

Міністерство освіти і науки України  
Харківський національний університет радіоелектроніки

Факультет інформаційно-аналітичних технологій та менеджменту  
(повна назва)

Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою  
(повна назва)

## АТЕСТАЦІЙНА РОБОТА Пояснювальна записка

рівень вищої освіти другий (магістерський)

Модель оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
(тема)

Виконав:  
студент 2 курсу, групи ЕКМ-19-1  
Шемшура В. А.  
(прізвище, ініціали)

Спеціальність 051 Економіка  
\_\_\_\_\_  
(код і повна назва спеціальності)

Тип програми освітньо-професійна  
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Освітня програма Економічна кібернетика  
(повна назва освітньої програми)

Керівник доц. Кирій В. В.  
(посада, прізвище, ініціали)

Допускається до захисту

Зав. кафедри \_\_\_\_\_ Полозова Т. В.  
(підпис) (прізвище, ініціали)

2020 р

Харківський національний університет радіоелектроніки

Факультет інформаційно-аналітичних технологій та менеджменту  
(повна назва)

Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою  
(повна назва)

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 051 Економіка  
(код і повна назва)

Тип програми освітньо-професійна  
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Освітня програма Економічна кібернетика  
(повна назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Зав. кафедри \_\_\_\_\_  
(підпис)

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ЗАВДАННЯ**  
НА АТЕСТАЦІЙНУ РОБОТУ

студентові Шемшури Вікторії Анатоліївні  
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Модель оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

затверджена наказом університету від 20 листопада 2020 р. № 1630 Ст.

2. Термін подання студентом роботи до екзаменаційної комісії 18 грудня 2020 р.

3. Вихідні дані до роботи Наукові літературні джерела, періодичні видання, фінансова звітність підприємства, законодавчо-нормативні акти, електронні джерела

4. Перелік питань, що потрібно опрацювати в роботі \_\_\_\_\_  
Вступ. 1 Теоретичні аспекти оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. 2 Аналіз харчової промисловості та функціонування підприємства ПрАТ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод». 3 Удосконалення системи оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання. Висновки. Перелік джерел посилання. Додаток.

5. Перелік графічного матеріалу із зазначенням креслеників, схем, плакатів, комп'ютерних ілюстрацій \_\_\_\_\_

1-2. Об'єкт, предмет, мета і завдання дослідження. 3. Класифікаційні ознаки інтелектуальної власності. 4. Методичні підходи визначення вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності. 5. Рекомендації щодо використання методичних підходів до вартісної оцінки різних видів ОІВ. 6. Способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. 7-9. Аналіз винахідницької діяльності та харчової промисловості в Україні. 10. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ПрАТ «ДООЕЗ». 11-13. Математична модель оцінки та комерціалізації. 14-15. Розрахунковий приклад.

6. Консультанти розділів роботи (п.6 включається до завдання за наявності консультантів згідно з наказом, зазначеним у п.1 )

Найменування розділу	Консультант (посада, прізвище, ім'я, по батькові)	Позначка консультанта про виконання розділу	
		підпис	дата

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретичні аспекти оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності	23.11.20-27.11.20	виконано
2	Аналіз харчової промисловості та функціонування підприємства ПрАТ «ДООЕЗ»	28.11.20-02.12.20	виконано
3	Науково-методичне забезпечення оцінки об'єктів інтелектуальної власності	03.12.20-10.12.20	виконано
4	Оформлення атестаційної роботи	11.12.20-13.11.20	виконано
5	Перевірка атестаційної роботи на плагіат	13.12.20-14.12.20	виконано
6	Підготовка доповіді та ілюстративного матеріалу	15.12.20-16.12.20	виконано
7	Рецензування атестаційної роботи	16.12.20-17.12.20	виконано

Дата видачі завдання 23 листопада 2020 р.

Студент \_\_\_\_\_  
(підпис)

Керівник роботи \_\_\_\_\_ доц. Кирій В. В  
(підпис) (посада, прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

Атестаційна робота: 99 с., 16 табл., 12 рис., 51 джерел, 2 додатка.

### ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІТЬ, МЕТОДИ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ, КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ, МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ.

Об'єкт дослідження – процес оцінки об'єктів інтелектуальної власності підприємства.

Предмет дослідження – методи оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності підприємства.

Метою роботи є обґрунтування теоретико-методичних засад та удосконалення методичних підходів щодо формування методів оцінювання інтелектуальної власності та способів її комерціалізації.

Розглянуто теоретичні аспекти оцінювання та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності підприємства. Досліджено визначення науковців терміну «інтелектуальна власність підприємства». Проведено аналіз методів оцінки та способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Надано загальну характеристику діяльності ПрАТ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод», проведено аналіз його фінансово-економічного стану. Обґрунтовано специфічні особливості вибору підходів та методів оцінки та способів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та їх ефективність для різних видів інтелектуальної власності. Запропоновано модель оцінки об'єктів інтелектуальної власності, здійснено числове розв'язання задачі. Отримані результати дослідження можуть бути використані суб'єктами господарювання, для вдосконалення методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності та процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар.

## **ABSTRACT**

Master thesis: 99 pages, 16 tables, 12 figures, 51 sources, 2 appendix.

**INTELLECTUAL PROPERTY, METHODS OF VALUATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS, COMMERCIALIZATION, MATHEMATICAL MODEL.**

Object of research – the process of assessing the intellectual property of the enterprise.

Subject of research – methods of valuation and commercialization of intellectual property of the enterprise.

The purpose of the work is to substantiate the theoretical and methodological principles and improve methodological approaches to the formation of methods of valuation of intellectual property and methods of its commercialization.

Theoretical aspects of valuation and commercialization of intellectual property of the enterprise are considered. The definition of the term "intellectual property of the enterprise" has been studied by scientists. An analysis of approaches and methods of valuation and methods of commercialization of intellectual property. The general characteristic of activity of PJSC «Dnepropetrovsk oil extraction plant» is given, the analysis of its financial and economic indicators is carried out. The specific features of the choice of approaches and methods of assessment and methods of commercialization of intellectual property and their effectiveness for different types of intellectual property are substantiated. The model of intellectual property estimation is offered, the numerical solution of a problem is carried out. The obtained research results can be used by business entities to improve the methods of intellectual property valuation and the process of transforming the results of intellectual labor into a marketable product.

## ЗМІСТ

Вступ.....	7
1 Теоретичні аспекти оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.....	10
1.1 Концептуальні підходи до визначення сутності поняття «інтелектуальна власність».....	10
1.2 Класифікаційна характеристика видів та результатів об'єктів інтелектуальної діяльності.....	15
1.3 Загальна характеристика методів оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності .....	18
2 Аналіз харчової промисловості та функціонування підприємства ПрАТ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод».....	44
2.1 Аналіз показників винахідницької активності в Україні .....	49
2.2 Загальна характеристика харчової промисловості України.....	55
2.3 Загальна характеристика та аналіз стану ПрАТ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод».....	57
3 Удосконалення методики оцінювання об'єктів інтелектуальної власності на підприємствах харчової промисловості.....	64
3.1 Комплексний підхід до оцінювання ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності .....	64
3.2 Практична реалізація моделі оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності .....	76
Висновки .....	92
Перелік джерел посилання .....	95
Додаток А. Розрахунок прогнозуючої вартості інтелектуальної власності ....	100
Додаток Б Копії публікацій.....	101

## ВСТУП

У сучасному суспільстві інтелектуальна власність є однією з основ його багатства. Саме вона визначає конкурентоспроможність економічних систем та є важливий ресурсом для її розвитку. Теперішня економіка базується на інформації та знаннях, інтелектуальна власність стає головним ресурсом підприємства, ключовою складовою його інноваційного розвитку та забезпечення конкурентних переваг.

Сьогодні ефективність діяльності суб'єктів господарювання залежить від матеріальних та інтелектуальних (нематеріальних) ресурсів, які відображають їх виробничий потенціал як вартісну складову нових товарів (послуг), технологій та взаємовідносин із підрядниками. Необхідність визначення вартості інтелектуальної власності, що належить державним, муніципальним та приватним структурам, пов'язана з переходом систем управління до ринкових умов.

Комерційне використання об'єктів інтелектуальної власності свідчить про необхідність у розробці наукових методів, які визначають процес узгодження інтересів конкретних продавців та покупців об'єкта інтелектуальної власності з точки зору вартості інтелектуальної власності, а також конкретних методичних вказівок для розв'язання проблеми.

Методи оцінки прав інтелектуальної власності викликав інтерес багатьох вчених. До цього часу вітчизняні та зарубіжні економісти опублікували велику кількість праць з цих питань. Ці економісти провели велику роботу для вирішення проблеми оцінки інтелектуальної власності: Б. С. Антімонов, М. М. Богуславський, Е. П. Гаврилов, М. В. Гордон, Ю. Г. Матвеев, В. І. Серебровський, Е. А. Флейшиц, М. В. Вачевський, І. О. Макаренко, О. Д. Святоцький, П. М. Цибульов, Т. Стюарт, Л. Едвінсон, М. Мелоун та інші. Аналіз їх наукових публікацій показує, що оцінка та

облік прав інтелектуальної власності та механізми визначення авторської винагороди повністю вивчені. Однак ефективного визначення методу комерціалізації ІВ не існує.

Для більш детального розуміння процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності необхідно подальше вивчення теоретичні та практичні проблеми, пов'язані з розробкою, впровадження інтелектуальних продуктів та послуг, їх вдосконаленням та значенням продуктів та послуг інтелектуальної власності сьогодні. Відповідно недостатня розробленість проблем цієї галузі, а ще її науково-практичне значення визначили вибір теми цієї роботи, її мету та головні завдання.

Об'єктом дослідження є процес оцінки об'єктів інтелектуальної власності підприємства.

Предметом дослідження є методи оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності підприємства.

Метою роботи є обґрунтування теоретико-методичних засад та удосконалення методичних підходів щодо формування методів оцінювання інтелектуальної власності та способів комерціалізації. Для досягнення мети постає необхідність вирішення таких завдань в роботі:

- теоретично обґрунтувати основні об'єкти інтелектуальної власності (подання визначення та виділення основних рис, характеристика видову класифікацію об'єктів інтелектуальної власності);
- проаналізувати існуючі підходи та методи оцінювання об'єктів інтелектуальної власності;
- охарактеризувати шляхи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності;
- проаналізувати сучасний стан винахідницької діяльності в Україні;
- розробити економіко-математичну модель оцінки об'єктів інтелектуальної власності та спосіб комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності;

– провести розрахунок моделі оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності та форми їх комерціалізації в харчовій промисловості.

Методичною основою для проведення дослідження є вітчизняні та іноземні джерела: монографії, збірники та навчальні посібники з інтелектуальної власності, статті в періодичних виданнях і тези доповідей на наукових конференціях, звіти дослідницьких компаній, аналітичні матеріали, офіційна статистична звітність підприємства, галузеві веб-ресурси і профільні інтернет-видання, також законодавство України.

Для досягнення поставлених у роботі цілей використовуються такі методи: діалектичного, абстрактно-логічного і системного аналізу (теоретичне узагальнення та систематизація основ інтелектуальної власності, формування висновків); економіко-математичний (розробка моделі формування доходу від використання об'єктів інтелектуальної власності), розрахунково-конструктивний, порівняння (аналіз стану використання об'єктів інтелектуальної власності суб'єктів господарювання); синтезу (розробка організаційно-економічного механізму управління інтелектуальною власністю) та інші загальноприйняті методи економічного дослідження.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні положення та практичні результати проведених досліджень, висновки та рекомендації, які викладені в роботі, доповідались на 1-ій Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта» (Харків, 2020).

Публікації. Результати досліджень опубліковано у 2 наукових працях, у тому числі в 1 статті (у співавторстві) у колективній монографії та у 1 тезах доповідей на конференції.

# 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ТА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

## 1.1 Концептуальні підходи до визначення сутності поняття «інтелектуальна власність»

В контексті приєднання України до міжнародного співтовариства та переходу від планової економіки до ринкової, результати людської (творчої) праці стають все більш важливими у соціально-економічному та соціальному розвитку, включаючи винаходи, корисні моделі, промислові зразки, літературу, наукові та художні роботи, інформаційні бази даних, комп'ютерні програми, технічні документи, виробнича таємниця тощо. Ці та інші результати розумової праці мають назву «об'єкти інтелектуальної власності».

Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), яка була прийнята у Стокгольмі 14 липня 1967 року, вперше вжила термін «інтелектуальна власність». Хоча «Стокгольмська конвенція» чітко не дає визначення поняттю «інтелектуальна власність», відтоді цей термін став загальноприйнятим та поширювався у міжнародних конвенціях та законодавстві багатьох країн [1, с. 13].

Тому, в найбільш широкому розумінні, ВОІВ вважає, що інтелектуальна власність, за визначенням – це закріплені законом права, які є результатом інтелектуальної діяльності у галузях промисловості, науки, літератури та мистецтва [2].

Багато вчених вважають, що права інтелектуальної власності є результатом ідей, творчості, винаходів, технологій та їх комерційного застосування [2-4]. Інший підхід інтерпретацію тлумачення інтелектуальної власності як частини економічної категорії «власність» виявлено у працях науковців, які вважають, що саме власність є визначальною категорією й

ознакою [5]. В якості юридичної категорії поняття «власність» зводиться до прав власності, оскільки відносини економічної власності регулюються природним правом за законодавством [6]. Інші вчені розглядають права інтелектуальної власності як особливу форму соціальних відносин з точки зору соціальної філософії, які виникають з приводу розпорядження об'єктами, а її структура визначається патентами чи авторським свідоцтвами [8].

Деякі дослідники вважають, що процес комерціалізації результатів інноваційної діяльності дають можливість розглядати інтелектуальну власність і як товар (як нематеріальний актив), і як капітал (витрати на освіту та вкладання у нематеріальні активи) [7].

Відповідно до Цивільного кодексу України (стаття 418), інтелектуальна власність тлумачиться як «право особи на результат інтелектуальної власності, творчої діяльності чи інших об'єктів інтелектуальної власності, визначених цим кодексом та іншими законами». [9]. Визначення містить переважно юридичний підхід до пояснення терміну «інтелектуальної власності», яка пов'язується із правами на результати творчої та інтелектуальної діяльності людини. Такого підходу дотримуються ряд вітчизняних та зарубіжних вчених [3–5]. З. В. Пічкурова вважає, що всі трактування прав інтелектуальної власності в юридичних каналах значно зменшили їх зміст та значення в умовах сучасного економічного розвитку, обмеживши їх конкретними об'єктами, зареєстрованим у визначеному законом порядку, звертають увагу, передусім, на матеріальну форму вираження певної ідеї і не мають вирішального значення для виявлення її сутності як економічної категорії [6]. Далі вчений зазначає, що підходи «...за ознакою економічної спрямованості, як, власне, і погляди в межах юридичного підходу, є дещо односторонніми та звуженими». У цій інтерпретації основна увага приділяється основним компонентам категорії «власність»: володіння – використання – розпорядження існуючими

об'єктами інтелектуальної власності, ігноруючи особливості процесу створення об'єктів інтелектуальної власності та його економізації» [12].

Узагальнюючи всі методи визначення терміну інтелектуальної власності, можна стверджувати, що інтелектуальна власність – це сукупність відносин, щодо володіння, користування та розпорядження результатами інтелектуальної діяльності людини в галузі науки, технологій, літературно-мистецької діяльності. У процесі вивчення природи інтелектуальної власності очевидно, що її тлумачення є можливим лише з точки зору знань, творчості, розумової діяльності, інтелектуальної діяльності (праця), науково-технічної діяльності, інтелектуального капіталу, інтелектуальної продукції, а також іншими поняттями, які з нею тісно пов'язані.

Отже, з економічної точки зору інтелектуальну власність можна трактувати як сукупність результатів інтелектуальної діяльності людини, які можуть принести економічну вигоду, і використання яких має взаємозв'язок між володінням та розпорядженням.

Поглиблене дослідження наукової літератури дозволяє деталізувати класифікацію інтелектуальної власності, задля подачі ще більш детального опису властивостей та аналізу її значення. Найбільш загальна класифікація інтелектуальної власності представлено в табл. 1.1, де детально описуються інтелектуальна власність за різноманітними класифікаційними властивостями.

Таблиця 1.1 – Класифікаційні ознаки інтелектуальної власності

Класифікаційні ознаки 1	Характеристика 2
За характером творчої діяльності щодо створення	Інтелектуальна власність науково-технічної сфери, інтелектуальна власність літературно-художньої сфери
За кількістю суб'єктів (творців, володарів)	Колективна інтелектуальна власність, індивідуальна інтелектуальна власність
За юридичним статусом суб'єкта	Інтелектуальна власність юридичних, інтелектуальна власність фізичних осіб
За формою власності	Приватна, колективна та державна інтелектуальна власність

Продовження таблиці 1.1

1	2
За видом охоронного документа	Об'єкт інтелектуальної власності, що охороняється патентом (винаходи, промислові зразки, селекційні досягнення), об'єкт інтелектуальної власності, що охороняються свідоцтвом (корисні моделі, товарні знаки, знаки обслуговування, зазначення місця походження товару, бази даних тощо), об'єкт інтелектуальної власності, що не потребують охоронного документу (літературні твори, твори мистецтва, ноу-хау тощо)
За сутнісною компонентою, що переважає в розумінні змісту	Інтелектуальна власність як економічна, юридична, соціальна, філософська та етична категорія
За сферою використання	Інтелектуальна власність виробничої, інтелектуальна власність невиробничої сфери
За участю в діяльності суб'єктів господарювання	Функціонуюча інтелектуальна власність (об'єкт інтелектуальної власності, використання яких приносить дохід), нефункціонуюча (об'єкт інтелектуальної власності, які можуть бути використані в майбутньому)
За участю у формуванні активів підприємства	Інтелектуальна власність, що відображається у складі необоротних матеріальних активів у балансі підприємства, інтелектуальна власність, що не відображається.
За джерелами походження	Інтелектуальна власність, створена працівниками підприємства, інтелектуальна власність, створена працівниками підприємства сумісно з іншими суб'єктами господарювання, інтелектуальна власність, отримана від інших суб'єктів господарювання (на платній чи безоплатній основі)
За ступенем відчуження	Інтелектуальна власність, права на яку можуть бути передані у повне використання іншому суб'єкту, інтелектуальна власність, права на яку частково передані у використання іншому суб'єкту
За рівнем використання	Інтелектуальна власність, що не відображається у складі необоротних матеріальних активів в балансі підприємства, що використовується на рівні підприємства, на регіональному, на національному рівні та на міжнародному рівні

Сьогодні багато компаній розглядають інтелектуальну власність як цінний ресурс, котрий має накопичуватись, зберігатись, використовуватись й захищатись як будь-який інший тип власності.

Для отримання інформації, необхідної для виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання, створюється бухгалтерська інформаційна система – істотний інструмент управління їхньою діяльністю в ринкових умовах [6]. Інтелектуальна власність суб'єктів господарювання стає дедалі важливим активом, реальну вартість якого не завжди можуть відобразити принципи бухгалтерського обліку. Особливо це відноситься до галузей, де ключову роль відіграють не будівлі й обладнання, а прибутковість патентів, товарних знаків, авторських прав та інших нематеріальних активів [12].

Слід зазначити, що всі підприємства, незалежно від форм власності, повинні формувати стратегії інтелектуальної власності в рамках свого корпоративного планування та реалізовувати наступну політику щодо цього:

- сформулювати власний портфель об'єктів інтелектуальної власності;
- здійснити комплексний та надійний захист прав об'єктів інтелектуальної власності;
- запобігати порушення прав чужої інтелектуальної власності;
- знайти шляхи комерціалізації продуктів знань.

Для теоретичного розуміння ефективності цих заходів необхідно виявити та переформувати проблеми, яку можуть вирішити ті чи інші подібні заходи. Як зазначено раніше, інтелектуальна власність суб'єкта господарювання є невід'ємною частиною його інтелектуального капіталу і має всі свої характеристики. Сьогодні актуальним завданням на практиці для багатьох компаній є комерціалізація інтелектуальної власності – це використання інтелектуальної власності в господарській діяльності суб'єкта господарювання з економіко-фінансових позицій, що виникає на умовах

договірних відносин, тобто перетворення її в товар [7]. У процесі комерціалізації інтелектуальної власності в ринкових відносинах необхідно розглядати її у вигляді товару і капіталу. Від успішного вирішення цих проблем залежить можливість досягнення кінцевих позитивних результатів інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

## 1.2. Класифікаційна характеристика видів та результатів інтелектуальної діяльності

У наш час інтелектуальна діяльність перетворюється на головну силу для активного розвитку суспільства та стає основним фактором економічного процвітання 21 століття.

Сьогодні інтелектуальна діяльність виступає найважливішою формою життєдіяльності особи тому, вона є базовим елементом процесу розробки інтелектуального продукту та інтелектуального капіталу, рушійна сила удосконалення людської цивілізації.

Системи управління правами інтелектуальної власності забезпечують надання тимчасових виняткових прав винахідникам і тим самим збільшити свої шанси на досягнення окупності часто значних стартових інвестицій, які їм необхідні, щоб зробити для створення інноваційних продуктів і доведення їх до ринку.

Інтелектуальні системи прав власності повинні також досконало забезпечувати можливість новаторам у діяльності продажу, ліцензування або передачі права на свої інновації іншим суб'єктам, які можуть бути краще поміщені, щоб експлуатувати їх.

Однак необхідно знайти баланс між необхідністю надання тимчасових виняткових прав новаторам, з тим щоб вони могли окупити свої інвестиції, а також необхідність зробити нові знання доступними для використання майбутніми новаторами і конкурентами.

Добре продуманий функціонуючий режим інтелектуальної власності не є самоціллю, а засобом підвищення інноваційного потенціалу і конкурентоспроможності економіки. Політики повинні забезпечити, щоб практика і політика, які спрямовані на глобальний розвиток та поліпшення режиму ІВ відповідали дійсності та були інтегровані в більш широкі зусилля щодо вдосконалення політики, заохочення інноваційних нормативно-правових рамок та сприяння конкурентоспроможності в ринкових відносинах.

Ефективність режиму інтелектуальної власності залежить в значній мірі від прогресу, досягнутого в області розробки і управління національних інноваційних систем, створення сприятливих рамкових умов для фінансування інноваційної діяльності, а також просування інноваційних підприємців і малих і середніх підприємств.

Інтелектуальна діяльність включає два пов'язаних між собою аспектів репродуктивного та творчого.

Перший – базується на розв'язанні стандартної проблеми та досягненні бажаного ефекту, використовуючи відомі алгоритми та стандартні інструменти; інший – базується на вирішенні відповідних нестандартних завдань, які потребують розробки унікальних або нестандартного застосування відомих засобів у нових ситуаціях та новим призначенням, яких раніше не було аналогів.

Головна ціль творчої праці людини полягає у створенні та впровадженні інновацій, а її результатом є не тільки новітній інтелектуальний продукт, але й інтелектуальний вдосконалення особистості. В результаті поєднання творчої і репродуктивної складових, інтелектуальна

діяльність виражається у певних результатах, тобто інтелектуальних продуктах. Слід також підкреслити, що без мінімальних творчих зусиль у світі не з'являться жодні творчі результати та інтелектуальний продукт. Звичайно, не вся інтелектуальна діяльність є творчою працею та не всякий творчий результат – є продуктом інтелектуальної діяльності.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що широке поняття інтелектуального продукту – це нові знання, які передаються у вигляді інформації. У науковій та технічній галузі інтелектуальна творчість – це об'єктивні знання про природу, матеріальні цінності людини у різних проявах та галузях; щодо художньо-мистецької творчості – це особливе суб'єктивне сприйняття та зображення внутрішнього світу людини та навколишнього середовища [7, с. 92]. Т. Стюарт наголошує на наступному, що інтелектуальна діяльність, яка вважається сутнісною основою розробки інтелектуального продукту, включає до свого складу такі два ключових аспекти, а саме: її процес полягає у якісному відтворенні персоніфікованого інтелектуального капіталу та інтелектуального розвитку будь-якої особистості (рис. 1.1), для яких характерна велика значимість, як основних мотиваційних факторів трудової діяльності [9, с. 37].



Рисунок 1.1 – Результати інтелектуальної діяльності як мотиваційний чинник трудової активності [11, с. 98]

Результатами інтелектуальної діяльності, які потребують правового захисту є такі об'єкти інтелектуальної власності як об'єкти літературно-художньої власності, об'єкти промислової власності та засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу товарів і послуг.

На підставі цього можна дійти висновку, що загальне поняття інтелектуального продукту – це нові знання, які передаються у вигляді інформації. В сферах науки та техніки інтелектуальної творчості – це об'єктивні знання про природу, матеріальні цінності людини у різних проявах та галузях; щодо художньо-мистецької творчості – це особливе суб'єктивне сприйняття та зображення внутрішнього світу людини та навколишнього середовища [9, с. 92].

З кожним днем інтелектуальні продукти стають все більш корисними та вигідними для виробників тому, що лише вони являються основою виробничих інновацій. Також ними зацікавлені споживачі, які прагнуть задовольнити свої бажання. Необхідно акцентувати більше уваги на інформації, що результати інтелектуальної праці мають дуже велику споживчу цінність, корисність, створені для задоволення людських потреб, що є найбільш конкурентоспроможною особливістю товару на ринку.

### 1.3 Загальна характеристика методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності

Найвідповідальнішою складовою механізму комерціалізації технологічної продукції є оцінка вартості її об'єктів, що є відповідною основою для визначення та доведення економічної ефективності впровадження розумних технологій в економічний обіг. Оцінка інноваційної продукції, досягнень науки і техніки та результатів інноваційної роботи є однією з найважливіших економічних категорій.

Коректне вимірювання та оцінка результатів господарської діяльності є основною задачею бухгалтерського обліку, визначення об'єктивних результатів виробничої діяльності промислового підприємства. Аналіз показує, що на сьогодні в економічній літературі існує значна кількість методів визначення оцінки, серед яких переважно економічний та бухгалтерський.

Економічний метод передбачає оцінку ринкових цін якомога ближчу до фактичної ситуації. Метод обліку полягає в обчисленню оцінки на основі методу витрат. Економічний метод корисний для розуміння природи оцінки, обліку – допомагає зрозуміти логіку та послідовність їх розрахунків.

Сьогодні розвиток теорії оцінки та методологічних принципів вважається одним з найважливіших завдань в теорії бухгалтерського обліку. Оцінка інтелектуальної власності є однією з найбільш актуальних і водночас однією з найбільш суперечливих питань.

Проведений аналіз методичних підходів та практичне дослідження визначення вартісної оцінки інтелектуальних технологій показує, що поки не існує прийнятого методу розрахунку вартості інтелектуального продукту, який можна використовувати за будь-яких умов до кожного об'єкту інтелектуальної власності.

Переважно для оцінки інтелектуальних технологій використовується Національний стандарт 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 № 1185 рекомендує використовувати признані в національній та міжнародній практиці методичні підходи представлені на рис. 1.2 [8, 9].

Для того, щоб визначити переваги та недоліки кожного методу, ми вважаємо необхідним навести його функції та розрахункові характеристики.



Рисунок 1.2 – Методичні підходи визначення вартісної оцінки об’єктів інтелектуальної власності

Витратний підхід до оцінки інтелектуальних технологій заснований на економічних принципах заміщення і рівноваги цін. Переважно, він забезпечує розрахунок суми, яка може компенсувати ліцензіару майбутні вигоди від прав інтелектуальної власності, якими вона може володіти.

Якщо ціна технології таких вихідних пакетів встановлюється за ціною, яка перевищує поточну вартість майбутніх економічних вигод покупця (ліцензіата) від володіння технологічним продуктом, то така продукція не зможе знайти свій попит. І навпаки, якщо масштаб майбутніх вигод перевищує ціну, то попит на технологію буде великим і ринок встановить кращу відповідність між ціною технології і майбутніми економічними вигодами від її використання. Отже, комерційний потенціал технічного активу формується відповідно до майбутніх економічних вигод від володіння ним.

Оскільки інтелектуальна власність зазвичай не продається як матеріальний актив на ринку, ми не можемо розглядати поточну ринкову ціну як трамплін для використання методу витрат. Отже, цей метод вимагає проведення підприємством розрахунків з відновлення та відтворення запатентованої технології, яка підлягає оцінці:

- вартість відтворення – це вартість виготовлення аналогічної копії запатентованої технології;

– вартість заміни – це вартість технологічного продукту з еквівалентною даній технології корисністю, який виконує ті ж функції, але може виконати необхідні завдання по іншому.

Економічний зміст цього підходу полягає у визначенні сучасної (поточної) ринкової вартості оцінюваної власності з урахуванням всіх витрат, необхідних для її створення, включаючи прибуток розроблювача.

Базовий аналіз залежності, який може бути використаний для визначення вартості інтелектуальної технології методом витрат, як показано нижче:

$$V_{\text{витр}}^{\text{OIB}} = K_{\text{мор}} \times K_{\text{знач}} \times \sum_{t=0}^{t=T} C_t^{\text{OIB}} \times I \times (1 + q)^t, \quad (1.1)$$

де  $V_{\text{витр}}^{\text{OIB}}$  – вартісна оцінка інтелектуальної технології (об'єкта інтелектуальної власності), яка визначається з використанням витратного методу;

$K_{\text{мор}}$  – коефіцієнт, який вказує ступінь морального старіння інтелектуальної технології ( $K_{\text{мор}} = \frac{T_{\text{факт}}}{T_{\text{повн}}}$ );

$T_{\text{факт}}$  – фактичний термін використання інтелектуальної технології;

$T_{\text{повн}}$  – повний (розрахунковий, нормативний) період використання інтелектуальної технології;

$K_{\text{знач}}$  – складний науковий коефіцієнт практичності (важливості), що в більшості випадків визначається експертною оцінкою;

$t$  – рік витрат ( $t = 1 \dots T$ );

$T$  – весь період протягом якого проводилися роботи по розробці інтелектуальної технології;

$C_t^{\text{OIB}}$  – витрати на розробку інтелектуальної технології (фінансування розробником НДР, технологічної підготовки виробництва і т. ін.) в  $t$ -му році

(зазвичай в  $C_t^{OIB}$  включаються і витрати на правову охорону об'єктів творчої праці);

$I$  – індекс інфляції (визначається як відношення індексу цін на дату оцінки до індексу цін в  $t$ -му році);

$q$  – розмір ставки прибутковості за аналогічними інвестиціями.

Метод витрат застосовується до тих інтелектуальних технологій, які розробляє продавець (він є і розробником, і власником технології), і ці технології не мають ефективного ринку (НДДКР, спеціальні програмні продукти тощо). Витратний підхід також використовується при оцінці вартості інтелектуальних технологій, якщо неможливо знайти об'єкт-аналог, немає досвіду реалізації такого об'єкта або прогноз майбутнього доходу нестабільний.

Розглянемо найбільш розповсюджені на практиці методи витратного підходу до оцінки інтелектуальних технологій рис. 1.3.

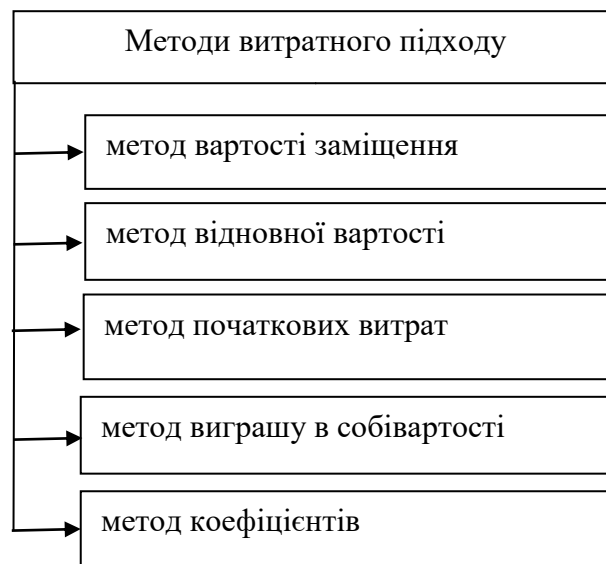


Рисунок 1.3 – Перелік методів витратного підходу

Метод вартості заміщення використовується для оцінки інтелектуальної власності, яка може бути замінена та заміна є економічно доцільною. Суть оцінки полягає в визначенні витрат на створення ОІВ,

аналогічного об'єкту оцінки, у ринковій ціні, що існує на день проведення оцінки, з урахуванням амортизації об'єкту оцінки. Розрахунок базується на припущенні, що покупець не буде платити більше за цей товар, ніж за інший товар із подібною корисністю. Отже, в цьому випадку в основу вартості кладуть видатки (з урахуванням прибутку) на створення об'єкта, що володіє корисністю, аналогічною об'єкту оцінки. Тобто, метод вартості заміщення базується на вартості (включаючи прибуток), яка використовується для створення об'єкта з корисністю, подібною до об'єкта оцінки. Іншими словами, метод заміщення передбачає, що інтелектуальна технологія створюється за нинішньою ціною за сучасних умов, функціонально схожа, але не є копією вихідної технології.

Метод відновної вартості полягає у визначенні теперішньої вартості витрат за ринковою ціною на дату оцінки, при використанні тих самих матеріалів та технологій, а також врахування амортизації об'єкта оцінки для створення такого самого об'єкта, як об'єкт оцінки. Виходячи з цього, враховується вартість (включаючи прибуток) створення того самого об'єкта в сучасних умовах (розрахована за сучасними цінами).

Метод прямого відтворення передбачає, що інтелектуальна технологія повинна бути скопійована за поточною ціною, тобто всі витрати розраховуються відповідно до її поточного стану, щоб скопіювати один і той же технологічний продукт у сучасних умовах.

Метод коефіцієнтів – базується на оцінці важливих коефіцієнтів об'єктів інтелектуальної власності (коефіцієнт ефективності, коефіцієнт корисності, коефіцієнт широти використання, коефіцієнт зносу тощо) та застосування показників економічного стану (індекс інфляції, дефляція) середовища споживання продуктів знань).

Метод виграшу в собівартості охоплює в собі елементи як витратного, так і порівняльного підходу. Ці методи визначають вартість технологічної продукції за допомогою розрахунку економії на витратах при його

споживанні в умовах експлуатації. Цей метод застосовується лише тоді, коли є два подібних типи продукції або два методи виробництва (процеси) одного і того ж товару з точки зору технічних та економічних показників. Модель для визначення вартості оціненої інтелектуальної технології :

$$V_{\text{витр}}^{\text{ОІВ}} = \Pi_{\text{ОІВ}} - \Pi_{\text{баз}}, \quad (1.2)$$

де  $\Pi_{\text{баз}}$  – прибуток отриманий за основних виробничих умов без використання інтелектуальної технології;

$\Pi_{\text{ОІВ}}$  – прибуток отриманий при використанні інтелектуальної технології. Розмір прибутку  $\Pi_i$  по  $i$ -му товару, який буде визначатися як  $\Pi_{\text{баз}}$  або як  $\Pi_{\text{ОІВ}}$ , що використовується в моделі (1.2) рекомендується визначати з використанням наступної залежності [13]:

$$\Pi_i = \frac{\sum_{t=0}^{t=T} \Pi_{it}}{(1+\lambda^t)} = \frac{\sum_{t=0}^{t=T} (\Pi_{it} - C_{it}) \times N_{it}}{(1+\lambda^t)}, \quad (1.3)$$

де  $\Pi_{it}$  – прибуток отриманий підприємством в  $t$ -му році від виробництва та реалізації  $i$ -го товару;

$\Pi_{it}$ ,  $C_{it}$  – відповідно, ціна та собівартість одиниці  $i$ -го товару в  $t$ -му році;

$\Pi_{it}$  – обсяг реалізації  $i$ -го товару в  $t$ -му році;

$\lambda$  – коефіцієнт дисконтування;

$T$  – термін виробництва та реалізації  $i$ -го товару.

Характеристикою витратного підходу і його методи в цілому є те, що вони можуть досить точно визначити вартість інтелектуальної технології, скільки можуть розрахувати фактичні витрати на її розробку. Крім того, це єдиний підхід, який дозволяє розрахувати по елементну оцінку витрат на розробку ОІВ. Витратний підхід, на наш погляд, слід використовувати у відношенні до технологічних продуктів, які не передбачають отримання прибутку, які є унікальними і не продаються.

Метод витрат широко застосовується для визначення бази оподаткування: вони можуть ефективно оцінювати певні частини бізнесу, ліквідацію компаній та їх страхування, а також приватизацію державних підприємств.

Цей метод дає змогу поставити об'єкт оцінки на рахунок і ввести баланс, оскільки нематеріальні активи мають високу вартість, тому він може значно збільшити ринкову вартість компанії. Ризик визначення вартості цього методу менший, оскільки цей метод базується на фактичних витратах, а не на порівнянні продажів подібних об'єктів, оскільки більша частина цієї інформації закрита, а не визначає майбутні доходи, об'єкт може не досягти очікуваних цілей і компанія отримає менше доходу, ніж очіувалося [10, 12].

Основними недоліками використання методів витрат для оцінки розумних технологій є:

- балансова вартість нематеріального активу майже ніколи не буде відповідати його ринковій вартості;
- оцінка, проведена цим методом, лише повторює вартість і не приносить прибутку;
- не розглядає майбутні переваги та переваги використання продуктів знань і фактично не використовує інформацію про перспективи ринку інтелектуальної власності;
- зіткнеться з великими труднощами при обчисленні амортизації об'єкта оцінки, особливо коли технічний виріб використовується тривалий час (як правило, понад 5 років);
- не враховуються ризик отримання ліцензіатом економічних переваг технологічного продукту;
- не враховуються соціальні стандарти та демографічні тенденції;
- у деяких випадках існує невідповідність між вартістю створення нового об'єкта оцінки та вартістю копіювання старого об'єкта, тобто розробити новий об'єкт дешевше, ніж відновити старий об'єкт;

– витратний метод не підходить для виробництва нових продуктів із використанням розрахункових ОІВ.

За методом доходу (прибутку) вартість інтелектуальної власності оцінюється як теперішня вартість майбутнього економічного доходу, пов'язаного із володінням продуктом знань протягом очікуваного терміну корисного використання, що визначається, і визначається шляхом обчислення теперішньої вартості очікуваного майбутнього доходу.

Економічний дохід може включати грошові доходи, отримані завдяки продуктам знань, включаючи роялті, та економію витрат на використання розумної технології для виробництва продукції. Різні методи оцінки залежатимуть від природи нематеріальних активів, стабільності та характеру доходу, об'єктивних умов та обставин споживання технологічної продукції (рис.1.4).

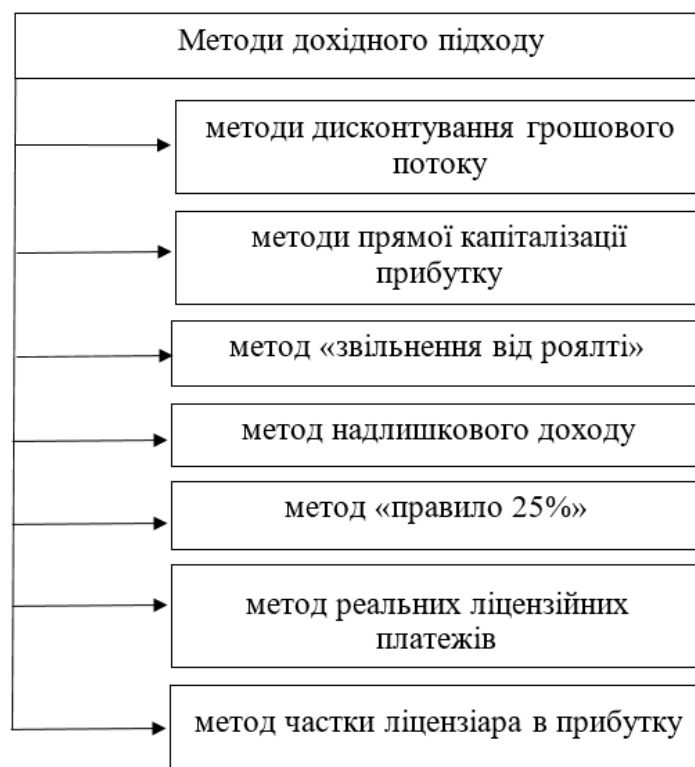


Рисунок 1.4 – Перелік методів дохідного (прибуткового) підходу

Суть методу прибутку (доходу) полягає у визначенні вартості розумної технології як теперішньої вартості майбутнього доходу, отриманого за допомогою інтелектуальної технології. Застосування методу доходу базується на визначенні величини прибутку, пов'язаного з оцінюваним активом; ставці капіталізації (або дисконтування), яка враховує ризики, пов'язані з прибутковістю відповідної інтелектуальної технології та кінцевим економічним терміном її корисного використання.

Основою цього методу є принцип внеску: для отримання додаткових виробничих ресурсів ОІВ підприємці розраховують отримати додатковий дохід або прибуток, використовуючи їх у власному виробництві. Ці доходи становитимуть частину сукупного доходу, отриманого від використання всіх виробничих факторів (праці, основних фондів тощо). Додатковий дохід від використання прав інтелектуальної власності може бути викликане двома причинами. З одного боку, використання ОІВ може поліпшити якість продукції, що збільшить ціни на продукцію та отримає додатковий прибуток при фіксованому рівні витрат. З іншого боку, шляхом зменшення витрат (шляхом збільшення продуктивності праці, економії матеріалів тощо), дохід або прибуток можна збільшити без підвищення цін [10, 12]. У формальній формі модель розрахунку витрат на розумну технологію, заснована на методі доходу має наступний вигляд [13]:

$$B_{\text{дохід}}^{\text{ОІВ}} = \sum_{t=0}^{t=T} (\Pi_t - B_t) \times I \times (1 + i)^{-t}, \quad (1.4)$$

де  $B_{\text{дохід}}^{\text{ОІВ}}$  – вартість інтелектуальної технології, розраховані на основі дохідного підходу;

$\Pi_t$  – чистий прибуток (після оподаткування), що розраховується в  $t$ -му році на період експлуатації інтелектуальної технології;

$B_t$  – витрати, пов'язані з експлуатацією інтелектуальної технології;

$t$  – порядковий номер року, в якому дохід отримувався за допомогою технології;

$i$  – ставка дисконтування;

$T$  – термін дії права ОІВ при купівлі-продажу патенту (при купівлі-продажу ліцензії – термін дії ліцензійного договору).

Насправді базова модель (1.4) методу доходу залежить від об'єктивних обставин створення та використання розумної технології, яка може бути перетворена на кілька різновидів відповідно до конкретного методу розрахунку, що використовується в методі доходу.

Метод прямої капіталізації частки прибутку за допомогою інтелектуальних технологій базується на припущенні, що річні грошові потоки рівні. Вартість інтелектуальної технології  $V_{\text{дохід}}^{\text{ОІВ}}$  розраховується за такою моделлю [13]:

$$V_{\text{дохід кап}}^{\text{ОІВ}} = (\Pi^{\text{ОІВ}} - V_{\text{серед}}^{\text{ОІВ}}) \times K_{\text{кап}}, \quad (1.5)$$

де  $\Pi^{\text{ОІВ}}$  – чистий прибуток (після оподаткування), завдяки використанню інтелектуальної технології;

$V_{\text{серед}}^{\text{ОІВ}}$  – середні витрати, пов'язані з використанням інтелектуальної технології (витрати на підтвердження дійсності захисного документа, витрати на заповнення технології знань, витрати на товарний знак, вартість реклами тощо);

$K_{\text{кап}}$  – ставка капіталізації.

Метод дисконтованого грошового потоку (DCF) обчислює надходження грошових коштів у всі майбутні періоди. Ці надходження перетворюються у вартість шляхом застосування норми дисконтування та використання методів обчислення вартості, зменшених до поточної точки.

Метод непрямой капіталізації використовується для інтелектуальних технологій з певним терміном служби. Час прийняття, як правило, коротший із двох термінів обслуговування (економічного чи юридичного) інтелектуальної технології.

Дисконтований грошовий потік розраховується за такою моделлю [14]:

$$\text{ДГП} = \frac{\text{ГП}_1}{(1+d_1)^1} + \frac{\text{ГП}_2}{(1+d_2)^2} + \frac{\text{ГП}_3}{(1+d_3)^3} + \dots + \frac{\text{ГП}_n}{(1+d_n)^n} = \sum_{t=1}^{t=T} \frac{\text{ГП}_t}{(1+d_t)^t} = \sum_{t=1}^{t=T} \frac{N_t \text{Ц}_t}{(1+d_t)^t} \quad (1.6)$$

де ДГП – сума (вартість) інтелектуальної технології через  $T$  років;

$d_t$  – норма дисконтування ГП в  $t$ -му році;

$\text{ГП}_t$  – грошовий потік в  $t$ -му році від експлуатації;

$N_t$  – випуск, отриманий з використання ОІВ в  $t$ -му році;

$\text{Ц}_t$  – ціна за одиницю продукції, виготовлені з використанням інтелектуальної технології в  $t$ -му році.

Практика показує, що ризик не досягти рівня доходу нематеріальних активів вищий, ніж ризик, визначений для матеріальних активів та чистого оборотного капіталу. Тому ми вважаємо, що ставка дисконтування або ставка капіталізації, яка використовується для перетворення грошових потоків у ринкову вартість, повинна бути вищою, ніж ставка дисконтування або ставка капіталізації, яка використовується при оцінці бізнесу.

У практиці оцінки нематеріальних активів використовуються деякі варіанти методів непрямой капіталізації. До них насамперед належать закон про надлишковий прибуток, закон про роялті та закон про звільнення від роялті.

Метод надлишкового прибутку (доходу) заснований на припущенні, що продукція, виготовлена з використанням об'єктів інтелектуальної власності, приносить додатковий прибуток у порівнянні з продукцією, виготовленою без використання об'єктів інтелектуальної власності.

Цей метод надлишкового прибутку зазвичай використовується для оцінки патентів та ліцензій, товарних знаків, прав франшизи, майнових прав тощо. Розрахунок вартості інтелектуального продукту з використанням даного методу  $V_{\text{дохід надл}}^{\text{OIB}}$  проводиться наступним чином:

$$V_{\text{дохід надл}}^{\text{OIB}} = \frac{\sum_{t=0}^{t=T} \Pi_{\text{надл}}^{\text{OIB}}}{(1+i)^t}, \quad (1.7)$$

де  $T$  – розрахунковий термін експлуатації інтелектуальної технології;

$\Pi_{\text{надл}}^{\text{OIB}}$  – надлишковий прибуток грошовий потік (надлишковий прибуток) в періоді  $T$ ;

$i$  – дисконтна ставка.

Метод частки ліцензіара в прибутку та метод «дроблення прибутку» (правило 25 %), засновані на розподілі прибутку від продажу продукції, виготовленої за допомогою інтелектуальної технології, до використання інтелектуальних продуктів, і зазвичай використовуються як деякі варіанти методу надлишкового прибутку. Коефіцієнти, отримані з досвіду. Ця частка зазвичай дорівнює 10 % - 30 % [13]. За цих обставин:

$$\Pi_{\text{надл}}^{\text{OIB}} = \beta \Pi_{\Sigma}^{\text{OIB}}, \quad (1.8)$$

де  $\Pi_{\text{надл}}^{\text{OIB}}$  – прибуток, отриманий ліцензіатом завдяки використанню інтелектуальних технологій;

$\beta$  – частка прибутку від використання інтелектуальної технології у загальному прибутку від продажу компанією продукції, що використовує інтелектуальну власність;

$\Pi_{\Sigma}^{\text{OIB}}$  – загальний прибуток від реалізації продукції, виробленої з використанням інтелектуальної технології.

За час існування патентної охорони сформувалася певна традиція, згідно з якою споживач технологічного продукту виявляв готовність платити патентовласнику 25 % очікуваного валового прибутку, заробленого ним завдяки ліцензії. За умови застосування цього методу оцінки інтелектуальної технології ліцензіат не зацікавлений у розкритті своїх потенційних показників, тому оцінити діапазон прибутку можна на період не більше двох років. При цьому для нової сфери бізнесу і невизначеного розміру прибутку пропорції розподілу прибутку слід збільшувати на користь ліцензіата, так як він піддається підвищеному ризику.

Метод роялті (від англ. royalty – авторський гонорар) визначає вартість інтелектуальної технології як частку від бази роялті (дохід, прибуток, вартість основної сировини). Розмір цієї частки називається ставкою роялті:

$$V_{\text{дохід роялті}}^{\text{ОІВ}} = \sum_{t=0}^{t=T} \text{ГП}_t^{\text{ОІВ}} \times R, \quad (1.9)$$

де  $\text{ГП}_t^{\text{ОІВ}}$  – грошовий потік (база роялті), грн.;

$R$  – ставка роялті, %.

Метод звільнення від роялті. Він базується на оцінці суми, яку інша компанія повинна заплатити за право користування ІВ. Оскільки інтелектуальна технологія насправді належить її справжньому власнику, їй не потрібно платити роялті – звідси назва методу – «звільнення від роялті». При проведенні розрахунків  $V_{\text{дохід зв роялті}}^{\text{ОІВ}}$  майбутні суми роялті зводяться до сьогоденної оцінки шляхом дисконтування.

$$V_{\text{дохід роялті}}^{\text{ОІВ}} = \sum_{t=0}^{t=T} \text{ГП}_t^{\text{ОІВ}} \times R \times \frac{1}{(1+i)^t}, \quad (1.10)$$

де  $i$  – дисконтна ставка.

Модель (1.10) зазвичай відтворює потенційний дохід ліцензіара на основі одноразового платежу – фіксованої суми, виплаченої одноразово або кількома частинами: після набуття чинності ліцензійною угодою, коли ліцензія передається в технічні документи ліцензіата, та після першої видачі ліцензії. Загальна ціна протягом усього періоду споживання може відтворити вартість розумних технологій.

Складність використання методу звільнення від роялті, на наш погляд, пов'язана з можливістю отримання платіжної інформації, яка, як правило, є надзвичайно конфіденційною. Ми вважаємо, що найбільшою складністю є розмір ставки роялті (відсоток відрахування) та основна проблема роялті, тобто з них слід вирахувати суму цих відсотків.

Що стосується бази роялті, то тут можуть бути різні варіанти: економічні ефекти, прибуток, продаж у валюті чи в натуральній формі, витрати на перероблення сировини тощо. Дослідження показали, що при комерціалізації прав інтелектуальної власності у всьому світі найпоширенішою основою роялті є кількість реалізованої продукції у вартісному вираженні (цей показник зазвичай називають обсягом продажів).

Тому ще одне питання-ціна. Ціни на товарному ринку, як правило, коливаються, а іноді і тверді. Для усунення цієї проблеми при розрахунку обсягу продажів може бути використана середня ціна товарного ринку товару [15].

Основний недолік дохідного підходу є те, що важко отримати вихідну інформацію для розрахунку. Також слід віднести його патологічну спрямованість в майбутнє (недостатнє врахування поточної ситуації). Він є надзвичайно суб'єктивним при розгляді ризиків доходів, а методу розрахунку доходів і витрат у майбутньому не вистачає обґрунтованості. Однак ми вважаємо, що метод, що орієнтується лише на прибуток, є одним з найбільш перспективних методів, широко застосовуваних для визначення оцінки інтелектуальної технології.

Ринковий підхід – це процес оцінки ринкової вартості шляхом аналізу подібних нематеріальних активів, які нещодавно були продані або ліцензовані, та порівняння їх із оціненими нематеріальними активами. Після аналізу подібних ринкових домовленостей з технічною продукцією очікується отримання необхідної інформації. Різні методи оцінки порівняльного підходу представлені на рис. 1.5.

Ринковий (порівняльний) метод включає визначення вартості інтелектуальної технології на основі вартості технології моделювання та коригування множини коефіцієнтів коригування, які враховують різницю між об'єктом оцінки та імітатором. Базову модель для визначення оцінки розумних технологій за допомогою порівняльного (ринкового) методу можна виразити наступним чином:

$$V_{\text{порівн}}^{\text{ОІВ}} = V_{\text{аналог}}^{\text{ОІВ}} \times K_1 \times K_2 \times \dots \times K_n, \quad (1.11)$$

де  $V_{\text{порівн}}^{\text{ОІВ}}$  – вартість інтелектуальної технології, розрахована за ринковим методом;

$V_{\text{аналог}}^{\text{ОІВ}}$  – вартість аналогічної інтелектуальної технології;

$K_1 K_2 K_n$  – поправковий коефіцієнт з урахуванням специфічних характеристик цієї технології та подібних технологій.



Рисунок 1.5 – Перелік методів порівняльного підходу

При ринковому підході використовується метод порівняння продаж, коли даний інтелектуальний актив порівнюється з аналогічними об'єктами інтелектуальної власності, які були комерціалізовані на цільовому ринку.

Методи експертної оцінки включають прогнозування вартості інтелектуальної технології на основі згоди групи експертів. Існує багато способів отримати експертну оцінку. У деяких випадках кожен експерт працює окремо, і він навіть не знає, хто ще є колегою-експертом, тому висловлює свою думку незалежно від існуючих повноважень. Водночас, кількість експертів може бути фіксованою, але статистичні методи можуть бути використані для перевірки узгодженості думок, а потім їх усереднення для прийняття мудрих рішень.

Згідно з нашим аналізом, порівняльний метод оцінки інтелектуальних технологій має свої переваги і недоліки [10, 12, 14]. Основною перевагою порівняльного підходу полягає в тому, що оцінювач орієнтується на фактичні ціни купівлі-продажу подібних об'єктів. У цьому випадку ціна визначається ринком, так як оцінювач обмежується тільки коригуваннями, що забезпечують порівнянність аналога та об'єктом оцінки. При використанні інших підходів оцінювач визначає вартість на основі розрахунків.

Порівняльний підхід базується на ретроспективній інформації, тому він показує фактичні результати виконання ринкової операції, а прибуток – прогноз майбутнього доходу. Ще однією перевагою методу порівняння є справжнє відображення взаємозв'язку попиту та пропозиції цього об'єкта, оскільки ціна фактично досконалої операції буде максимально враховувати ситуацію на ринку.

Однак метод порівняння має багато основних недоліків, які обмежують його використання в практиці оцінки:

- труднощі з пошуком ринкової інформації про угоди про подібні або досить подібні товари;

- у багатьох випадках концепція порівнянності двох або більше угод про передачу інтелектуальної власності може бути оскаржена;
- основою розрахунку є фінансові результати, досягнуті в минулому, отже, перспективи розвитку технології в майбутньому ігноруються;
- оцінювач повинен вносити складні корективи, коригуючи кінцеву суму та проміжні розрахунки, що вимагає ретельного пояснення. Це тому, що на практиці не існує абсолютно однакової розумної технології.

Недоліком цього методу є той факт, що функціональний характер інтелектуальної технології сам по собі означає унікальність об'єкта, тобто неповторність. Це ускладнює пошук аналогів на ринку для порівняння і певною мірою обмежує сферу його використання.

Через особливість та різноманітність технологій інтелектуальної власності та недостатній розвиток ринку інтелектуальної власності країни практичні оцінювачі рідко використовують порівняльні методи і використовують лише деякі порівняльні елементи. Економічні аспекти угод про розумні технології, як правило, є комерційною таємницею.

В даний цей підхід використовується для оцінки програмних продуктів, товарних знаків та інших об'єктів авторських прав, оскільки дослідження ринку можуть виявити подібні типи об'єктів авторського права або суміжних прав.

Вищезазначені методичні підходи є основними для визначення вартості інтелектуальних технологій для різних цілей та різних форм комерціалізації. У той же час, звичайно, деталі тієї чи іншої форми комерціалізації відображаються у факторах ціноутворення.

Слід зазначити, що використання різних методологічних підходів для визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності значною мірою залежить від конкретних цілей оцінки. Наприклад, метод витрат може бути використаний для більш точного визначення вартості технології управління, вартість патентів та технологій виробництва може бути визначена вигідними

методами, а витрати на захист від недобросовісної конкуренції можуть бути визначені ринковими методами. У таблиці ми даємо практичні рекомендації щодо найкращого використання найбільш широко використовуваних методів оцінки ІВ. 1.2 [15, 16].

Таблиця 1.2 – Рекомендації щодо використання методичних підходів до вартісної оцінки різних видів ОІВ

Види ОІВ	Першочергово	На другому місці	Зрідка
Об'єкти авторського права та суміжних прав	прибутковий підхід	порівняльний підхід	витратний підхід
Патент і технологія	прибутковий підхід	ринковий	витратний
Кваліфікована робоча сила (навчені працівники)	витратний підхід	прибутковий підхід	порівняльний підхід
Товарні марки	порівняльний підхід	прибутковий підхід	витратний підхід
Програмне забезпечення для управління інформацією	витратний підхід	порівняльний підхід	прибутковий підхід
Авторські права	прибутковий підхід	порівняльний підхід	витратний підхід
Наукове відкриття	прибутковий підхід	порівняльний підхід	витратний підхід
Запобігання недобросовісній конкуренції	порівняльний підхід	прибутковий підхід	витратний підхід
Концесія	прибутковий підхід	порівняльний підхід	витратний підхід
Біологія та біотехнологія	витратний підхід	порівняльний підхід	прибутковий підхід
Винахідницькі пропозиції	прибутковий підхід	порівняльний підхід	витратний підхід
Практики та процедури компанії	витратний підхід	прибутковий підхід	порівняльний підхід

Комбінований (системний) підхід до визначення вартості різних технологій знань інтегрує три основні методи (витрати, дохід та ринок), кожен з яких використовує єдиний набір принципів оцінки. Беручи до уваги різні специфічні характеристики науково-технічної діяльності, галузі та умови, в яких вони використовуються на практиці, рекомендується

використовувати кілька методів розрахунку вартості технології на основі всебічного зведення показників комерційної привабливості технології та методів її реалізації.

Аналіз показує, що створення (комплексного) методу, який враховує всі фактори оцінки інтелектуальної власності, може дати значні економічні ефекти при його комерціалізації [10, 12, 16]. Найпопулярніший варіант комбінованого методу передбачає органічне поєднання основних методологічних методів - витрат, ринку та доходу.

У цьому випадку особливим є те, що зважуючи відповідні результати, тобто призначаючи ваги –  $u_c$ ,  $u_p$ ,  $u_m$  враховуючи наступні фактори: надійність вихідної інформації, яка використовується при розрахунку кожного методу; кількість та характер (явних та неявних) припущень можуть не відповідати фактичній ситуації (наприклад, при прогнозуванні майбутнього доходу визначають знижку ставки, роялті тощо). Результатом є зважена ринкова вартість наукового продукту:

$$Ц = Ц_v \times u_c + Ц_d \times u_p + Ц_n \times u_m, \quad (1.12)$$

де  $Ц$  – ринкова вартість ОІВ;

$Ц_v$ ,  $Ц_d$ ,  $Ц_n$  – вартість ОІВ, яка розраховується на основі відповідно витратного, дохідного та порівняльного підходів;

$u_c$ ,  $u_p$ ,  $u_m$  – ваги результатів, отриманих відповідно на основі витратного, дохідного та порівняльного підходів ( $u_c, u_p, u_m = 1$ ).

Пропонуємо врахувати три фактори для розрахунку значення коефіцієнта реалізму: коефіцієнт переваги, коефіцієнт інформаційної підтримки та коефіцієнт узгодженості методології, що використовується для оцінки. З точки зору виробництва, ми вважаємо, що цей метод може викликати певний інтерес, але фактична реалізація - не найкращий метод.

Наприклад, пропонується визначити коефіцієнт переваги таким чином: Якщо використовується метод доходу - коефіцієнт дорівнює 1,0, то ринковий метод - 0,66; метод витрат - 0,33. Очевидно, що автор апріорі визначив першість закону про доходи, і у всіх випадках ставив високу вартість на кінець, ми вважаємо, що це твердження не є суперечливим, а помилкове.

Системна модель яка використовує комбінований метод ОІВ  $V_{\text{комб}}^{\text{ОІВ}}$ , передбачає уточнення результату оцінки, отриманого з використанням різних підходів ( $j$  – вид методичного підходу до оцінки: витратний, ринковий, прибутковий)  $O_{\text{ОІВ}}^j$ , з використанням інтегрального коефіцієнта  $K_{\text{інтегр}}^i$  представляється:

$$O_{\text{ОІВ}}^{\text{комб}} = K_{\text{інтегр}}^i \times O_{\text{ОІВ}}^j, \quad (1.13)$$

Система розрахунку всебічних коефіцієнтів впливу кількісних та якісних факторів на вартість інтелектуальної технології (включаючи класифікацію інтелектуальних технологій та розгляд конкретних методів оцінки) може містити різну кількість початкових коефіцієнтів.

Аналіз існуючих методологічних методів визначення вартості технології інтелектуальної власності показує, що існуючу методологічну базу потрібно розробляти та вдосконалювати. Кожен метод аналізу дозволяє встановити точкову оцінку, яка не завжди є достатньо надійною. Ми вважаємо, що подальший розвиток методологічної основи оцінки інтелектуальної власності повинен поєднуватися з інтервальною оцінкою.

Інтервальна оцінка полягає, по-перше, в тому, щоб більш універсально встановлювати трансфертні ціни в мінливих конкурентних умовах, а по-друге, це може розглядатися по-третє, впливаючи на вартість прав інтелектуальної власності є багато факторів, таких як ціна та ціна, які

надають більше можливостей для ефективних переговорів між розробниками технологій та потенційними споживачами щодо укладення договорів про передачу та ліцензування.

Крім того, існуюча методологічна основа визначення вартості та ціни патентів не враховує наступних важливих особливостей: пошук патентів, імідж патентну, рівень цитування патентних заявок в інших патентах та наукових публікаціях. Ми вважаємо, що визначення вартості патенту на основі індексу цитування є дуже привабливою сферою. Використання та розвиток патенту дозволить власнику патенту та потенційному ліцензіату прийняти більш об'єктивне рішення при досягненні угоди про комерціалізацію патенту.

На сучасному етапі соціального розвитку та зміцнення міжнародної торгівлі питання, пов'язані з комерціалізацією та використанням людського інтелекту та творчої праці, стають все більш важливими. Тому теорія комерційних об'єктів інтелектуальної власності є однією з найважливіших теорій формування ідеології моделей соціальних інновацій. розвитку суспільства.

Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності – це взаємовигідні (комерційні) поведінка всіх учасників процесу перетворення плодів інтелектуальної праці у товарну продукцію. Інтелектуальна власність має певну економічну цінність і стає товаром, що продається за контрактом в умовах ринкової економіки. Метою комерціалізації є отримання прибутку шляхом використання прав інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу або передачі права на використання прав інтелектуальної власності іншим юридичним або фізичним особам.

Способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності представлено на рис.1.6 [17].



Рисунок 1.6 – Способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

В Україні процес комерціалізації інтелектуальної власності все ще перебуває на початковій стадії. Основними проблемами комерціалізації є:

- нормативно-правова база – суперечності у трьох нормативних сферах: законодавстві, оподаткуванні та бухгалтерському обліку;
- відсутність єдиного національного стандарту оцінки нематеріальних активів;
- відсутність високоякісних експертів з питань інтелектуальної власності;
- антиринкова ментальність значної частини населення, за стереотипами якої наука і НДДКР — це не об'єкти ринкових відносин, а елементи так званої «невиробничої сфери».

Процес залучення іноземного капіталу для формування українського ринку інтелектуальної власності заважають багато факторів, зокрема: нестабільне та надмірне регулювання та високий податковий податок; нечітка правова система; зміни в економічному та політичному середовищі; встановлення чітких питань щодо права власності; відсутність інфраструктури; низький рівень доходів громадян; проблеми з доступом до внутрішнього та зовнішнього ринків [17].

Прийняття та впровадження санаційних заходів забезпечить якісно новий рівень економічних відносин та дасть змогу стимулювати розвиток легітимного ринку інтелектуальної власності шляхом законного використання об'єктів інтелектуальної власності, їх комерціалізації, підвищити правову культуру населення у зазначеній сфері та розвивати цивілізований ринок об'єктів права інтелектуальної власності.

Напрями вдосконалення політики у сфері комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності:

- створити чіткий механізм стандартизованих законів та нормативних актів, а саме кодифікацію нормативних актів (створення та затвердження Кодексу інтелектуальної власності);

- поєднати науку з виробництвом, передбачає вжиття ряду заходів (дослідження та аналіз ринку, забезпечення коштів для реалізації прав інтелектуальної власності, проведення досліджень та розробок тощо);

- створити інфраструктуру для впровадження результатів науково-технічної діяльності у виробництво;

- встановити замкнутий цикл (ідея-виробництво-споживання);

- створити спеціальну складну структуру, до функцій якої входять: експерти оцінюють її комерційний потенціал, дослідження ринку, надають фінансову підтримку останнім розробкам, опікуються виробництвом конкуруючих продуктів, просувають інтелектуальну власність на

внутрішньому та зовнішньому ринках, запобігають несанкціонованому використанню та розповсюджують інтелектуальну власність ;

– створити національну систему підготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів з інтелектуальної власності.

### Висновки до першого розділу

У першому розділі атестаційної роботи було розглянуто теоретичні аспекти оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Досліджено основні класифікаційні ознаки об'єктів інтелектуальної власності та розглянуто наукові думки щодо визначення терміну «інтелектуальна власність» з різних підходів. Дослідження виявили, що термін «інтелектуальна власність» можна пояснити лише тоді, коли він невіддільний від категорій, пов'язаних із знаннями, творчістю, психологією, інтелектуальною діяльністю (роботою), науково-технічною діяльністю, інтелектуальним капіталом, інтелектуальною продукцією тощо.

Розглянули актуальні методи та підходи оцінювання інтелектуальної власності підприємства в Україні. Проведене дослідження методичних підходів та реальної практики визначення вартісної оцінки інтелектуальних технологій свідчить про те, що на сьогодні ще не існує всіма признаної методики розрахунку вартості інтелектуального продукту, яка використовується за всіх умов до кожного з об'єктів інтелектуальної власності.

Під терміном «комерціалізація інтелектуальної власності» слід розуміти такий вид підприємницької діяльності, який пов'язаний з перетворенням результатів інтелектуальної діяльності та перетворенням індивідуалізованих засобів у дохід за допомогою різних форм та торгових

засобів. Комерціалізація інтелектуальної власності – це багатогранний процес, який не можна вважати ясним з точки зору ринку, виробництва чи прибутку.

Аналізуючи цю позицію, слід визначити комерціалізацію інтелектуальної власності як спосіб залучення об'єктів інтелектуальної власності в економічний обіг, використання об'єктів інтелектуальної власності в діяльності установ, взаємовигідні комерційні дії з етапом зміни результатів інтелектуальної праці в конкурентоздатний товар на ринку. Варто акцентувати увагу на меті комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, що полягає в отриманні доходу через використання майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності в господарській діяльності.

Згідно з аналізом існуючих методологічних методів визначення вартості інтелектуальної технології, існуючу методологічну базу потрібно розвивати та вдосконалювати. Кожен метод аналізу дозволяє встановити точкову оцінку, яка не завжди є достатньо надійною.

Ми вважаємо, що подальший розвиток методологічної основи оцінки інтелектуальної власності повинен поєднуватися з інтервальною оцінкою.

Крім того, існуюча методологічна основа визначення вартості та ціни патентів не враховує наступних важливих особливостей: пошук патентів, імідж патентну, рівень цитування патентних заявок в інших патентах та наукових публікаціях. Ми вважаємо, що визначення вартості патенту на основі індексу цитування є дуже привабливою сферою. Використання та розвиток патенту дозволить власнику патенту та потенційному ліцензіату прийняти більш об'єктивне рішення при досягненні угоди про комерціалізацію патенту.

## **2 АНАЛІЗ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ОЛІЙНОЕКСТРАКЦІЙНИЙ ЗАВОД»**

### **2.1 Аналіз показників винахідницької активності в Україні**

Динаміка розвитку науки і техніки у світі за останні роки свідчить про те, що соціально-економічний розвиток країн значною мірою залежить від створення та ефективного використання різноманітних об'єктів інтелектуальної власності та надання їм режиму охоронюваних інновацій. Такі об'єкти виникають внаслідок використання людиною свого інтелекту, знань та досвіду.

Світовий досвід провідних країн ілюструє тенденцію до зростання масштабів фінансування наукових досліджень і розробок у ВВП. Високорозвинені країни прагнуть забезпечити наукоємність на рівні 3 % валового внутрішнього продукту. Так, наукоємність ВВП становить у США близько 2,66 %, в Японії – 3,20 %. Лідерами в наукоємності ВВП є Швеція – 3,95 % та Фінляндія – 3,48 %.

За підсумками 9 місяців 2020 року порівняно з відповідним періодом 2019 року спостерігалось зменшення активності в поданні заявок на всі об'єкти промислової власності. Кількість заявок на винаходи та промислові зразки зменшилася на 24,5 %, на корисні моделі – на 42,9 %, на торговельні марки за національною процедурою – на 25,6 %, за міжнародною процедурою – на 10,5 % (табл. 2.1 та рис. 2.1) [19].

Таблиця 2.1 – Показники надходження заявок на ОПВ за 2016-2019 роки та 9 місяців 2020 року

Об'єкти промислової власності	2016	2017	2018	2019	2020	2020 у % до 2019
Усього надійшло	37344	38 823	40 642	45700	33799	74,0
Винаходи	2 996	2 896	2929	3 000	2265	75,5
Корисні моделі	7 010	6 651	6 797	7 066	4 033	57,1
Промислові зразки	1 656	1 788	2 355	1 991	1 503	75,5
Торговельні марки:	25 682	27 487	28 558	33 641	25998	77,3
– національна процедура	21 619	21 828	22 868	27 264	20290	74,4
– міжнародна процедура	4 063	5 659	5 690	6 377	5708	89,5

Для більшої наочності значного падіння рівня винахідницької активності в сучасній Україні підготовлений рис. 2.1

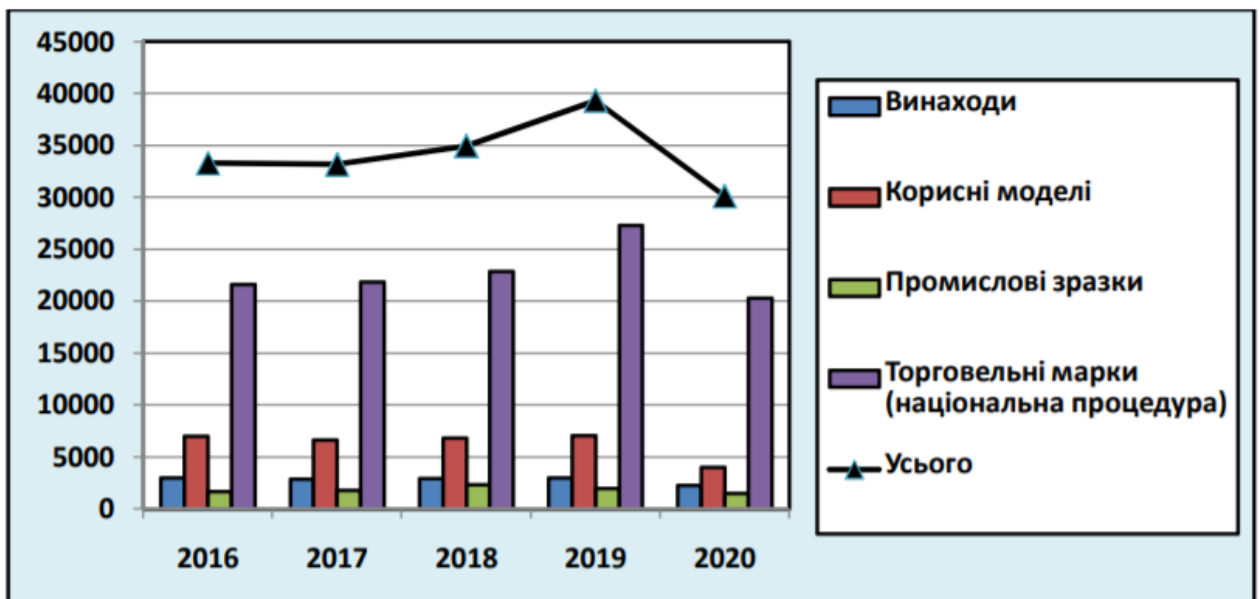


Рисунок 2.1 – Динаміка надходження заявок на ОПВ за 2016-2019 роки та 9 місяців 2020 року

Ринок знань та інноваційних технологій має абсолютні та відносні показники патентів на інтелектуальну власність, включаючи винаходи, які є найважливішими продуктами на технологічному ринку країни. Абсолютний індекс (загальна кількість заявок на патенти, включаючи кількість заявок від

іноземних та вітчизняних заявників; кількість патентів, що діють в країні; кількість заявок, поданих до закордонних патентних агентств; кількість інноваційних пропозицій; кількість зареєстрованих угод про розпорядження інтелектуальною власністю, тощо) широко представлені в науковій літературі та широко розглядались вченими та державними установами. Мало уваги приділяється відносним показникам, що характеризують національний ринок інтелекту та інноваційних технологій. У нашій країні в інформаційних, аналітичних та статистичних матеріалах вони відтворюють загальний рівень наукової та інноваційної діяльності.

Ці показники повинні включати такі показники:

– коефіцієнт патентної активності – це загальна кількість заявок на патенти, поданих вітчизняними заявниками до патентного відомства країни, що розраховується на 10 тис. осіб населення України;

– коефіцієнт винахідницької активності – це кількість патентних заявок на винаходи, поданих вітчизняними заявниками до патентного відомства країни, що розраховується на 10 тис. осіб населення України;

– коефіцієнт реалізації винахідницького потенціалу – це співвідношення виданих патентів до поданих патентних заявок;

– коефіцієнт технологічної залежності країни – це співвідношення кількості заявок на патенти, поданих іноземними заявниками до Українського патентного відомства, до кількості вітчизняних заявок на патенти, поданих вітчизняними заявниками;

– коефіцієнт інтелектуальної самозабезпеченості країни – це відношення кількості вітчизняних заявок на патенти вітчизняними заявниками до загальної кількості заявок на патенти, поданих до патентного відомства країни;

– коефіцієнт якості вітчизняних науково-технологічних розробок, який пропонується оцінювати з використанням індексу цитування (індекс Гірша).

Результати відносних характеристик (коефіцієнт) пропонованої інтелектуальної та інноваційної діяльності в Україні з 2016 по 2019 рік, та 9 місяців 2020 рік, які також характеризують статус розвитку українського ринку інтелектуальних та інноваційних технологій, розраховано в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Ступені розвитку українського ринку інтелектуально-інноваційних технологій

Показник	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт патентної активності	2,858	2,903	3,124	2,956	2,963
Коефіцієнт винахідницької активності	0,453	0,489	0,512	0,563	0,581
Коефіцієнт реалізації винахідницького потенціалу	0,680	0,756	0,618	0,682	0,634
Коефіцієнт технологічної залежності України	0,039	0,048	0,053	0,065	0,052
Коефіцієнт інтелектуальної самозабезпеченості України	0,824	0,635	0,753	0,816	0,863
Коефіцієнт якості науково-технологічних розробок (Індекс Гірша)	За період 1996-2020 рр				159

Аналіз даних табл. 2.2 дозволяє зробити невтішні висновки для нашої країни. Вітчизняні показник практично в десятки разів гірші від провідних країн на ринку технологій. За ступенем винахідницької активності безумовним лідером є Японія, за даними 2018 р. Японія посідає друге місце із показником 23,13 (зниження становило близько 22 %). Кращою у світі стала Республіка Корея з коефіцієнтом 27,03 у 2020 р. (що у 52 рази більше

ніж український показник менший). Україна значно відстає від ступеню винахідницької діяльності (в 3-4 рази), тоді як значення цього показника в Російській Федерації почало значно зростати в останні роки (2016 р. – 2,01; 2017 р. – 1,85; 2018 р. – 2,00; 2019 р. – 2,00; 2020 р. – 2,53) [18; 20].

Важливими відносними показниками патентування є коефіцієнти самозабезпеченості й технологічної залежності держави. Показники інтелектуальної самозабезпеченості України досить високий у 2019 р. він склав 0,863.

Низький винахідницький рівень вітчизняних заявок на патенти наочно відтворюється в коефіцієнт технологічної залежності України, значення якого у провідних країнах світу: Німеччини, Японії і Швейцарії майже в 10 разів вище.

Коефіцієнт розподілу технологій в Україні, самодостатність знань та технологічна залежність чітко вказують на залежність національних галузей від іноземних розробників. Лише тоді, коли загальна якість розвитку вітчизняних знань покращується, ми можемо активно сприймати досить високий рівень патентної діяльності, який тісно пов'язаний з якістю наукового забезпечення діяльності в галузі знань.

Надзвичайно важливим фактором розвитку ринку науки і техніки в будь-якій країні є ефективність творчої діяльності працівників науки і техніки. В останні роки показником ефективності та якості наукових публікацій є рівень їх цитованості, що відображається у всебічному показнику, індексі Гірша. Упродовж останніх 18 років (із 1996 року) у світі проводиться статистичне відстеження найбільш рейтингових публікацій (публікацій у рейтингових журналах, які входять до переліку SciVerse Scopus, який індексує з 1996 року понад 20000 назв наукових видань близько 5000 видавців. Розробником та власником бази даних є видавнича корпорація Elsevier. Наукометричним показником у SciVerse Scopus якраз і є індекс Хірша (h-index). Цей показник був запропонований у 2005 р. американським

фізиком Хорхе Гіршем для оцінювання результативності наукової діяльності вчени, як альтернатива імпаکت-фактору. При підрахунку індексу Хірша враховують дві кількісні характеристики: кількість публікацій вченого та кількість цитувань його праць [25].

Тому, в ході аналізу динаміки розвитку раціоналізаторства і винахідництва в Україні вимірний його рівень у розрізі показників створення і використання в економіці раціоналізаторських пропозицій і винаходів.

## 2.2 Загальна характеристика харчової промисловості України

Харчова промисловість завжди вважалася пріоритетною та стратегічною галуззю в Україні, не лише здатною задовольнити потреби внутрішнього ринку, а й потреби світу. Доступність харчових продуктів, їх якість та екологічність впливають на рівень продовольчої безпеки держави, що є показником її соціальної стабільності [19].

Економічна роль харчової промисловості в економічному розвитку в основному залежить від того, що вона забезпечує населення промислово виробленими продуктами харчування.

За загальною вартістю випуску (майже 20 %) вона поступається лише машинобудуванню та металообробці. За величиною потенціалу промислового виробництва (10,1 %) вона посідає третє місце, в структурі промислового комплексу, а за вартістю промислово-виробничих фондів – п'яте. Провідними фондами харчової промисловості є борошномельна, круп'яна, хлібопекарська, цукрова, олійно-жирова, плодоовочевоконсервна, м'ясна, молочна, харчосмакова, кондитерська, виноробна та інші галузі. В

загальній структурі виробництва продовольства найбільша частка, понад 28,3 %, припадає на продукцію олійно-жирової промисловості, 12,5 % – м'ясо та м'ясної продукції, 11,3 % – молочні продукти, 10,2 % – напої.

Як засвідчують дані, представлені на рис. 2.2, з 2011 по 2012 роки результативність галузі зменшувались в середньому на 3-6 % на рік, через негативний вплив світової фінансової кризи на загальну економіку України, особливо на підприємства харчової промисловості. З 2012 по 2016 роки приріст в обсягах виробництва складав щорічно 1-3 %. За останні 4 роки динаміка обсягів виробництва була нестабільною. Спади виробничої діяльності спостерігалися у 2013 та 2015 роках, на 6 % та 11,2 % відповідно, зростання виробництва – на 2,6 % та 3,8 % у 2018 та за даними 9 місяців 2020 року [23].

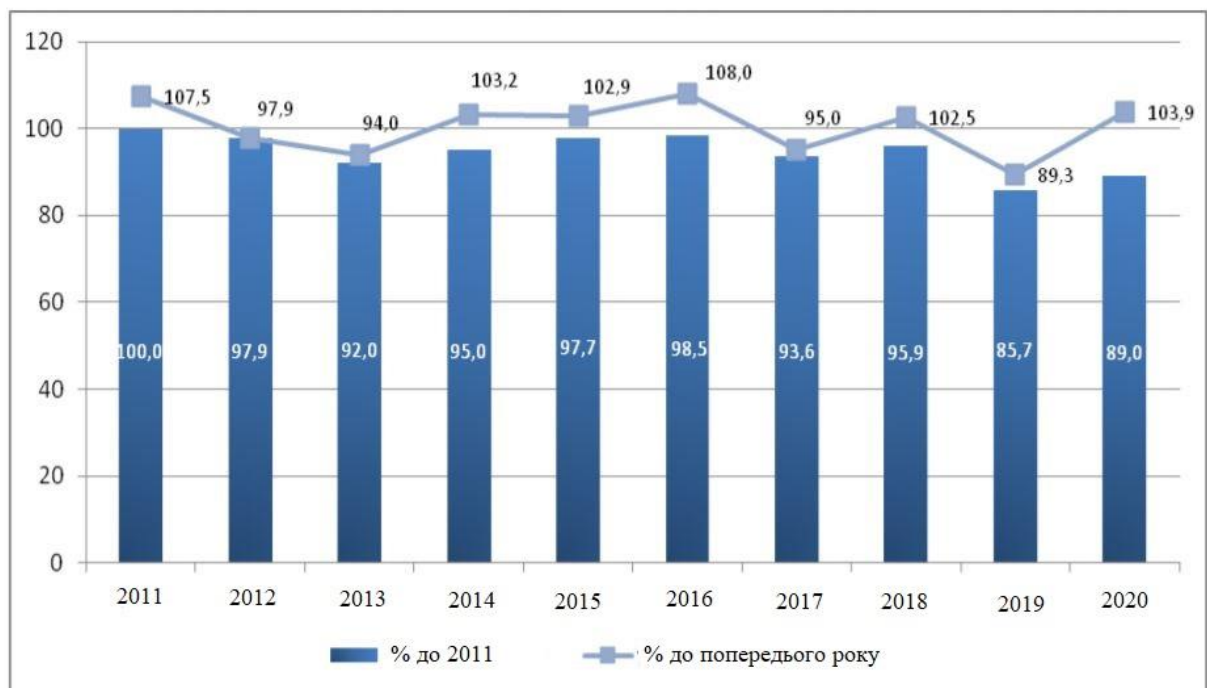


Рисунок 2.2 – Динаміка індексів виробництва продукції харчової промисловості, 2011-2020 рр.

Але загалом, порівняно з 2011 роком, лінія тренду показує загальну тенденцію зниження продуктивності, яка є результатом низької платоспроможності населення. Починаючи з 2016 року, національна харчова промисловість посідає перше місце у продажах промислової продукції у всіх галузях промисловості, і її частка позитивно динамічна [23]. У 2016 році було реалізовано продукції на суму 243,6 млрд. грн., що склало 19,02 % в загальному обсязі (рис. 2). В 2017 році обсяги реалізованої продукції галузі склали 280,4 млрд. грн. або 18,7 % від загального обсягу в Україні. В 2018 році реалізовано продукції на суму 243,5 млрд. грн., що складає 20,5 % промислової продукції. В 2020 році частка харчової промисловості в загальних обсягах реалізації промислової продукції становила 22,3 %, включаючи напої та тютюнові вироби [31].

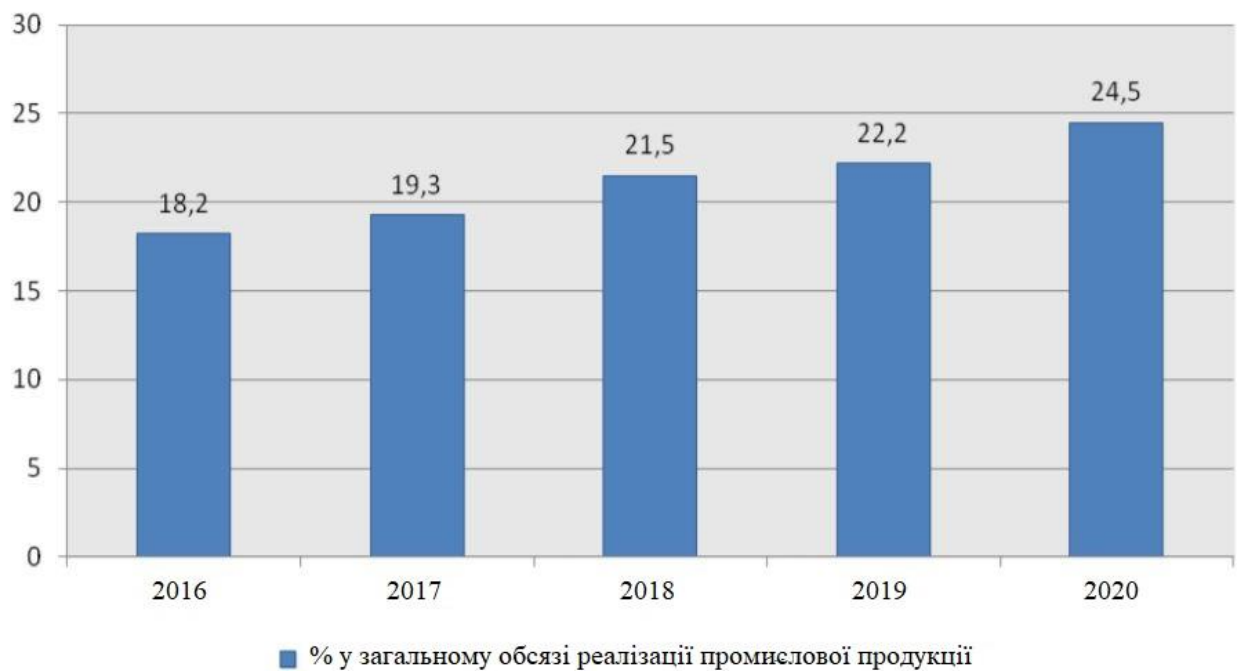


Рисунок 2.3 – Динаміка індексів реалізації харчової продукції в загальному обсязі промислової продукції, 2016-2019 та 9 місяців 2020 рр.

На регіональному рівні розподіл по обсягах виробництва за 10 років також змінився. У 2011 році лідерами у виробництві продукції харчування

були: м. Київ (20,4 % загальнодержавного обсягу виробництва продуктів харчування), Київська область (7,8 %), Донецька (7,5 %), Дніпропетровська (6,8 %), Вінницька (6,2 %) та Харківська (5,1 %) області. У 2020 році найбільші обсяги виробництва мали м. Київ (18,17 %), області – Вінницька (8,8 %) Київська (7,6 %) Полтавська (7,45 %), Дніпропетровська (7,13 %), Харківська (6,2 %), Черкаська (6,1 %). Сім регіонів забезпечили 61,5% обсягів виробництва харчової промисловості України у 2020 році [33]. Значення харчової промисловості для значної частини областей дуже важливе, оскільки значення реалізованої продукції на цих регіонів займає більше 35 % (рис.2.4).

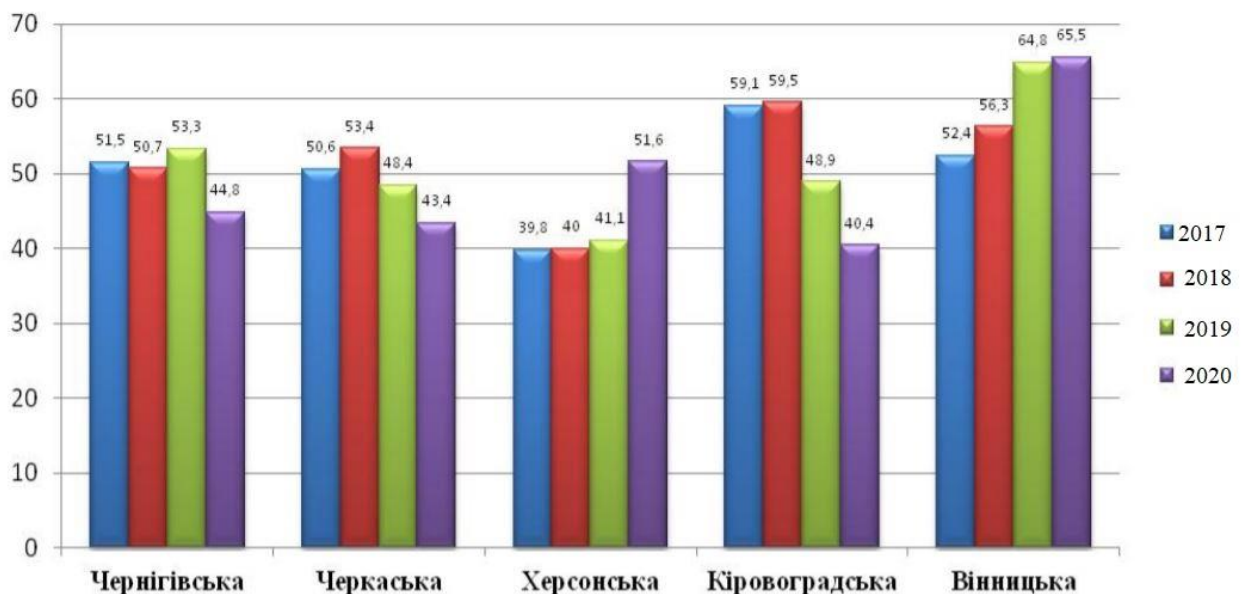


Рисунок 2.4 – Динаміка частки харчової промисловості в загальному обсязі реалізації продукції по окремих регіонах України у 2017-2020 роках, %

У структурі доходу від продажу харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів за 9 місяців 2020 рік найбільша частка припадає на дохід від продажу олії і тваринних жирів – 25,9 %, на напої – 10,7 %, на реалізоване м'яса та м'ясні продукти – 13,3 %, на дохід від молочної продукції – 10,5 %, на хліб та хлібобулочних вироби 7,2 %, на дохід від реалізації інших

харчових продуктів (цукру, какао, шоколаду, тощо) – 14,9 %. Структуру доходів від продажу харчових продуктів зображено на рис. 2.5 [34].

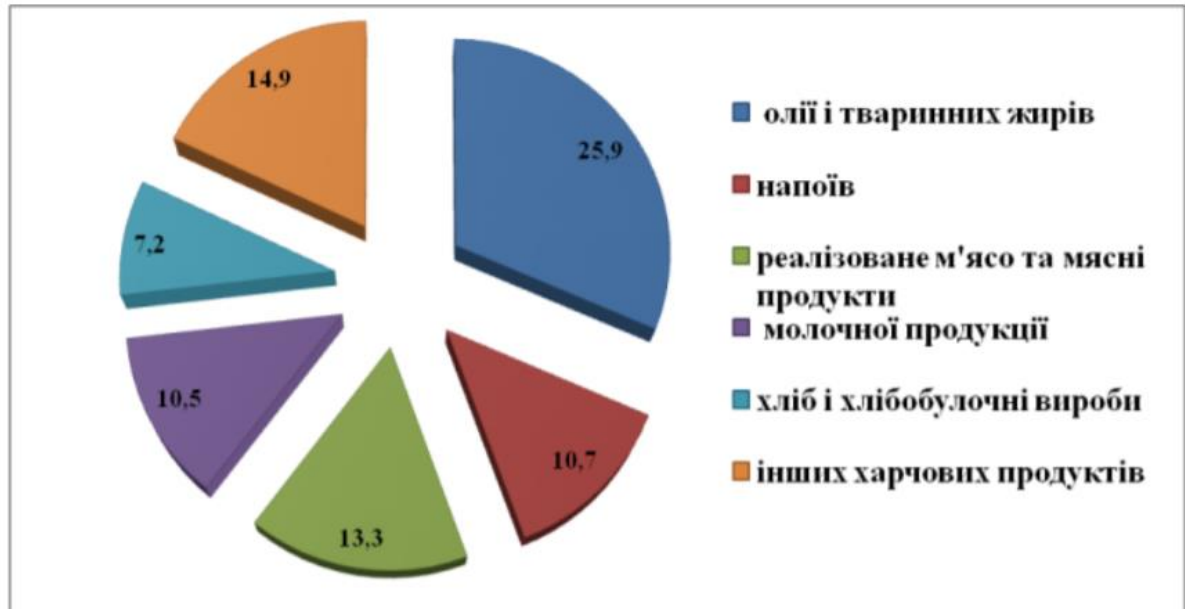


Рисунок 2.5 – Структура доходів від продажу харчових продуктів в 2019 р., %

Головним показником конкурентоспроможності на підприємствах, безумовно, є наявність інтелектуального потенціалу та їх ефективне використання. Аналізуючи стан української харчової промисловості сьогодні, можна зробити висновок, що внаслідок загальної економічної кризи багато компаній стали неконкурентоспроможними. В контексті змін у глобальних структурах управління, принципах управління та взаємодії протягом перехідного періоду нові економічні умови, що формують ринкові відносини, також сприяли цьому. У цьому випадку сприятливою основою є прорахунок у стратегічному плані, набір конкретних тактичних інструментів, ці інструменти можуть дозволити компанії запобігати та прогнозувати зміни в нестабільному зовнішньому середовищі, а також внутрішні дисбаланси та нездатність робити. Забезпечити повну реакцію, порушити відносини співпраці та знизити статус країни для замовлення корпоративних продуктів.

Наукове забезпечення якісними продуктами харчування для населення будь-якої країни є глобальним питанням розвитку міжнародної спільноти. Особлива роль вирішення харчових проблем у регіональному, національному та глобальному масштабах належить харчовій промисловості. Вона є не лише остаточною функціональною ланкою виробництва продуктів харчування, а й справжнім організатором та інтегратором ефективної, розумної та збалансованої роботи продовольчого підкомплексу кожної держави [26].

Успіхи та провали українських та пострадянських харчових компаній слід пояснювати взаємодією таких факторів: зовнішніх факторів (ринковий попит на послуги, рівень доходів, науково-технічний статус тощо) та внутрішніх факторів (корпоративна стратегія, принципи його діяльності, доступність ресурсів) Та їх добросовісне використання, маркетинг тощо). Здатність компанії адаптуватися до мінливих технологічних, економічних та соціальних факторів є не тільки запорукою її виживання в сучасних складних економічних умовах, але й запорукою успішної діяльності в майбутньому. Пріоритетом харчової промисловості в регіональній організації є такі економічні фактори, як сировина, споживання, транспорт, спеціалізація сільського господарства та науково-технічний прогрес [27].

Отже, виходячи із зазначеного вище змісту, ми можемо визначити, що для розвитку харчової промисловості та утворення її позицій у конкурентоспроможності галузі необхідно:

- виробляти якісну, конкурентоспроможну продукцію за допомогою інтелектуального потенціалу;
- удосконалювати чинне законодавство стосовно гарантії захисту прав споживачів, поліпшення безпеки харчових продуктів при використанні штучних замінників;
- оновити обладнання та технічну підтримку підприємств харчової промисловості;
- покращити існуючу системи ціноутворення;

– створити сприятливих економіко-політичних умов для залучення як іноземних, так і вітчизняних інвестицій.

Звичайно, реалізація цих принципів безпосередньо пов'язана з наявністю інтелектуальної власності в харчовій промисловості, оскільки ефективне використання інтелектуальної власності та її об'єктів може забезпечити конкурентоспроможність та якість продуктів харчування, розширити ринкові можливості та може бути використано як джерело додаткового доходу.

### 2.3 Загальна характеристика та аналіз стану ПрАТ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод».

Базою дослідження було обрано підприємство ПрАТ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод» (ПрАТ «ДОЕЗ»). ПрАТ з «ДОЕЗ» входить в 10 найбільших на Україні підприємств з переробки насіння соняшнику і виробником рафінованої дезодорованої олії під торговою маркою «Олейна», відомої сьогодні на ринках усіх країн СНД [32]. Приватне акціонерне товариство «Дніпропетровський олійноекстракційний завод» відноситься до галузі харчової промисловості, має код за ЄДРПОУ 00374385. Діяльність даного підприємства регламентується чинним законодавством України [31].

ПрАТ «ДОЕЗ» заснований в 1947 році У 1989 році – повна реконструкція заводу. У 1993 році перетворення орендного підприємства «ДОЕЗ» в закрите акціонерне товариство. У 1994 році були залучені іноземні інвестиції швейцарської фірми «Олейна Холдинг С.А.» у вигляді вільно конвертованої валюти та обладнання для очищення, рафінації та фасування соняшникової олії. У 2001 році на підприємстві впроваджено систему менеджменту якості на відповідність міжнародному стандарту ISO

9001:2000. У серпні 2009 року на заводі розроблено, впроваджено та сертифіковано систему управління безпекою харчових продуктів ISO 22000. Вона передбачає захист продукції від небезпечних чинників, що можуть потрапити до неї на якомусь етапі виробничого циклу.

Починаючи з жовтня 2006 року, ПрАТ «ДОЕЗ» перейшло на роботу за давальницькою схемою – надає послуги з переробки давальницької сировини (насіння соняшнику) в рафіновану та нерафіновану олії, які реалізуються, зокрема, під торговою маркою «Олейна», а також супутню продукцію (шрот, лушпиння та ін.) [32].

Продукція: олія соняшникова нерафінована, олія соняшникова рафінована дезодорована. Побічні продукти виробництва: цінний білковий корм-шрот, соапсток, деодістілят, лушпиння соняшника.

Підприємство здійснює повний цикл переробки олійних культур: від приймання, попередньої підготовки насіння до повного очищення і подальшого фасування отриманої олії.

Сучасне обладнання, передові технології, новітні методи управління та ефективні системи управління дозволяють компанії виробляти стабільно високоякісну продукцію.

Діяльність підприємства відповідає вимогам міжнародного стандарту якості ISO 9001:2015 для найбільш повного задоволення запитів наших споживачів. ТМ «Олейна» має екологічну сертифікацію згідно з міжнародним стандартом ДСТУ 180 14024 (визнається в 60 країнах світу, в тому числі ЄС та США) [33].

До складу ПрАТ «ДОЕЗ» входять такі основні підрозділи: підготовчий цех, олійноекстракційний цех, цех рафінації олії, цех фасування олії. Роботу основного виробництва забезпечують допоміжні цехи і дільниці: електрослужба, цех залізничного транспорту, цех автомобільного транспорту, цех технічного обслуговування технологічного устаткування, локально-очисні споруди, служба контрольно-вимірювальних приладів і автоматики, лабораторія.

Кадрова програма емітента, спрямована на забезпечення рівня кваліфікації її працівників операційним потребам емітента полягає в матеріальному заохочення працівників, тобто своєчасний виплати заробітної плати, соціальних виплат та компенсацій працівникам, покращення умов та ефективності праці, підвищення рівня кваліфікації працівників шляхом відвідування семінарів, підписки на періодично видання, заохочення навчання працівників в вищих закладах України [34].

Фінансово-господарська та комерційна діяльність ПрАТ «ДЮЕЗ» здійснювалась з метою отримання прибутку та задоволення попиту підприємств та населення на вироблену продукцію, а також насичення ринку високоякісними товарами, створення високотехнологічної виробничої інфраструктури. Аналіз фінансових результатів наведено у табл. 2.3

За отриманими даними стає очевидним позитивна динаміка фінансових показників.

Таблиця 2.3 – Аналіз фінансових результатів прат «Дніпропетровський олійноекстракційний завод»

Показник	Чисельне значення показника за роками, тис. грн.			Абсолютне відхилення тис. грн.
	201	2018	2019	
Чистий дохід виручка від реалізації	326711	456498	563502	236791
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	325420	375340	428381	102961
Валовий прибуток (прибуток/збиток)	54268	81158	135121	80853
Інші операційні	4356	4060	3719	-637
Адміністративні	75658	80045	84814	9156
Витрати на збут	545	623	1771	1226
Інші операційні	6833	6933	9773	2940
Фінансові доходи та	567	1363	1467	900
Інші доходи та	79	79	79	6
Фінансові результати від операційної діяльності	3667	42557	46224	42557

З цією метою у 2019 році було проведено заміну технологічного устаткування та його інженерних мереж, систем управління та встановлено універсальну лінію розливу рослинної олії в ПЕТ тару різних форматів. На етапі впровадження проекту відбулося зменшення обсягу виробництва олії, що вплинуло на його фінансові результати – за 2019 рік ПрАТ «ДООЗ» мав прибуток у розмірі 42557 тис. грн.

Таблиця 2.4 – Результати аналізу операційних витрат підприємства ПрАТ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод»

Показник	За 2017 р.	За 2018 р.	За 2019 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн.
Матеріальні затрати	198038	201385	227133	-29095
Витрати на оплату праці	44894	48637	56166	-11272
Відрахування на соціальні заходи	9088	9567	10928	-1840
Амортизація	15884	15786	15708	176
Інші операційні витрати	104597	85436	78926	25671

За отриманими даними стає очевидним зростання матеріальних затрат на 14,7 % на фоні зростання обсягів виготовленої продукції. Позитивним є зростання витрат на заробітну плату праці протягом року на 11272 тис. грн. або на 25,1 %. Так само очевидно, що найбільшу частку в структурі операційних витрат компанії становлять «матеріальні затрати».

Основним індикатором, що характеризує фінансову стійкість підприємства, є платоспроможність, тобто достатність ліквідних активів для погашення у будь-який момент усіх своїх короткострокових зобов'язань перед кредиторами. У таблиці 2.4 порівнюються активи і пасиву балансу [37].

Таблиця 2.5 – Аналіз ліквідності балансу ПрАТ «ДОЕЗ» за 2019 рік

Актив	Умовне позначення	На початок 2019 року	На кінець 2019 року
Найбільш ліквідні активи	A1	6235	2060
Активи, що швидко реалізуються	A2	497105	578723
Активи, що повільно реалізуються	A3	72826	111563
Важкореалізовані активи	A4	86079	49992
Баланс		662245	742338
Пасив			
Найбільш термінові пасиви	П1	42607	124583
Короткострокові позики	П2	-	-
Довгострокові пасиви	П3	8209	9003
Постійні пасиви	П4	611429	608752
Баланс		662245	742338

Для визначення ліквідності балансу використовуються відповідні групи активу і пасиву балансу. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються чотири наступні співвідношення:

- $A1 > П1$ , що не дотримано в аналізованому періоді;
- $A2 > П2$ , що дотримано в аналізованому періоді;
- $A3 > П3$ , що дотримано в аналізованому періоді;
- $A4 < П4$ , що дотримано в аналізованому періоді.

Станом на 31 грудня 2018 року оборотні активи перевищували поточні зобов'язання на 567761 тис. грн. В цілому ПрАТ «ДОЕЗ» має стійке положення. Результати аналізу ліквідності балансу свідчать, що як на початок, так і на кінець 2019 року баланс ПрАТ «ДОЕЗ» є достатньо ліквідним. Розмір найбільш ліквідних активів значно менше термінових пасивів – свідомство того, що грошові кошти і їх еквіваленти значно менше короткострокових зобов'язань.

Активи що швидко реалізуються перевищують короткострокові пасиви, що говорить про достатню забезпеченість підприємства активами, які швидко реалізуються і про здатність підприємства розраховуватися по короткострокових зобов'язаннях.

Активи, що повільно реалізуються, також значно перевищують довгострокові пасиви – свідцтво про перспективну ліквідність, приблизний прогноз майбутньої платоспроможності на основі порівняння майбутніх надходжень і платежів.

Відношення важко реалізованих активів до постійних пасивів свідчить умову фінансової стійкості – наявність у підприємства власних обігових коштів.

До екологічного законодавства, яке поширюється на діяльність ПрАТ «ДООЕЗ», належать Закони України: «Про охорону навколишньої природного середовища», «Про охорону атмосферного повітря», «Про відходи», «Про використання ядерної енергії і радіаційної безпеки», «Про забезпечення санітарного й епідеміологічного благополуччя населення», Водний кодекс, Земельний кодекс та інші нормативно-правові акти, зокрема, але не виключно, Державні санітарні норми і правила та Державні стандарти України.

Систематичний контроль екологічного стану як в межах території Товариства, так і в межах санітарно-захисної зони, проводиться відомчою комплексною санітарно-технічною лабораторією ДУ «Дніпропетровський обласний лабораторний центр МОЗ України». Діяльність лабораторії центру регламентована низкою відомчих документів, затверджених Міністерством охорони здоров'я України. Лабораторія проводить моніторинг навколишнього середовища по параметрах хімічних і фізичних впливів виробництва на навколишнє природне середовище [38].

У ПрАТ «ДООЗ» наявний Проєкт нормативів граничнодопустимих викидів, в якому визначено перелік забруднюючих речовин, що викидаються в повітря, визначено джерела викидів, визначено умовні збитки для навколишнього середовища.

Також, за замовленням ПрАТ «ДООЗ» розроблено інвентаризацію відходів виробництва. За даними інвентаризації, на території існують 88 джерел викидів, які контролюються спеціалізованою організацією, яка має відповідну ліцензію, згідно затвердженого графіку [39].

У ПрАТ «ДООЗ» наявний дозвіл на викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами, виданий Департаментом екології та природних ресурсів Дніпропетровської облдержадміністрації.

У 2019 році ПрАТ «ДООЗ» використано води для господарсько-побутових потреб – 19,5 тис. куб. м., виробничих – 468,9 тис. куб. м. Стічні господарсько-побутові стоки скидаються в мережу каналізації Дніпроводокааналу в об'ємі 366,3 тис. куб. м.

У ПрАТ «ДООЗ» діє система збирання та вивозу виробничих і побутових відходів. Відходи вивозяться і складуються на спеціалізованих полігонах, що мають відповідний дозвіл. Усі ділянки мають обладнані майданчики для тимчасового зберігання промислових відходів, які збираються в контейнери для подальшої їх передачі спеціалізованим підприємствам [50].

Також працює система збору відпрацьованих олив, картону, пластикової тари та ін., що реалізується спеціалізованому підприємству для подальшої переробки.

ПрАТ «ДООЗ» у строки, передбачені законодавством України, подає статистичну звітність, у якій відображає інформацію про обсяги викидів, переробку, чи знешкодження, захоронення відходів. Регулярно здійснює перерахування екологічного податку.

Середньооблікова чисельність штатних працівників за 2018 рік склала 313 осіб. Керівних посад – 18, з яких 6 займають жінки. Належний рівень компетентності персоналу заводу підтримується завдяки навчанню співробітників у вищих навчальних закладах, участі у тренінгах та інтенсивних семінарах, постійному підвищенню.

Станом на 1.12.2020 року 9 працівників продовжували навчання у вищих навчальних закладах без відриву від виробництва, деякі з них отримують другу вищу освіту за специфікою виробництва або за розширенням кваліфікації. За 2020 рік 137 працівників підвищили свою кваліфікацію, з них керівників – 18, професіоналів та спеціалістів – 43, робочих – 76. У 2020 році ПрАТ «ДОЕЗ» було проведено навчання новим професіям (перепідготовка, суміжні професії) 31 особі. Працевлаштування здійснюється на основі принципів тендерної рівності [40].

У ПрАТ «ДОЕЗ» запроваджений Кодекс бізнес етики, який направлений на покращення атмосфери у колективі та створення сприятливого робочого середовища. Серед іншого, цей Кодекс містить заходи щодо попередження та уникнення випадків корупції, а також порядок дій за наявності підозри відносно будь-якої особи у вчиненні корупційного діяння.

## Висновки до другого розділу

Динаміка розвитку науки і техніки у світі за останні роки свідчить про те, що соціально-економічний розвиток країн значною мірою залежить від створення та ефективного використання різноманітних об'єктів інтелектуальної власності та надання їм режиму охоронюваних інновацій. Такі об'єкти виникають внаслідок використання людиною свого інтелекту, знань та досвіду.

За підсумками 9 місяців 2020 року порівняно з відповідним періодом 2019 року спостерігалось зменшення активності в поданні заявок на всі об'єкти промислової власності. Кількість заявок на винаходи та промислові зразки зменшилася на 24,5 %, на корисні моделі – на 42,9 %, на торговельні марки за національною процедурою – на 25,6 %, за міжнародною процедурою – на 10,5 %

Для розвитку харчової промисловості необхідно: виробляти якісну, конкурентоспроможну продукцію за допомогою інтелектуального потенціалу; удосконалювати чинне законодавство стосовно гарантії захисту прав споживачів, поліпшення безпеки харчових продуктів при використанні штучних замінників; оновити обладнання та технічну підтримку підприємств харчової промисловості; покращити існуючу системи ціноутворення; створити сприятливих економіко-політичних умов для залучення як іноземних, так і вітчизняних інвестицій.

Фінансово-господарська та комерційна діяльність ПрАТ «ДООЕЗ» здійснювалась з метою отримання прибутку та задоволення попиту підприємств та населення на вироблену продукцію, а також насичення ринку високоякісними товарами, створення високотехнологічної виробничої інфраструктури

Основним індикатором, що характеризує фінансову стійкість підприємства, є платоспроможність, тобто достатність ліквідних активів для погашення у будь-який момент усіх своїх короткострокових зобов'язань перед кредиторами.

Станом на 31 грудня 2018 року оборотні активи перевищували поточні зобов'язання на 567761 тис. грн. В цілому ПрАТ «ДООЕЗ» має стійке положення. Результати аналізу ліквідності балансу свідчать, що як на початок, так і на кінець 2019 року баланс ПрАТ «ДООЕЗ» є достатньо ліквідним.

### **3 УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

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

В сучасних умовах світового економічного розвитку роль інтелектуальних ресурсів з кожним днем зростає. Їх персонал і знання, нематеріальні активи та професійні можливості працівників стали одним з головних факторів створення нової вартості. Це концепція створення сучасної вартості, тому необхідно переглянути модель оцінки сучасних суб'єктів господарювання. Багато змін у методах оцінки визначаються минулими подіями: минулі події були зосереджені на фінансовому капіталі та матеріальних активах, тоді як майбутнє буде зосереджено на інтелектуальному капіталі, нематеріальних активах та інтелектуальній власності [41].

У процесі приватизації суб'єктів господарювання необхідно визначити інші джерела доходу для збільшення його вартості. Одним з таких джерел є результат інтелектуальної діяльності, а саме об'єкти інтелектуальної власності. Метод визначення вартості інтелектуальної власності з метою збільшення вартості приватизації суб'єктів господарювання заснований на методі визначення поетапного складу вартості її створення з урахуванням як якісних, так і кількісних факторів [42].

Метод оцінки інтелектуальної власності доцільно подавати у взаємодії двох підсистем: інформаційного забезпечення процесу оцінки та визначення цінності інтелектуальної власності суб'єктів господарювання. Необхідність виділення підсистеми інформаційного забезпечення обумовлена тим, що якість інформації суттєво впливає на результат оцінки. У процесі інформаційного забезпечення значну увагу слід приділити взаємодії

оцінювача з керівництвом суб'єкта господарювання, а також якості інформації, що надходить від інших суб'єктів. Підсистема визначення вартості – сукупність методів визначення вартості, що застосовується оцінювачем в інтересах суб'єкта господарювання і передбачає узагальнення проміжних результатів оцінки.

У рамках нашого дослідження пропонується виділити залежність отриманого доходу від варіантів використання ОІВ: створення і використання його у власному виробництві.

На практиці, проблема формування ринкових відносин комерційного використання інтелектуальної власності є важкою, але від вирішення цієї проблеми залежить можливість досягнення остаточних позитивних результатів в інноваційно-інвестиційній діяльності.

Національний ринок інтелектуальної власності формується в умовах ринкових відносин. Основними потребами розрахунків оцінки об'єктів інтелектуальної власності є:

- постановки на баланс як нематеріальних активів;
- передача прав (купівля-продаж);
- передачі прав на використання об'єкта інтелектуальної власності на ліцензійній основі;
- внесення вартості об'єктів інтелектуальної власності у страховий фонд суб'єктів господарської діяльності;
- приватизації об'єктів державної власності;
- ліквідація підприємства; застави об'єктів інтелектуальної власності;
- оцінки вартості підприємства; експертизи інноваційних продуктів та інше [43].

Критерієм ефективної діяльності довільної організаційно-економічної методики має бути функція сукупності оціночних показників, яка дозволяє комплексно оцінити відповідність еталона чиним стандартам.

Цільова функція, яка характеризує ефективність діяльності довільної організаційної одиниці щодо використання інновацій, може бути розрахована за формулою (3.1).

$$E = f(I_1, I_2 \dots I_m), \quad (3.1)$$

де  $I_i$  – поточний статус організації;

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

Припускаючи ефективність можна виразити як сума окремих параметрів, то залежність набуде такого вигляду:

$$E = f(I_1) + (fI_2) \dots f(I_m), \quad (3.2)$$

Як ми всі знаємо, значна частина окремих показників є табу. У цьому випадку ви можете визначити відповідні «зважування» відповідно до загальних цілей завдання та підсумувати їх після надання переваг. методики. З врахуванням «зважування» цільову функцію ефективності діяльності суб'єкта господарювання можна зобразити у такому вигляді:

$$E = Q_1 I_1 + Q_1 I_1 \dots Q_m I_m = \sum_{i=1}^m Q_i I_i \quad (3.3)$$

де  $Q_i$  – коефіцієнт відносної важливості (ваговий коефіцієнт) оціночного показника  $I$ . Його встановлюють експериментально. Оскільки  $Q_i$  – відносна вага показника, то  $\sum_{i=1}^m Q_i I_i = 1$ . Значення показника  $I$  може бути визначене на основі функції такого виду:

$$I = f\left(\frac{I^{\text{фак}}}{I^{\text{ет}}}\right), \quad (3.4)$$

де  $I^{\text{фак}}$ ,  $I^{\text{ет}}$  – відповідно фактичні та еталонні значення розрахункового показника в даний час.

Щодо кількісної вартості інтелектуальної власності використовується методи витрат, які полягають у розрахунку вартості копіювання інтелектуальної власності, яка оцінюється за поточною ціною після амортизації.

Ці методи в основному використовуються для створення інвентаризації та придбання прав інтелектуальної власності, ведення бухгалтерського балансу в існуючих суб'єктах господарювання та визначення мінімальної ціни ліцензії на передачу права на оцінку прав інтелектуальної власності, яка нижча за ціну для її власника є збитковою. У цілому задачу оцінки ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності розглянемо у вигляді такою функції:

$$S = f(D_{\text{чист}}^i(k_{\text{реф}}A, \Delta K_{\text{вл.об}}, K_{\text{вл}}), k_d(k_{RF}, RF, J, T_{\text{ін}}, \Delta P, \text{ЧП}_{\text{кінц}}), t, S_{\text{ан}}), \quad (3.5)$$

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

$t$  – економічний термін дії прав на ОІВ;

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

$k_d$  – ставка дисконтування (%);

$i$  – періоди регулярних виплат чистого доходу;

$T_{\text{ін}}$  – темп інфляції (%);

$\Delta P$  – відносний приріст цін за конкретний період;

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

$k_{RF}$  – безризикова ставка (%);

$RF$  – премія за ризик (%);

$J$  – середньорічний приріст індексу цін (%);

$\text{ЧП}_{\text{кінц}}$  – чистий прибуток (після виплати податків);

$A$  – амортизація;

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

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

$S_{\text{ан}}$  – вартість ОІВ-аналогів [49].

Існує багато обмежень щодо оцінки інтелектуальної власності: проводити оцінку з конкретною ціллю подальшого використання ОІВ; обмежити права на об'єкти інтелектуальної власності; обмежити терміни використання ОІВ; визначити справедливу ринкову вартість на конкретну дату оцінки.

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

$$S_{\text{витр}} = f(N_i^{\text{НДР}}, N_i^{\text{КТД}}, N_i^{\text{ПО}}, N_i^{\text{МАР}}, N_i^{\text{ПЛД}}, N_i^{\text{ПП}}, N_i^{\text{ДОВ}}, a_i, w_1, w_2, A, N_a T, ), \quad (3.6)$$

де  $N_i^{\text{НДР}}$  – витрати на науково-дослідні роботи в  $i$ -му році;

$N_i^{\text{КТД}}$  – витрати на конструкторсько-технологічну документацію на ОІВ у  $i$ -му році;

$N_i^{\text{ПО}}$  – витрати на правову охорону ОІВ в  $i$ -му році, включаючи мито та витрати пов'язані на підтримання охоронного документа в силі;

$N_i^{\text{МАР}}$  – витрати на рекламу та проведення маркетингових досліджень;

$N_i^{\text{ПЛД}}$  – витрати на придбання ОІВ, в тому числі паушальні платежі за ліцензійним договором;

$N_i^{\text{ПП}}$  – щорічні платежі (роялті) за ліцензійним договором;

$N_i^{\text{ДОВ}}$  – витрати на довершення ОІВ для виробництва;

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

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

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

$N_a$  – норма щомісячної амортизації;

$T$  – термін фактичного використання об'єкта оцінки [44].

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

$$S_{\text{витр}} = \frac{D_{\text{чист}}^i}{k_d} \times \left(1 - \frac{1}{(1+d)^t}\right), \quad (3.7)$$

де  $t$  – термін корисного використання ОІВ.

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

$$S = f(D_{\text{чист}}^i, K_k, V, R_i, C_i, k_d, K_a), \quad (3.8)$$

де  $S$  – поточна вартість ОІВ;

$D_{\text{чист}}^i$  – чистий дохід в  $i$ -му році;

$K_k$  – коефіцієнт капіталізації;

$V$  – обсяг випуску продукції, виготовленої з використанням ОІВ в  $i$ -му році;

$R_i$  – ставка роялті для  $i$ -го року;

$C_i$  – витрати на організаційно-технічні та інші заходи для підтримки ОІВ в стані готовності для виробництва в  $i$ -му році;

$k_d$  – ставка дисконтування (норма доходу);

$K_a$  – коефіцієнт амортизації ОІВ.

Загальний вигляд моделі ринкового (порівняльного) підходу ми пропонуємо обчислити за такою формулою:

$$S_n = S_{\text{аналог}}^i \pm \sum_{i=1}^m K_{\text{кор}}, \quad (3.9)$$

де  $S_n$  – розрахункова величина ринкової вартості ОІВ, що оцінюється;

$S_{\text{аналог}}^i$  – вартість  $i$ -го ОІВ-аналога;

$K_{\text{кор}}$  – коефіцієнт коригування вартості  $i$ -го аналога, що відображає кількісні та якісні розбіжності у характеристиках ОІВ-аналога та оцінюваного ОІВ;

$m$  – кількість показників, що характеризують ОІВ для яких проводиться коригування [48].

Вибір певних форм і засобів комерціалізації інтелектуальної власності визначається результатами маркетингових досліджень, на базі яких формується бажаний прибуток для конкретного напрямку використання об'єктів інтелектуальної власності.

Комерціалізація – це процес перетворення об'єктів інтелектуальної власності на прибуток за допомогою торгівлі. Тому під терміном «комерціалізація інтелектуальної власності» слід розуміти комерційну діяльність, пов'язану з результатами діяльності з інтелектуальної власності, а різні форми методів торгівлі використовуються для перетворення індивідуалізованих методів у прибуток.

Оцінка комерціалізації прав інтелектуальної власності базується на таких принципах: для тих, хто користується правами інтелектуальної власності, права інтелектуальної власності створюють багато витрат, які протилежні можливості отримання доходу. Зручність патентних прав залежить від мети використання прав інтелектуальної власності. Існує дві основні цілі використання ОІВ: продаж власної продукції (експорт) та продаж технологій для патентних цілей (експорт). Доцільними критеріями є технічний рівень цілі, економічна ефективність, важливість конкретного винаходу в технічній мішені, наявність ноу-хау, можливість доказу порушення прав інтелектуальної власності, ринку та інтересів конкурентів.

Складність формування об'єктивної ринкової вартості для комерційної реалізації прав інтелектуальної власності полягає в недосконалій методологічній основі для оцінки різних сфер інтересів таких власників та учасників ринку інтелектуальної власності.

Вибір певних форм та засобів комерціалізації інтелектуальної власності визначається результатами маркетингових досліджень, на базі яких формується очікуваний прибуток за конкурентним напрямком використання ОІВ.

Разом з тим, при виборі варіанту комерціалізації ІВ, який створений суб'єктом господарювання потрібно враховувати те, що найбільший економічний ефект (прибуток) отримує правовласник від застосування ОІВ на власному виробництві для випуску конкурентоспроможної продукції, або модернізації виробництва і реалізації цієї продукції чи послуг на внутрішньому або зовнішньому ринках. Розмір отриманого прибутку у цьому випадку за розрахунковий період визначається за такою формулою:

$$I_o^1 = \sum_{t_k}^{t_p} V_t \times \Delta I_t \times k_d, \quad (3.10)$$

де  $I_o^1$  – очікуваний розмір прибутку за період  $T$  від реалізації товарів і послуг власного виробництва;

$V_t$  – обсяг реалізації продукції на основі ОІВ у році  $t$ ;

$\Delta I_t$  – очікуваний прибуток від реалізації одиниці продукції на основі ОІВ у році  $t$ , у грошових одиницях;

$k_d$  – коефіцієнт дисконтування у році  $t$ ;

$t_p, t_k$  – відповідно початковий/кінцевий рік розрахункового періоду  $T$  [44].

Лише у випадку використання ОІВ у власному виробництві власники прав на ОІВ можуть отримати такий вид прибутку. При застосуванні інших форм комерціалізації ОІВ правовласник отримує тільки частину прибутку від

її повної суми, що зосереджена у покупця патенту або ліцензії. В цьому випадку, розмір отриманого правовласником прибутку становитиме:

$$I_o^2 = x \times \sum_{t_k}^{t_p} V_t \Delta I_t \times k_d, \quad (3.11)$$

де  $x$  – частка правовласника у прибутку покупця патенту, або ліцензії (%);

$I_o^2$  – розмір винагороди від продажу патентів та ліцензій.

Із порівняння розрахункових формул (3.10) і (3.11) видно, що найбільший ефект (прибуток) правовласник може отримати при використанні ОІВ у власному виробництві, а при застосуванні інших форм комерціалізації ОІВ, він може розраховувати тільки на певну частку прибутку порівняно з користувачем. Очевидно, що на розмір прибутку можуть впливати і інші фактори з врахуванням яких приймають рішення про вибір варіанта використання ОІВ.

Слід зазначити, що при оцінці винаходів-аналогів не завжди є повна інформація про її кількісні та якісні характеристики. У цьому випадку необхідно обговорити необхідність розробки методів оцінки техніко-економічного значення винаходу та прийняття управлінських рішень щодо поведінки суб'єктів господарювання. Визначення ціни винаходу основним етапом – оцінка техніко-економічної корисності винаходу під якою розуміємо відносну міру ефективності і готовність до використання даного винаходу при виробництві кінцевої продукції. Така оцінка відображає вартість ОІВ.

Розрахунок чистого прибутку ( $ЧП_t$ ) здійснимо відповідно до чинних нормативних актів. Дохід, податки і платежі з доходу і прибутку, а також витрати розраховуються у співвідношенні з тією частиною, яка припадає на об'єкт інтелектуальної власності. У нормативних документах запропоновано порядок розрахунку вартості реалізованої продукції як складової частини визначення чистого прибутку. В цьому випадку вартість реалізованої продукції ми пропонуємо обчислювати за формулою (3.12).

$$\Delta B' = \sum_{t=1}^n (P_{jt}^1 - P_{jt}^2), \quad (3.12)$$

де  $\Delta B'$  – додаткова вартість одиниці продукції, товару (робіт, послуг), виготовлених з використанням об'єкта інтелектуальної власності за категоріями доходу  $j$ , отриманого в  $t$ -році ( $t$  змінюється від 1 до  $n$ );

$P_{jt}^1$  – ціна реалізації одиниці продукції, виготовленої на базі об'єкта інтелектуальної власності в  $t$ -році, за категоріями доходу  $j$ ;

$P_{jt}^2$  – ціна реалізації одиниці продукції, виробленої без використання об'єкта інтелектуальної власності, за категоріями доходу  $j$  [44].

Розрахунок вартості ліцензії проводиться у разі передачі прав за ліцензійною угодою і угодою передачі прав на ОІВ. Предметом фінансових умов ліцензійного договору, що передбачають розмір винагороди за ліцензію, є вид, терміни і порядок розрахунку платежів [45].

Частку ліцензіара в прибутку ліцензіата визначається шляхом порівняння прибутку, отриманого до використання об'єкту ліцензії, з прибутком, одержаним після використання цього об'єкту, або за допомогою порівняння цін реалізації одиниці продукції. Вартість ліцензії, що визначається за прибутком, рівна розміру додаткового прибутку ліцензіата, отриманого у результаті придбання ліцензії і використання об'єкта ліцензії.

Два фактори важливі для розрахунку вартості ліцензії на основі роялті: ставка роялті та база роялті. Ставка роялті вказує кількість акцій, на які ліцензіар може вимагати додатковий прибуток або чистий прибуток ліцензіата. В якості основи для розрахунку роялті ми використовуємо додатковий чистий прибуток, виручку, реалізацію, собівартість, ціну реалізації (світова, ринкова, роздрібна, оптова), випуск продукції, собівартість реалізації та інші показники. Поточні роялті дорівнюють добутку податкової ставки та бази роялті. Формула розрахунку ціни на основі роялті представлена у формулі (3.13).

$$C_r = P_{\text{лиц}} + \sum_{t=l_0}^{l_f} V_t \times P_{lt}^1 \times k_{dt} \times R_t, \quad (3.13)$$

де  $l_0$  – рік початку освоєння об'єкта ліцензії;

$l_f$  – рік закінчення ліцензійного договору;

$P_{\text{лиц}}^1$  – розрахункова ціна ліцензії на базі роялті за період (від  $l_0$  до  $l_f$ ) у розрахунковому році;

$Cl_z$  – витрати попереднього періоду, понесені в процесі створення, доведення об'єкта інтелектуальної власності до стану готовності до виробництва і реалізації, з урахуванням коефіцієнта морального зносу;

$V_t$  – обсяг продукції, виготовленої з використанням об'єкта ліцензії, в  $t$ -році;

$P_{lt}^1$  – ціна реалізації одиниці ліцензованої продукції в  $t$ -році;

$R_t$  – ставка роялті в  $t$ -році;

$k_{dt}$  – коефіцієнт дисконтування в  $t$ -році.

Наведені характеристики методу оцінки інтелектуальної власності комерційного суб'єкта дають основу для наступного визначення: приведена методика оцінювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання – це система методів, що вибірково застосовуються оцінювачем для перетворення первісної інформації у показники вартості з метою оцінки інтелектуальної власності суб'єктів господарювання.

Таким чином, щоб урахувати всі вище зазначені об'єкти слід побудувати модель оцінки вартості ОІВ. В ході роботи було сконструйовано модель, яка дозволяє розрахувати вартість об'єкту інтелектуальної власності рис. 3.1.

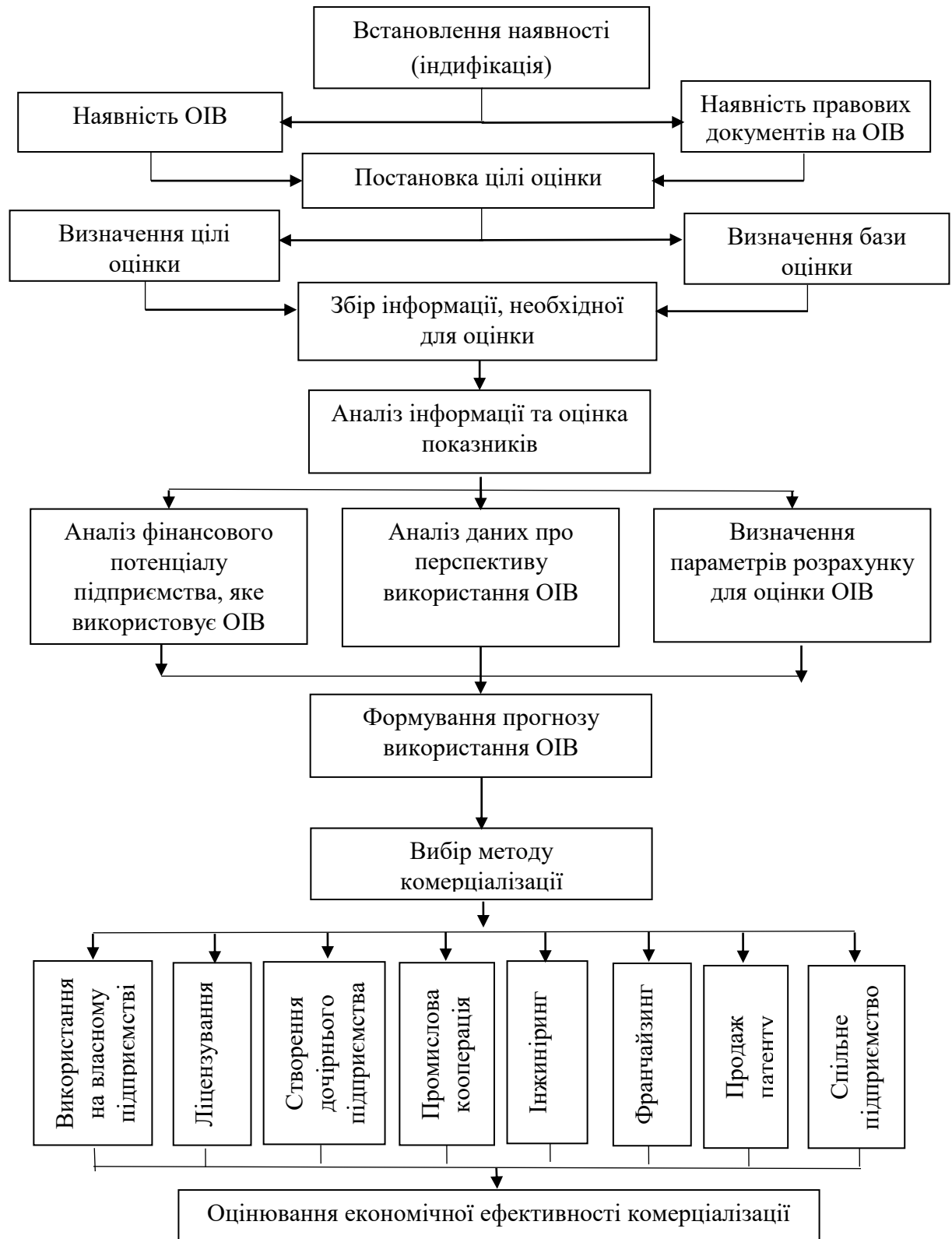


Рисунок 3.1 – Модель оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності

### 3.2 Практична реалізація моделі оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності

Інтелектуальна власність суб'єктів господарювання є їх активом або безпосередньо засобом інвестування коштів на її створення, чи обміну на інтелектуальному ринку. Нині для суб'єктів господарювання харчової промисловості інтелектуальна власність служить інвестиційною пропозицією, яка стосується оновлення технологічного процесу виробництва продукції, що потребує відповідних фінансових витрат. Перед суб'єктом господарювання виникає проблема пов'язана з оцінкою ефективності капіталовкладень та пошуком джерел фінансування, створенням і втіленням інтелектуальної власності [46].

Підводячи підсумок, ми пропонуємо економічну модель для оцінки інвестиційної привабливості інтелектуальної власності (винаходу) як активу бізнесу на прикладі продукції суб'єкта господарювання, де на основі базового зразка створюється новий інтелектуальний продукт для харчової промисловості.

За висновками експертів, для втілення нової інтелектуальної власності суб'єктові господарювання необхідно 1 млн. грн., з них вже вкладено 625 тис, грн. (табл. 3.1) до початку виробництва продукції (на виготовлення дослідного зразка, маркетингові дослідження та реєстрацію прав на об'єкт інтелектуальної власності), ще необхідно вкласти 375 тис, грн.

Амортизація на об'єкт інтелектуальної власності буде нараховуватися послідовним методом, тобто однаковими сумами протягом 10 років.

Маркетингові дослідження ринку показали, що економічний життєвий цикл інтелектуальної власності  $T$  становить 10 років, а період росту припадає на 3-7 років.

Таблиця 3.1 – Витрати на втілення нової інтелектуальної продукції суб'єкта господарювання харчової промисловості

Стаття витрат	Сума, грн.	В тому числі на оплату праці, грн.
Витрати на дослідження	140170	73600
Витрати на проведення НДР	404390	212390
Витрати на промислове освоєння нового виробу	278030	122000
Податки	147010	-
Витрати на патентування об'єкта виключних прав	40000	-
Усього	1000000.00	

При втіленні інтелектуальної власності суб'єктом господарювання, передбачається збільшення випуску продукції на 20 % поступово на протязі п'яти років (на сьогоднішній день максимальний обсяг випуску 1400 шт.). При цьому витрати на матеріали зменшуються, а на заробітну плату зростуть за рахунок використання нових матеріалів та комплектуючих.

Маємо дві моделі нової продукції – базову та нову, що виготовлена з використанням інтелектуальної власності. Перед нами стоїть завдання оцінити новостворену інтелектуальну власність виходячи з ефективності її використання в харчовій промисловості.

Застосовуємо порівняльний (ринковий) підхід до оцінки інтелектуальної власності. Використання нових конструкцій призведе до зменшення витрати матеріалу та витрат, що збільшить ефективність та термін експлуатації даної продукції, тобто дозволить суб'єкту господарювання отримати економічний ефект. Нова технологія виробництва продукції буде складнішою, а використання матеріалів ефективнішим, тому що знизиться відсоток браку продукції.

Прогнозує реалізацію продукції за новою ціною 12389,9 грн. за одиницю, коли на даний час відпускна ціна базової продукції становить 10503,50 грн. Крім витрат на створення та підготовку до комерційного використання, слід визначити виробничі.

У табл. 3.2 представлені калькуляції на виготовлення базового та нового з використанням інтелектуальної власності зразка продукції суб'єкта господарювання. Рівень виробництва продукції протягом всього часового періоду змінюється, і необхідно оцінити рівень всіх понесених витрат за різними обсягами виробництва.

Таблиця 3.2 – Витрати суб'єкта господарювання харчової промисловості на виготовлення продукції базового та нового зразка

Статті витрат	Базова модель	Нова модель
	Сума витрат, грн.	Сума витрат, грн.
Матеріали	623,33	540,52
Покупні вироби	5548,51	5197,69
Паливо та енергія на технологічні цілі	982,11	927,11
Основна заробітна плата	568,60	456,72
Додаткова заробітна плата	142,15	333,00
Відрахування на соціальні страхування	276,62	307,36
Загально-виробничі витрати	911,14	911,14
Витрати на брак	0,00	0,00
Повернені відходи	0,00	0,00
Виробнича собівартість	9052,46	8673,54
Інші витрати	200,00	200,00
Прибуток	1155,79	3616,36
Відпускна ціна	10503,50	12389,90

Зазначимо, що застосування варіанта виділення витрат С, відштовхуючись від базової кількості продукції, в нашому випадку, доцільно використовувати тільки при попередній оцінці витрат на матеріали та покупні.

Зазначимо, що сума чистих інвестицій в інтелектуальну власність становитиме 375 тис. грн. Величина чистого грошового потоку суб'єкта господарювання зображена у табл. 3.3 та табл. 3.4

Таблиця 3.3 – Розрахунок чистого прибутку суб'єкта господарювання до втілення нової продукції

Показник	До втілення нової продукції (фактично)				
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Обсяг продажу (шт.)	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.) з ПДВ	9935,16	9935,16	9935,16	10408,25	10408,25
Виручка від реалізації (грн.)	13909224,00	13909224,00	13909224,00	14571550,00	14571550,00
Собівартість одиниці (грн.)	8808,29	8808,29	8808,29	9052,46	9052,46
Прибуток від реалізації (грн.)	1577618,00	1577618,00	1577618,00	1898106,00	1898106,00
Інші витрати (грн.)	245000,00	245000,00	250000,00	260000,00	280000,00
Валовий прибуток (грн.)	1332618,00	1332618,00	1327618,00	1638106,00	1618106,00
Податок на прибуток (18 %)	333154,50	333154,50	331904,50	409526,50	404526,51
Чистий прибуток (грн.)	999463,50	999463,50	995713,50	1228579,50	1213579,56
Витрати на втілення інтелектуальної власності (грн.)	0,00	0,00	10000,00	150000,00	375000,00
Чистий грошовий потік (тис. грн.)	999463,50	999463,50	895713,50	1078579,50	838579,50

Таблиця 3.4 – Розрахунок чистого прибутку суб'єкта господарювання після втілення нової продукції

Показник	Після втілення нової продукції (планово)				
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
1	2	3	4	5	6
Обсяг продажу (шт.)	1400	1470	1540	1610	1680
Ціна одиниці товару (грн з ПДВ)	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Виручка від реалізації (грн.)	17485860,00	18360153,00	19234446,00	20108739,00	20983032,00
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	5342904,00	5610049,20	5877194,40	5725401,50	5974332,00
Інші витрати (грн.)	280000,00	320000,00	320000,00	320000,00	340000,00

Продовження таблиці 3.4

1	2	3	4	5	6
Валовий прибуток (грн.)	5062904,00	5290049,20	5557194,40	5405401,50	5634332,00
Податок на прибуток (18 %)	1265726,00	1322512,30	1389298,60	1351350,38	1408583,00
Чистий прибуток (грн.)	3797178,00	3967536,90	4167895,80	4054051,13	4225749,00
Витрати на втілення інтелектуальної власності (грн.)	250000,00	125000,00	0,00	0,00	0,00
Чистий грошовий потік (тис. грн.)	3547178,00	3842536,90	4167895,80	4054051,13	4225749,00

Оскільки цей чистий грошовий потік залучає весь суб'єкт господарювання, нам потрібно визначити очікувану частку відображеного продукту інтелектуальної власності в його структурі, тобто чистий прибуток, що генерується інтелектуальною власністю, яким суб'єкт господарювання може розпорядитися.

Для цього ми пропонуємо визначити (у відсотковому відношенні) частку прямого вкладу нової технології в дохід суб'єкта господарювання, тобто частку чистого прибутку, що припадає на інтелектуальну власність.

Згідно з табл. 3.3, до втілення нової продукції, з використанням інтелектуальної власності, у виробництво середній чистий дохід суб'єкта господарювання за 1 і 2 рік становив:

$$Pr_{\text{ср факт 1-2}} = \frac{(1228579,5 + 1213579,5)}{2} = 1213579,5 \text{ (грн.)}$$

Обчислимо прогнозний середній чистий дохід суб'єкта господарювання за період економічного зростання нової технології як товару.

Прогнозований середній дохід суб'єкта господарювання за 5 прогнозованих років становитиме:

$$\text{Пр}_{\text{ср факт 1-5}} = \frac{(3797178+3967536,9+4167895,8+4054051,13+4225749)}{5} = 4042482,17 \text{ (грн.)}.$$

Тепер, знаючи середній дохід суб'єкта господарювання, обчислимо прогнозовану частку інтелектуальної власності  $\text{Ч}_{\text{ІВ}}$  в чистому прибутку суб'єкта господарювання:

$$\text{Ч}_{\text{ІВ}} = 1 - \frac{\text{Пр}_{\text{ср факт 1-2}}}{\text{Пр}_{\text{ср факт 1-5}}} = 69 \text{ (\%)}.$$

Інвестиційна вартість інтелектуальної власності для рівнів доходу (ставок дисконтування) 16 %, 21 %, 23 % зображена у додатку А. Із додатку видно, що інтелектуальна власність є дуже привабливим об'єктом інвестування.

Чиста поточна вартість грошового потоку, створеного інтелектуальною власністю – є вимірником вартості інтелектуальної власності як об'єкта інвестування вільних фінансових ресурсів.

Вона вимірюється у залежності від рівня доходу, що хоче отримати інвестор від своїх інвестицій, з врахуванням інвестиційного ризику.

Таким чином, на інвестиційну привабливість інтелектуальної власності суб'єкта господарювання матимуть вплив такі фактори:

- споживчі якості інтелектуальної власності;
- вплив оцінюваної власності на прибутковість суб'єкта господарювання;
- рівень очікуваного доходу з врахуванням ризиків, пов'язаних з інвестуванням грошових засобів;
- термін інвестування;

– термін періоду зростання інтелектуальної власності як активу бізнесу [44].

Тепер необхідно визначити економічний ефект для суб'єкта господарювання харчової промисловості від використання створеного інтелектуального продукту. Це встановимо таким чином: Річний економічний ефект за рахунок виробництва інноваційного продукту:

$$E_e = (C_b + K_b \times E_n) - (C_n + K_n \times E_n), \quad (3.14)$$

де  $E_e$  – економічний ефект, грн.;

$C_b, C_n$  – собівартість базової і нової продукції;

$K_b, K_n$  – капіталовкладення на виробництво одиниці продукції для базового та нового зразка;

$E_n$  – нормативний коефіцієнт адекватності капіталовкладень згідно НБУ (0,10).

Структура витрат на новий інтелектуальний продукт (за експертними даними) зображена в таблиці 3.1

Капіталовкладення в новий продукт складає 1000 тис .грн. Обсяг продаж очікуємо – 1400 штук на рік. Звідси, капітальні витрати на створення і втілення на одиницю продукції  $K_n$  становлять:

$$K_n = \frac{I}{V_{\text{річн}}} = 714,28 \text{ (грн.)}$$

де  $I$  – сума інвестицій, що необхідно вкласти в нову продукцію;

$V_{\text{річн}}$  – річний випуск продукції.

Порівняльний аналіз витрат базового та нового продукту (табл. 3.2) показав, що споживчі якості нового продукту з використанням об'єкта інтелектуальної власності значно впливають на собівартість виробу, знижуючи її на 378,92 грн. Отже, обчислимо за формулою (3.14) економічний ефект від виробництва одиниці продукції нового зразка становить 307,492 грн.

Річний загальний економічний ефект  $Z_e$  суб'єкта господарювання харчової промисловості за розрахунковий рік від впровадження у виробництво нової продукції з використанням об'єкта інтелектуальної власності становитиме:

$$Z_e = I \times V_{\text{річн}} = 4304888,8 \text{ (грн.)}.$$

Період окупності  $T_o$  капіталовкладень на розробку нової продукції з використанням об'єкта інтелектуальної власності визначимо за формулою:

$$T_o = \frac{I}{V_{\text{річн}}} \times 12 = T_o = \frac{I}{V_{\text{річн}}} \times 12 = 2,3 \text{ (р.)}.$$

Тому проєкт створення і втілення інтелектуальної власності є інвестиційним проєктом суб'єкта господарювання. Кожен інвестиційний проєкт повинен мати технічну та економічну основу, що дозволяє використовувати методи аналізу проєкту для оцінки його економічної ефективності.

При втіленні цієї моделі у практичну діяльність суб'єкт господарювання харчової промисловості отримає позитивний результат при оцінці інтелектуальної власності.

Проведемо оцінку інтелектуальної власності при укладенні ліцензійних договорів. При передачі прав на об'єкт інтелектуальної власності і розробці умов договору необхідно узгодити економічні елементи договору з правовими вимогами. Ліцензійний договір повинен бути зареєстрований у патентному відомстві, в протилежному випадку він вважається недійсним. Вид ліцензійної угоди визначається його предметом. Так, наприклад, предметом ліцензії може бути:

- право на використання торгового знаку;
- виключні права на використання винаходів;
- ноу-хау та виключні права на об'єкти інтелектуальної власності [45] .

У більшості випадків ліцензіат платить ліцензіарові певну винагороду за використання об'єкта виключних прав в господарському обігу. Безоплатна ліцензія може видаватися тільки при умові купівлі ліцензіатом у ліцензіара сировини, матеріалів, напівфабрикатів.

Здійснимо процес оцінки виключних прав на даний новий продукт з допомогою дохідного підходу до оцінки інтелектуальної власності. Науково-технічна організація буде продавати свою розробку за ліцензією.

Допустимо, що предметом ліцензійного договору є запатентований механізм, втілення якого значно знизить собівартість продукції харчової промисловості. Ліцензійний договір буде дійсним 10 років. Припустимо, що обсяг випуску продукції буде незмінним.

Оскільки інвестиційні ризики в Україні досить високі, та орієнтиром при їх встановленні служить середня банківська ставка за довгостроковими кредитами, тоді візьмемо ставку дисконтування 23 %. Використовуючи метод дисконтування грошових потоків, обчислимо їх чисту поточну вартість (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Розрахунок чистої поточної вартості грошових потоків суб'єкта господарювання харчової промисловості до втілення нової технології

Показник	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Обсяг продажу (шт.)	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.) з ПДВ	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Виручка від реалізації (грн.)	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	5342904,00	5342904,00	5342904,00	4978610,00	4978610,00
Інші витрати (грн.)	280000,00	320000,00	320000,00	320000,00	340000,00
Валовий прибуток (грн.)	5062904,00	5022901,00	5022904,00	4658610,00	4638610,00
Податок на прибуток (18%)	1265726,00	1255726,00	1255726,00	1161652,50	1159652,50
Чистий прибуток (грн.)	3797178,00	3767178,00	3767178,00	3493957,50	3478957,50
$k_d = 22\%$	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3701
Поточна вартість потоку	3112440,98	2531025,26	2074610,87	1577169,23	1287211,67
Чистий грошовий потік (тис. грн.)	4756,19				

Як видно з табл. 3.5, чиста поточна вартість потоку платежів суб'єкта господарювання до втілення нової технології становить 4756,19 тис. грн. За висновками експертної оцінки економія витрат на виробництво у рік становить 150 тис. грн. Розрахуємо чисту поточну вартість грошових потоків ліцензіата з врахуванням цих змін. Грошові потоки ліцензіата і розрахунок їх чистої поточної вартості представлені у табл.3.6.

Таблиця 3.6 – Розрахунок чистої поточної вартості грошових потоків суб'єкта господарювання харчової промисловості до втілення нової технології

Показник	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Обсяг продажу (шт.)	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.) з ПДВ	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Виручка від реалізації (грн.)	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	5342904,00	5342904,00	5342904,00	4978610,00	4978610,00
Інші витрати (грн.)	280000,00	320000,00	320000,00	320000,00	340000,00
Валовий прибуток (грн.)	5062904,00	5022901,00	5022904,00	4658610,00	4638610,00
Податок на прибуток (18%)	1265726,00	1255726,00	1255726,00	1161652,50	1159652,50
Чистий прибуток (грн.)	3797178,00	3767178,00	3767178,00	3493957,50	3478957,50
$k_d = 22\%$	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3701
Поточна вартість потоку	3112440,98	2531025,26	2074610,87	1577169,23	1287211,67
Чистий грошовий потік (тис. грн.)	4756,19				

Загальна економія за весь період дії ліцензії становить 147 тис. грн. Звідси вартість виключних прав, що передаються згідно ліцензії буде еквівалентна цій сумі. Саме вона складе середній чистий дохід власника ліцензії від продажу інтелектуальної власності суб'єкту господарювання. Чистий прибуток від даної угоди складе 147 тис. грн. Економія витрат за рахунок втілення інтелектуальної власності при стабільному обсягу продаж – 150 тис. грн. в рік. Базою для його нарахування сторони угоди визначили обсяг продаж. Звідси, відсоток від роялті становитиме 11 % (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Доходи ліцензіара за ставкою роялті 11 % від продукції суб'єкта господарювання харчової промисловості

Показник	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Обсяг продажу (шт.)	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.)	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Виручка від реалізації (грн.)	7485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	37485860,01
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	53429014,00	5342904,00	5342904,00	4978610,00	4978610,00
Інші витрати (грн.)	280000,00	320000,00	320000,00	320000,00	340000,00
Валовий прибуток (грн.)	5062904,00	5022904,00	5022904,00	4658610,00	4638610,00
Податок на прибуток (18%)	1265726,00	1255726,00	1255726,00	1164652,50	1159652,50
Чистий прибуток (грн.)	3797178,00	3767178,00	3767178,00	3493957,501	3478957,50
$k_d = 22\%$	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3700
Поточна вартість потоку	3112440,984	2531025,262	2074610,87	1577169,23	1287211,67
Чистий грошовий потік	4756,19				
Роялті	150000,00	150000,00	150000,00	150000,00	150000,00
Податок від роялті (18%)	37500,00	37500,08	37500,00	37500,00	37500,00
Чистий прибуток від роялті (грн.)	112500,00	112500,00	112500,00	112500,00	112500,00
Поточна вартість потоку платежі» від роялті	92213,11	75584,52	61954,52	50782,40	41624,92
Чистий дохід від роялті (тис. грн.)	147,12				

Ліцензіат та ліцензіар можуть піти іншим шляхом та поділити порівну доходи від втілення технології. Тоді, ставка роялті становитиме 50 % від тої, за якою весь дохід отримує ліцензіар. Тобто, у даному випадку роялті становитиме 5,5 % від обсягу продажів.

Використовуючи метод дисконтування грошових потоків розрахуємо економічні вигоди сторін. Чиста поточна вартість грошового потоку ліцензіата зменшиться, і становитиме 4756,19 тис. грн., чистий дохід від роялті для ліцензіара складе 147,12 тис. грн. (табл. 3.8).

Таблиця 3.8 – Доходи ліцензіара за ставкою роялті 5,5 % від продукції суб'єкта господарювання харчової промисловості

Показник	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
1	2	3	4	5	6
Обсяг продажу (шт.)	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.)	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Виручка від реалізації (грн.)	7485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	37485860,01
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	5342904,00	5342904,00	5342904,00	4978610,00	4978610,00
Інші витрати (грн.)	280000,00	320000,00	320000,00	320000,00	340000,00
Валовий прибуток (грн.)	5062904,00	5022904,00	5022904,00	4658610,00	4638610,00
Податок на прибуток (18%)	1265726,00	1255726,00	1255726,00	1164652,50	1159652,50
Чистий прибуток (грн.)	3797178,00	3767178,00	3767178,00	3493957,501	3478957,50
$k_d = 22\%$	0,8197	0,6719	0,5507	0,4514	0,3700
Поточна вартість потоку	3112440,984	2531025,262	2074610,87	1577169,23	1287211,67
Чистий грошовий потік	4756,19				

Продовження таблиці 3.8

1	2	3	4	5	6
Роялті	150000,00	150000,00	150000,00	150000,00	150000,00
Податок від роялті (18%)	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00	37500,00
Чистий прибуток від роялті (грн.)	112500,00	112500,00	112500,00	112500,00	112500,00
Поточна вартість потоку платежі від роялті	92213,11	75584,52	61954,52	50782,40	41624,92
Чистий дохід від роялті (тис. грн.)	147,12				

Базою для нарахування роялті може бути виручка від реалізації продукції. А саме, сторони угоди можуть домовитися, що нарахування за роялті становитимуть 2 % виручки від реалізації ліцензійної продукції суб'єкту господарювання. Розрахуємо економічні вигоди сторін, виходячи з цих умов табл. 3.9.

Таблиця 3.9 – Розрахунок економічної вигоди сторін угоди

Показник	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
1	2	3	4	5	6
Обсяг продажу (шт.)	1400	1400	1400	1400	1400
Ціна одиниці товару (грн.) з ПДВ	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90	12489,90
Виручка під реалізації (грн.)	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00	17485860,00
Собівартість одиниці (грн.)	8673,54	8673,54	8673,54	8933,75	8933,75
Прибуток від реалізації (грн.)	5342904,00	5342904,00	5342904,00	4978610,00	4978610,00

Продовження таблиці 3.9

1	2	3	4	5	6
Роялті	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20
Інші витрати (грн.)	130000,00	170000,00	170000,00	170000,00	190000,00
Валовий прибуток (грн.)	4863186,80	4823186,80	4823186,80	4458892,80	4438892,80
Податок на прибуток (18%)	1215796,70	1205796,70	1205796,70	1114723,20	1109723,20
Чистий прибуток (грн.)	3647390,10	3617390,10	3617390,10	3344169,60	3329169,60
$k_d$ 22 %	0,8197	0,6719	0,5507	0,4504	0,3700
Поточна вартість потоку платежів	2989664,016	2430388,404	1992121,64	1509555,11	1231790,26
Чистий грошовий потік (тис. грн.)	4560,31				
Роялті	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20	349717,20
Податок від роялті (18%)	87429,30	87429,30	87429,30	87429,30	87429,30
Чистий прибуток під роялті (грн.)	262287,90	262287,90	262287,90	262287,90	262287,90
Поточна вартість потоку платежів від роялті	214990,08	176221,38	144443,75	118396,52	97046,33
Чистий дохід від роялті (тис. грн.)	343				

Як бачимо, цей варіант не вигідний для суб'єкта господарювання, оскільки до втілення технології чиста поточна вартість його грошового потоку становить 4756,19. грн., а після вона зменшиться до 4560,31 тис. грн.

Аналіз отриманих результатів свідчить про те, що найбільший ефект (прибуток) правовласник може отримати при використанні ОІВ у власному виробництві, а при застосуванні інших форм комерціалізації ОІВ, він може

розраховувати тільки на певну частку прибутку порівняно з користувачем. Очевидно, що на розмір прибутку можуть впливати і інші фактори з врахуванням яких приймають рішення про вибір варіанта використання ОІВ.

### Висновки до третього розділу

При розробці методу систематичного аналізу вартості інтелектуальної власності комерційна реалізація інтелектуальної власності розглядається як процес виконання функції розпорядження інтелектуальною власністю. Вартість продуктів інтелектуальної власності залежить від специфіки результатів інтелектуальної діяльності як об'єкта економічних відносин, з одного боку, та від особливостей ринкових прав інтелектуальної власності з іншого.

Основним завданням визначення вартості інтелектуальної власності є розрахунок кінцевої ціни частини доходу, яка дорівнює внеску інтелектуальної власності у її виробництво. Цей показник визначається як вигода, отримана власником прав інтелектуальної власності порівняно з доходом, отриманим від виробництва супутніх товарів до прийняття прав інтелектуальної власності, або порівняно з доходом виробників іншої продукції, які не використовують права інтелектуальної власності.

Аналіз отриманих результатів показує, що правовласник може отримати найбільшу вигоду (прибуток), використовуючи інші форми комерціалізації, він може розраховувати тільки на певну частку прибутку порівняно з користувачем. Очевидно, що на величину прибутку можуть впливати інші фактори, які повинні враховувати вибір рішення про використання інтелектуальної власності.

## ВИСНОВКИ

У сучасному суспільстві інтелектуальна власність є однією з основ його багатства. Саме вона визначає конкурентоспроможність економічних систем та є важливий ресурсом для її розвитку. Теперішня економіка базується на інформації та знаннях, інтелектуальна власність стає головним ресурсом підприємства, ключовою складовою його інноваційного розвитку та забезпечення конкурентних переваг.

Досліджено основні класифікаційні ознаки інтелектуальної власності та розглянуто наукові думки щодо визначення терміну «інтелектуальна власність» з різних підходів. В процесі дослідження виявили що тлумачення терміну «інтелектуальна власність» є можливим лише в нерозривному зв'язку з такими категоріями, як знання, творча, розумова, інтелектуальна діяльність (праця), науково-технічна діяльність, інтелектуальний капітал, інтелектуальний продукт, а також іншими поняттями, які з нею тісно пов'язані.

Розглянули актуальні методи та підходи оцінювання інтелектуальної власності підприємства в Україні. Дослідження методологічних методів визначення вартості технологій інтелектуальної власності показують, що сьогодні не існує визнаного методу розрахунку вартості продуктів інтелектуальної власності, який застосовується для кожного об'єкта інтелектуальної власності за будь-яких умов.

На основі аналізу існуючих методологічних методів визначення вартості інтелектуальної технології існуючу методологічну базу потрібно розвивати та вдосконалювати. Кожен метод аналізу дозволяє встановити точкову оцінку, яка не завжди є достатньо надійною.

Другий розділ атестаційної роботи присвячено питанням аналізу показників винахідницької активності в Україні, приведені індикатори розвитку українського ринку інтелектуально-інноваційних технологій.

Розглянуто характеристику харчової сфери в Україні. Проаналізовано результатів функціонування підприємства ПрАТ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод». Було дано загальну характеристику ринкової діяльності підприємства, історії його виникнення і розвитку. У теперішній час дане підприємство надає послуги з переробки давальницької сировини (насіння соняшнику) в рафіновану та нерафіновану олії, які реалізуються, зокрема, під торговою маркою «Олейна», а також супутню продукцію (шрот, лушпиння та ін.).

Продукція: олія соняшникова нерафінована, олія соняшникова рафінована дезодорована. Побічні продукти виробництва: цінний білковий корм-шрот, соапсток, деодістілят, лушпиння соняшника.

Підприємство здійснює повний цикл переробки олійних культур: від приймання, попередньої підготовки насіння до повного очищення і подальшого фасування отриманої олії.

Підприємство ПрАТ «Дніпропетровський олійноекстракційний завод» постійно розвивається, впроваджує сучасне обладнання, передові технології, новітні методи контролю, функціонуючі системи управління дозволяють підприємству випускати продукцію стабільно високої якості. За результатами проведеного аналізу фінансово-економічних показників діяльності підприємства «Дніпропетровський олійноекстракційний завод» характеризуються позитивною динамікою змін за часом.

Встановлено, що розвиток харчової промисловості та утвердження її позицій у конкурентній галузі необхідно: виробництво якісної та конкурентоспроможної продукції за допомогою інтелектуального потенціалу; вдосконалення чинного законодавства та захисту прав споживачів та вдосконалення; оновлення матеріалів та обладнання та технічна підтримка підприємств харчової промисловості; вдосконалення існуючої системи ціноутворення; створення сприятливих економічних та політичних умов для залучення вітчизняних та іноземних інвесторів; використання наявного зарубіжного досвіду.

У третьому розділі роботи розроблено схему алгоритму процесу комерціалізації та оцінки інтелектуальної власності. Запропоновано методика оцінки інтелектуальної власності та розглянуто способи комерціалізації інтелектуальної власності. Проаналізовано залежність отриманого доходу від варіантів використання ОІВ: створення і використання його у власному виробництві.

Аналіз отриманих результатів показує, що правовласник може отримати найбільшу вигоду (прибуток), використовуючи інші форми комерціалізації, він може розраховувати тільки на певну частку прибутку порівняно з користувачем. Очевидно, що на величину прибутку можуть впливати інші фактори, які повинні враховувати вибір рішення про використання інтелектуальної власності. Отримані результати й сформульовані рекомендації можуть бути використані у практичній діяльності підприємств будь-якої форми власності, видів економічної діяльності та різних за масштабами виробництв.

## ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Про оціночну діяльність: Закон України від 12.12.2001 р. № 2658.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
2. Матвіїв М. Я. Маркетинг-я: методологічний та організаційний аспекти: монографія. Київ: ЦУЛ, 2016. 600 с
3. Бабій П. Про інтелектуальну капітал підприємства. *Організаційно-економічні інструменти розвитку інтеграційних процесів в агропромисловому виробництві*: матеріали міжнар. наук.-прак. конф., м. Тернопіль: ТДЕУ, 2016. С. 3-5.
4. Зінов В. Проблеми комерціалізації результатів досліджень і розробок: навч. посібник. Запоріжжя: ЗНУ, 2014. 452 с.
5. Merchant K. Control in Business Organizations. Boston: Harvard Graduate School of Business, 2015. 250 с.
6. Святоцький О. Д. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика. Київ: ін ЮРЕ, 2019. 366 с.
7. European Valuation Standards 2000. The European Group of Valuer's Associations. The Estate gazette, 2018. С. 460.
8. Денисов Н. В. В начале был менеджер. URL: <http://www.manage.ru/management/people/denisov.shtml> (дата звернення: 15.11.2020).
9. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелети: курс лекций. Питер, 2011. 123 с.
10. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України від 01.06.2000 року № 1775-03.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19>.
11. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект: навч.-ме посіб Переяслав-Хмельницький, 2012. С.16.

12. Орищенко В. Г. Формування інтелектуального потенціалу нації у системі національної: матеріали міжнар. наук.-прак. конф., *Національна еліта та інтелектуальний потенціал України*. м. Львів. 2017. С. 337- 38.
13. Ситник В. П. Методичні підходи до створення об'єктів інтелектуальної власності та їх комерціалізація. *Вісник аграрної науки*. 2006. № 3. С. 183-185.
14. Кравець В. Р. Право інтелектуальної власності (у запитаннях і відповідях): навч. посіб. Київ: Центр учб. лри, 2012. 264 с.
15. Косенко О. П. Стан та перспективи розвитку українського ринку інтелектуальної власності. м. Львів. 2015. 402 с.
16. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг: Закон України від 15.12.1993 року. № 3689-12. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3689-12#Text>.
17. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Москва: ГУВШЭ, 2013. С. 27, 81
18. Пушкаренко А. Б. Комерціалізація науково-технічного процесу як елемент інноваційної діяльності. *Інтелектуальна власність*. №4. 2004. С.137-141.
19. Первушин В. А. Система комерціалізації технологій інновації: навч. посіб. Миколаїв: МЕДІА ДК, 2006. 250 с.
20. Гамота Ю. Б. Шлях від фундаментальних досліджень до інновацій. URL: [http://www.crdf.org/events/events\\_show.htm?doc\\_id=305977](http://www.crdf.org/events/events_show.htm?doc_id=305977) (дата звернення: 20.11.2020).
21. Матковская Я. Особенности информационных потоков и задачи маркетинговых коммуникаций при коммерциализации инновационных технологий. *Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2009. № 1. С.76-89.
22. Економіка інтелектуальної власності : науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом

«Інтелектуальна власність» / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Харків.: Право, 2015. 120 с.

23. Мокій А. І. Комерціалізація технологій та об'єктів патентного права: навчальний посібник. Львів: Видавництво ЛКА, 2010. 416 с.

24. Юскаєв В. Б. Інтелектуальна власність: навч. посіб. Суми: СумДУ, 2009. 124 с.

25. Яшкіна Н. В. Оцінка бізнесу: навч. посіб. Київ: Алетра, 2010. 440 с.

26. Intellectual Property Commercialization. Policy Options and Practical Instruments. URL: <http://www.unecse.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/ip.pdf>. (дата звернення: 25.11.2020).

27. Convention Establishing the World Intellectual Property Organization. URL: [http://www.wipo.int/treaties/en/text.jsp?file\\_id=283854#P50\\_1504](http://www.wipo.int/treaties/en/text.jsp?file_id=283854#P50_1504) (дата звернення: 25.11.2020).

28. Ареф'єва О. В., Харчук Т. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки: підручник, Житомир. 2016. 260 с.

29. Петренко В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління : монографія, Запоріжжя: ЗНУ, 2017. 240 с.

30. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. Управління грошовими потоками: навч. посіб. Київ: КНТЕУ, 2005. 225 с.

31. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2002. 460 с.

32. Кирій В. В., Тімофєєв В. О., Мурзабулатова О. В. Інформаційні технології як інструмент просування компанії в інтернет просторі. *Математичні моделі та новітні технології управління економічними та*

*технічними системами*: монографія / за заг. ред В. О. Тимофєєва, І. В. Чумаченко. Харків: ФОП Панов А. М., 2018. С. 302-313.

33. Класифікація грошових потоків в економіці України. URL: <https://acadrev.duan.edu.ua/images/PDF/2013/2/8.pdf> (дата звернення: 22.11.2020).

34. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник. Київ: Знання, 2006. 431 с.

35. Гересименко В. Договір у правовідносинах при використанні інтелектуальної (промислової) власності. *Інтелектуальна власність*. 2015. С. 12-17.

36. Кузьмін О. Е. Сучасний менеджмент. Львів, 2015. 358 с.

37. Петренко В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління. Івано-Франківськ: ПП Курилюк, 2009. 196 с.

38. Шульц Т. В. Інвестиції в людський капітал. Київ: Київ-Прес, 2013. 520 с.

39. Дахно І. І. Право інтелектуальної власності: навч. посіб. 2-ге вид., переробл. і доп. Київ: ЦНЛ, 2016. 321 с.

40. Іванов В. В. Інноваційна діяльність: міжнародний досвід: монографія. Миколаїв: Наука, 2012. 261 с.

41. Кирій В. В., Шемшура В. А. Підходи до оцінки вартості інтелектуальної власності в Україні. *Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта*: матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 3 листопада 2020 р.) / За заг. ред. Т. В. Полозової [та ін.]. Харків. ХНУРЕ. 2020. С. 152-156.

42. Кирій В. В., Шемшура В. А. Процес комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. *Економічні та безпекові виклики сучасного бізнес-середовища*: колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Т. В. Полозової. Харків: ХНУРЕ, 2020. С. 206-220.

43. Методичні вказівки до виконання атестаційних робіт магістрів для студентів усіх форм навчання галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» за спеціалізацією «Економічна кібернетика» [Електронний документ] / Упоряд. Т. В. Полозова, Л. В. Соколова, В. В. Кирій, С. В. Гришко. Харків: ХНУРЕ, 2018. 28 с.

44. Антонова М. В. Методические аспекты применения затратного подхода при оценке стоимости программных продуктов. *Экономический вестник РГУ*. Ростов. 2007. № 2. С.58-59.

45. Бабій П. С. Ризики при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності машинобудівного підприємства у процесі бюджетування. *Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць*. №10. Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. 288 с.

46. Журавльова І. В. Фінансовий аспект оцінки інтелектуального капіталу. *Фінанси України*. №10. 2012. С 58-63.

47. Зінов В. Проблеми комерціалізації результатів досліджень і розробок. *Інтелектуальна власність*. №3. 2015. С.35-42.

48. Надтока Т. Б. Удосконалення методу оцінки стратегічної конкурентоспроможності підприємства на основі нечіткої логіки. *Економіка.: проблеми теорії та практики: збірник наук. праць*. № 3. Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. с. 258

49. Петренко В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: підручник. Івано-Франківськ: ЦНЛ. 2009. 196 с.

50. Шульц Т. В. Інвестиції в людський капітал: підручник. Київ: Київ-Прес. 2013. 520 с.

51. Хміль Ф. І. Менеджмент: підручник. Київ: Вища школа. 2002. 364 с.