союз потребителей обществ Саратовского края, 1919. 234 с.

42. Злупко С. М. Наукові новаторства Туган-Барановського і його «Основи політичної економії». Туган-Барановський М. І. Основи політичної економії. Львів : ЛНУ імені І. Я. Франка, 2003. С. 628.

43. Дуляба Н. І., Корнілов С. О. Дослідження сутності вартості підприємства. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2014. Вип. 24.2. С. 233–239.

44. Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер : пер. с нем. URL: http://www.libertarium.ru/lib_mbv.
45. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе : пер. с англ., 4-е изд. Москва : Дело Лтд, 1994. 720 с.
46. Макаренко П. М. Теорія ціни в товарному господарстві. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2011. № 3. С. 130–135.
47. Павлишенко М. Модифікація вартості товару. Економіка України. 2001. № 7. С. 48–58.
48. Осипов Ю. Теория хозяйства. Москва : МДУ, 1997. Т. 2. 731 с.
49. Чухно А. А. Економічна теорія: [у 2-х т.] / А. А. Чухно. К.: ДНУ АФУ, 2010. Т. 2. 628 с.
50. Кісель В. Й. Генезис уявлень про сутність права власності: історія та сучасність. Актуальні проблеми історико-правової науки. Південноукраїнський правничий часопис. 2015. № 1. С. 115–118. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pupch_2015_1_37.
51. Мандрика Л. М. Теорії права власності. Право і безпека. 2009. № 2. С. 91–94.
52. Клименко О. Наукові роздуми у розвиток правової теорії власності. Наукові записки інституту законодавства Верховної Ради України. 2013. № 4. С. 55–60.
53. Шала Л. В. Теорії походження права власності. Університетські наукові записки. 2009. С. 106–111.
54. Право інтелектуальної власності: підручник. Вид. 2, змін. і доп. / О. П. Світличний. Київ : НУБіП України, 2016. 355 с.
55. Тема № 1. Інтелектуальна власність в Україні. Загальні положення про інтелектуальну власність. URL: http://lib.mdpu.org.ua/e-book/garotiy_intelect/kurs/t1.htm.
56. Цивільний кодекс України від 6 січня 2003 року № 435-IV. Редакція від 23.05.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
57. Халфина Р. О. Общее учение о правоотношении. Монография. Москва : Юрид. лит., 1974. 352 с. URL: https://www.businesslaw.org.ua/wp-content/Pidruchnyk_Pravo_intel_vlasnosti.pdf.
58. Тема 3. Об'єкти цивільних прав. Правочини. § 1. Поняття об'єкта цивільних прав та об'єкта цивільних правовідносин. (Сліпченко С. О.). URL: <https://www.univd.edu.ua/science-issue/issue>.
59. Дробязко В. С., Дробязко Р. В. Право інтелектуальної власності : навч. посібник. Київ : Юрінком Інтер, 2004.
60. Шишка О. Р. Майнові права як об'єкти цивільних прав: проблема визначення їх місця в системі об'єктів цивільних прав. Проблеми подальшого вдосконалення приватноправових механізмів на-

буття, передачі, здійснення та захисту суб'єктивних цивільних прав: матеріали науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Чингізхана Нуфатовича Азімова (Харків, 21 грудня 2017 р.). Харків, 2017. 432 с.

61. Мего-Інфо – Юридичний портал № 1. Стаття 190. Майно. URL: <http://mego.info/%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F-190-%D0%BC%D0%B0%D0%B9%D0%BD%D0%BE>.

62. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України № 2658-III від 12 липня 2001 року. Редакція від 01.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.

63. Шимон С. І. Майнові права в контексті сучасних концепцій права власності в цивілістиці. Проблеми цивільного та підприємницького права в Україні. Часопис Київського університету права. 2012/2. С.192–195. URL: http://kul.kiev.ua/images/chasop/2012_2/192.pdf.

64. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 1. / редкол. : ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Академія, 2000. 864 с.

65. Грицуленко С. І. Інтелектуальна власність в галузі зв'язку : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / С. І. Грицуленко, Н. Ю. Потапова-Сінько, К. М. Гарбера. Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. 392 с.

66. Стюарт Т. Інтелектуальний капітал. Новый источник богатства организации. Новая постиндустриальная волна на Западе : антология; [под ред. В. Иноземцева]. Москва : Академия, 1999. 1372 с.

67. Поняття та ознаки інтелектуальної діяльності. URL: <http://yport.inf.ua/ponyatie-priznaki-intellektualnoy.html>.

68. Підпригора О. А. Право інтелектуальної власності в Україні : навч. посіб. [для студ. юрид. вузів і фак. ун-тів] / О. А. Підпригора, О. О. Підпригора. Київ : Юрінком Інтер, 1998. 336 с.

69. Зинов В. Інтелектуальний капітал на базовій характеристиці стоимості бізнесу / В. Зинов, К. Сафарун. Інтелектуальна власність. 2001. № 5. С. 23–35.

70. Харитонов Є. О., Старцев О. В. Цивільне право України. Підручник, 2007 / § 5. Результати інтелектуальної, творчої діяльності як об'єкти цивільних прав. URL: <http://yport.inf.ua/rezultati-intellektualnoji-tvorchoji-diyalnosti.html>.

71. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 23 грудня 1993 року № 3792-XII. Редакція від 04.11.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.

72. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15 грудня 1993 року № 3687-XII. Редакція від 05.12.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12>.

73. Цибульов П. М. Основи інтелектуальної власності : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ : Ін-т. інтел. власн. і права, 2005. 108 с.

74. Козырев А. Н., Макаров В. Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. Москва : РИЦГШВС РФ, 2003. 368 с.

75. Андрощук Г. О. Оцінка промислової та інтелектуальної власності. Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. 1997. № 9. С. 59–70.

76. Линник Н. В., Кукушкин А. Г., Подшибихин Л. И. Интеллектуальная собственность и нематериальные активы. Москва : ВНИИ-ПИ, 1996. 134 с.

77. Орлова Н. С., Бронберг Г. В., Соловьева Г. М. Порядок учета и рекомендации по стоимостной оценке объектов интеллектуальной собственности : метод. пособие. Москва : ИНИЦ Роспатент, 2000. 92 с.

78. Клявлін В. В., Крайнев П. П., Лапшов Ю. К., Лебідь Н. П., Святоцький О. Д. Методи оцінки вартості нематеріальних активів за допомогою дисконтування доходів. Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. 1999. № 6. С. 71–80.

79. Архипов В. В. Объекты интеллектуальной собственности как товар и подходы к экспертной оценке их стоимости . Методическое пособие. Киев, Национальный аграрный университет Украины, 2003. 144 с.

80. Андреев Г. И., Витченко В. В., Смирнов С. А. Практикум по оценке интеллектуальной собственности : учеб. пособие. Москва : Финансы и статистика, 2002. 176 с.

81. Калинин А., Тузинская Т. Как определить предварительную стоимость объектов интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность. 1997. № 9–10. С. 2–4.

82. Сосекин Б. А. Определение расчетной цены лицензии. Москва : ВНИИПИ, 1987.

83. Манаджамнов Х. А. Некоторые практические аспекты оценки интеллектуальной собственности в республике Узбекистан. Вопросы оценки. 2000. № 3. С. 19–26.

84. Бронберг Г. В. Экономические расчеты на основе оценки значимости изобретений. Патенты и лицензии. 1994. № 12. С. 13–19.

85. Карпова Н. Н., Печеркин И. Г. Экономико-математические модели при оценке интеллектуальной собственности. Вопросы оценки. 2000. № 3. С. 12–18.

86. Зінов В. Г., Гугель В. Л., Лопатін В. В. Вартісна оцінка інтелектуальної власності у сфері матеріального виробництва. Інформація і ринок. 1992. № 4. С. 73–77.

87. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 2 / Редкол.... С. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Академія, 2001. 848 с.
88. Основы экономической теории : Учебник / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко ; под общ. ред. С. В. Мочерного. Киев : Знання, КОО, 2000. 607 с.
89. Функції цін. URL: https://stud.com.ua/20415/marketing/funkt_siyi_tsini.
90. Международные стандарты оценки. Методика и практика составления отчётов об оценке (с использованием материалов Института экономического развития Всемирного банка). К : Міжнародний народний центр приватизації, інвестицій та менеджменту, 1996. С. 5–59.
91. Чаминис П. Утвержденные европейские Стандарты оценки недвижимости ; пер. и ред. Е. И. Тарасевич. Москва : Рос. об-во. оценщиков, 1999. 159 с.
92. Міжнародні стандарти оцінки. Принципи, стандарти та правила / за ред. О. Драніковський, І. Іванова. Київ : UKRets, 1999. 122 с.
93. Международные стандарты оценки. Кн. 1. Г. И. Микерин (руководитель), М. И. Недужий, Н. В. Павлов, Н. Н. Яшина. Москва : НОВОСТИ, 2000. 264 с.
94. Международные стандарты оценки. Кн. 2. Г. И. Микерин (руководитель), М. И. Недужий, Н. В. Павлов, Н. Н. Яшина. Москва : НОВОСТИ, 2000. 264 с.
95. Oxford Dictionary of Business English / Allene Tuck (ed.) – Oxford: Oxford UP, 2000. 491 p.
96. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. Редакція від 23.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
97. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242. Редакція від 29.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
98. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Втрати». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. Редакція від 09.08.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
99. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 № 163. Редакція від 09.08.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
100. Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р. № 1185.

101. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440. Редакція від 15.04.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.

102. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163.

103. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 (МСФЗ 13). Оцінка справедливої вартості. Прийняття від 01.01.2013. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_068.

104. Cherwitz A. R. Intellectual Entrepreneurship. A vision for graduate education / A. R. Cherwitz, Ch. A. Sullivan // Change. November/December 2002. <https://webpace.utexas.edu/cherwitz/www/ie-articles.html>.

105. Ніколайчук О. А. Інтелектуальне підприємництво: сутність та ознаки. Економіка підприємства: теорія і практика : зб. матеріалів VI Міжнар. наук.-практ. конф. Київ : КНЕУ, 2016. 185 с. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/4konf/16_5240.pdf.

106. Шевченко Л. С. Університети як суб'єкти інтелектуального підприємництва. Теорія і практика правознавства. 2014. Вип. 1 (5). URL: <http://dSPACE.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/6343/1/shevchenko.pdf>.

107. Ахтямов М. К. Интеллектуализация предпринимательства как объективная закономерность развития экономики знаний / М. К. Ахтямов, Н. А. Кузнецова, Л. В. Саакова. Российское предпринимательство. 2011. № 4. Вып. 2 (182). С. 16–24.

108. Салихов Б. В. Интеллектуальное предпринимательство. Управление когнитивными знаниями современной корпорации. URL: <http://www.bv-salikhov.ru/intellektualnoe-predprinimatelstvo.html>.

109. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под. ред. Б. З. Мильнера. Москва : ИНФРА-М., 2013. 624 с.

110. Константинов Г. Н. Интеллектуальное предпринимательство, или принципы обретения конкурентного преимущества в новой экономике. / Г. Н. Константинов, С. Р. Филонович. URL: <http://www.hbr-russia.ru>.

111. Червона О. Ю. Особливості управління інтелектуальним підприємництвом. Економіка та управління підприємствами. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. випуск 2016. № 4 (04). Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. С. 242–245. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/4_2016/49.pdf.

112. Падерінак І. Д. Ітелектуальний бізнес як важливий напрям інноваційного розвитку підприємств / І. Д. Падерінак, Ю. Г. Горященко, О. В. Романов. Вісник економічної науки України. 2017. № 1. С. 68–72. URL: [http://www.venu-journal.org/download/2017/1\(32\)/pdf/14-Paderin.pdf](http://www.venu-journal.org/download/2017/1(32)/pdf/14-Paderin.pdf).

113. Польова В. В. Теоретичні основи досліджень інтелектуального бізнесу. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 58. С. 179–189.- URL: irbis-nbuv.gov.ua > [irbis_nbuv](http://irbis-nbuv.gov.ua) > [cgitirbis_64](http://irbis-nbuv.gov.ua).

114. Волдайцев С. В. Оценка бизнеса и инноваций. Москва, 1997.

115. Оценка бизнеса / под ред. А. Г. Грязновой и М. А. Федотовой. Москва : Финансы и статистика, 1998. 507 с.

116. Федотова М. А. Сколько стоит бизнес? Методы оценки. Москва : Перспектива, 1996.

117. Пратт Ш. Оценка бизнеса: анализ и оценка компаний закрытого типа. Москва, 1995.

118. Десмонд Гленн М., Келли Ричард Э. Руководство по оценке бизнеса / пер. с англ. Москва : Энциклопедия оценки, 1996. 264 с.

119. Фридман Дж., Ордзуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / пер. с англ. Москва : Дело ЛТД, 1995. 480 с.

120. Есипов В., Маховиков Г, Терехова В. Оценка бизнеса. СПб. : Питер, 2001. 416 с.

121. Коплус С., Павлов Д., Терехова Е. Стоимостный анализ предприятия и оценка бизнеса. Москва : Изд.-во РЭА, 1997.

122. Организация и методы оценки предприятия (бизнеса) : учебник / под ред. В. И. Кошкина. Москва : ИКФ «ЭКМОС», 2002. 944 с.

123. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 3 / Редкол. : ... С. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Академія, 2002. 952 с.

124. Бубенко П. Т. Інтелектуальна власність : навчальний посібник / П. Т. Бубенко, В. В. Величко, С. М. Глухарев. Харків : ХНАМГ, 2011. 215 с.

125. Крикун Н. О. Теоретичні аспекти використання комерціалізації інтелектуальної власності. URL: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/52998.doc.htm.

126. Махнуша С. М. Проблеми вартісної оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у контексті маркетингу інновацій. Механізм регулювання економіки. 2009. № 3, Т. 2. С. 49–55.

127. Струтинський В. Б., Рикуніч А. Ю., Весельська К. А. Розробка ефективних методів математичного моделювання характеристик попиту комерціалізованих об'єктів інтелектуальної власності в сфері машинобудування. // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1, економіка: збірник наукових праць. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2010. №3 (7). 200 с. С. 114–120.

128. Шпак Н. О. Інноваційні розробки у кредит як новий спосіб комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності машинобудівних підприємств / Н. О. Шпак, К. І. Дмитрів. Національний університет «Львівська політехніка», 2008 С. 329–336. URL:<http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/1172/1/54.pdf>.

129. Олейнікова Л. Г. Особливості інтелектуальної власності як товару в сучасних умовах розвитку економіки України. Електронний журнал Ефективна економіка. 2013. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2091>.

130. Кардаш В. Я., Павленко І. А., Шафалюк О.К. Товарна інноваційна політика : підручник. Київ : КНЕУ, 2002. 266 с. URL: <http://mmlib.net/knigi/marketing/kniga-35/5482/>.

131. Формування ціни у ринковій економіці. URL: https://pidruchniki.com/1209081039814/politekonomiya/formuvannya_tsini_rinkoviy_ekonomitsi.

132. Трохимчук Р. М., Нікітченко М. С. Дискретна математика у прикладах і задачах. URL: http://csc.knu.ua/media/filer_public/89/10/89101127-5400-4d61-9840-7eab32caddab/discrete_mathematics.pdf.

133. Кондаков Н. И. Введение в логику. Москва : Наука, 1967.

134. Savage L. The foundations of statistics. / L.Savage. 2nd ed. New York : Dower Publications, Inc. 1972. 332 p.

135. Жуль В. О. Функції суб'єктивної корисності / наук. кер. О. Л. Блохін. Наукові розробки молоді на сучасному етапі : тези доповідей XVII Всеукраїнської наукової конференції молодих вчених та студентів (26–27 квітня 2018 р., Київ). Київ : КНУТД, 2018. Т. 2 : Мехатронні системи і комп'ютерні технології. Ресурсозбереження та охорона навколишнього середовища. С. 477–478. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/11829/1/NRMSE2018_V2_P477-478.pdf.

136. Бильцов С. Ф. Настольная книга российского инвестора : учеб.-практ. пособие. СПб. : Бизнес-пресса, 2000. 512 с.

137. Цибульов П. М. Система інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність. 2005. № 5. С. 56–61.

138. Международные стандарты оценки / [пер. с англ. И. Л. Артеменкова, Г. И. Микерина, Н. В. Павлова]. Москва : Российское общество оценщиков, 2005. 414 с.

139. Квач Я. П. Оцінка нематеріальних активів у контексті діагностики економічної безпеки підприємства. Зовнішні торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 5–6 (76–77).

140. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від

30.11.1999 № 291 Редакція від 29.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

141. Про охорону прав на промислові зразки. Закон України № 3688-XII від 15 грудня 1993 року. Редакція від 05.12.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3688-12>.

142. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг. Закон України № 3689-XII від 15 грудня 1993 року. Редакція від 11.12.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3689-12>.

143. Ноу-хау. Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%BE%D1%83%D1%85%D0%B0%D1%83>.

144. Мідянка Андрій. Ноу-хау в системі об'єктів права інтелектуальної власності. URL: <https://pravo.ua/nou-hau-v-sistemi-ob-ektiv-prava-intelektualnoi-vlasnosti/>.

145. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-XII. Редакція від 20.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>.

146. Правила складання і подання заявки на винахід та заявки на корисну модель : наказ Міністерства освіти і науки України від 22.01.2001 № 22. Редакція від 25.07.2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0173-01>.

147. Правила складання та подання заявки на промисловий зразок : наказ Міністерства освіти і науки України від 18.02.2002 № 110. Редакція від 25.07.2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0226-02>.

148. Порядок сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності : постанова Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2004 року № 1716. Редакція від 14.11.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1716-2004-%D0%BF>.

149. Правила розгляду заявки на винахід та заявки на корисну модель : наказ Міністерства освіти і науки України від 15 березня 2002 року № 197. Редакція від 25.07.2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0364-02>.

150. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. Редакція від 27.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

151. Положення про представників у справах інтелектуальної власності (патентних повірених) : постанова Кабінету Міністрів України від 10 серпня 1994 р. № 545. Редакція від 14.11.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/545-94-%D0%BF>.

152. Про затвердження Правил складання і подання заявки на винахід та заявки на корисну модель : наказ Міністерства освіти і

науки України від 22.01.2001 № 22. Редакція від 25.07.2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0173-01>.

153. Скорняков Э. П. Оценка научно-технической, технико-экономической и коммерческой значимости изобретений. Как оценить коммерческую значимость изобретения. Москва : ВНИИПИ. 1996.

154. Скорняков, Э. П. Как оценить коммерческую значимость изобретения. 3-е изд., испр.и доп. Москва : ИНИЦ Роспатента, 2000. 83 с.

155. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина. СПб. : Питер, 2003. 528 с.

156. Орлов П. Порівняльна оцінка ефективності капітальних вкладень. Економіка України. 2004. № 1. С. 27–32.

157. Методика (основное положение) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений. Москва : Экономика. 1997. 44 с.

158. Методические рекомендации по комплексной оценке: эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса. Москва : Экономика. 1988. 54 с.

159. Хотомлянський О., Знахуренко П. Порівняння методів визначення економічної ефективності інвестицій. Економіка України. 2007. № 6. С. 82–86.

160. Бень Т. Порівняльний аналіз визначення економічної ефективності інвестиційних проєктів за різними методиками. Економіка України. 2009. № 11. С. 34–41.

161. Методичні рекомендації з визначення прибутку від використання об'єктів промислової власності : наказ Держпатенту України від 26.08.1998 № 80. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/100896__100896.

162. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999. № 246. Редакція від 29.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

163. Про затвердження Методичних рекомендацій / Методичні рекомендації з комерціалізації розробок, створених в результаті науково-технічної діяльності : наказ Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації від 13.09.2010 № 18.– URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/139923__139923

164. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту. Київ : Молодь. 1997. 1000 с.

165. Стандарти бизнес-планов ЮНИДО. URL: www.probp.ru/publish/standard1.php.

166. Структура бизнес-плана по стандартам ЕБPP. URL: <http://pro-consulting.com.ua>.

167. The European Bank for Reconstruction and Development: official website [Електронний ресурс]. URL : <http://www.ebrd.com>.
168. KPMG: official website. URL: <http://www.kpmg.com>.
169. TACIS. Как разработать бизнес-план. URL: <http://www.inventica.ru>.
170. Тарасюк Г. М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз. Житомир : Житомир. держ. технол. ун-т, 2006.
171. Виробнича програма підприємства, її зміст, календарний розподіл та оптимізація. URL: <http://buklib.net>.
172. Интерактивная бизнес-модель предприятия. URL: <http://progressive-management.com.ua>.
173. Оформлення і стиль бізнес-плану. URL: <http://buklib.net>.
174. Планування матеріально-технічного забезпечення підприємства. URL: <http://referat.mirslovari.com/>.
175. Розробка виробничої програми підприємства. URL: <http://www.paragononstate.com>.
176. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований. URL: <http://www.bfm-ua.com/index/0-23>.
177. Формування і розвиток проектної команди. URL: <http://studentbooks.com.ua>.
178. Князь С. В. Бізнес-планування інноваційних проектів: сутність технологій, переваги і недоліки / С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, Я. С. Богів. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012. № 2. С. 199–207. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_2_199_207.pdf.
179. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
180. Гуріна Н. В. Впровадження інноваційного проекту в діяльність підприємства. URL : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/elits/2010/27_3/Впровадження%20інноваційного%20проекту%20в%20діяльність%20підприємства.pdf.
181. Werner Behrens, Peter M.Hawranek. Manual for the preparation of industrial feasibility studies. UNIDO= United Nations Industrial Development Organization Vienna 1991. URL: http://www.bfm-ua.com/Part_1.pdf.
182. Зимин И. А. Реальные инвестиции. Учебное пособие. Москва : ЭКМОС. 2000. 304 с.
183. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1. К. : Эльга-Н, Ника-Центр. 2001. 536 с.
184. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов : Официальное издание. Москва : Экономика. 2000. 421 с.
185. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. Київ : Лібра. 2002. 472 с.

186. Пересада А. А., Майорова Т. В. Інвестиційне кредитування : навч. посібник. Київ : КНЕУ. 2002. 271 с.
187. Старик Д. Э. Расчеты эффективности инвестиционных проектов : учебное пособие. Москва : Финстатинформ. 2001. 131 с.
188. Старик Д. Э. Как рассчитать эффективность инвестиций. – Москва : Финстатинформ. 1996. 94 с.
189. Злоцкий Б. Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності : навч. посібник. Львів : Новий Світ. 2000, 2007. 456 с.
190. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 4 вересня 2006 року № 143-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16#Text>.
191. Байдуківа І. М., Мазур Ю. О. Принципи і основні методи оцінки ефективності інвестиційних проектів. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії № 3 (14). 2008. 201 с.
192. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова Й. В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия : учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Финансы и статистика. 2003. 608 с.
193. Франтишек Фрайберг. Финансовый контроллинг. Концепция финансовой стабильности фирмы. Финансовая газета. 2000. № 38. С. 13.
194. Четыркин Е. М. Финансовая математика : учебник. 4-е изд. Москва : Дело. 2004. 400 с.
195. Як знайти термін окупності інвестицій. URL: <http://monetary-flow.com/yak-viznachiti-okupnsty-ta-efektivnsty-nvestitsy//>.
196. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений ; пер. с англ. Москва, ЮНИТИ. 1997. С. 118.
197. Шустер А. И. Ценообразование на капиталистическом рынке (особенности формирования и динамика цен на машины и оборудование). Москва, Экономика. 1975.
198. Гойко А. Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. Київ, ВІРА-Р. 1994. 320 с.
199. Бень Т. Методи визначення економічної ефективності : порівняльний аналіз. Економіка України. 2006. № 6. С. 41–46.
200. Бень Т. До визначення економічної ефективності інвестицій. Економіка України. 2007. № 4. С.12–19.
201. Зинов В. Интеллектуальный капитал на базовой характеристике стоимости бизнеса / В. Зинов, К. Сафарун. Интеллектуальная собственность. 2001. № 5. С. 23–35.
202. Капіца Ю. Оцінка вартості інтелектуальної власності в наукових організаціях / Ю. Капіца, І. Мальчевський, Н. Аралова, Л. Федченко. Вісник Національної академії наук України. 2002. № 7. С. 38–45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2002_7_9.

203. Дибя В. М. Методологічні основи оцінки нематеріальних активів корпорації. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 13. С. 23–28. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/13_2016/6.pdf.

204. Sveiby K. E. Methods for Measuring Intangible Assets [Electronic resource] / K. E. Sveiby. – Access mode: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>. – Title from screen.

205. Міжнародні стандарти оцінки / Запорожський національний технічний університет. URL: <https://studfile.net/preview/5087814/page:56>.

206. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38). Нематеріальні активи. Редакція від 01.01.2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050.

207. Smith G. and Parr R. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets / Gordon V. Smith, Russell L. Parr. — New York: John Wiley & Sons, 1994. 515 p.

208. Венгерук Н. П., Меленчук Л. П. Оцінка інтелектуального капіталу в обліку. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 23. С. 50–58. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2016/12.pdf.

209. Бутнік-Сіверський О. Б. Розвиток інтелектуального капіталу та його складників у аспекті процесів інтелектуалізації, капіталізації та трансформації (теоретико-методологічний екскурс). С. 9–46. Всеукраїнський семінар з проблем економіки інтелектуальної власності: збірник наукових праць II Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 24 травня 2019 р.) НДІ інтелектуальної власності НАПрН України. Київ : ФОП Кравченко Я. О., 2019. 146 с.

210. Лашкун Г. А., Шахно А. Ю., Паустовська Т. І. Проблеми кількісної оцінки інтелектуального капіталу як складової національного людського капіталу. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 13. С. 32–36. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/13_2018/8.pdf.

211. Методика оцінки майнових прав інтелектуальної власності : наказ Фонду державного майна України від 25.06.2008 р. № 740. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0726-08>.

212. Гудзовата Оксана, Вороновська Роксоляна. Підходи та методи оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Економічний аналіз. 2013. Випуск 12. Частина 3. С. 95–99. URL: [irbis-nbuv.gov.ua > cgiirbis_64](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64).

213. Розділ 7. Економіка інтелектуальної власності. URL: repository.kpi.kharkov.ua.

214. Пакова Марина, Лопатина Римма. Проблема оцінки об'єктів оцінки інтелектуальної власності. Економічний аналіз : зб. наук. пр. Тернопіль : ТНЕУ 2010 рік. Випуск 6. С. 289–291. URL: <https://econa.at.ua>.

215. Ярмош В. Методика оцінки інтелектуальної власності на підприємствах. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/27041/st_52_19.pdf?sequence=1.
216. Косенко О. П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія]. Харків : Смуґаста типографія, 2015. 517 с.
217. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса/ А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. Москва : Финансы и статистика, 2001. 652 с.
218. Зинов В. Сравнение различных методов оценки стоимости интеллектуальной собственности [Текст] / В. Зинов, С. Шамшин. Интеллектуальна власність. 2002. № 4. С. 38.
219. Круш П. В. Оцінка бізнесу : навчальний посібник / П. В. Круш, С. В. Поліщук. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 264 с.
220. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність : підручник. Київ : Знання, 2006. 431с.
221. Косенко О. П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія]. Харків : Смуґаста типографія, 2015. 517 с.
222. Косенко О. П. Оцінка комерційного потенціалу технологій [Монографія] / О. П. Косенко, І. В. Долина, А. В. Косенко / за заг. ред. доц. О. П. Косенко. Харків : Смуґаста типографія, 2015. 506 с.
223. Хворост О. О. Особливості оцінки об'єктів інтелектуальної власності в Україні. Електронний журнал «Ефективна економіка». 2010. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=312>.
224. Баранов П. Ю., Косінська О. В. Проблеми комерціалізації прав на об'єкти інтелектуальної власності Проблеми інженерно-педагогічної освіти. 2016. № 52–53. Стратегія. Методологія. С. 24–31. URL: <http://repo.uira.edu.ua/jspui/bitstream.pdf>.
225. Махнуша С. М. Аналіз основних підходів до комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. URL: http://www.confcontact.com/2008dec/5_mahnusha.php.
226. Ярмош В. В. Методика оцінки інтелектуальної власності на підприємствах. В. В. Ярмош. Економіка промисловості. 2010. № 4. С. 126–131. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2010_4_21/
227. Морозов О. Система управління інтелектуальним капіталом підприємства як механізм захисту прав інтелектуальної власності (ч. 1). Інтелектуальна власність. 2008. № 1. С. 43–52.
228. Крайнев П. П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю : монографія. Київ : Ін Юре, 2004. 448 с.
229. Архипов В. В. Объекты интеллектуальной собственности как товар и подходы к экспертной оценке их стоимости. Методическое пособие. Киев : НАУ, 2003. 144 с.
230. Наумов А. Ф., Степанова И. П. Управление интеллектуальной собственностью : учеб. пособие для студентов, обучающихся по

направленію підготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) программы «Управление инновациями и инвестициями»ва. Саратов : Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. 376 с.

231. Коефіцієнти значущості показників науково-технічної ефективності. Днепропетрівський національний університет ім О. Гончара. URL: <https://studfile.net/preview/7077064/page:4>.

232. Меренков О. В. Методика оцінки об'єктів інтелектуальної власності: практичний аспект. // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. 2005. № 7. С.60–68. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/metodika-ocinki-ob-ektiv-intelektualnoi-vlasnosti-praktichniy-aspekt.html>.

233. Река, Г. В. Методи оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності як складових інтелектуального капіталу організації [Текст]. Науковий вісник НЛТУ України. 2008. № 18.3. С. 240–246.

234. Чукурна Олена. Класифікація методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Економічний аналіз. 2013 рік. Випуск 12. Частина 2. С.163–168. URL: [rbis-nbuv.gov.ua > cgiirbis_64](http://rbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64).

235. Череп А. В. Методи оцінки інтелектуальної власності підприємств [Текст] / А. В. Череп, А.П. Пухальська. Європейський вектор економічного розвитку. 2011. № 1. С. 241–249.

236. Перерва П. Г. Розвиток організаційного механізму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на основі функціонального підходу / П. Г. Перерва, А. В. Косенко. Економіка розвитку. 2009. № 1. С. 11–16.

237. Про затвердження розміру, порядку та умов виплати винагороди (роялті) за комерційне використання опублікованих з комерційною метою фонограм, відеограм, їх примірників та зафіксованих у них виконань : постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 р. № 71. Редакція від 14.11.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/71-2003-%D0%BF>.

238. Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав : постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 р. № 72. Редакція від 14.11.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/72-2003-%D0%BF>.

239. Оцінка вартості прав на об'єкти права інтелектуальної власності. URL: <https://works.doklad.ru/view/pQ1WK0d8fTM.html>.

240. Антонова М. В. Методические аспекты оценки стоимости программных продуктов. Российское предпринимательство. 2007. № 5. Вып. 1 (90). С. 150–155.

241. Лозовська Л. І., Дудник В. В. Сучасні підходи до вартісної оцінки програмних продуктів. Європейський вектор економічного

розвитку. 2014. № 2 (17). С. 131–139. URL: <http://eurodev.duan.edu.ua/images/PDF/2014/2/16.pdf>.

242. Колдовський В. В. Визначення економічних параметрів інноваційних процесів на етапах життєвого циклу програмного забезпечення. Вісник Української академії банківської справи. 2005. № 1. С. 105–113.

243. Оцінка прав на програми для EOM. URL: <https://studfile.net/preview/5084255/page:47/>.

244. Ch. Satyananda Reddy, KVSVN Raju. An Improved Fuzzy Approach for COCOMO's Effort Estimation Using Gaussian Membership Function // Journal of Software. 2009. Vol. 4. Pp. 452–459.

245. Boehm B.W. The COCOMO 2.0 Software Cost Estimation Model / B.W. Boehm // American Programmer. 2000. 586 p.

246. COCOMO II Model Definition Manual / B. Boehm, C. Abts, B. Clark and others // Los Angeles (USA): University of Southern California. 1999. 37 p.

247. Податковий кодекс України : Закон України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. Редакція від 02.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&p=1295452129654386>.

248. Федотова М. А., Уткин Э. А. Оценка недвижимости и бизнеса. Учебник. Москва : ЭКМОС, 2000. 352 с.

249. Берникова Т. Б. Оценка и налогообложение имущества предприятий : учеб. пособие. Москва : ИНФРА-М., 2003. 233 с.

250. Карпінський Р. Л. Методи оцінювання інвестиційного ризику. URL: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb19_32.pdf.

251. Усатенко В. Д., Чікін С. В. Управління ризиками розпорядження майновими правами інтелектуальної власності. URL: <http://imm-mmi.kpi.ua/download>.

252. Проскура В. Ф., Білак Р. Г. Методологічні підходи до управління ризиками. Економіка і суспільство. Випуск 9/2017. С. 599–607. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/102.pdf.

253. Ковальов В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. Москва : Финансы и статистика. 1097. 512 с.

254. Чиченова М. В. Инвестиции : уч. пос. для вузов. Москва : КНОРУС, 2007. 174 с.

255. Водолазська О. А. Методологічні засади фінансового менеджменту суб'єктів підприємництва в умовах невизначеності. Економічний аналіз. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 82–87.

256. Халиков М. А., Максимов Д. А. Концепция и теоретические основы управления производственной сферой предприятия в условиях неопределенности и риска. Международный журнал

прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 10. С. 711–719.

257. Проскура В. Ф., Білак Р. Г. Методологічні підходи до управління ризиками. Економіка і суспільство. Випуск 9/2017. С. 599–607. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/102.pdf.

258. Магістерська дисертація на здобуття ступеня магістра зі спеціальності 124 Системний аналіз на тему: «Підходи та методи аналізу ризиків інвестиційних проєктів». URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24033/1/Shchekotikhina_magistr.pdf.

259. Карандашов В. П. Метод сценаріїв в оцінці інвестиційних проєктів [Текст] / Карандашов В. П., Матвеева А. А. Вестник ПГТУ. Прикладная математика и механика. 2010. Вип. 15. С. 104–111.

260. Економічний ризик: методи оцінки та управління [Текст] : навч. Посібник / [Т. А. Васильєва, С. В. Леонов, Я. М. Кривич та ін.] ; за заг.ред. д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої, канд. екон. наук Я. М. Кривич. Суми : УАБС НБУ, 2015. 208 с.

261. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз [Текст] / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко. Київ : Центр навчальної літератури, 2011. 400 с.

262. Методи кількісного аналізу ризиків інвестиційних проєктів. URL: https://stud.com.ua/88349/investuvannya/metodi_kilkisnogo_analizu_rizikiv_investitsiynih_proektiv.

263. Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів : наказ Міністерства фінансів України від 22.11.2004 № 732. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1580-04>.

Наукове видання

**Методологія оцінки вартості майнових прав
інтелектуальної власності та практичні
аспекти її застосування**

Бутнік-Сіверський Олександр Борисович

Монографія

Літературний редактор — *Г. Яворська*
Комп'ютерне макетування — *Л. Цикаленко*
Художнє оформлення обкладинки — *Н. Мінченко*

Адреса редакції:
вул. Казимира Малевича 11, Київ, 03150
Тел.: 228-21-36; тел./факс: 200-08-76
www.ndiiv.org.ua
e-mail: letter@i.kiev.ua

Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Гарнітура SchoolBookСТТ.
Ум.-друк. арк. 19,3. Наклад 300 прим.
Видавець: ТОВ «НВП «Інтерсервіс»
м. Київ, вул. Бориспільська, 9.
Свідоцтво: серія ДК № 3534 від 24.07.2009 р.
Виготовлювач: ТОВ «НВП «Інтерсервіс»
м. Київ, вул. Бориспільська, 9.
Свідоцтво: серія ДК № 3534 від 24.07.2009 р.