

Економіка інтелектуальної власності

Шахова Т.Ю.

Джерело: Реферат з інтелектуальної власності

Актуальність обраної теми полягає в тому, що інтелектуальний капітал як економічна категорія розглядається з позиції авансованої інтелектуальної власності, що в процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості. Це один із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і водночас відтворює властиві лише йому (інтелектуальному капіталу) особливості. До інтелектуального капіталу належать продукт розумової, інтелектуальної праці та продукт творчих зусиль. Інтелектуальний капітал — це знання, що можуть бути перетворені в прибуток та оцінені.

Істочники, які більш розкривають дану тему, це Закони України, що регулюють правовідносини, які стосуються нематеріальних активів: Закон України "Про оподаткування прибутку підприємства" (1997 р.); "Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні", затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 3 квітня 1993 р. № 250; "Указівки по організації бухгалтерського обліку в Україні", затверджені наказом Міністерства економіки України від 7 травня 1993 р. № 25, а також Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" (Зареєстровані в Міністерстві юстиції України від 02.11.1999 за № 750/4043).

Також були використані такі *книги*, як «Право інтелектуальної власності. Академічний курс» Підпригора, «Основи інтелектуальної власності» Цибульов П.М. Ці книги вивчають питання організації підприємницької діяльності, що охоплюють організаційні форми та правові основи бізнесу, методи ціноутворення та оцінки вартості інтелектуального продукту, засоби мобілізації з інтелектуального капіталу, систему сучасного бухгалтерського обліку, фінансових відносин та процедуру укладення угод.

Ціль даної роботи – ознайомлення з правами інтелектуальної власності як товару, методи визначення оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності. Необхідність оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності виникає також при постановці їх на бухгалтерський облік, приватизації, страхуванні, передачі у заставу з метою отримання кредиту, банкрутстві підприємства тощо.

Дана ціль може бути реалізована за допомогою наступних **задач**:

- проведення маркетингових досліджень інтелектуальної власності;
- експертизи об'єктів інтелектуальної власності;
- оформлення набуття прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності;
- методом розрахунку вартості унікальних нематеріальних активів;
- методом надлишкового прибутку та ін.

Об'єктом дослідження інтелектуальна власність та її вартість. Вартість є однією з основних ознак товару. Щоб продати права на об'єкти інтелектуальної власності чи використати їх у власному виробництві, необхідно визначити їхню вартість.

Предметом праці є прийоми, що застосовуються для визначення вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності, які можна розділити на три групи: підходи, методи та методика. Підходи дають принципи визначення вартості, методи визначають процедуру розрахунку вартості.

1 ПРАВА НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК ТОВАР

1.1 Особливості права інтелектуальної власності як товару

Товар - це продукт праці, що виготовлений для продажу. Цей продукт стає товаром, якщо на нього визначена ціна. Відповідно до Закону України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" можуть оцінюватися "... нематеріальні активи, у тому числі об'єкти права інтелектуальної власності ...". Таким чином, майнові права на об'єкти інтелектуальної власності мають ознаки товару, тому що вони є продуктом праці і можуть мати ціну. До основних властивостей будь-якого ринкового товару відносяться:

- а) корисність;
- б) рідкість - властивість, протилежна загальнодоступності;
- в) універсальність - придатність до обміну на гроші або на будь-які інші ринкові товари [6, стор. 32].

Корисність розуміється як здатність задовольняти будь-яку потребу. Тобто якщо об'єкт інтелектуальної власності нікому не потрібний, то він не може стати товаром. Найважливішою є властивість рідкості, що перетворює корисність продукту в комерційну цінність, а сам продукт - у товар.

Рідкість для об'єктів інтелектуальної власності реалізується ідеально тому, що за визначенням об'єкт інтелектуальної власності повинен бути новим, оригінальним, неповторним. Наявність перших двох властивостей для матеріальних об'єктів звичайно майже автоматично забезпечує третю. Але для права інтелектуальної власності ця властивість має суттєві відмінності. З третьою властивістю товару - універсальністю - тісно пов'язана його оборотоспроможність, що припускає *відчуження прав* інтелектуальної власності як від індивідуума, так і від підприємства. Тільки у цьому випадку права на об'єкти інтелектуальної власності можуть обертатися як товар у його звичайному розумінні [5]. За принципом "відокремлюваності" права інтелектуальної власності можна поділити на три групи:

- а) права, що відокремлюються як від індивідуума, так і від підприємства;
- б) права, що не відокремлюються від індивідуума;
- в) права, що не відокремлюються від підприємства.

До першої групи відносяться права на об'єкти права інтелектуальної власності, такі як: винаходи, торговельні марки, твори літератури і мистецтва, аудіо- та відеограми тощо.

До невідокремлюваної від індивідуума інтелектуальної власності відносяться: знання, уміння, творчі здібності людей тощо, які зайняті розробленням об'єктів інтелектуальної власності. У сукупності - це так званий людський капітал, що не може бути відокремлений від його носія - людини, тобто не може бути товаром у звичайному розумінні [6].

Від підприємства не можна відокремити: системи і методи функціонування, що розроблені як складові частини діючого підприємства; наявність підготовленого персоналу; досягнення в галузі маркетингу власної продукції, ділову репутацію підприємства тощо.

З цієї причини невідокремлювані від індивідуума чи від підприємства результати творчої діяльності не можуть виступати як товар. Але вони можуть продаватися (передаватися) разом з підприємством чи індивідуумом. Наприклад, не можна передати видатні організаторські здібності директора одного підприємства директору іншого підприємства [5]. Можна тільки запросити талановитого директора на інше підприємство, запропонувавши йому більш вигідні умови праці, тобто "купити" його разом з його якостями.

1.2 Інтелектуальна власність як нематеріальний актив

Активи підприємства складаються з матеріальних активів, до яких відносять: рухоме, нерухоме майно і оборотні кошти, а також з нематеріальних активів - в основному прав. Насамперед, це права власності на ОІВ, права користування природними ресурсами (землею, водою, надрами), а також права користування економічними, організаційними й іншими перевагами і пільгами:

податковими пільгами, місцем на товарній біржі. Крім того, до нематеріальних активів відносять гудвіл (ділову репутацію), списки клієнтів тощо.

Нематеріальні активи - це принципово новий об'єкт фінансового обліку для України, що узагальнює особливі види капіталу підприємства, а також характеризує його економічний потенціал і фінансову стабільність.

Відмінними ознаками нематеріальних активів є:

- відсутність матеріальної основи і при цьому володіння такою коштовною якістю, як здатність давати дохід власнику, виходячи з довгострокових прав і переваг, що вони приносять йому так довго, як це можливо;

- відсутність наміру продажу нематеріальних активів у нормальних умовах діяльності підприємства;

- тривалість експлуатації, що дозволяє враховувати їх у складі довгострокових інвестицій як оборотні активи і через обраний варіант облікової політики встановлювати більш розумний термін погашення їхньої первісної вартості при загальній невизначеності термінів функціонування (гудвіл, товарні знаки тощо);

- відсутність відходів;

- багатоцільовий характер експлуатації, що дозволяє використовувати об'єкт на різних ділянках діяльності підприємства;

- підвищений ступінь ризику в прагненні отримати дохід від застосування подібних активів [6].

В Україні основними нормативно-правовими актами, що регулюють правовідносини, які стосуються нематеріальних активів, є: Закон України "Про оподаткування прибутку підприємства" (1997 р.); "Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні", затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 3 квітня 1993 р. № 250; "Указівки по організації бухгалтерського обліку в Україні", затверджені наказом Міністерства економіки України від 7 травня 1993 р. № 25, а також Положення (стандарт) бухгалтерського

обліку 8 "Нематеріальні активи" (Зареєстровані в Міністерстві юстиції України від 02.11.1999 за № 750/4043).

Права на об'єкти інтелектуальної власності стають нематеріальними активами після того, як вони будуть поставлені на бухгалтерський облік. Для цього, принаймні, необхідно виконати дві умови: встановити ціну прав і термін їх служби.

За цією ознакою ОІВ поділяються на дві групи: ОІВ з встановленим терміном служби та ОІВ з невстановленим терміном служби. Ця обставина має важливі наслідки при визначенні вартості ОІВ як товару, а також при встановленні терміну його амортизації, коли він перебуває на балансі підприємства як нематеріальний актив [6].

Розрізняють юридичний і економічний термін служби. Одні ОІВ мають встановлений термін дії, а інші можуть не мати встановленого терміну служби. Наприклад, відповідно до Закону України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" юридичний термін дії (служби) патенту дорівнює 20 рокам. Однак цілком можливо, що за цей час патент може морально застаріти, тому що не виключена імовірність, що з'являться нові аналогічні, більш ефективні винаходи. Тому при економічних розрахунках для патентів установлюється більш короткий термін, так званий економічний, котрий дорівнює 10-12 рокам, а в окремих випадках і менше.

Встановлений термін служби характерний для більшості прав на об'єкти інтелектуальної власності, відокремлюваних від індивідуума і підприємства, але не для всіх. Так, торговельні марки не мають встановленого терміну служби, оскільки визначений законом термін дії після його закінчення може кожний раз продовжуватися ще на 10 років. Не мають встановленого терміну більшість прав на об'єкти інтелектуальної власності, невіддільні від підприємства чи індивідуума. Крім того, права на ті самі об'єкти інтелектуальної власності можуть мати як визначений, так і невизначений термін дії. Наприклад, *ліцензія* на право

використання винаходу чи товарного знака може бути надана як на визначений, так і на невизначений термін.

Відзначимо, що без установлення терміну дії стає проблематичним визначення вартості переданих прав на об'єкти інтелектуальної власності, а сама процедура встановлення терміну дії буває надзвичайно складною і відповідальною.

1.3 Комерціалізація прав на об'єкти інтелектуальної власності

Метою комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності -це взаємовигідні (комерційні) дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар [7].

Основними способами комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності є: використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві; внесення прав на об'єкти права інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства; передача (продаж) прав на об'єкти права інтелектуальної власності.

Для практичного здійснення вказаних шляхів комерціалізації необхідно також знати, як розрахувати вартість прав на об'єкт інтелектуальної власності та як поставити їх на бухгалтерський облік підприємства.

Вважається, що комерціалізація через використання об'єктів інтелектуальної власності у власному виробництві є найбільш вигідною з точки зору прибутку. Адже весь прибуток від продажу інноваційного продукту, що отримано за допомогою об'єктів інтелектуальної власності, залишається у правовласника ОІВ. Оскільки обсяг виробленої продукції може бути великим, то і прибуток, що надходить від її реалізації, може у багато разів перевищувати вартість прав на ОІВ у разі передачі прав на використання ОІВ або продажу прав власності на ОІВ.

Зрозуміло, що цей спосіб комерціалізації пов'язаний із значними стартовими витратами на доопрацювання ОІВ, розробленням технології виробництва тощо. Але у разі успіху продаж виробленої продукції компенсує ці витрати і, крім того, буде отриманий значний прибуток [6].

Внесення інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства.

Статтею 13 Закону України "Про господарські товариства" (1991) передбачена можливість використання нематеріальних активів (у тому числі ОІВ) при формуванні статутних капіталів нових господарських товариств. Отже, інтелектуальну власність можна вносити до статутного капіталу замість майна, грошей та інших матеріальних цінностей, для чого необхідна лише добра воля всіх засновників. Використання інтелектуальної власності в статутному капіталі дозволяє: сформувати значний за своїми розмірами статутний капітал без відволікання коштів й забезпечити доступ до банківських кредитів і інвестицій, використовуючи інтелектуальну власність як об'єкт застави нарівні з іншими видами майна; амортизувати інтелектуальну власність у статутному капіталі і замінити її реальними коштами, включаючи амортизаційні відрахування на собівартість продукції, тобто капіталізувати інтелектуальну власність; авторам і підприємствам - власникам інтелектуальної власності - стати засновниками (власниками) при організації дочірніх і самостійних фірм без відгалуження коштів [8].

Внесення прав на ОІВ до статутного капіталу замість "живих грошей" надає також: право на отримання частки прибутку (дивідендів); право на участь в управлінні підприємством через загальні збори правління; право на отримання ліквідаційної квоти у разі ліквідації підприємства тощо.

Якщо правовласник не передбачає використовувати об'єкти інтелектуальної власності у власному виробництві чи розпочати новий бізнес або створити спільне підприємство, він може передати повністю або частково права власності на об'єкт інтелектуальної власності іншій фізичній або юридичній особі [6].

Майнові права на об'єкт права інтелектуальної власності є сукупністю права володіти, користуватися і розпоряджатися цим об'єктом.

Продаж прав у повному обсязі здебільшого проводиться через договір купівлі-продажу як договір обмінної угоди, за яким у результаті передачі права власності на об'єкт інтелектуальної власності (продажу охоронного документа - патенту або свідоцтва) власник як сторона, яка продає, втрачає всі майнові права на нього. Тобто якщо продано патент на винахід, то він перереєструється на ім'я нового правовласника і до останнього переходять всі майнові права на цей об'єкт. Але частіше передається лише право користування об'єктом інтелектуальної власності [5].

Власник прав на будь-який об'єкт промислової власності (ліцензіар) може продати ліцензію (видати дозвіл на користування об'єктом інтелектуальної власності) будь-якій особі (*ліцензіату*), якщо він не хоче або не в змозі використовувати відповідний об'єкт.

Продаючи ліцензію переслідують мету отримати прибуток, не втрачаючи капіталу на виробництво та освоєння ринку. *Продаж ліцензи - це шлях впровадження технологи* на ринку без продажу товарної продукції. Доходами від продажу ліцензій юридичні або фізичні особи покривають свої витрати на наукові дослідження.

Придбання або продаж ліцензії є діловою угодою. Факт продажу або купівлі ліцензії юридичне оформляється ліцензійним договором, який відрізняється від інших договорів купівлі-продажу тим, що продається або купується нематеріальний об'єкт. *Ліцензіат отримує право на використання об'єкта інтелектуальної власності лише на обумовленій ліцензійним договором території та на певний термін [6].*

У залежності від обсягу прав, що передається, за діючим Цивільним кодексом України розрізняють: виключну, одиничну і невиключну ліцензії.

Виключна ліцензія видається тільки одній особі і виключає можливість використання ліцензіаром об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, що обумовлена цією ліцензією.

Одинична ліцензія також видається тільки 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 даній сфері.

Невиключна ліцензія не виключає можливості використання ліцензіаром об'єкта права інтелектуальної власності і видачі ним іншим особам ліцензії на використання цього об'єкту у даній сфері [6].

За ліцензійним договором завжди передбачається виплата певної грошової винагороди ліцензіару. У більшості випадків продаж ліцензії здійснюється за розрахунковою договірною ціною з орієнтиром на ціни внутрішнього та зовнішнього ринків. *Основними видами ліцензійних платежів є роялті, паушальний та комбінований платежі.*

Роялті - вид платежів, який платить ліцензіат ліцензіару протягом усього терміну дії ліцензійного договору чи як відсоток від суми прибутку чи суми обороту від випуску продукції або диференційованої ставки з одиниці ліцензійної продукції.

Паушальний платіж - це виплата ліцензіарові визначеної зафіксованої в договорі суми ще до початку масового випуску ліцензійної продукції.

Комбіновані платежі - найбільш поширені та передбачають виплату ліцензіару ліцензіатом первинного сталого платежу до початку виробництва та збуту ліцензійної продукції з подальшою виплатою залишку розрахункової ціни ліцензії як роялті після того, як буде налагоджено виробництво ліцензійної продукції. Таким чином, ліцензіар має можливість отримувати відрахування від реального доходу ліцензіата протягом усього терміну дії ліцензійного договору [7].

Патентовласник може отримати додатковий прибуток від використання свого об'єкта інтелектуальної власності за рахунок платежів за договором франшизи (в Україні -це договір комерційної концесії). Правовласник (franchiser) дозволяє іншій особі (franchisee) використовувати права на промислові зразки, фірмові найменування, торговельні марки, технології, комерційну таємницю тощо. Різниця договору франшизи від звичайного ліцензійного договору у тому, що права передаються на пільговій, привілейованій основі. Так, користувач отримує вже готову технологію під відомою торговельною маркою. Тому йому не потрібно відвойовувати місце на ринку, а його ризики зводяться до мінімуму. Договір франшизи повинен містити умову про те, що якість товарів та послуг franchisee буде не нижчої якості товарів і послуг franchiser, а останній буде здійснювати контроль за використанням цієї угоди [6].

Відносно новою формою комерціалізації прав на об'єкти інтелектуальної власності є лізинг. За договором лізингу передається різне технологічне обладнання, верстати, прилади тощо, які виконані на рівні винаходів і захищені патентами. Тобто разом з технологічним обладнанням і процесом передається право користуватися об'єктом інтелектуальної власності.

Вибір такої форми комерціалізації, як лізинг дозволяє починаючим підприємцям відкривати і розширяти свій бізнес навіть при досить обмеженому стартовому капіталі, оперативно використовуючи у виробництві сучасні досягнення науково-технічного прогресу [6].

2 ОЦІНКА ВАРТОСТІ ПРАВ НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

2.1 Цілі оцінки прав

Вартість є однією з основних ознак товару. Щоб продати права на об'єкти інтелектуальної власності чи використати їх у власному виробництві, необхідно визначити їхню вартість.

Відповідно до Міжнародних стандартів оцінки (МСО-1 ... МСО-4) розрахунки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності можуть виконуватися при визначенні:

- оподаткованої бази майна підприємств;
- вартості виключних прав, переданих на основі ліцензійного договору чи договору про їхню переуступку;
- вартості об'єктів інтелектуальної (промислової) власності, що вносяться до статутного капіталу підприємства;
- розміру компенсації що необхідно виплатити згідно з чинним законодавством правоволодільцю за порушення його виключних (майнових) прав на об'єкт інтелектуальної власності [6].

Необхідність оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності виникає також при постановці їх на бухгалтерський облік, приватизації, страхуванні, передачі у заставу з метою отримання кредиту, банкрутстві підприємства тощо.

2.2 Підходи до оцінки

Прийоми, що застосовуються для визначення вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності, можна розділити на три групи; підходи, методи і методики. Підходи дають принципи визначення вартості. Методи визначають процедуру розрахунку вартості. Методики розглядають застосування того чи іншого методу стосовно конкретних об'єктів інтелектуальної власності та конкретних цілей розрахунку [5].

Оцінка вартості прав на конкретний об'єкт інтелектуальної власності у конкретному випадку їхнього використання є досить складною процедурою й у

кожному випадку вимагає унікального рішення задачі. Однак при усьому різноманітті таких випадків існує три загально визначених підходи до оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності: витратний підхід, порівняльний (ринковий) підхід, дохідний підхід.

Витратний підхід (підхід на основі активів) заснований на припущенні, що вартість об'єкта інтелектуальної власності дорівнює вартості витрат на його створення, доведення до робочого стану й амортизацію. Цей підхід до розрахунку вартості влаштовує покупця, тому що він може документально відстежити витрати на створення об'єкта інтелектуальної власності і, таким чином, переконатися, що ця вартість виправдана. Але він не вигідний для продавця, оскільки останній одержить суму, рівну тільки понесеним витратам на створення об'єкта інтелектуальної власності, тобто без прибутку [6].

Порівняльний (ринковий) підхід до оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності припускає використання прийому порівняння продажів. Сутність підходу полягає в порівнянні об'єкта, що оцінюється, з аналогічними по призначенню, якості і корисності об'єктами, які були продані на цей час на аналогічному ринку. Цей підхід дає так звану "справедливу ціну", тобто таку ціну, за яку продавець, який володіє інформацією про ринкову вартість аналогічних об'єктів, готовий продати об'єкт інтелектуальної власності, а покупець, який також володіє повною інформацією про об'єкт інтелектуальної власності і ринкову вартість аналогічних об'єктів, готовий купити даний об'єкт інтелектуальної власності. Тобто ціна встановлюється ринком і влаштовує як продавця, так і покупця [5].

Дохідний підхід припускає, що ніхто не стане вкладати свій капітал у придбання того чи іншого об'єкта інтелектуальної власності, якщо такий же доход можна одержати будь-яким іншим способом. Суть підходу полягає в тому, що вартість прав на ОІВ визначають як функцію доходу, що може принести використання даного ОІВ у майбутньому. Для розрахунку поточної вартості об'єкта

оцінки застосовують два основних прийоми - дисконтування і капіталізації доходу [5].

2.3 Методи оцінки

У рамках кожного підходу існує один або декілька методів оцінки. Зв'язок між підходами і методами оцінки представлений у табл.1. Перелік наведених методів не є вичерпним.

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

Таблиця 1-Зв'язок між підходами до оцінки об'єктів інтелектуальної власності та методами оцінки

Підхід до оцінки	Метод оцінки
Витратний підхід	Метод прямого відтворення Метод заміщення Метод вихідних витрат
Порівняльний (ринковий) підхід	Метод порівняння продажів
Дохідний підхід	Метод прямої капіталізації доходів Методи непрямой капіталізації доходів: надлишкового прибутку; роялті; звільнення від роялті.

Метод заміщення використовує принцип, який стверджує, що максимальна вартість власності визначається мінімальною вартістю, яку необхідно сплатити під час придбання активу аналогічної корисності або з аналогічною споживчою вартістю. Ця вартість має назву вартості нового активу, який є еквівалентним за

функціональними можливостями і варіантами його використання, але не обов'язково подібного об'єкта інтелектуальної власності, що заміщується.

Метод вихідних витрат базується на фактично наведених витратах, що вибрані з бухгалтерської звітності підприємств за кілька останніх років. Особливо треба звернути увагу на дві обставини: Їх розмір і строк створення активу.

Витрати, які були проведені раніше, за необхідності повинні бути скореговані у відповідному напрямку, а потім проіндексовані з врахуванням їх строку давності. Витратний метод найчастіше використовується для оцінки нематеріальних активів, які не беруть участі в формуванні майбутніх прибутків і які не приносять прибутку на цей час, наприклад, коли нематеріальні активи, що оцінюються, мають соціальне значення або беруть участь в оборонних програмах, програмах безпеки державного або регіонального значення [6].

Метод порівняння продажів по суті співпадає з порівняльним підходом. Визначена за цим методом ціна об'єкта інтелектуальної власності є найбільш достовірною, оскільки вона сформована ринком. Однак в Україні з низки причин (відсутність розвиненого ринку об'єктів інтелектуальної власності, недоступність баз даних про результати продажу об'єктів інтелектуальної власності тощо) цей метод практично не використовується.

Метод прямої капіталізації' заснований на переведенні прибутку від комерційного використання об'єкта інтелектуальної власності у вартість останнього. Цей метод використовують найчастіше як експрес-метод для розрахунку залишкової вартості, а іноді — для оцінки активів, строк життя яких практично не визначений. Процедура цього метода включає, по-перше, виявлення джерел і розмірів чистого прибутку, по-друге, виявлення ставки капіталізації, і, по-третє, визначення вартості активу як добутку від ділення чистого прибутку на ставку капіталізації [6].

Метод надлишкового прибутку заснований на припущенні того, що продукція, яка виготовлена з використанням об'єкта інтелектуальної власності, приносить додатковий прибуток в порівнянні з продукцією, яка виготовляється

без використання цього об'єкта інтелектуальної власності. Розрахунок вартості проводиться за формулою:

де: PV - розрахункова вартість об'єкта інтелектуальної власності;

l - розрахунковий період (роки);

C_i - грошовий потік (надлишковий прибуток) в періоді i ;

i - ставка дисконту (зменшення).

Метод роялті визначає вартість об'єкта інтелектуальної власності як частку від бази роялті (доходу, прибутку, вартості основної сировини). Розмір цієї частки має назву ставки роялті:

де: C_i - грошовий потік (база роялті), грн.;

R - ставка роялті, %.

Метод звільнення від роялті передбачає розрахунок вартості об'єкта інтелектуальної власності за формулою:

де: C_i - грошовий потік (база роялті), грн.

i - ставка дисконту, %.

Процес оцінки розпочинається з ідентифікації об'єкта інтелектуальної власності, тобто зі встановлення факту його юридичної правомочності та правовласника. Наступним кроком є визначення мети оцінки. Коли встановлені об'єкти оцінки і мета оцінки, визначають базу оцінки. Під базою оцінки розуміють вид вартості, що буде використаний під час оцінки. Оцінка проводиться із застосуванням бази, що відповідає ринковій вартості або неринковим видам вартості. До неринкових видів вартості відносяться: залишкова вартість заміщення, вартість у використанні, інвестиційна вартість тощо [5].

Наступним кроком є вибір підходу до оцінки. Вибір підходу обумовлюється видом об'єкта інтелектуальної власності, метою і базою оцінки. Після того як буде обрано той або інший підхід у його рамках вибирають метод оцінки. І, нарешті, проводять розрахунок вартості прав на об'єкт інтелектуальної власності. Бажано виконати розрахунок не менш ніж двома методами. Процедура оцінки

завершується оформленням звіту про оцінку, в якому повинна бути відображена всебічно обґрунтована вартість прав на об'єкт інтелектуальної власності.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" об'єкти інтелектуальної власності визнаються нематеріальними активами і передбачається (ст. 5) проведення бухгалтерського обліку для таких груп об'єктів інтелектуальної власності: права на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торговельні марки, фірмові найменування й ін.); права на об'єкти промислової власності (право: на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорт рослин, породи тварин, ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо); авторського і суміжні з ними права (право на літературні і музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних і ін.) [5].

Придбаний або отриманий на безоплатній основі об'єкт інтелектуальної власності відображається на балансі, якщо існує ймовірність одержання в майбутньому матеріальної вигоди, пов'язаної з її використанням, а його вартість може бути вірогідно визначена. Таким чином, для того, щоб поставити об'єкт інтелектуальної власності на бухгалтерський облік, необхідно визначити його вартість.

Ще однією умовою постановки об'єкта інтелектуальної власності на бухгалтерський облік є те, що термін використання прав на об'єкт інтелектуальної власності повинен бути не менше одного року, або не менше операційного циклу, якщо він перевищує один рік.

Використання інтелектуальної власності як нематеріального активу в господарській діяльності підприємств і відображення в бухгалтерському обліку операцій руху таких об'єктів дозволяє: документально підтверджувати довгострокові майнові права за допомогою обліку їх у балансі підприємства та створювати відповідні фонди амортизаційних відрахувань; одержувати додатковий прибуток від передачі прав на використання об'єктів інтелектуальної власності, а також забезпечувати (у залежності від обсягу переданих прав) обґрунтоване регулювання цін на інноваційну продукцію підприємства;

виплачувати фізичним особам авторські винагороди, минаючи фонд заробітної плати, з віднесенням витрат по виплаті авторської винагороди на статтю собівартості продукції "Інші витрати", тобто без обмеження розмірів виплат і без традиційних відрахувань у страхові та інші фонди [6].

Таким чином, постановка інтелектуальної власності на бухгалтерський облік є одним із варіантів введення інтелектуальної власності до господарського обороту і дає можливість підприємству отримати додатковий прибуток.

Усе у цьому світі має початок і кінець. Об'єкт інтелектуальної власності не є винятком. Можна виділити п'ять етапів життєвого циклу об'єкта інтелектуальної власності. Це: створення об'єкта інтелектуальної власності, набуття прав на об'єкт інтелектуальної власності, використання (комерціалізація) прав на об'єкт інтелектуальної власності, захист прав інтелектуальної власності, утилізація об'єкта інтелектуальної власності.

Створення об'єкта інтелектуальної власності розпочинається з ідеї. Наприклад, це може бути ідея винаходу або художнього твору. У підприємницькій діяльності ідеї, як правило, направлені на підвищення конкурентоспроможності технологій або виробів. Далі йде розроблення цієї ідеї. Наприклад, якщо це винахід, то необхідно зробити патентний пошук, щоб переконатися, що таких винаходів ще не було. Потім перевірити цю ідею експериментально. Закінчується створення об'єкта інтелектуальної власності оформленням його на матеріальному носії (папері, електронному носії тощо) таким чином, щоб він став зрозумілим для інших осіб.

Набуття прав на об'єкт інтелектуальної власності, як правило, завершується отриманням від держави охоронного документа - патенту або свідоцтва на нього. Наявність такого документа у великій мірі унеможливорює порушення прав на об'єкт права інтелектуальної власності з боку недобросовісних конкурентів [6].

Використання прав на об'єкти інтелектуальної власності є найпродуктивнішим етапом їх життєвого циклу. До цього етапу об'єкти

інтелектуальної власності не приніс користі розробнику. Навпаки, витрачалися кошти на їх створення та набуття правової охорони. І тільки на етапі використання (комерціалізації) компенсуються попередні витрати, а також одержується прибуток - власне те, для чого в більшості випадків створюються об'єкти інтелектуальної власності.

Захист прав здійснюється у випадку, коли ці права порушуються недобросовісним конкурентом. Чинне законодавство України надає власнику прав на об'єкт права інтелектуальної власності декілька шляхів захисту своїх прав. Нині розгляд справ, пов'язаних із правами інтелектуальної власності, здійснюється в адміністративному або судовому порядку [6].

Утилізація є останнім етапом життєвого циклу об'єкта інтелектуальної власності. Оскільки за визначенням об'єкт інтелектуальної власності є нематеріальним, то немає необхідності його знищувати або переробляти у щось інше. Просто після закінчення юридичне визначеного строку дії прав інтелектуальної власності він зникає як об'єкт власності і переходить у суспільне надбання. Тобто будь-хто може його використовувати без дозволу правовласника.[5]

ЗАКЛЮЧЕННЯ

Таким чином, в даній роботі було виявлено, що власний інтелектуальний капітал може бути на балансі суб'єкта господарювання, наприклад, у формі капітальних інвестицій, тобто на стадії створення (розробки) нематеріальних активів. Що стосується строкового інтелектуального капіталу, то на балансі суб'єкта господарювання такий капітал дістає відображення у вигляді нематеріальних активів, які залежно від виду мають термін знаходження у розпорядженні суб'єкта відповідно до законодавства України про охорону інтелектуальної власності. Так, наприклад, правова охорона суб'єктів інтелектуальної власності надається за певних умов на конкретно визначений строк: винахід — на 20 років, корисна модель — на 5 років, промисловий зразок — на 10 років тощо.

Означеними законами також передбачено здійснення, наприклад, щорічної (для винаходів) підтримки їх дії, шляхом сплати зборів за дії, що пов'язані з охороною права на об'єкти інтелектуальної власності.

За ознакою можливості визначення розміру (величини) вартості інтелектуальний капітал може оцінюватися (визначатися) прямим витратним методом (безпосередньо, відповідно до кошторису) та експертним методом.

Витратний метод оцінки вартості інтелектуального капіталу передбачає, що потенційний покупець, якій володіє відповідною інформацією (кошторисом витрат) про предмет купівлі, не заплатить за нього більше, ніж вартість іншого об'єкта у складі нематеріальних активів тієї самої корисності.

Експертний (ринковий) метод оцінки вартості інтелектуального капіталу передбачає використання методу порівняльних продаж, який полягає у прямому порівнянні оцінюваного об'єкта з іншим, аналогічним за якістю, призначенням і корисністю, що був проданий у порівнюваний час на аналогічному ринку. Передусім з юридичних позицій слід розрізняти правову охорону інтелектуальної власності і право на інтелектуальну власність. Правова охорона об'єктів

інтелектуальної власності надається за певних умов на конкретно визначений законом строк. Право інтелектуальної власності — це право володіти, користуватися і розпоряджатися належним результатом інтелектуальної творчої діяльності. Інтелектуальна власність є складовою інтелектуального капіталу і набуває всіх притаманних йому ознак. Використання інтелектуальної власності в господарській діяльності з економіко-фінансових позицій — це її комерціалізація, що виникає на умовах договірних відносин. Саме комерціалізація інтелектуальної власності в умовах ринкових відносин вимагає розглядати її як товар і як капітал.

Досвід показує, що в реальних умовах від ідеї створення нового продукту до надходження перших прибутків від його продажу на ринку проходить 3—4 роки. Це період інноваційного проекту. Для того, щоб довести розробку від лабораторного прототипу до стадії продажу дослідної партії, а потім і невеличкої серії, потрібно, як правило, близько 1—2 млн. доларів. Такі інвестиції вкладаються не відразу, а невеличкими порціями за кожний окремий крок у реалізацію інноваційного проекту. З розвитком ринкових відносин розширюється перелік результатів інтелектуальної власності, а також формується новий, суто економіко-фінансовий підхід до цього виду продукту, який в умовах товарно-грошових відносин набуває ознаки товару або капіталу.

Порівнюючи розглянуті підходи, можна дійти висновку: перевагами прибуткового методу є те, що він враховує майбутні очікування прибутків та видатків підприємства, забезпечує облік економічного старіння, а також включає ринковий аспект. До його недоліків належать складність проведення прогнозу і те, що він досить суб'єктивний. Ринковий підхід вигідний тим, що ґрунтується в основному на ринкових даних і відображає практику, яка склалася між покупцями та продавцями. Його недоліки — складність в отриманні вихідних даних по компаніях, які порівнюються, необхідність внесення ряду поправок, а також те, що він базується на минулих тенденціях і не враховує майбутні вигоди. Що ж до витратного підходу, то його перевагами є те, що він працює з первісною бухгалтерською документацією та дає об'єктивну оцінку витрат. А його недолік

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

На основі зробленої роботи можна дати *наступні рекомендації*. При визначенні ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності повинні виконуватись такі дії:

1. Збирання та аналіз правових, фінансових, технічних та інших даних щодо об'єкта, який оцінюється. Сюди належить інформація про:

— власника об'єкта та безпосереднє оточення, яке впливає на величину вартості об'єкта;

— юридичний статус об'єкта (вид, форма правової охорони, існування прав власності чи прав на використання об'єкта);

— складові частини об'єкта;

— стан ринку (маркетинг) стосовно оцінюваного об'єкта.

2. Аналіз основних форм використання об'єкта, що оцінюється, та можливих варіантів його використання.

3. Збирання та аналіз інформації про умови ринкових угод, про угоди з аналогічними об'єктами, які мали місце на ринку можливої реалізації в минулому. Аналізуючи ці дані, треба враховувати істотні відмінності між об'єктом, який оцінюється, та об'єктами-аналогами, щоб внести відповідні корекції у їх ринкову вартість. Також мають бути враховані відмінності в обсязі прав, що передаються, в умовах оплати під час продажу об'єктів та стану ринку на дату оцінки. Якщо інформації про факти продажу об'єктів, які можна порівняти, недостатньо, використовують дані стосовно пропозиції щодо продажу таких об'єктів, враховуючи при цьому умови та обмеження, котрі існують при використанні подібної інформації для оцінки вартості об'єкта, що розглядається.

4. Збирання та аналіз інформації, необхідної для оцінки складових частин об'єкта.

5. Збирання та аналіз інформації щодо фактичних витрат на створення об'єктів, які можуть замінити за своїми споживчими якостями складові частини об'єкта, що оцінюється.

6. Збирання необхідної інформації та визначення наявного зносу (амортизації) об'єкта, що оцінюється. При цьому враховується функціональний знос (моральне старіння) і можливі втрати вартості, пов'язані з появою на ринку аналогічних об'єктів з вищими техніко-економічними показниками.

7. Збирання та аналіз інформації про економічні характеристики об'єкта, який оцінюється. Така інформація стосується:

— доходів, що їх отримують від експлуатації об'єкта (потенційних і фактичних);

— витрат, пов'язаних з експлуатацією (використанням) аналогічних об'єктів (при цьому розробляють, якщо це необхідно, обґрунтований прогноз можливих майбутніх доходів та витрат при експлуатації об'єкта, який оцінюється).

8. Збирання та аналіз інформації, необхідної для визначення норми капіталізації (і/або дисконтування) відповідно до об'єкта оцінки.

9. При оцінці ринкової вартості об'єкта враховують вплив на вартість наявності та строків діючих договорів (опціонів) щодо продажу чи розробки і реалізації проектів, у яких планується використання об'єктів, що оцінюються.

10. Обґрунтоване узгодження розрахованих величин вартості, отриманих внаслідок використання різних підходів до оцінки. При цьому кінцевим результатом оцінки може виступати як одна величина, отримана шляхом узгодження обчислених різними способами значень вартості, так і діапазон величин.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон о науке - Закон Украины "О научной и научно-технической деятельности" от 13.12.91г. № 1978-12.
2. П(С)БУ 8 - Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 "Нематериальные активы". Утвержден приказом Министерства финансов Украины от 18.10.1999 г. № 242.
3. П(С)БУ 28 - Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 "Нематериальные активы". Утвержден приказом Министерства финансов Украины от 24.12.2004 № 817.
4. Приказ 732 - Приказ Минфина Украины от 22.11.2004 № 732 "Об утверждении типовых форм первичного учета объектов права интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов".
5. «Право інтелектуальної власності. Академічний курс» Підпригора.
6. «Основи інтелектуальної власності» Цибульов П.М.:
7. <http://www.dtkk.com.ua/show/3cid1101.html>
8. <http://patent.km.ua/rus/articles/group22/i99>