

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ПРАВ НА ОБ'ЄКТИ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Резюме. Розглянуто питання стосовно управління процесом використання об'єктів права інтелектуальної власності, проблем оцінювання вартості права на об'єкти права інтелектуальної власності, виявлено недоліки та позитивні сторони відомих методик оцінювання вартості прав на об'єкти права інтелектуальної власності, визначено способи розрахунку ціни ліцензій на патенти винаходів та інших об'єктів промислової власності, а також запропоновано варіанти оцінювання вартості прав на такі об'єкти права інтелектуальної власності, як винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, науково-технічна інформація, фірмове найменування, знак для товарів і послуг.

The summary. In the article the issue of managing the use of intellectual property issues valuation of intellectual property rights, found flaws and positive aspects of the known methods of valuation of rights to intellectual property rights, defined ways of calculating the cost of licenses patents of inventions and other industrial property rights, and proposed options valuation of such intellectual property rights, as inventions, utility models, industrial designs, rationalization proposals, scientific and technical information, trade name, trademark and services.

Ключові слова: інтелектуальна власність, об'єкти права інтелектуальної власності, інноваційна економіка, оцінювання вартості прав, методика оцінювання вартості прав, методика оцінювання вартості прав, способи оцінювання вартості прав, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, науково-технічна інформація, фірмове найменування, знак для товарів і послуг.

Постановка проблеми. В умовах розвитку приватизаційних процесів гостро постало питання визначення вартості об'єктів права інтелектуальної власності як нематеріального майна. Знання вартості прав на об'єкт права інтелектуальної власності має велике значення для прийняття управлінських рішень стосовно об'єктів права інтелектуальної власності (ОПВ) на етапах створення, правової охорони, комерціалізації та захисту. Оцінювання вартості прав на об'єкти права інтелектуальної власності відповідно до Міжнародних стандартів оцінювання здійснюється з метою визначення: оподаткованої бази майна фірми; вартості інтелектуальної (промислової) власності, що вноситься до статутного капіталу; вартості виключних прав, переданих на підставі договору про передавання прав на об'єкт інтелектуальної власності або ліцензійного договору на право використання такого об'єкта; розміру компенсації, яку необхідно виплатити відповідно до чинного законодавства власникові інтелектуальної власності за порушення його виняткових (майнових) прав.

Необхідність оцінювання вартості прав на об'єкти права інтелектуальної власності виникає також під час постановки їх на бухгалтерський облік, при визначенні ціни ліцензії; при страхуванні та передаванні інтелектуальної власності в заставу з метою отримання кредиту; при банкрутстві підприємства в процесі його ліквідації з метою задоволення позовів кредиторів, а також в інших випадках.

Випадки, в яких виникає потреба оцінити будь-яке майно, зокрема й права на ОПВ, можна розбити на дві групи. До першої групи належать ті, в яких змінюється юридичний статус об'єкта оцінювання або підприємства, якому він належить: має бути угода з продажу або купівлі оцінюваної власності; має бути розподіл майна між власниками підприємства; має бути виділення з великого підприємства невеликої життєздатної фірми; планується поглинання одного підприємства іншим; очікується реорганізація фірми; має бути ліквідація підприємства; надійшло попередження про відчуження активу державою. До другої групи належать ситуації, в яких юридичний статус підприємства, що використовує оцінюваний актив, не змінюється: виникла потреба внести нематеріальний актив до статутного капіталу; очікується укладання ліцензійного договору й необхідно обґрунтувати розрахунок плати за користування активом; треба визначити розмір авторської винагороди; планується отримати банківський кредит під заставу виключних прав власника інтелектуальної власності (на практиці трапляється рідко); складається бізнес-план з метою залучення інвестицій; визначається розмір податку на майно при його даруванні або спадкуванні; здійснюється страхування інтелектуальної власності; визначається розмір компенсації за збиток, завданий порушником виключних прав. Це далеко не повний перелік усіх можливих ситуацій, що трапляються в господарській практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні аспекти інтелектуальної власності, включаючи оцінювання вартості прав на об'єкти права інтелектуальної власності, її розвиток в сучасних умовах, стан та перспективи інтелектуальної власності, необхідно назвати дослідження таких вітчизняних вчених, як О. Бутнік-Сіверський, С. Довгий, В. Дроб'язко, Р. Дроб'язко, В. Жаров, П. Крайнев, О. Мельник, О. Святоцький, В. Сіденко, П. Цибульов, В. Чеботарьов.

Разом з тим окремі питання оцінювання вартості прав на об'єкти права інтелектуальної власності залишаються недостатньо розкритими й обґрунтованими. Потребують подальшого вивчення та систематизації напрями впливу економічного середовища на розвиток системи регулювання прав інтелектуальної власності. Таким чином, системне дослідження процесів оцінювання вартості прав на об'єкти права інтелектуальної власності є актуальним як в теоретичному, так і практичному аспектах.

Метою дослідження є управління процесом використання об'єктів права інтелектуальної власності, комплексний аналіз об'єктів права інтелектуальної власності, вплив інтелектуальної власності на параметри інноваційної економіки, обґрунтування шляхів вирішення проблем оцінювання вартості прав на об'єкти права інтелектуальної власності.

Основні результати дослідження. Інтелектуальною власністю є сукупність прав на нематеріальні активи, що є результатами інтелектуальної діяльності. Вони мають економічну цінність і властивість бути вільно відчуженими з урахуванням обмежень, встановлених в інтересах охорони особистих прав власників відповідних об'єктів і публічних інтересів суспільства. Правові та економічні відносини у сфері інтелектуальної власності існують нерозривно. В такій єдності метою правового регулювання є забезпечення юридичних та фізичних осіб охороною їх прав у процесі створення й використання об'єктів інтелектуальної власності. Економічні відносини інтелектуальної власності виникають тоді, коли результати інтелектуальної діяльності стають об'єктами комерціалізації. Метою суб'єкта економічної діяльності є отримання максимально можливого прибутку, досягнення конкурентних позицій на ринку та можливості впливати на ринкову кон'юнктуру. На макрорівні правове та економічне регулювання є інструментами досягнення світової конкурентоспроможності, економічної безпеки країни та науково-технічного прогресу в цілому. Єдність економічних і правових відносин інтелектуальної власності полягає ще й у тому, що реалізація економічних цілей залежить не тільки від умов розвитку ринкових процесів, ефективності управління і господарського використання об'єктів інтелектуальної власності, але й від ефективності їх правової охорони [2].

Найбільш відомою і поширеною методикою, яка сприяє його розв'язанню, є Методика визначення економічної ефективності використання в народному господарстві нової техніки, винаходів і раціоналізаторських пропозицій, затверджена постановою ДКНТ СРСР, Держплану СРСР. АН СРСР, Держкомвинаходів СРСР від 14 лютого 1977 р. № 48/16/13/3. Ця Методика побудована на засадах порівняння економічної ефективності виробництва до і після впровадження новації. Розрахунки здійснюються за всіма факторами, що визначають результати впровадження новації, у тому числі впливом на навколишнє середовище. Економічний ефект обчислюється відповідно до річного обсягу виробництва нових засобів праці або випуску продукції за новими технологіями чи із застосуванням нових способів організації виробництва та праці [6].

На стадії планування дана Методика передбачає врахування економічної ефективності впровадження нової техніки в нормах, нормативах, планових та звітних показниках: на стадії впровадження дає змогу розраховувати приріст прибутку, зниження собівартості, приріст продуктивності праці, отриманий за рахунок використання нової техніки. Якість готової техніки відображається в надбавках до ціни. Позитивним є врахування фактора часу: при значних термінах впровадження нової техніки вона може виявитися неефективною [6].

У 1992 р. Держпатентом України розроблено Тимчасову методику (основні положення) визначення доходу від використання винаходів і раціоналізаторських пропозицій (автори І.І. Дахно, В.О. Жаров). Ця Тимчасова методика теж ґрунтується на принципі визначення приросту прибутку від використання винаходу. Тимчасова методика є обов'язковою для суб'єктів усіх форм власності, вона встановлює єдині методичні принципи визначення доходу від використання винаходів та раціоналізаторських пропозицій. Зазначена Тимчасова методика має

багато переваг у порівнянні з попередньою. У ній враховано: випадок, коли винахід впливає на зниження собівартості продукції при незмінності решти параметрів, зміну обсягів виробництва; параметри реалізації продукції. Вплив винаходу на якість продукції визначається за таблицею коефіцієнтів. Це зручно, але встановлення будь-якого параметра на підставі формальних таблиць коефіцієнтів не може забезпечити об'єктивної оцінки [11].

Розглянуто випадок, коли при виготовленні продукції використано кілька винаходів і при цьому їх ознаки частково або повністю співпадають. Наводяться аналіз та розрахунок усіх затрат, віднесених на собівартість продукції (робіт, послуг). До недоліків Тимчасової методики слід віднести неврахування деяких об'єктів промислової власності – корисних моделей, промислових зразків тощо. На підставі цієї методики неможливо врахувати використання таких об'єктів інтелектуальної власності, як статті, програми, інші публікації [11].

Перехід на госпрозрахунок у СРСР зумовив необхідність обчислення ціни науково-технічної продукції у разі її передавання та реалізації. У зв'язку з цим було розроблено й рекомендовано до використання Методичні рекомендації з ціноутворення на науково-технічну продукцію, що передається (1989 р.) [8]. Згідно з цими Методичними рекомендаціями при розрахунку ціни слід виходити з собівартості розробки, часу з моменту її створення, затрат, планового прибутку. Ціна науково-технічної продукції (НТП) розраховується за формулою

$$\bar{C} = \frac{1}{NT} C + \sum S + \sum P + \sum Q, \quad (1)$$

де \bar{C} – ціна НТП; C – собівартість; N – кількість реалізованих комплектів НТП; T – час з моменту створення НТП; S – витрати на виготовлення копій дослідних зразків; Q – витрати на реалізацію НТП; P – прибуток від реалізації НТП.

Прибуток від реалізації НТП визначається таким чином:

$$P = \frac{P_{\min}}{V} (S + Q) + P_{\text{дод}}, \quad (2)$$

де P_{\min} – нормований прибуток або мінімально потрібний прибуток, який розраховують на підставі суми всіх платежів та інших мінімальних видатків або формування фондів організації; V – обсяг власних робіт за планом поточного року; $P_{\text{дод}}$ – додатковий прибуток [8].

Додатковий прибуток є частиною прибутку покупця, який застосував у виробництві або іншій діяльності дану НТП. Він обчислюється за формулою

$$P_{\text{дод}} = \alpha P_{\text{зам}}$$

де $P_{\text{зам}}$ – прибуток замовника; α – коефіцієнт, зазначений в угоді між продавцем і покупцем НТП, тобто частка в прибутку покупця, отриманому внаслідок реалізації продукції.

Зараз такий підхід до розрахунку ціни НТП та прибутку може бути прийнятний у деяких випадках.

Кафедрою економіки Центрального інституту патентознавства підготовлено і видано в 1993 р. Рекомендації по визначенню вартості об'єктів промислової власності (автори В.Г. Бромберг, В.Ю. Хін, М. В. Линник), де визначення вартості об'єктів промислової власності ґрунтується на підставі загальноприйнятих у колишньому СРСР коефіцієнтів для визначення цінності винаходів, раціоналізаторських пропозицій, що не забезпечують економічного ефекту [11]. Ці коефіцієнти використовувалися і для визначення значущості винаходів та промислових зразків при продажу ліцензій: K_1 – коефіцієнт досягнутого результату; K_3 – коефіцієнт складності рішень технічного завдання; K_4 – коефіцієнт новизни. Значення коефіцієнта K_1 становить від 0,2 до 1, K_3 – від 0,2 до 1,25, K_4 – від 0,25 до 0,8. Прибуток від використання винаходу Π_v пропонується обчислювати за формулою

$$\Pi_v = \hat{E}_1 \hat{E}_3 \hat{E}_4, \quad (3)$$

де Π – увесь прибуток; як вихідну величину беруть суму прибутку, що утворюється на підприємстві від реалізації продукту, способу, що включають винахід.

Якщо у виробі, продукті чи способі використано кілька винаходів, то частка кожного конкретного винаходу визначається як відношення добутку коефіцієнтів конкретного винаходу до суми добутків коефіцієнтів усіх винаходів, що становлять такий продукт чи спосіб або входять до нього [11].

$$\Delta K'_i = \frac{K'_{1i} K'_{3i} K'_{4i}}{(K'_{1i} K'_{3i} K'_{4i}) + \dots + (K'_{1n} K'_{3n} K'_{4n})}, \quad (4)$$

де i – винахід, щодо якого розраховується прибуток ($1 < i < n$); n – кількість винаходів.
 $\Delta K \times 100 \%$ – частка i -го винаходу в загальній сумі прибутку.

Величину прибутку, отриманого від застосування i -го винаходу, обчислюють як

$$\Delta \Pi_i = \Pi_B \Delta K_i. \quad (5)$$

Слід відзначити, що запропонований спосіб визначення прибутку, частки прибутку чи частки певного винаходу в загальному продукті не дає змоги об'єктивно відобразити вагомість винаходу або іншого об'єкта промислової власності в продукті чи способі й результати розрахунку можна легко заперечити [11].

На аналогічних засадах рекомендовано здійснювати розрахунки щодо промислових зразків і товарних знаків.

У Рекомендаціях наводиться вартісна оцінка витрат на створення, забезпечення охорони й використання об'єктів промислової власності Π_0 [11]. Розраховувати витрати пропонується за формулою

$$\ddot{O}_0 = \left(\sum_{t=t_H}^{t_K} \ddot{O}_t \delta_t \right) K_c K_a, \quad (6)$$

де Π_t – вартісна оцінка витрат на створення, забезпечення охорони і використання об'єкта промислової власності в t -му році розрахункового періоду; t_H – початковий рік розрахункового періоду; t_K – кінцевий рік розрахункового періоду; K_c – коефіцієнт морального старіння, який визначається за формулою

$$K_c = 1 - \frac{T_\delta}{T_H}, \quad (7)$$

де T_H – номінальний термін дії охоронного документа; T_δ – фактичний термін дії охоронного документа в розрахунковому році; K_b – коефіцієнт техніко-економічної значущості об'єкта промислової власності. Його значення: 1,3 – винахід, що не має прототипу; 1,2 – основний винахід; 1,1 – допоміжний винахід; 1,05 – варіант винаходу стосовно основного; 1,0 – варіант винаходу стосовно допоміжного; δ_t – коефіцієнт приведення різночасних вартісних оцінок, що визначається за формулою

$$\delta_t = (1 + E_H)^{t_p - t}, \quad (8)$$

де E_H – норматив приведення різночасних оцінок ($E_H = 0,1$); t_p – розрахунковий рік; t – рік, в якому вартісна оцінка приводиться до рівня розрахункового року [11].

У Рекомендаціях наведено таблицю коефіцієнтів приведення різночасних вартісних оцінок за роками [11]. Значення коефіцієнта від 1 в початковий період до 6,7274 в 20-му році розрахунку. Подано розрахунок економії за окремими статтями витрат, а саме: розрахунки сировини, матеріалів, палива, енергії, напівфабрикатів, заміни винаходів виробництва, скорочення витрат електроенергії.

До недоліків розрахунку витрат на підставі вищезазначеної формули слід віднести наявність трьох параметрів, які містять суб'єктивну оцінку: коефіцієнта техніко-економічної значущості об'єкта промислової власності K_b ; нормативу приведення різночасних оцінок E_H і залежного від нього коефіцієнта приведення різночасних вартісних оцінок δ_t .

Оскільки в Рекомендаціях не наведено формули розрахунку E_H , то важко встановлювати залежність цього нормативу від інших економічних факторів.

В умовах ринкової економіки наводити такі коефіцієнти і нормативи не прийнято. У світовій практиці, як правило, застосовується дисконтний множник, віднесений до ступеня величини майбутніх прибутків [11].

Мали місце спроби розробити й вітчизняну методику визначення величини інтелектуального потенціалу, про що свідчить публікація в журналі “Информация и рынок” № 4 за 1992 р. Автор розробки В. Г. Зінов запропонував ціну НТП Π визначити так:

$$\ddot{O} = \ddot{N} + (\dot{I}_\delta + \dot{I})R\zeta, \quad (9)$$

де C – собівартість; H_p – норматив рентабельності, %; M – зміна нормативу рентабельності, %; Z – зарплата виконавців; R – загальний коефіцієнт коригування [11].

Відомо, що норматив рентабельності характерний для соціалістичного типу економіки і визначається як відношення суми чистого доходу суспільства до сумарної вартості основних фондів та матеріальних оборотних засобів. Рентабельність встановлювалась адміністративно для кожної галузі економіки, що в ринкових умовах неможливо, оскільки рівень рентабельності кожного підприємства складається індивідуально.

Заслужують на увагу прийняті у світовій практиці способи розрахунку ціни ліцензій на патенти винаходів та інших об'єктів промислової власності. Більшість розрахунків проводяться, виходячи з таких параметрів, як ціна одиниці продукції, обсяги виробництва, термін дії угоди, відсоткова ставка відрахувань від прибутку покупця (роялті). Враховуються нові комплектуючі, вироби й матеріали, проводиться розрахунок прибутку від продажу ліцензій, використання даного винаходу у власному виробництві тощо [8].

Відомо, що ліцензійні платежі бувають паушальні (разові), роялті (поступові) та змішані [9].

Паушальні платежі застосовуються здебільшого у разі, якщо до покупця (ліцензіата) переходять усі права на об'єкт ліцензії, це знижує ризик, не виникає проблеми контролю. Однак визначити розмір паушальної плати буває важко. Між продавцем (ліцензіаром) і покупцем (ліцензіатом) існує протиріччя: продавець хоче продати дорожче, а покупець намагається купити дешевше. У цьому випадку використовують коефіцієнт дисконтування. Плата повинна бути такою, щоб покладена в банк забезпечила протягом певного часу прибуток, що дає змогу компенсувати її розмір. Тому застосовують коефіцієнт зниження – дисконтування. Розмір ставки дисконту визначається в межах облікової ставки банку по вкладах і кредитах [9].

У світовій практиці переважно здійснюється розрахунок на підставі постійних відрахувань – роялті. Ціну ліцензій здебільшого прийнято визначати за формулою

$$C_R = \sum_{i=1}^T V_i Z_i \frac{R_i}{100}, \quad (10)$$

де C_R – ціна ліцензії, визначена, виходячи з розрахунку роялті; V_i – запланований обсяг продукції в i -му році, що підлягає реалізації; Z_i – ціна одиниці пропозиції, що реалізується; R_i – ставка роялті в i -му році, %; T – термін дії ліцензії.

За базу розрахунку можна брати не тільки обсяг товарної продукції, але й інші економічні показники, наприклад, економічний ефект, прибуток від використання, вартість основної сировини тощо.

Метод дисконтування, тобто приведення вартісних показників різних років до порівнянних величин, дає змогу перерахувати поточні платежі у формі роялті в паушальні показники і навпаки. Коефіцієнт зниження, або дисконтування, обчислюється методом складних відсотків

$$a_i = \frac{1}{\left(1 + \frac{n}{100}\right)^i}, \quad (11)$$

де a_i – коефіцієнт дисконтування для суми роялті, що отримана в i -му році; i – число років, наступних після розрахункового року, виходячи з того, що розрахунковий рік вважається нульовим; n – ставка дисконту, % [1].

Ціна ліцензій при паушальному типі розрахунку з урахуванням дисконтування та виходячи з попередньо визначеної ціни роялті обчислюється за формулою

$$C_p = \sum_{i=1}^T C_{R_i} \frac{1}{\left(1 + \frac{n}{100}\right)^i}, \quad (12)$$

де C_p – ціна ліцензії при паушальному типі оплати; n – дисконтна ставка, %; i – число років; T – термін дії ліцензії.

У попередніх розрахунках ціни ліцензій на НТП виходять із принципу оплати роялті. При цьому важливо визначити мінімальний і максимальний розміри платежів [12].

Під мінімальним розміром роялті розуміють величину, прийняту для продавця-ліцензіара, а під максимальним – величину роялті, прийняту для покупця-ліцензіата.

Мінімальний розмір роялті визначають таким чином:

$$R_{\min} = \frac{\sum_{i=1}^T C_i a_i}{\sum_{i=1}^T S_i a_i} \cdot k \cdot 100\%, \quad (13)$$

де R_{\min} – мінімальний розмір роялті; T – термін дії ліцензії; i – рік дії ліцензії; C_i – витрати ліцензіара в i -му році дії ліцензії; S_i – прибуток в i -му році або обсяг продажів ліцензіата; a_i – коефіцієнт дисконтування; k – коефіцієнт надбавки [12].

Максимальний розмір роялті R_{\max} обчислюється за співвідношенням

$$R_{\max} = \frac{\sum_{i=1}^T (S_i - Z_i) a_i - K_n}{\sum_{i=1}^T S_i a_i} \cdot 100\%, \quad (14)$$

де Z_i – витрати ліцензіата (крім ліцензійних платежів); K_n – розмір початкових капітальних вкладень [12].

Слід зауважити, що додатковий прибуток ліцензіата на одиницю продукції при збільшенні обсягу продажів або виробництва зменшується. Причому спочатку має місце лінійна залежність (при зміні в 3–4 рази від базового варіанта), а потім нелінійна. Як правило, ліцензійною угодою передбачається так зване “справедливе роялті” R_c , що знаходиться між мінімальним і максимальним розмірами роялті. Математично це можна відобразити таким чином:

$$R_{\min} \leq R_c \leq R_{\max} \quad (15)$$

У цьому випадку мова йде про мінімальну і максимальну ціну продажу, або інтервал утворювання [12].

У практичній діяльності через складність і довготривалість таких розрахунків часто застосовують емпіричний та експертний методи визначення ціни ліцензії. Цими методами ціна ліцензії визначається в межах 10-30% від додаткового прибутку ліцензіара (продавця) залежно від співвідношення факторів, що стосуються самої технології. Але ці методи неточні, що призводить до матеріальних втрат тієї чи іншої сторони.

У світовій практиці здійснюються розрахунки нематеріальних активів, що враховуються у разі оцінювання вартості підприємства. При цьому збірний показник вартості майна підприємства включає вартість землі, будинків та інших споруд, технічного обладнання (основні фонди), оборотні кошти, розмір дебіторської і кредиторської заборгованості, вартість цінних паперів, наприклад акцій, зобов’язань по векселях тощо, та вартість репутації (іміджу). Остання категорія викликає особливе зацікавлення, через те що поняття іміджу (репутації) близьке до поняття “нематеріальні активи”, хоча не співпадає з ним. Існує кілька методів розрахунку вартості репутації [8]. Німецький метод можна виразити такою формулою:

$$W_r = \frac{1}{2} (D - M) \quad (16)$$

де W_r – вартість репутації; M – вартість майна підприємства, що складається з перелічених вище складових; D – дисконтна величина майбутніх прибутків, яка дає змогу визначити сучасну вартість або фінансовий еквівалент майбутньої грошової суми, тобто зменшити його на дохід, що нарастає за певний термін за правилом складних відсотків. Дисконтний множник, або коефіцієнт, a_n визначається за формулою

$$a_n = \frac{1}{(1 + p)^T} \quad (17)$$

де T – кількість років, протягом яких грошова сума знаходиться в обігу і приносить дохід; p – норма доходності, або відсоткова ставка [8].

Нормою доходності, або відсотковою ставкою чи ставкою дисконту, прийнято вважати величину, не нижчу облікової ставки банку по вкладах для продавця і по кредитах банку для покупця [8].

Швейцарський метод визначення вартості репутації передбачає використання тих же самих показників [8]:

$$W_r = \frac{2}{3}(D - M). \quad (18)$$

Згідно з англосаксонським методом визначення вартості репутації застосовується рівняння

$$W_r = r_1 a_n (D - M), \quad (19)$$

де a_n – коефіцієнт загального дисконту річної ренти від вартості репутації (ставки) для облікового відсотка r_1 по роках [8].

Існує дисконтний метод визначення вартості репутації на підставі вищого облікового відсотка (ставки). Основними показниками в цьому випадку є офіційний обліковий відсоток або облікова ставка банку і комерційна облікова ставка або зміна ставки протягом певного часу. За цим методом вартість репутації визначається таким чином:

$$W_r = \frac{r}{r_1} \left(1 - \frac{1}{(1 - r_1)^n} \right) (D - M), \quad (20)$$

де r_1 – вища облікова ставка [8].

Застосовується метод щорічного визначення

$$W_r = nr(D - M), \quad (21)$$

де n – кількість років.

У цьому випадку, як правило, враховують амортизацію або зростання вартості репутації протягом часу. У наведеній формулі виходять з того, що вартість репутації фірми з часом зростає [8].

Метод постійних відрахувань передбачає врахування амортизації репутації і визначення іміджу (гудвілу) підприємства W_r за формулою

$$W_r = \frac{1}{1 + \frac{1}{rm}} (D - M), \quad (22)$$

де m – кількість років, протягом яких відбувається амортизація репутації.

За методом Грефа визначення вартості репутації підприємства здійснюється таким чином:

$$W_r = \frac{1}{1 + \frac{1}{rm} [1 - (1 + r)]^m} (D - M). \quad (23)$$

У разі застосування комбінованого методу виходять з відсоткової ставки амортизації або реновації капіталу, прибутку підприємства, періоду амортизації майна (реновації капіталу). Взаємозалежність величин за цим методом можна виразити формулою

$$W_r = k(Z - RM), \quad (24)$$

де

$$k = \frac{1}{R} \left(1 - \frac{1}{(1 + R)^n} \right); \quad (25)$$

R – відсоткова ставка амортизації (реновації капіталу); Z – річний прибуток; n – кількість років амортизації майна (реновації капіталу) [8].

У перелічених вище методах визначення вартості репутації використовується вартість підприємства через його майно і здатність цього майна приносити дохід. Кожен з методів в той чи інший спосіб визначає можливість підприємства давати прибуток. Комбінований метод найбільш прийнятний в умовах України, оскільки передбачає аналіз активів з урахуванням прибутковості підприємства.

У зв'язку з приватизацією в Україні виникла проблема оцінювання нематеріальних активів підприємств. Спільним наказом Фонду державного майна України та Державного комітету з питань науки і технологій від 27 липня 1995 р. № 969/97 затверджено Порядок експертного оцінювання нематеріальних активів, в якому зазначено види та характеристики нематеріальних активів. Однак у переліку немає деяких об'єктів інтелектуальної власності, наприклад,

топології мікросхем. Крім того, не враховано відсутність правової бази для ряду об'єктів інтелектуальної власності, належного нормативного забезпечення права власності на програми для ЕОМ, бази даних, науково-технічну інформацію [12].

Підприємства наукомістких галузей промисловості та академічної науки незважаючи на високий інтелектуальний і професійний рівень їх працівників у переважній більшості є банкрутами в Україні. Отже, Порядок експертного оцінювання нематеріальних активів не може знайти широкого застосування, оскільки похибка в розрахунках становить один-два порядки, що недопустимо.

Таким чином, описані вище розрахунки економічної ефективності використання нової техніки чи НТП можна поділити на три логічні частини:

- визначення економічної ефективності;
- розрахунок ціни НТП;
- визначення вартості репутації (іміджу) фірми або гудвілу [11].

Методи обчислення економічної ефективності базуються на різниці економічних показників до і після впровадження об'єкта досліджень. Такий підхід дасть можливість ґрунтовно визначити економічні переваги нової техніки.

Визначення вартості винаходів, корисних моделей, промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій здійснюється за Тимчасовою методикою (основними положеннями) визначення доходу від використання винаходів і раціоналізаторських пропозицій. Ця Тимчасова методика є базою для розроблення галузевих методик, що враховують специфіку тієї чи іншої галузі економіки. Тимчасова методика дає змогу визначити вартість інших об'єктів промислової власності, таких, як промислові зразки і корисні моделі.

При визначенні вартості промислової власності в цілому, як правило, є частина винаходів, промислових зразків, які не враховуються повністю або частково. Це стосується особливо тих об'єктів промислової власності, що не використовуються або не мають на даний час застосування, хоча становлять певну цінність; таких напрямів розвитку техніки, які не дають безпосередньо визначених економічних ефектів, їх застосування опосередковано відображається на економічних параметрах поліпшення техніки безпеки, дослідження космосу, забезпечення охорони здоров'я тощо [5].

З метою оцінювання винаходів, корисних моделей, промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій, що не дають безпосереднього економічного ефекту або в даний час не застосовуються, їх можна розглядати під кутом зору новизни конкретного об'єкта, складності вирішуваного технічного завдання та досягнутого результату.

Складність вирішуваного технічного завдання та досягнутого результату можна підрозділити на ряд логічних варіантів, наприклад таких, як: особливо складне технічне рішення, що започатковує новий розділ у науці й техніці; конструкція, процес із складною системою чи системами; комплексний технологічний процес, складна рецептура тощо; конструкція верстата, машини, приладу, апарата, технологічний процес, рецептура тощо; технічне вирішення кількох основних вузлів, процесів, технологічних прийомів, складові рецептури; конструкція неосновного вузла, неосновні процеси, технології, рецептури; конструкція однієї простої деталі, зміна одного параметра, операції, процесу, інгредієнта рецептури. Таким чином, логічно можна віднести складність вирішеного завдання до тієї чи іншої категорії [4].

Новизна винаходу, корисної моделі, промислового зразка теж може бути певним чином класифікована. Може йти мова про новизну, що характеризується сукупністю суттєвих ознак, які не мають прототипу, коли винахід чи інший об'єкт промислової власності дає змогу вирішити нове завдання або вирішити відоме завдання принципово новим шляхом. Існують винаходи, що забезпечують позитивний ефект на основі використання відомих засобів. Можливий і такий випадок, коли винахід або інший об'єкт промислової власності дає певний ефект завдяки новим зв'язкам між відомими елементами, іншій послідовності операцій, іншому відсотковому складу інгредієнтів у порівнянні з прототипом [1].

Така класифікація об'єктів промислової власності застосовується давно і може бути використана для оцінювання корисних моделей, промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій у випадку, коли ці об'єкти промислової власності не дають безпосередньо

прибутку. У такому разі згідно з Рекомендаціями з визначення вартості об'єктів промислової вартості (1993 р.) прибуток визначається за формулою

$$\Delta \Pi = \hat{\Pi} \hat{E}'_3 \hat{E}'_4, \quad (26)$$

де $\Delta \Pi$ – прибуток від використання винаходу чи іншого об'єкта промислової власності; Π – сумарний прибуток від використання техніки з винаходом; K_1 – коефіцієнт досягнутого результату; K_3 – коефіцієнт складності рішень технічного завдання; K_4 – коефіцієнт новизни [11].

Вище вказано числові значення цих коефіцієнтів.

Для обчислення вартості об'єктів промислової власності, які не використовуються V_0 , доцільно застосовувати формулу

$$V_0 = \frac{\Delta \Pi n_i}{m + n_i} \Delta K'_i, \quad (27)$$

де

$$\frac{K'_{1i} K'_{3i} K'_{4i}}{(K'_{1i} K'_{3i} K'_{4i}) + \dots + (K'_{1n} K'_{3n} K'_{4n})} = \Delta K'_i, \quad (28)$$

i – винахід, стосовно якого розраховується прибуток ($1 \leq i \leq n$); $\Delta K \times 100\%$ – частка i -го винаходу в загальній сумі прибутку; $\Delta \Pi$ – приріст прибутку в i -му році, що дорівнює

$$\Delta \Pi = \Pi_{i-1} - \Pi_i, \quad (29)$$

Π_i – прибуток у розрахунковому році; Π_{i-1} – прибуток у попередньому році; Π – кількість винаходів або інших об'єктів промислової власності у даному році; m – кількість усіх об'єктів промислової власності за попередні роки.

Таким чином, опосередковане визначення вартості зазначених об'єктів через приріст прибутку дає змогу виразити в грошових одиницях нематеріальні активи цього виду.

Таке визначення вартості об'єкта промислової власності виправдано тим, що будь-який винахід, корисна модель, промисловий зразок становлять певний крок у техніці і сприяють науково-технічному прогресу, а, отже, впливають на прибутковість підприємства [8].

Для визначення ефективності винаходів або інших об'єктів промислової власності, створених з власної ініціативи, тобто у випадку, коли заявник і власник патенту одна і та ж фізична особа, можна запропонувати таку формулу:

$$\hat{A}_i = \Delta \hat{\Pi} \hat{E}'_3 \hat{E}'_4, \quad (30)$$

де $\Delta \hat{\Pi}$ – розрахунковий приріст прибутку, який би дав даний винахід (корисна модель, промисловий зразок), якщо б його використали [3].

Якщо розрахунковий прибуток на час створення винаходу визначити важко чи неможливо, вартість винаходу можна визначити на підставі статистичних даних за попередній рік.

Питання вартості такого нематеріального активу, як науково-технічна інформація, неоднозначне й суперечливе, бо визначити наукову чи технічну цінність будь-якого інтелекту практично неможливо, тому розрахунок вартості науково-технічної інформації ґрунтується на формальних показниках, а, отже, є відносним [2].

Аналогічна властивість притаманна промисловій та інтелектуальній власності через її правовий і економічний характер. Кажучи про власність у правовому й економічному розумінні, мають на увазі майно, яке в свою чергу, поділяється на нерухоме і рухоме як матеріальний об'єкт. Оскільки інтелектуальна власність не має матеріальної властивості об'єкта, як правовий суб'єкт і економічна категорія вона може бути прирівняна до рухомого майна, а, отже, оцінюватися як рухоме майно, що має певні властивості [2].

Кожне джерело науково-технічної інформації має свою специфіку. Для порівняння різних інформаційних джерел застосовується коефіцієнт коригування. Цей коефіцієнт пропонується визначати за формулою складних відсотків. Це дає змогу привести різномірні величини оцінки методом розрахункової величини і встановити опосередковану залежність інформаційного джерела від його поширеності або відомості широкому загалу фахівців у даній галузі чи

кількості джерел з даної тематики, врахувати моральне старіння матеріалу. Коефіцієнт коригування а обчислюється за формулою

$$a = \frac{1}{1 - \frac{n \cdot t}{100}}, \quad (31)$$

де а – коефіцієнт коригування; n – поширеність чи відомість, або кількість джерел з даної тематики, або кількість джерел, врахованих під час пошуку; t – час з моменту публікації даної інформації або доведення її до відома необмеженого кола осіб [3].

До найпоширеніших видів науково-технічної інформації належать наукові й технічні статті, заходи науково-технічної пропаганди (виставки, ярмарки, симпозиуми, колоквиуми, конференції тощо). Оскільки порівняння наукової і технологічної цінності будь-якого джерела неможливе, а оцінка його цінності може бути тільки відносна, доцільно виділити характерні спільні ознаки об'єктів інтелектуальної власності [2].

Формальними ознаками будь-якого джерела науково-технічної інформації є: автор або кількість авторів; тираж видання або середня кількість учасників заходу; вартість одного примірника чи вартість участі в тому чи іншому заході; обсяг публікації чи виступу; час з моменту публікації. Крім перелічених вище ознак, важливим є розсіювання інформації в різних джерелах, або “інформаційний шум”. Величина “інформаційного шуму” різних джерел науково-технічної інформації значно відрізняється. Для джерел, які можна кваліфікувати за належністю до кількох галузей знань, “інформаційний шум” більший, для більш вузькоспеціалізованих – менший. “Інформаційний шум” характеризується коефіцієнтом, який дорівнює відношенню релевантних запитові джерел до всіх відібраних за даною темою матеріалів за певний період часу. Практика показала, що коефіцієнт “інформаційного шуму” лежить у межах 0,3–0,05 [8].

На підставі вищевикладених параметрів можна встановити формальну взаємозалежність величин, що характеризують будь-яке джерело науково-технічної інформації. Вартість науково-технічної інформації можна визначити як прямо пропорційну залежність від ціни одного примірника, тиражу видання, ступеня морального старіння і специфіки видання, та обернено пропорційну обсягові публікації. Таким чином, вартість науково-технічної інформації В_{і01} можна обчислити за формулою

$$B_{i01} = \frac{\hat{E}_{\dot{a}} \cdot \ddot{O} \cdot \ddot{a}}{V \hat{E}_{\dot{n} \ddot{d}}}, \quad (32)$$

де а – коефіцієнт коригування; К_ш – коефіцієнт “інформаційного шуму”; Ц – ціна одного примірника або прирівняна до неї величина; Т – тираж видання або прирівняна до нього величина; V – обсяг публікацій або величина, яка може бути прирівняна до нього; К_{стр} – коефіцієнт морального старіння [8].

Коефіцієнт К_{стр} може бути визначений таким чином:

$$\hat{E}_{\dot{n} \ddot{d}} = 1 - \frac{\ddot{O}}{\ddot{O}_{\max}}, \quad (33)$$

де T_{max} – максимальний термін охорони авторськими правами даного документа. На підставі другої частини п. 1 статті 24 Закону України “Про авторське право і суміжні права” його можна прийняти в розмірі 50; T_ф – фактичний час з моменту публікації науково-технічної інформації або доведення її до відома необмеженого кола осіб іншим чином [8].

Відомо, що знак для товарів і послуг – це позначення, яким товари і послуги одних фізичних та юридичних осіб відрізняються від однорідних товарів та послуг інших виробників. Об'єктами права власності на знак можуть бути словесні, зображувальні, об'ємні та інші позначення або їх комбінації, виконані в будь-якому кольорі чи поєднанні кольорів. В Україні відсутнє спеціальне законодавство, яке регулює правовідносини щодо фірмових найменувань, тому права на фірмові найменування захищаються так само, як права на словесний товарний знак. З цією метою розробляються логотип, шрифт, співвідношення літер тощо, які потім реєструються як товарний знак. Якість, кількість, фізико-хімічні та інші властивості, призначення продукції як товару, безперечно, впливають на репутацію підприємства, що дає в кінцевому результаті поняття “фірма” в позитивному значенні цього слова, хоча ні якісні, ні кількісні показники та інші властивості не підлягають реєстрації. Безпосередній вплив на вартість знака має номенклатура товару. Відомо, що будь-які послуги та товари підлягають визначенню на підставі Міжнародного класифікатора товарів і послуг (МКТП). Для встановлення вартості знака має значення географія його поширення. Знаки патентують у тих країнах, в які експортують товари, що віддзеркалює широту експорту продукції, а, отже, одну із сторін експортної потужності підприємства [7].

Покупець, як правило, надає перевагу відомим фірмам, які себе зарекомендували на певному ринку і зайняли визначену товарну нішу. Тому популярність фірми відіграє значну роль при виборі товару покупцем і її можна визначити як величину, прямо пропорційну фактичному часу з дня заснування підприємства, а в даному випадку – з дня реєстрації знака або набуття ним чинності, та обернено пропорційну часу чинності знака. Відповідно до Закону України “Про охорону прав на знаки для товарів і послуг” такий термін становить 10 років. Звичайно, сама реєстрація знака є значним фактом і тому її можна прийняти за одиницю. Популярність фірми J_c можна описати такою залежністю:

$$J_n = 1 + \frac{\dot{O}_0}{\dot{O}_1}, \quad (34)$$

де T_ϕ – період часу з моменту заснування фірми; T_n – мінімальний термін чинності знака для товарів та послуг (становить 10 років) [7].

Значний вплив на вартість знака для товарів та послуг має рентабельність продукції як показник, що відображає ефективність поточних витрат на виробництві.

Рентабельність продукції P підприємства визначається як величина, прямо пропорційна прибутку й обернено пропорційна собівартості продукції:

$$P = \frac{\dot{I}}{S}, \quad (35)$$

де Π – прибуток; S – собівартість.

Під час розрахунку потрібно враховувати прибуток і собівартість конкретної продукції, яку охоплює знак [11].

Номенклатурі продукції, захищеної знаком, відповідають певні рубрики МКТП. Значний вплив на вартість знака має його географічне поширення, показником якого є кількість країн, де знак зареєстрований або діє на підставі міжнародних угод. Ділова репутація теж є чинником, що визначає або впливає на вартість знака для товарів та послуг.

Отже, вартість B знака для товарів і послуг, а також фірмового найменування можна розрахувати за формулою [11]

$$B = PJ_c nWF, \quad (36)$$

де P – рентабельність продукції або підприємства; J_c – коефіцієнт популярності (давності) фірми; n – кількість кваліфікаційних рубрик по МКТП; F – кількість країн, де зареєстровано знак для товарів та послуг або на які поширюється його дія; W – ділова репутація фірми (або імідж), яка визначається таким чином:

$$W = \frac{1}{R} \left(1 - \frac{1}{(1+R)^n} \right) (\dot{I} - RM), \quad (37)$$

де R – відсоток амортизації (реновації) капіталу; Π – річний прибуток; M – балансова вартість майна (основних фондів); n – кількість років амортизації (реновації капіталу) [11].

Отже, наведений вище розрахунок дає змогу в першому наближенні дати матеріальну оцінку фірмовому найменуванню та знаку для товарів і послуг.

Висновки. Згідно з чинним законодавством України нематеріальні активи, у тому числі ОПВ, прирівняні до майна, що оцінюється. Тобто, оцінюванню підлягають не самі об'єкти права інтелектуальної власності, а права на них. Звідси випливають важливі наслідки: предмет оцінювання (майнове право) є нематеріальним активом; якщо спливає юридичний термін дії цього права, то зникає і предмет оцінювання; майнове право на ОПВ діє тільки на території країни, в якій набуто це право; необхідно умовою для оцінювання вартості майнового права на ОПВ є відокремлюваність його від суб'єкта цього права (обігоздатність).

Більшість ОПВ, такі, як винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки тощо, можуть бути відділені від правовласника – фізичної чи юридичної особи, і права на них можуть бути передані (продані) іншим особам.

Зазвичай оцінювання вартості майнових прав на ОПВ здійснюється з метою визначення: бази оподаткування підприємства; вартості прав на ОПВ, що вноситься до статутного капіталу підприємства; вартості виключних прав, що передаються на основі договору уступки прав чи ліцензійного договору; розміру компенсації, яку необхідно виплатити згідно з діючим законодавством правовласнику за порушення його виключних прав. Цей перелік не є вичерпним. Важливим є оцінювання прав на ОПВ з метою постановки їх на бухгалтерський облік, оцінювання у випадку приватизації підприємства, для застави, злиття, розділення, зміни форми власності підприємств тощо.

Розроблені методики розрахунку вартості винаходів, корисних моделей, промислових зразків, раціоналізаторських пропозицій, науково-технічної інформації, фірмового найменування та знаків для товарів разом з існуючими методиками розрахунку доходу від використання винаходів дають змогу визначати вартість найпоширеніших нематеріальних активів.

Використана література

1. Бутнік-Сіверський, О.Б. Економіка інтелектуальної власності [Текст] / О.Б. Бутнік-Сіверський. – К.: Інст. інт. власн. і права, 2009. – 296 с.
2. Вачевський, М.В. Соціально-економічні аспекти використання інтелектуальної власності в сучасних умовах. Теорія і практика: навч. посібник [Текст] / М.В. Вачевський. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 376 с.
3. Волков, О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності [підруч. третє видання] [Текст] / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
4. Дмитришин, В.С. Розпорядження майновими правами інтелектуальної власності в Україні: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів [Текст] / В.С. Дмитришин. – К.: Інст. інтел. власн. і права, 2008. – 248 с.
5. Дроб'язко, В.С. Право інтелектуальної власності: навч. посібник [Текст] / В.С. Дроб'язко, Р.В. Дроб'язко. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 512 с.
6. Йохна, М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посібник [Текст] / М.А. Йохна, В.В. Стаднік. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2005. – 400 с.
7. Крайнев, П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю: монографія [Текст] / П.П. Крайнев. – К.: Видавничий Дім “ІнЮре”, 2010. – 448 с.
8. Мендрул, А.Г. Оцінка стоимости нематериальных активов [Текст] / А.Г. Мендрул, В.С. Карцев. – К.: ООО “Полиграф-Информ”, 2007. – 264 с.
9. Микитюк, П.П. Інноваційна діяльність: навч. посібник [Текст] / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
11. Цыбулев, П.Н. Оценка интеллектуальной собственности [Текст] / П.Н. Цыбулев. – К.: Інст. інт. власн. і права, 2008. – 184 с.
12. Цибульов, П.М. Управління інтелектуальною власністю: монографія [Текст] / П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов, В.Г. Зінов. – К.: К.І.С., 2005. – 448 с.