

Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет

## **Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону**

## **Международная стратегия экономического развития региона**

## **International Strategy of Region Economic Development**

Матеріали

V Міжнародної науково-практичної конференції  
(м. Суми, Україна, 27 листопада 2014 року)



Суми  
Сумський державний університет  
2014

## ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Кобелєва А. В., студентка

Науковий керівник: Перерва П. Г., д.е.н., проф.

Національний технічний університету

«Харківський політехнічний інститут», Україна

В сучасних умовах розвитку високих технологій інтелектуальна власність є одним з основних нематеріальних активів підприємства. Справедлива оцінка вартості об'єктів інтелектуальної власності, як справедливо відмічають Г.В. Єфімова та К.В. Чекунова [2], має велике значення при використанні їх у власному виробництві, продажі або ліцензуванні, тому що визначає результативність і ефективність інноваційної діяльності підприємства, є базою при прийнятті рішень щодо як придбання (споживання), так і продажу (розробки) інтелектуальних технологій.

Національний стандарт №4 виділяє три основні методичні підходи до оцінки – витратний, порівняльний та дохідний [3].

Суть *витратного підходу* полягає у визначенні загальної суми витрат на створення об'єкта інтелектуальної власності. В рамках цього підходу можна виділити наступні методи оцінки: метод початкових витрат, метод вартості заміщення і метод відновлювальної вартості. При використанні методу визначення початкових витрат вартість об'єкта інтелектуальної власності визначають як різницю між приведеною величиною витрат та зносом. За методом вартості заміщення вартість об'єкта визначається тією ціною, яку слід сплатити при придбанні об'єкта аналогічної корисності або з аналогічною споживчою вартістю. При використанні методу відновлювальної вартості вартість об'єкта визначають як суму витрат, необхідних для створення його копії. Перевагами витратного підходу є його простота і достовірність інформації, яка використовується для розрахунків [4]. Але при цьому суттєвим недоліком є те, що даний підхід не враховує перспективи отримання майбутніх доходів.

*Порівняльний підхід* полягає у зіставленні об'єктів інтелектуальної власності, аналогічних за призначенням, корисністю та якістю, з внесенням відповідних коригувань, які враховують відмінності між порівнюваними об'єктами. Застосування даного підходу найбільш точно може відобразити відношення ринку до оцінюваного об'єкта, проте він має ряд обмежень у використанні. Порівняльний підхід складно застосовувати через унікальність

кожного об'єкта інтелектуальної власності та необхідність враховувати багато специфічних факторів. Крім того, на сьогоднішній день в нашій країні ще не існує активного ринку об'єктів інтелектуальної власності, а інформація про існуючі угоди у цій сфері є важкодоступною.

Суть *дохідного підходу* полягає у визначенні вартості об'єкта інтелектуальної власності на основі прогнозування очікуваних доходів від його використання. Дохідний підхід передбачає застосування таких методів, як метод прямої капіталізації, метод дисконтування грошових потоків, метод надлишкового прибутку, метод роялті та метод звільнення від роялті [5]. Визначення вартості нематеріального активу за прибутком підприємства може здійснюватися двома основними способами – прямою капіталізацією прибутку й дисконтуванням чистих грошових потоків [1]. Метод прямої капіталізації доходу застосовується в разі, коли прогнозується постійний за величиною і рівний за періодами прогнозування чистий операційний прибуток, одержання якого не обмежується в часі. Метод дисконтування грошових потоків належить до методів непрямой капіталізації. В основу методу покладено перший закон фінансів. Співвідношення між дійсною та майбутньою вартістю зафіксовано формулою зростання знижки в майбутніх грошових потоках за методом складного відсотка. У процесі реалізації цього методу, по-перше, оцінюються майбутні грошові потоки, по-друге, визначається ставка дисконтування, по-третє, розраховується сумарна вартість грошових потоків [6]. Перевагою дохідного підходу є те, що він враховує майбутні економічні вигоди, які може принести оцінюваний об'єкт, і відповідно дозволяє визначити його реальну вартість найбільш точно. Суттєвим недоліком застосування даного підходу є складність визначення майбутніх грошових потоків, які можна одержати від оцінюваного об'єкта, через брак або відсутність достовірних вихідних даних.

При визначенні вартості об'єкта інтелектуальної власності велике значення має мета оцінки. Тобто, в залежності від мети можуть обиратися різні підходи та методи оцінки одного й того ж об'єкта.

1. Крайнев П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю: Монографія. – К.: Вид. дім "Ін Юре", 2004. – 448 с.

2. Сфімова Г.В. Порівняльна характеристика підходів та методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності / Г.В. Сфімова, К.В. Чекунова // Вісник Національного університету кораблебудування – 2010.– Миколаїв, 2011.– С.138-142.

3. Національний стандарт № 4 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 1440 від 10.09.2003 р.

4. Перерва П. Г. Економічна оцінка технологічних процесів на основі ресурсно-вартісного підходу / П. Г. Перерва, І. В. Долина // Зб. наук. праць Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2008. – Вип. 33-2 (128). – С.

32–39. – Донецьк : ДонНТУ, 2008.

5. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г. Управління інтелектуальною власністю / За ред. П.М. Цибульова. – К., 2005. – 448 с.

## ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІН НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ЗАСАДАХ МІНІМАКСУ

**Косенко О. П.**, к.е.н, доц.

*Національний технічний університет «ХПИ», Україна*

Структура власності провідних компаній світу в останні десятиріччя суттєво змінилися. Якщо в 70-х роках минулого сторіччя співвідношення матеріальних та нематеріальних активів відомих в світі підприємств було паритетним (тобто 1 до 1), то вже на початку XXI сторіччя це співвідношення стало 6 до 1 на користь нематеріальних активів. А по деяким відомих корпораціям це співвідношення є навіть суттєво більшим. Наприклад, по оцінкам американських економістів Gordon V.Smith та Russel L.Parr, доля нематеріальних активів у вартості корпорації Johnson & Johnson складає 87,9%; Proctor & Gamble– 88,5%; Merck – 93,5%; Microsoft – 97,8%; Yahoo! – 98,9% [3]. Такий стан активів зобов'язує фірми з більшою активністю використовувати наявні нематеріальні активи з метою визначення та обґрунтування шляхів підвищення ефективності процесів їх комерціалізації на власному підприємстві чи за його межами.

Існуючі методичні підходи до встановлення цін на об'єкти інтелектуальної власності (порівняльний, витратний, прибутковий) дозволяють однозначно встановити трансфертну вартість об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), не передбачаючи при цьому діапазону, в якому можуть проходити перемовини між власником (продавцем) інтелектуального продукту та його потенційним споживачем (покупцем). Наявність такого діапазону в певній мірі прийнятних цін на інтелектуальний продукт зможе озброїти переговорників конче важливою інформацією, яка дозволяє як представнику продавця так і представнику покупця ОІВ завжди знаходитися в прибутковій для свого підприємства зоні і не прийняти рішення, яке потягне за собою збитковість проведення трансфертної операції. На наш погляд, схематичне зображення такої пропозиції може мати наступний вигляд (рис.1). Фактична вартість трансфертної  $C_{факт}^{ОІВ}$  угоди знаходиться в діапазоні між  $C_{мін}^{ОІВ}$  та  $C_{макс}^{ОІВ}$ . До якого