

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)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА Пояснювальна записка

рівень вищої освіти другий (магістерський)

Модель оцінки об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві
(тема)

Виконав:

здобувач 2 року навчання
групи ЕКМ-23-1

Галін П.К.

(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. Степанова О.В.

(посада, прізвище, ініціали)

Допускається до захисту

Зав. кафедри

(підпис)

Полозова Т.В.

(прізвище, ініціали)

2025 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)

«25» листопада 2024 р.

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

здобувачеві Галіну Павлу Костянтиновичу
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Модель оціни об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві

затверджена наказом по університету від 22 листопада 2024 р. № 1226 Ст

2. Термін подання здобувачем роботи до екзаменаційної комісії 10 січня 2025 р.

3. Вихідні дані до роботи Теоретичні та практичні розробки вітчизняних і зарубіжних авторів, періодичні видання, фінансова звітність підприємства, законодавчо-нормативні акти, електронні джерела

4. Перелік питань, що потрібно опрацювати в роботі

Вступ. 1. Теоретичні та методичні аспекти оцінки об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві. 2. Техніко-економічний і фінансовий аналіз результатів діяльності ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод» 3. Економіко-математичне моделювання оцінки об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві. Висновки. Перелік джерел посилання. Додаток.

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

1. Об'єкт, предмет, мета і завдання дослідження. 2. Класифікація об'єктів інтелектуальної власності. 3. Підходи і методи оцінки об'єктів інтелектуальної власності. 4. Схема підвищення доходності підприємства за рахунок використання об'єктів інтелектуальної власності. 5-8. Результати аналізу показників діяльності підприємства. 10. Схема алгоритму розв'язання задачі. 10-12. Математична модель. 13-14. Чисельне розв'язання задачі. 15. Структурно-логічна схема результатів дослідження. _____

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	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Виконання першого розділу роботи	25.11.2024-30.11.2024	виконано
2	Виконання другого розділу роботи	01.12.2024-07.12.2024	виконано
3	Виконання третього розділу роботи	08.12.2024-18.12.2024	виконано
4	Оформлення роботи	19.12.2024-23.12.2024	виконано
5	Перевірка роботи на плагіат	24.12.2024-27.12.2024	виконано
6	Підготовка доповіді та ілюстративного матеріалу	28.12.2024-05.01.2025	виконано
7	Рецензування роботи	06.01.2025-09.01.2025	виконано
8	Подання роботи до екзаменаційної комісії	10.01.2025	

Дата видачі завдання 25 листопада 2024 р.

Студент _____
(підпис)

Нормоконтроль
Шейко І.А.

Керівник роботи _____
(підпис)

доц. Степанова О.В.
(посада, прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 107 с., 9 табл., 23 рис., 57 джерел, 1 додаток.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ, МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ,
ОЦІНКА, ОБ'ЄКТИ, МЕТОДИ ОЦІНКИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, АЛГОРИТМ.

Об'єкт дослідження – діяльність підприємства, пов'язана з оцінкою об'єктів інтелектуальної власності.

Мета дослідження – аналіз теоретичних підходів та розробка математичної моделі оцінювання об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві.

Розглянуто теоретичні та методичні аспекти оцінки об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві. Розкрито поняття та навести класифікацію об'єктів інтелектуальної власності. Проаналізовано сучасні методи і моделі оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Здійснено техніко-економічний і фінансовий аналіз результатів діяльності ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод». Проаналізовано проблеми та перспективи розвитку ринку інновацій в Україні. Запропоновано модель визначення ціни ліцензії об'єктів інтелектуальної власності за методом роялті. Запропоновано модель розрахунку приросту прибутку від використання об'єктів інтелектуальної власності. Здійснено практичну реалізацію моделі оцінки об'єктів інтелектуальної власності на прикладі ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод». Наведено структурно-логічну характеристику результатів дослідження.

ABSTRACT

Master thesis: 107 p., 19 tables, 23 fig., 57 sources, 1 exhibit.

INTELLECTUAL PROPERTY, MATHEMATICAL MODEL, EVALUATION, OBJECTS, EVALUATION METHODS, EFFICIENCY, ALGORITHM.

The object of the research is the company's activity related to the evaluation of intellectual property objects.

The purpose of the research is to analyze theoretical approaches and develop a mathematical model for evaluating intellectual property objects at the enterprise.

The theoretical and methodological aspects of the assessment of intellectual property objects at the enterprise are considered. The concept and classification of intellectual property objects is revealed. Modern methods and models of evaluation of intellectual property objects are analyzed. A technical, economic and financial analysis of the results of the activities of LLC «Loziv Forging and Mechanical Plant» was carried out. The problems and prospects of innovation market development in Ukraine are analyzed. A model for determining the license price of intellectual property objects using the royalty method is proposed. A model for calculating the increase in profit from the use of intellectual property objects is proposed. A practical implementation of the intellectual property assessment model was carried out on the example of LLC «Loziv Forging and Mechanical Plant». The structural and logical characteristics of the research results are presented.

ЗМІСТ

Вступ.....	6
1 Теоретичні та методичні аспекти оцінки об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві.....	10
1.1 Поняття та класифікація об'єктів інтелектуальної власності.....	10
1.2 Сучасні методи і моделі оцінки об'єктів інтелектуальної власності.....	15
1.3 Використання об'єктів інтелектуальної власності як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства.....	40
2 Техніко-економічний і фінансовий аналіз результатів діяльності ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод».....	47
2.1 Загальна характеристика підприємства.....	47
2.2 Аналіз техніко-економічних показників діяльності підприємства.....	52
2.3 Проблеми та перспективи розвитку ринку інновацій в Україні.....	62
3 Економіко-математичне моделювання оцінки об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві.....	70
3.1 Математична модель оцінки об'єктів інтелектуальної власності.....	70
3.1.1 Модель визначення ціни ліцензії об'єктів інтелектуальної власності за методом роялті.....	74
3.1.2 Модель розрахунку приросту прибутку від використання об'єктів інтелектуальної власності.....	78
3.2 Практична реалізація моделі оцінки об'єктів інтелектуальної власності на прикладі ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод».....	84
3.3 Структурно-логічна характеристика результатів дослідження.....	93
Висновки.....	96
Перелік джерел посилання.....	101
Додаток А Копії публікацій.....	108

ВСТУП

Протягом століть основою національного багатства були матеріальні активи та ресурси. Проте сьогодні цей підхід зазнав значних змін: головними рушіями створення суспільного добробуту стали знання, інновації та результати інтелектуальної діяльності.

Інтелектуальне виробництво набуває стратегічного значення, впливаючи на економічний розвиток як на державному рівні, так і на рівні окремих компаній. Його центральним елементом виступає інтелектуальна власність, яка стає ключовим інструментом у створенні нових цінностей і зміцненні конкурентних позицій.

У сучасних умовах стабілізації економіки успіх, фінансова стабільність та конкурентна перевага підприємства значною мірою залежать від здатності ефективно використовувати та капіталізувати об'єкти інтелектуальної власності. Вони виступають основою нематеріальних активів підприємства, роблячи вагомий внесок у зростання його ринкової вартості, зміцнення ділової репутації та підвищення привабливості для потенційних інвесторів. Інтелектуальна власність стає одним із ключових ресурсів, що забезпечує довгостроковий розвиток та успішну позицію на ринку

Оцінка інтелектуальної власності та нематеріальних активів стає необхідною у низці ситуацій. Зокрема, це актуально при укладанні угод на купівлю-продаж ліцензій, передачу ноу-хау або прав на об'єкти інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємств. Експертна оцінка також потрібна під час укладання договорів про спільну діяльність чи в разі необхідності обчислення збитків, спричинених несанкціонованим використанням інтелектуальних активів у випадках недобросовісної конкуренції.

Визначення вартості інтелектуальної власності часто є ключовим етапом при оцінці ринкової вартості компанії для купівлі чи продажу майна, отримання кредиту під заставу, розрахунку бази оподаткування, страхування активів або встановлення часток учасників у процесі реорганізації чи ліквідації підприємства. У всіх цих випадках експертна оцінка забезпечує точність та обґрунтованість фінансових і правових рішень.

Оцінка інтелектуальної власності та нематеріальних активів стає необхідною у низці ситуацій. Зокрема, це актуально при укладанні угод на купівлю-продаж ліцензій, передачу ноу-хау або прав на об'єкти інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємств. Експертна оцінка також потрібна під час укладання договорів про спільну діяльність чи в разі необхідності обчислення збитків, спричинених несанкціонованим використанням інтелектуальних активів у випадках недобросовісної конкуренції.

Визначення вартості інтелектуальної власності часто є ключовим етапом при оцінці ринкової вартості компанії для купівлі чи продажу майна, отримання кредиту під заставу, розрахунку бази оподаткування, страхування активів або встановлення часток учасників у процесі реорганізації чи ліквідації підприємства. У всіх цих випадках експертна оцінка забезпечує точність та обґрунтованість фінансових і правових рішень.

Теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності підприємств та інтелектуальної власності розглядалися у роботах багатьох науковців, серед яких Андросук Г. О. [1], Леонтьєва Л. В., Перунова О. М. [2], Ніколайчук Л. Г., Демидчук Л. Б. [3], Маслак М. В., Перерва П. Г. [4], Гордієнко С. Г. [5], Даниленко Ю. А., Юрчишин О. Я. [6], Надобко С. В. [7], Вірченко В. В. [8], Боярчук О. М. [9], Князь С., Віденєєв О. [10], Сисоєв Ю. О., Широкий Ю. В. [11], Аксютіна А. В. [12], Дахно І. І., Алієва-Барановська В. М., Комарова А. О. [13], Рибчук А. В., Процишин О. Р.,

Зінкевич В. І., Лапчук Я. С., Паласевич М. Б. [14], Гусаковська Т. О., Святний Л. О. [15], Степанова О. В. [16, 17] та інші.

Головною метою інноваційної діяльності, зокрема винахідництва, є перетворення результатів науково-технічної роботи на джерело прибутку через їхню комерціалізацію. Цей процес розпочинається з оцінки потенціалу нової розробки для її комерційного застосування і завершується виведенням продукту, послуги чи технології на ринок із досягненням фінансового результату.

З огляду на прагнення бізнесу до отримання економічної вигоди, керівники та профільні спеціалісти підприємств і наукових організацій часто стикаються з необхідністю вибору оптимальної моделі комерціалізації результатів інтелектуальної праці. Цей вибір впливає на ефективність впровадження інновацій у ринковий обіг та на досягнення бажаних економічних цілей.

Об'єктом дослідження є діяльність підприємства, пов'язана з оцінкою об'єктів інтелектуальної власності.

Предмет дослідження – методи та моделі, що застосовуються для оцінювання об'єктів інтелектуальної власності.

Мета дослідження – аналіз теоретичних підходів та розробка математичної моделі оцінювання об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві.

Для досягнення мети були поставлені наступні завдання:

- розглянути теоретичні та методичні аспекти оцінки об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві;
- розкрити поняття та навести класифікацію об'єктів інтелектуальної власності;
- проаналізувати сучасні методи і моделі оцінки об'єктів інтелектуальної власності;
- здійснити техніко-економічний і фінансовий аналіз результатів діяльності ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»;

- проаналізувати проблеми та перспективи розвитку ринку інновацій в Україні;
- запропонувати модель визначення ціни ліцензії об'єктів інтелектуальної власності за методом роялті;
- запропонувати модель розрахунку приросту прибутку від використання об'єктів інтелектуальної власності;
- здійснити практичну реалізацію моделі оцінки об'єктів інтелектуальної власності на прикладі ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»;
- навести структурно-логічну характеристику результатів дослідження.

Інформаційну та методологічну основу дослідження склали наукові роботи українських та зарубіжних фахівців, нормативно-правова база України, спеціалізовані періодичні видання у відповідній галузі, а також бухгалтерська і статистична звітність підприємства, яке досліджується.

Основні наукові результати дослідження:

- запропоновано математичну модель, що дозволяє оцінити доцільність використання об'єктів інтелектуальної власності у виробничих процесах чи їх комерціалізації;
- запропоновано математичну модель, що дозволяє розрахувати приріст прибутку від використання технології у виробництві з урахуванням нематеріальних активів.

Практична цінність отриманих результатів полягає в універсальності запропонованої моделі, яка може бути адаптована до підприємств будь-якої форми власності, різного масштабу та галузевої спеціалізації. Розроблена система моделей має загальний характер і забезпечує можливість оцінити ефективність використання об'єктів інтелектуальної власності в діяльності підприємства.

Публікації. Результати досліджень опубліковано в 1 науковій праці (1 стаття у колективній монографії).

1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1 Поняття та класифікація об'єктів інтелектуальної власності

Інтелектуальна власність є складним та міждисциплінарним поняттям, яке охоплює аспекти техніки, права, соціології, економіки та навіть філософії. Деякі дослідники відносять її до особливих категорій, що мають багатогранний характер.

Однією з ключових рис інтелектуальної власності є її тісний зв'язок між правовими та економічними аспектами. Іншими словами, її природа носить інтегрований економіко-правовий характер. З правової точки зору, інтелектуальна власність є об'єктом регулювання та оцінки, що знаходить відображення у розвинутій системі українського законодавства та міжнародних правових норм. Рівень захисту прав інтелектуальної власності значною мірою впливає на швидкість інноваційного розвитку та ефективність використання ресурсів для досліджень і розробок [1-5].

З економічного боку, інтелектуальна власність виконує важливі функції, формуючи систему стимулів та інтересів. Її реалізація відбувається в умовах ринкових відносин, забезпечуючи цінність та ефективність у господарському обігу [6-8].

Дослідження економічного аспекту інтелектуальної власності стало надзвичайно важливим у контексті переходу до інноваційного розвитку. Перш ніж розглядати економічну природу інтелектуальної власності, необхідно з'ясувати, що саме включають об'єкти цієї власності в цілому.

Незважаючи на різноманіття об'єктів інтелектуальної власності, їх об'єднує одна загальна риса. Всі вони належать до специфічної сфери людської діяльності – інтелектуальної та творчої, у процесі якої створюються продукти, що здобувають статус інтелектуальної власності. Згідно з ВОІВ,

поняття «інтелектуальна власність» охоплює весь спектр результатів інтелектуальної діяльності, які використовуються в комерційних цілях, включаючи винаходи, літературні твори та промислові зразки.

Інтелектуальна власність є особливим видом власності, який охоплює права на різноманітні твори, включаючи літературні, художні, наукові роботи, а також на виконання артистів, звукозаписи, радіо- і телепередачі, винаходи, промислові зразки, товарні знаки, фірмові найменування та інші.

Інтелектуальна власність об'єднує промислову власність, що включає права на корисні моделі, винаходи, промислові зразки, товарні знаки, а також авторські права і суміжні права, що охоплюють твори літератури, науки, комп'ютерні програми та бази даних. Майнові права на ці об'єкти, зареєстровані в бухгалтерському обліку підприємств, набувають статусу нематеріальних активів [9, 10].

Згідно з історичною традицією, результати технічної творчості зазвичай визначаються як об'єкти права промислової власності, або ж «промислова власність». Іноді термін «промислова власність» неправильно ототожнюється з матеріальними об'єктами, такими як будівлі, споруди та обладнання. Однак це не зовсім вірно. Промислова власність є складовою інтелектуальної власності. Використання слова «промислова» в цьому контексті, ймовірно, пов'язане з тим, що цей вид власності здебільшого застосовується саме в промисловому секторі економіки, який виявляє найбільшу зацікавленість у таких правах.

Інтелектуальна власність є нематеріальним об'єктом, а сукупністю виключних прав на результат інтелектуальної діяльності. Це право не має фізичної субстанції і виявляється у можливості використання об'єкта інтелектуальної власності певним чином.

Не кожен результат інтелектуальної діяльності, навіть найгеніальніша ідея, є інтелектуальною власністю. Ідеї як такі не підлягають захисту, поки вони не будуть зафіксовані у вигляді текстів, малюнків, схем, діаграм або

звукових чи відеозаписів. Навіть для Альберта Ейнштейна, щоб теорія відносності стала об'єктом інтелектуальної власності, було недостатньо просто поділитися нею з колегами та математично довести її. Він мав би зафіксувати її письмово, детально описати, довести її новизну і вказати можливості практичного застосування.

Інтелектуальні продукти, наприклад, наукові ідеї та винаходи, мають особливість: вони можуть приносити користь не тільки одній людині, а й цілим групам людей, навіть суспільству в цілому. На відміну від них, матеріальні речі призначені для задоволення конкретних фізичних потреб.

При використанні інтелектуального продукту [11-13]:

- його корисність, на відміну від матеріальних благ, не зникає після споживання, і він може бути доступний для безлічі споживачів одночасно;

- цінність інтелектуального продукту може збільшуватися (наприклад, вчені, обмінюючись ідеями, не втрачають нічого, а навпаки, набувають нових знань). Завдяки своїй нематеріальній природі, інтелектуальний продукт не піддається фізичному зносу, але з часом може втратити свою актуальність і цінність через моральне старіння, коли, наприклад, науково-технічна інформація, що його підтримує, стає неактуальною.

Кожен інтелектуальний продукт є унікальним і завжди пов'язаний із певними творцями. Творці – це перш за все фізичні особи, автори, які завдяки своїй творчій діяльності отримують нові знання або систематизують вже існуючі. Якщо кілька осіб брали участь у створенні такого продукту і кожен з них вніс особистий творчий вклад, то всі вони вважаються його авторами.

Через характерну рідкість інтелектуальних продуктів їх розповсюджувачі часто опиняються в особливій, майже монопольній ситуації на ринку. У традиційній економіці монополіст обмежує виробництво для досягнення максимального прибутку, застосовуючи цінову дискримінацію. Однак у випадку з інтелектуальними продуктами така стратегія призводить до зростання задоволення потреб суспільства. Розповсюджувач

інтелектуальних продуктів отримає найбільший прибуток саме тоді, коли обсяг продажів буде максимальним, оскільки витрати на копіювання таких продуктів є мінімальними.

У четвертому розділі Цивільного Кодексу України «Право інтелектуальної власності» визначені об'єкти цього права, які можна умовно поділити на три категорії залежно від сфери їх застосування. Класифікація об'єктів інтелектуальної власності, зокрема винаходів і корисних моделей, наведена на рис. 1.1 [5, 6, 14, 15].



Рисунок 1.1 – Розподіл об'єктів інтелектуальної власності за видами

Винахід або корисна модель – це нове технічне рішення, яке може бути захищене патентом. Якщо така розробка містить державну таємницю, вона може бути засекречена. Слід зазначити, що винахід, створений працівником у рамках трудових відносин і з використанням ресурсів підприємства, зазвичай

визнається службовим винаходом, права на який належать роботодавцю, якщо інше не передбачено трудовим договором.

Промисловий зразок – це результат творчої роботи у сфері художнього конструювання, який стосується зовнішнього вигляду виробів. В міжнародній практиці промисловий зразок визначається як нове художньо-конструкторське рішення, яке формує вигляд виробу, зокрема його форму, орнамент, кольорову гаму, використання матеріалів чи упаковку.

Торговельна марка – це позначення, яке дає змогу відрізнити товари та послуги одного виробника від товарів і послуг інших виробників.

Географічне зазначення – це назва географічного регіону, яка використовується для ідентифікації товарів, що мають специфічні характеристики, обумовлені природними умовами або традиціями виробництва в цьому регіоні. Щодо фірмового найменування, то його суть полягає в самій назві, проте на відміну від інших об'єктів інтелектуальної власності, наразі не існує спеціального законодавства, яке б охороняло права на нього.

Географічне зазначення – це найменування географічної області, яке використовують для позначення товарів, що виробляються в цій місцевості та мають специфічні характеристики, репутацію або інші властивості, які в основному визначаються природними умовами чи людською діяльністю в цьому регіоні, або їх поєднанням. Значення фірмового найменування полягає безпосередньо в його семантичному навантаженні, проте на відміну від інших об'єктів інтелектуальної власності, правовий захист таких найменувань наразі є недостатнім.

Сорт рослин – це певна група рослин, яка може включати клон, лінію, гібрид першого покоління або популяцію, і є частиною нижчого ботанічного таксону.

Порода тварин відноситься до результатів селекційної роботи у тваринництві, що сприяє поліпшенню характеристик тварин.

Топографія інтегральної мікросхеми визначається як просторово-геометричне розташування елементів мікросхеми та їх з'єднання, зафіксоване на матеріальному носії, і є об'єктом правового захисту.

Комерційна таємниця охоплює технічну, комерційну, організаційну та іншу інформацію, яка може підвищити ефективність виробництва або іншої важливої діяльності, забезпечуючи позитивний ефект.

Відкриттям є виявлення раніше невідомих закономірностей або властивостей явищ і процесів матеріального світу.

Раціоналізаторською пропозицією називається офіційно визнане юридичною особою технічне або організаційне рішення, яке покращує будь-який аспект її діяльності.

Перелік об'єктів інтелектуальної власності, зображений на рис. 1.1, не є остаточним. З розвитком технологій і науки будуть виникати нові об'єкти інтелектуальної власності, особливо в таких сферах, як інформаційні технології, генетична інженерія та інші інноваційні напрями.

1.2 Сучасні методи і моделі оцінки об'єктів інтелектуальної власності

Інтелектуальна власність має значний вплив на економічну діяльність підприємств і стала її важливою складовою. Для того щоб приносити прибуток, інтелектуальну власність потрібно враховувати в обліку підприємства та заносити її на баланс. У бухгалтерії підприємства вона відображається як нематеріальний актив.

Нематеріальні активи мають особливі характеристики, унікальний склад та значний вплив на результати діяльності та фінансовий стан підприємства. Однак, через недоліки в нормативно-правовій базі та класифікації таких активів, а також через недостатню розробленість методів

їх оцінки, виникає необхідність вдосконалення обліку та оцінки ефективності їх використання [16-25].

Термін «нематеріальний актив» передбачає відсутність фізичної форми, однак об'єкти інтелектуальної власності можуть бути зафіксовані на матеріальних носіях. Існує безліч типів таких носіїв, зокрема конструкції, продукти, пристрої, диски, культурні клітини, мікроорганізми, речовини, паперові носії та інші. Матеріальний носій може існувати без прав на інтелектуальну власність, однак саме право не може бути передано без цього носія. Результат інтелектуальної діяльності зберігається на матеріальному носії. Згідно з чинними нормативами, підприємства повинні мати матеріальний носій і відповідні документи на право власності, користування або розпорядження об'єктом інтелектуальної власності. У разі відсутності матеріального носія, підтвердження прав на об'єкт здійснюється через відповідну документацію, що підтверджує права володіння та користування.

Законодавство США має більш гнучкий підхід: наприклад, якщо підприємство має унікальну розробку, яка приносить прибуток, відсутність охоронного документа не перешкоджає визнанню такого об'єкта нематеріальним активом. Хоча цей підхід може бути обґрунтованим з огляду на різноманітність нематеріальних об'єктів, він не є прийнятним для об'єктів інтелектуальної власності. Без наявності охоронного документа неможливо визнати за актив важливу складову – право на об'єкт, оскільки саме ці законодавчо закріплені права є основою для обліку.

При оцінці нематеріальних активів зазвичай використовуються такі типи вартості [17-19]:

- первісна вартість – це сума витрат на придбання або створення нематеріальних активів, а також витрати на приведення його в стан, придатний для використання за призначенням;

- залишкова вартість – це первісна вартість, зменшена на величину нарахованої амортизації;

– ліквідаційна вартість – це сума, яку підприємство очікує отримати після завершення строку служби активу, з урахуванням витрат на його утилізацію або продаж;

– балансова вартість – це вартість нематеріального активу, що відображається в бухгалтерському балансі, з урахуванням накопиченої амортизації;

– відновлювальна вартість (або вартість відтворення) – сума витрат, необхідних для відновлення активу після його втрати;

– ринкова вартість – це вартість активу, яку можна очікувати отримати на відкритому ринку за умови чесної конкуренції, без зовнішнього впливу або нечесних практик.

Нематеріальні активи вимагають оцінки у таких випадках [17, 20]:

- при майбутній угоді з продажу або купівлі оцінюваної власності;
- у разі розділу майна між власниками організацій;
- при виділенні з великої компанії невеликої життєздатної організації;
- у випадку планового поглинання однієї організації іншою;
- у разі реорганізації підприємств;
- ліквідації організації;
- при формуванні амортизаційної політики підприємства;
- при оцінці негрошових внесків в інші компанії.

Найкращим варіантом чіткого і однозначного визначення вартості нематеріальних є використання для цих цілей послуг незалежного оцінювача, що володіє комплексом необхідної інформації та несе відповідальність за результати своєї роботи.

Першим етапом оцінки є визначення її мети та відповідного виду вартості, який необхідно розрахувати. Наступним етапом є визначення методології оцінки, яка передбачає вибір загальної стратегії дослідження та конкретних методів збору та аналізу даних. При виборі методу оцінювач має керуватися такими основними принципами:

- достовірність (методи повинні бути надійними та обґрунтованими як з практичної, так і з теоретичної точок зору);
- об'єктивність (оцінка повинна ґрунтуватися на точній та об'єктивній інформації);
- універсальність (застосування стандартних підходів для різних компаній і галузей забезпечує вищу достовірність результатів);
- економічна доцільність (вигоди від оцінки мають виправдовувати витрати, пов'язані з її проведенням);
- послідовність (обрані методи повинні застосовуватися стабільно протягом тривалого часу, що забезпечує зручність і стабільність оцінки);
- надійність (результати оцінки мають бути такими, щоб інші спеціалісти могли відтворити їх, використовуючи аналогічні методи);
- адекватність (підходи до оцінки повинні відповідати потребам замовника та специфіці ситуації);
- практичність (використовувані методи та параметри повинні бути зрозумілими та зручними для впровадження на практиці).

Оцінка майна здійснюється за допомогою різних методичних підходів і методів, які можуть бути частинами загальної методології або результатом комбінування кількох підходів. Крім того, оцінка передбачає оціночні процедури.

Оцінювач, зазвичай, використовує декілька підходів, які найкраще відповідають поставленій меті оцінки та обраному виду вартості, за умов наявності достовірних джерел інформації для проведення аналізу.

Щоб обґрунтувати остаточну вартість об'єкта, оцінювач порівнює результати, отримані за різними методами, аналізуючи, як принципи оцінки і джерела інформації впливають на точність підсумкових результатів оцінки.

Неможливість або нераціональність використання конкретного методичного підходу зазвичай пов'язана з відсутністю або ненадійністю необхідних для оцінки даних про об'єкт та іншої важливої інформації. У

таких випадках це обґрунтовується в звіті про оцінку майна. Також, відповідно до національних стандартів, можуть бути визначені інші обмеження на використання певних методичних підходів при оцінці ринкової або неринкової вартості об'єктів.

Підхід до оцінки означає загальний спосіб визначення вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності, що ґрунтується на основних принципах оцінки. Вибір конкретного підходу залежить від поєднання об'єкта оцінки, його мети та обраного виду вартості. Метод оцінки, у свою чергу, визначає послідовність процедур, які дозволяють застосувати обраний підхід до оцінки.

За українськими законами, є кілька способів оцінити, скільки коштує інтелектуальна власність. Найпоширеніші з них – це порівняння з іншими подібними об'єктами, розрахунок витрат на створення та очікуваний дохід.

На активному ринку для визначення ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності застосовуються порівняльний і доходний підходи. Однак, у більшості випадків, витратний підхід є важливим етапом для обчислення остаточної величини ринкової вартості [21-23].

Застосування цих підходів до оцінки нематеріальних активів має свої особливості, оскільки нематеріальні активи є нетиповими об'єктами для оцінки.

Витратний підхід до оцінки базується на принципах економічної корисності та заміщення, передбачаючи визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з урахуванням його фізичного та функціонального зносу.

Таким чином, важливою є різниця між вартістю об'єкта інтелектуальної власності за витратним підходом і його ринковою вартістю, яка передбачає прибуток. Хоча на перший погляд цей підхід може здатися непридатним для ринку, насправді він стає все більш затребуваним, оскільки визначена за цим

методом вартість відображає рівень вартості в умовах "ідеального" збалансованого ринку.

Відмінності у результатах оцінки об'єктів інтелектуальної власності, отриманих за витратним, порівняльним та дохідним підходами, можуть слугувати індикатором кон'юнктури ринку. Зокрема, перевищення вартості, розрахованої витратним методом, може свідчити про низький рівень конкуренції та потенціал для подальшого зростання цін [24, 25].

Витратний підхід зазвичай застосовується, коли неможливо знайти аналогічні об'єкти, відсутній досвід їх реалізації або коли прогнозування майбутніх доходів є нестабільним. Оскільки середовище реалізації об'єктів інтелектуальної власності є дуже непередбачуваним, а їхній успіх залежить від багатьох факторів, витратний підхід дозволяє визначити вартість об'єкта на основі витрат, необхідних для його створення, придбання, захисту, виробництва та продажу на момент оцінки.

При оцінці вартості об'єкта інтелектуальної власності важливо враховувати всі суттєві витрати, до яких належать оплата праці, витрати на маркетинг і рекламу, страхування ризиків, пов'язаних з інтелектуальною власністю, витрати на правові суперечки, матеріали, а також витрати на науково-методичну підтримку, індивідуалізацію продукції (наприклад, розробка логотипів, ліцензій, сертифікатів тощо).

При оцінці вартості інтелектуальної власності потрібно враховувати, що вона може «старіти» по-різному: фізично зношуватися, ставати менш потрібною, застарівати технологічно або втрачати свою цінність через зміни на ринку. Ці фактори мають бути враховані при визначенні вартості об'єкта відповідно до вимог регулюючих органів.

Витратний підхід є найбільш доцільним, коли об'єкт інтелектуальної власності не генерує дохід або коли з різних причин важко визначити його ринкову вартість за допомогою порівняльного чи дохідного підходів. Наприклад, це стосується унікальних об'єктів, таких як твори мистецтва, які

рідко продаються або взагалі не мають ринку збуту. Для визначення бази оподаткування витратний підхід є основним способом оцінки вартості [21].

Однак витратний підхід має певні обмеження, особливо при оцінці об'єктів інтелектуальної власності з тривалим терміном служби, оскільки важко точно визначити ступінь морального старіння. Крім того, цей підхід оцінює повне право власності на об'єкт, тому, коли мова йде про часткові права, результати потребують коригування.

Отже, підхід, заснований на активах, є важливим інструментом для оцінки вартості, оскільки він дозволяє визначити ринкову вартість об'єкта, а також є єдиним способом оцінки унікальних об'єктів інтелектуальної власності або для постановки прав на них на бухгалтерський облік як нематеріальних активів.

Основною рисою витратного підходу є детальна, поелементна оцінка: нематеріальні активи розбиваються на окремі складові, і кожна частина оцінюється окремо, після чого їх вартість підсумовується, даючи загальну суму для всього активу. Це припускає, що інвестор має можливість не тільки придбати ці активи, але й створити їх, купивши окремі елементи.

Що стосується таких об'єктів, як ноу-хау чи винаходи, то зазвичай оцінка здійснюється на основі регулярних виплат роялті, які щорічно сплачує ліцензіат власнику ноу-хау або патенту відповідно до умов укладеного договору.

Більш доцільним є розрахунок вартості нематеріальних активів на основі частини прибутку за певний період (наприклад, кілька років). При цьому прибуток, отриманий від використання цих активів, логічніше було б поділити порівну між продавцем і покупцем протягом визначеного часу, враховуючи інтереси як власника нематеріальних активів, так і виробника продукції.

На практиці витратний підхід активно використовується для визначення вартості відтворення об'єкта оцінки. Для цього застосовуються

два основних методи: метод прямого відтворення та метод заміщення. Перший метод передбачає визначення вартості відтворення з наступним вирахуванням зносу (знецінення), а другий – визначення вартості заміщення з подальшим врахуванням знецінення активу [21, 23].

Порівняльний підхід до оцінки базується на принципах заміщення та взаємодії попиту і пропозиції, передбачаючи визначення вартості об'єкта оцінки на основі аналізу цін реалізованих аналогів з урахуванням їхніх відмінностей від об'єкта оцінки.

Для визначення ринкової вартості об'єкта оцінки у матеріальній формі з використанням порівняльного підходу необхідна інформація про подібні активи має відповідати кільком важливим умовам: – умови угод купівлі-продажу або пропозиції повинні бути схожими на умови, що застосовуються для визначення ринкової вартості; продаж подібних активів має здійснюватися на звичайних умовах оплати; – ринкові умови для подібних активів не повинні змінюватися суттєво на момент оцінки, або зміни повинні бути враховані при розрахунку [6, 13].

Основні аспекти порівняння включають характеристики аналогічного майна, такі як його розташування, фізичні та функціональні властивості, умови продажу та інші фактори. Для коригування вартості подібного майна використовують метод додавання або віднімання певної суми, що розраховується за допомогою коефіцієнта (відсотка) від ціни продажу чи пропозиції цього майна, або шляхом комбінування різних коригувальних факторів.

Порівняльний підхід передбачає пошук на ринку об'єктів, максимально наближених за своїми характеристиками до оцінюваного, і використання їхніх цін як орієнтиру. Він передбачає визначення набору елементів порівняння для оцінюваного об'єкта та порівняльний аналіз цін на подібні об'єкти, з урахуванням можливих значних відмінностей між ними. Подібність об'єктів оцінки визначається з огляду на їх тип, сферу

використання, функціональні, економічні та інші характеристики. Для ідентифікації прав на інтелектуальну власність проводиться перевірка наявності майнових прав і факту надання дозволу на використання об'єкта. Алгоритм застосування порівняльного підходу можна побачити на рис. 1.2.

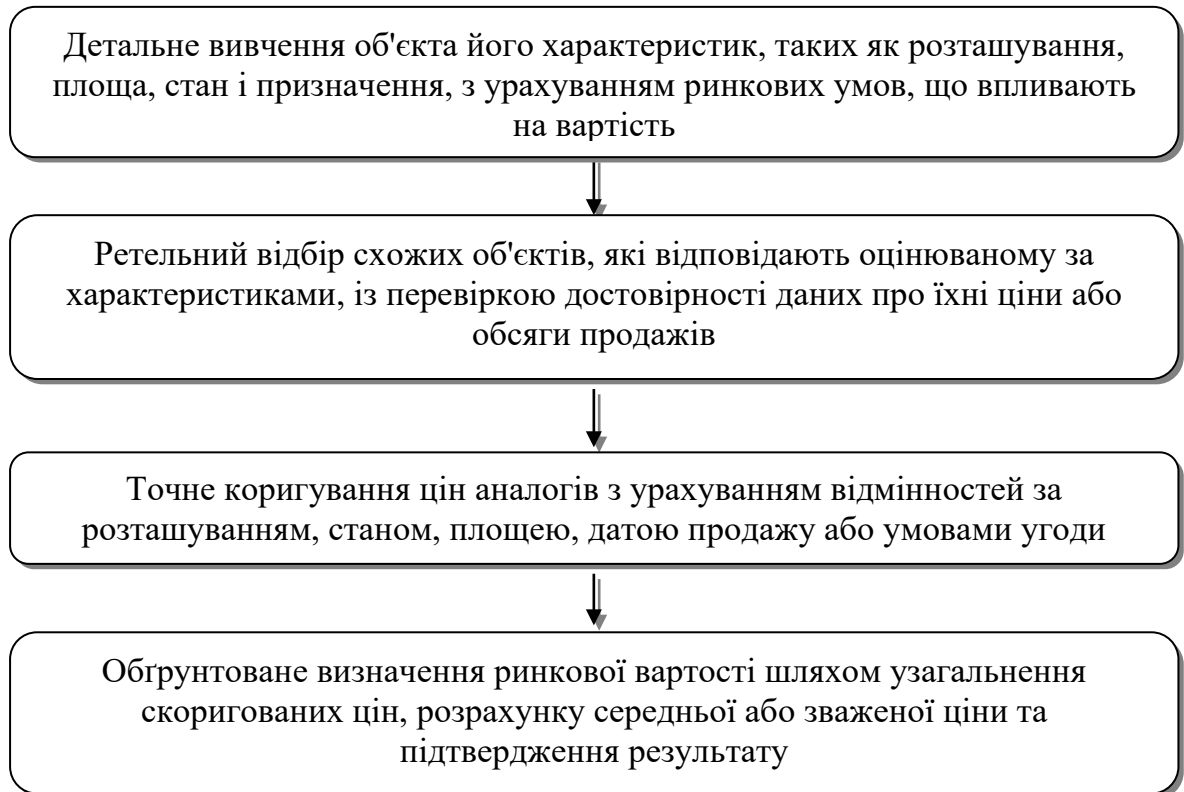


Рисунок 1.2 – Етапи при використанні порівняльного підходу

Хоча порівняльний підхід до оцінки здається на перший погляд досить простим, на практиці його застосування стикається з численними труднощами і умовностями. Головною проблемою є те, що немає двох абсолютно однакових об'єктів інтелектуальної власності. Країна, тип об'єкта, термін охорони прав, склад авторів, умови фінансування та час продажу – це лише деякі з факторів, за якими об'єкти можуть відрізнятися. Крім того, деякі з цих відмінностей можуть змінювати свій вплив залежно від зміни ринкової ситуації.

Якщо є достатньо надійної інформації про нещодавні продажі подібних об'єктів, ринковий підхід може забезпечити результат, що максимально точно

відображає ставлення ринку до оцінюваного об'єкта. Повноцінне застосування цього підходу можливе лише тоді, коли покупець має вибір серед подібних об'єктів, що виконують однакові функції. В такому випадку покупець може вибрати найбільш підходящий об'єкт за певними характеристиками, такими як функціональність, ціна, тривалість використання, ступінь захисту прав, унікальність та інші особливості. Крім загальних питань, передача прав на винаходи та інші об'єкти інтелектуальної власності в ринкових умовах має свої специфічні труднощі. Якщо виробництво чи продукція, що використовують об'єкт промислової власності, є унікальними, знайти покупця стає значно складніше, що обмежує можливості для ринкових відносин. Навпаки, у випадку масштабного виробництва, де існує багато подібних виробництв, знайти покупця для патентів чи інших прав набагато легше, що полегшує застосування ринкового підходу. Це стосується таких галузей, як виробництво комп'ютерів, телевізорів, калькуляторів тощо.

Основною перевагою ринкового підходу є його здатність визначити справедливу ринкову вартість, яка адекватно відображає поточну кон'юнктуру ринку. Однак для успішного використання цього методу необхідно мати доступ до ринку, що ефективно функціонує, а також до представницької бази даних про продажі аналогічних об'єктів інтелектуальної власності. Цей метод ґрунтується на тому, що розумний покупець вибере найвигідніший варіант, тобто не переплачуватиме за річ, якщо можна знайти таку ж за меншу ціну. Отже, ціни продажу подібних об'єктів служать основою для визначення вартості оцінюваного об'єкта [6].

Об'єкти нематеріальних активів зазвичай рідко продаються окремо, оскільки вони часто виступають частиною більшої бізнес-структури. З цієї причини ринковий підхід не завжди застосовний до оцінки таких активів. Більше того, для деяких об'єктів, наприклад патентів або прав на твори мистецтва, знайти відповідні аналоги вкрай складно. Тому найбільш

надійним методом оцінки таких об'єктів є дохідний підхід. Цей метод ґрунтується на очікуваних доходах, які власник нематеріального активу зможе отримати від його використання в майбутньому [6, 13, 24].

Дохідний підхід дозволяє визначити різні типи вартості, включаючи ринкову та інвестиційну, а також вартості, що базуються на принципі корисності, такі як ліквідаційна або вартість ліквідації. Оцінка вартості нематеріального активу за цим підходом здійснюється шляхом визначення теперішньої вартості прогнозованих майбутніх вигід, які він принесе. Оцінюючи нематеріальний актив за допомогою дохідного підходу, аналітик має на меті виокремити дохід, який можна приписати саме цьому активу, і застосувати стандартні методи дохідного підходу, зокрема капіталізацію чи дисконтування, для розрахунку його вартості.

Метод капіталізації доходів передбачає визначення вартості активу шляхом ділення чистого прибутку на ставку капіталізації. Для цього розраховується чистий прибуток, визначається ставка капіталізації, а потім проводиться розрахунок вартості активу. Цей метод застосовується, коли очікується, що чистий операційний дохід буде стабільним і постійним протягом всього прогнозованого періоду без обмежень по часу. Процес капіталізації доходу передбачає поділ чистого операційного доходу на встановлену ставку капіталізації [6, 13, 24].

Метод дисконтування грошових потоків передбачає прогнозування майбутніх доходів, визначення ставки дисконтування та розрахунок поточної вартості цих доходів.

Наступним кроком є додавання до розрахованої суми вартості об'єкта інтелектуальної власності, приведеної до поточних ринкових умов.

Метод дисконтування грошових потоків (непряма капіталізація доходу) використовується, коли прогнозовані грошові потоки від використання оцінюваного об'єкта змінюються за величиною, нестабільні протягом прогнозованого періоду або обмежені в часі. Прогнозовані потоки, а також

вартість реверсії, підлягають дисконтуванню за допомогою ставки дисконту, щоб отримати їх поточну вартість.

Ставка капіталізації та ставка дисконту визначаються через аналіз доходів від використання схожого майна та його ринкової вартості або шляхом порівняння дохідності інвестицій в альтернативні активи (депозити, цінні папери, нерухомість тощо).

Амортизація нематеріальних активів відображає поступове погашення їх вартості протягом терміну служби. Такі активи фіксуються в бухгалтерському балансі за їх залишковою вартістю.

Існують різні методи нарахування амортизації [11-13]:

- лінійний метод, при якому амортизація обчислюється рівними частинами протягом терміну служби активу, ґрунтуючись на первісній вартості та амортизаційних нормах, що визначаються на основі строку служби об'єкта;

- метод пропорційного списання до обсягу продукції передбачає, що амортизаційні відрахування залежать від норм амортизації та залишкової вартості на початок звітного періоду;

- метод зменшеного залишку, передбачає що амортизація розраховується за допомогою натуральних показників обсягу виробленої продукції та співвідношення початкової вартості активу до передбачуваного обсягу продукції протягом всього терміну його використання.

Згідно з чинними правилами, амортизація нараховується на нематеріальні активи з визначеним строком корисного використання. Якщо актив не втрачає вартість з часом, або був отриманий безкоштовно (наприклад, через дарування чи приватизацію), амортизація на нього не нараховується.

Можна зробити висновок, що правильно вибраний метод оцінки нематеріальних активів дозволяє поряд з підтвердженням права обстоювання поставити її об'єкти на баланс підприємства в якості активів. Така оцінка дає

можливість виробляти амортизацію і тим самим формувати відповідні фонди амортизаційних відрахувань за рахунок собівартості продукції. На даний момент складно розробити єдину методику оцінки об'єктів інтелектуальної власності, що є однією з головних проблем, оскільки єдина методика не зможе враховувати всю сукупність практичного використання об'єктів права інтелектуальної власності.

Які саме переваги дають різні способи оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності, можна побачити в таблиці 1.1.

Кожному з оціночних підходів відповідає певний набір методів оцінки. Зв'язок між підходами та методами оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності детально представлено в таблиці 1.2.

У межах витратного підходу основними методами є метод прямого відновлення і метод заміщення. До цього підходу відноситься також метод фактичних витрат і метод наведених витрат.

У рамках порівняльного підходу розглядається тільки один метод – метод порівняння продажів.

Найбільшу групу методів оцінки становить дохідний підхід, який включає такі методи, як пряма капіталізація доходу, дисконтування грошових потоків, метод роялті, метод звільнення від роялті та метод надлишкового прибутку.

Таблиця 1.1 – Методи оцінки об'єктів інтелектуальної власності [11-13]

Об'єкти права інтелектуальної власності	Пріоритетні методи	Додаткові методи	Малоприйнятні методи
Патенти і технології	дохідний	порівняльний	витратний
Товарні знаки та бренди	дохідний	порівняльний	витратний
Інформаційне програмне забезпечення	витратний	порівняльний	дохідний
Програмні продукти	дохідний	порівняльний	витратний
Права копіювання	дохідний	порівняльний	витратний
Франшизні права	дохідний	порівняльний	витратний

Таблиця 1.2 – Підходи та методи оцінки об'єктів інтелектуальної власності [11-13]

Підходи оцінки	Методи оцінки
Витратний підхід	метод прямого відновлення
	метод фактичних витрат
	метод наведених витрат
Порівняльний підхід	метод порівняння продажів
Дохідний підхід	метод прямої капіталізації
	метод дисконтування грошових потоків
	метод роялті
	метод звільнення від роялті
	метод надлишкового прибутку

Метод прямого відновлення передбачає визначення вартості об'єкта шляхом розрахунку вартості його заміщення з подальшим коригуванням на знос або знецінення. Вартість заміщення визначається як сукупність витрат, необхідних для створення точної копії об'єкта в сучасних умовах. До цих витрат включаються актуальні ринкові ціни на всі необхідні ресурси, зокрема сировину, матеріали, енергоносії, комплектуючі, а також витрати на інформаційні ресурси та працю працівників із відповідною кваліфікацією.

Важливо, щоб при розрахунку враховувалися реальні ринкові умови, зокрема рівень оплати праці в галузі, ціни на матеріали та інші ресурси, що змінюються з часом. Після визначення відновлювальної вартості оцінюється знос об'єкта, який може бути фізичним, моральним (технологічним), або економічним, і ця величина віднімається для отримання скоригованої вартості.

Метод відновлення найчастіше застосовують для об'єктів, що мають унікальні характеристики, які важко або неможливо порівняти з іншими. Зокрема, даний підхід застосовується до нематеріальних активів об'єктів інтелектуальної власності, які вимагають унікальних витрат на їх відтворення (патенти, авторські права, програмне забезпечення тощо).

Метод прямого відновлення полягає в розрахунку вартості заміщення активу з подальшим врахуванням його зносу (відновлення). Даний підхід базується на принципі заміщення, згідно з яким максимальна вартість об'єкта оцінки визначається мінімальною ціною заміщення аналогічним активом, що має рівноцінну корисність. Цю вартість називають вартістю нового активу, що має ті ж функціональні можливості та варіанти використання, хоча не обов'язково буде ідентичним за зовнішнім виглядом або складовими частинами. Цей метод є одним з найбільш поширених для оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності, що користуються попитом у широких колах споживачів, наприклад, програмного забезпечення для персональних комп'ютерів та спеціалізованих програмних продуктів для автоматизації бухгалтерських процесів [11-13, 23, 24].

Метод фактичних витрат полягає в розрахунку вартості об'єкта оцінки шляхом підсумовування всіх витрат, пов'язаних з його придбанням та введенням в експлуатацію. Цей метод є одним з найбільш поширених для визначення первісної вартості нематеріальних активів, таких як права на інтелектуальну власність, з метою їх включення до балансу підприємства. До складу таких витрат входять, зокрема, витрати на купівлю об'єкта, відсотки за кредитами, що були використані для його придбання, націнки, комісійні, послуги постачальників та іноземних організацій, а також митні збори, витрати на транспортування, зберігання та доставку. На практиці даний метод частіше відомий як «метод визначення балансової вартості нематеріального активу» [11-13, 23, 24].

Вартість виробництва об'єкта оцінки складається з фактичних витрат на основні засоби, матеріали, трудові ресурси та інші витрати, необхідні для його створення. При визначенні балансової вартості об'єктів інтелектуальної власності застосовується метод прямого нарахування витрат без урахування фактору часу. Для застосування цього методу, зокрема в бухгалтерії,

обов'язковим є наявність підтверджувальних первинних бухгалтерських документів, що відображають ці фактичні витрати.

Метод витратного підходу до оцінки передбачає перерахунок історичних витрат на створення об'єкта оцінки з метою визначення його поточної ринкової вартості. Отримана таким чином вартість називається історичною, оскільки вона базується на даних бухгалтерського обліку за попередні періоди. Особливу увагу варто звернути на дві важливі обставини: розмір витрат і час, коли актив був створений. Якщо витрати мали місце в минулому, їх можна коригувати і, за потреби, індексувати з урахуванням терміну, що минув з моменту їх здійснення.

Метод наведення витрат застосовується переважно для оцінки нематеріальних активів, що не мають поточної вартості використання та не беруть участі у генерації майбутніх економічних вигід. Цей метод використовують для оцінки активів, які мають соціальне значення або пов'язані з оборонними та державними програмами. Процес оцінки об'єкта інтелектуальної власності за методом вихідних витрат включає такі етапи [6]:

- визначення всіх фактичних витрат, що були понесені на створення, придбання чи введення в експлуатацію активу;
- коригування витрат відповідно до індексів цін на момент оцінки;
- розрахунок нарахованої амортизації для активу;
- визначення вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності як різницю між скоригованою сумою витрат і амортизацією, що була нарахована.

Облік витрат на створення нематеріальних активів повинен включати не лише витрати на розробку та правову охорону, але й витрати на [11-13]:

- виробництво пробних зразків продукції;
- підготовку до серійного виробництва;
- забезпечення безперервної роботи виробництва;
- реалізацію готової продукції.

Чим детальніше враховані всі витрати, тим точніше буде оцінка вартості активу. Існують різні способи надходження нематеріальних активів на підприємство [11-13]:

- створення активів всередині підприємства;
- придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності у третіх осіб за ліцензійними договорами або угодами;
- внесення об'єктів інтелектуальної власності до статутного капіталу компанії;
- отримання активів безкоштовно, наприклад, через дарування.

Залежно від того, як саме активи потрапляють на підприємство, вибирається відповідний варіант методу вихідних витрат для їх оцінки.

Оцінку об'єктів інтелектуальної власності, створених на власному підприємстві, здійснюють за формулою [5, 8]:

$$PV = K_c \cdot \sum_{t=t_H}^{t=t_K} B_t \cdot K_t^{H.C.} \cdot K_t^i, \quad (1.1)$$

де PV – розрахункова вартість об'єкта інтелектуальної власності, грн;

K_c – коефіцієнт морального старіння, що визначається на дату оцінки за формулою [5, 8]:

$$K_c = 1 - \frac{T_\phi}{T_n}, \quad (1.2)$$

де T_ϕ – фактичний строк дії охоронного документу на дату оцінки, років;

T_n – номінальний (повний) строк дії охоронного документу, років;

B_t – річні сумарні витрати на об'єкт інтелектуальної власності в році t , грн;

t_H – початковий рік розрахункового періоду;
 t_K – останній рік розрахункового періоду;
 $K_t^{H.C.}$ – коефіцієнт зростання ставок банківського відсотка, що спрямований на приведення різних у часі сум щороку до розрахункового року [5, 8]:

$$K_t^{H.C.} = \left(1 + \frac{i}{100}\right)^t, \quad (1.3)$$

де i – відсоток банку;

K_t^i – коефіцієнт індексації, що враховує зміну індексу цін у році t в певній галузі;

Оцінка нематеріальних активів, придбаних у третіх осіб, зокрема при їх внесенні до статутного капіталу, здійснюється за вартістю придбання, яка визначається на підставі витрат за ліцензійними та іншими угодами. Хоча вартість ліцензії для покупця може бути визначена через дохідний метод, в бухгалтерському обліку вона фіксується як витрати на нематеріальні активи і обчислюється за формулою [5, 8]:

$$PV = \sum_{t=t_H}^{t=t_K} B_t. \quad (1.4)$$

Нематеріальні активи, отримані підприємством від юридичних чи фізичних осіб безкоштовно, повинні оцінюватися експертним методом. Важливо зазначити, що витрати на створення, доведення до ладу та введення нематеріальних активів у господарський обіг можуть бути значними. Наприклад, міжнародний досвід показує, що виведення нового засобу

індивідуалізації, такого як торговельна марка, на національний ринок може коштувати понад 20 мільйонів доларів США.

Порівняння з аналогами є найбільш точним методом оцінки на ринку, який дозволяє визначити так звану «справедливу ціну». Однак, незважаючи на свою очевидну простоту, його застосування може бути пов'язане з певними труднощами.

Основною причиною труднощів у застосуванні методу порівняння продажів є унікальність нематеріальних активів, різноманіття комерційних умов угод щодо передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності, а також варіативність науково-технічних характеристик і правових умов цих угод. Крім того, конфіденційність угод обмежує доступність повних даних, що ускладнює пошук точних аналогів для оцінки. Тому порівняння може здійснюватися тільки за окремими параметрами. У практиці оцінки об'єктів інтелектуальної власності метод порівняння продажів має два основних напрями використання.

Перший етап передбачає збір, аналіз та систематизацію даних про комерційні умови ліцензійних угод на передачу прав на об'єкти інтелектуальної власності як на міжнародному, так і на внутрішньому ринках, згрупованих за галузями. Це дозволяє створити бази даних з використанням комп'ютерних систем для подальшого аналізу.

Основна цінність таких баз даних полягає в тому, щоб використовувати наявні в них дані для точнішого визначення параметрів, необхідних для оцінки об'єктів інтелектуальної власності за допомогою раніше описаних методів. Це включає в себе аналіз термінів ліцензійних угод, розмірів роялті, цін продажу та інших умов. Визначення ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності на основі аналогів можливе лише за умови правильного зіставлення цілей, параметрів, обсягів та умов передачі прав, а також умов виплати винагороди, наприклад, на основі роялті.

Інший напрям використання методу полягає в тому, що він дозволяє визначити один із ключових параметрів, який аналізується при оцінці об'єктів інтелектуальної власності – це ціна продажу продукції, яка виготовляється з використанням цих активів.

Порівняння продажів проводиться через складання списку конкурентних характеристик порівнюваних об'єктів, що включає в себе зіставлення технічного рівня та комерційних умов оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності з аналогічними активами. При аналізі технічних характеристик застосовуються коефіцієнти для оцінки важливості кожного елементу активу. Ці порівняння можуть бути використані для визначення ціни продажу, яка в подальшому застосовується в доходному підході для оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Однак застосування цього методу для визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності на основі аналогів вимагає проведення порівняльного аналізу, що ускладнюється через відсутність в Україні таких даних:

- статистики продажу підприємств у випадках банкрутства, приватизації або злиття;
- статистики угод з передачі виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, зокрема їх поступок;
- відповідної правової бази для переоцінки нематеріальних активів;
- достовірної інформації про динаміку інфляції.

Однією з проблем є те, що навіть якщо є дані про об'єкт-аналог, отримані в минулому, їхня ціна може не відповідати сучасним умовам, оскільки ситуація на ринку змінюється з часом.

Метод прямої капіталізації доходу застосовується в ситуаціях, коли передбачається стабільний рівень чистого операційного доходу, що не змінюється в часі та продовжується невизначено. Для капіталізації такого доходу застосовується формула, в якій доходи діляться на ставку

капіталізації, що відображає рівень доходу від інвестованого капіталу (як власного, так і позиченого), а також очікувану норму його повернення.

Розрахунок вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності за цим методом здійснюється за формулою [5, 8]:

$$PV = \frac{CF}{K}, \quad (1.5)$$

де PV – теперішня вартість об'єкта оцінки;

CF – сума грошового потоку середньорічного доходу;

K – коефіцієнт капіталізації.

Метод прямої капіталізації доходу застосовується для оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності, які постійно використовуються в діяльності підприємства протягом необмеженого часу. Це можуть бути, наприклад, виробничі технології, торгові марки або комерційні таємниці. Алгоритм використання цього методу представлений на рис. 1.3.

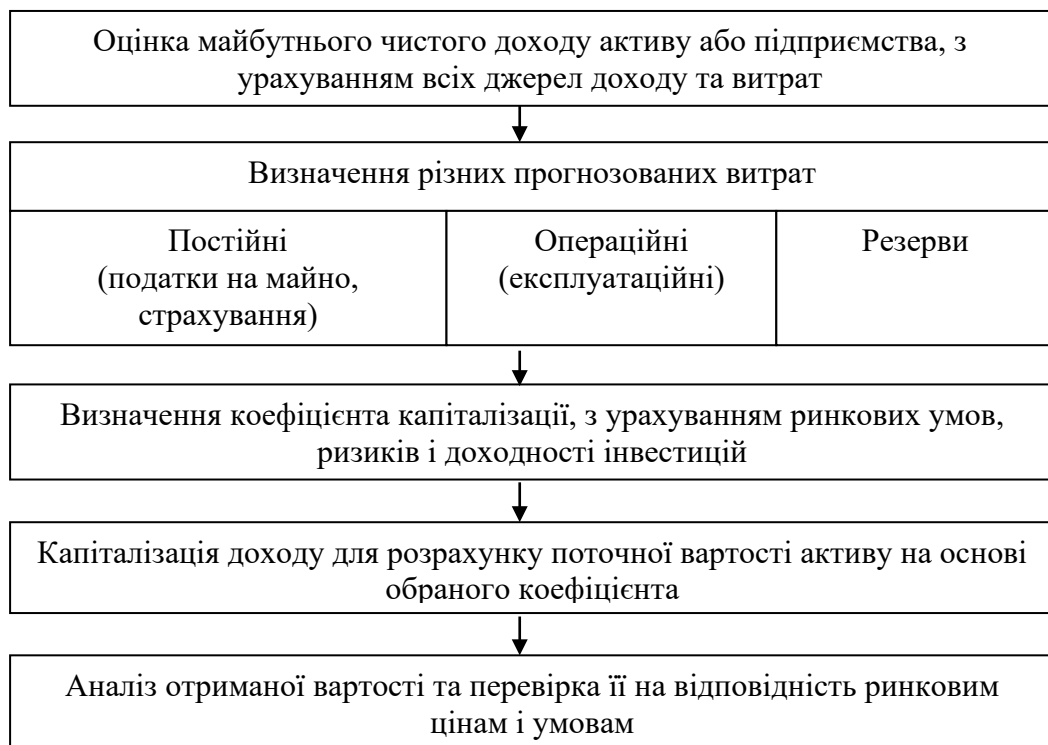


Рисунок 1.3 – Алгоритм методу капіталізації

Метод дисконтування грошових потоків (відомий як метод роялті) є методом непрямой капіталізації. Цей підхід базується на основних принципах фінансів, зокрема на законі фінансів, який визначає взаємозв'язок між поточною і майбутньою вартістю за допомогою формули складних відсотків. Під час застосування цього методу спочатку оцінюються очікувані майбутні грошові потоки, потім визначається ставка дисконтування, і, нарешті, розраховується загальна вартість цих потоків. Важливою частиною методу є використання другого закону фінансів, який вказує, що для безризикових інвестицій ставка дисконтування буде мінімальною, а для більш ризикованих – максимальною. Алгоритм цього методу можна побачити на рис. 1.4 [8].

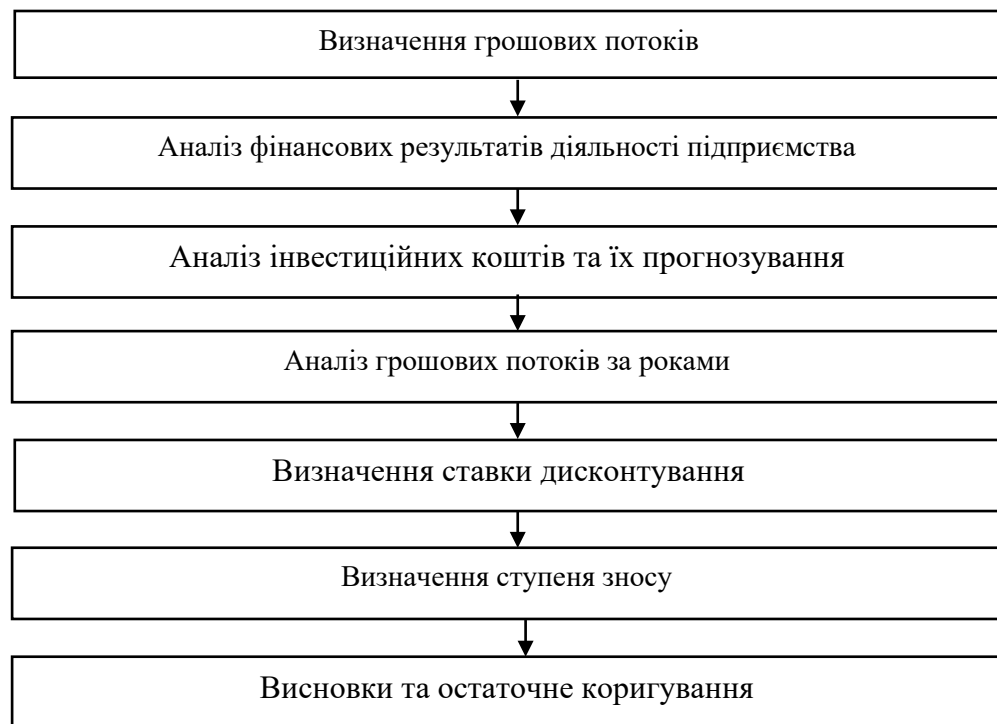


Рисунок 1.4 – Спосіб оцінки інвестицій за допомогою методу дисконтування

Поточна вартість об'єкта інтелектуальної власності визначається за формулою [5, 8, 11-13]:

$$PV = \sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{R_t}{100}, \quad (1.6)$$

де PV – теперішня ціна ліцензії, грн;

C_t – грошовий потік в періоді t ;

R_t – ставка роялті в t -му році, %.

Найчастіше в якості грошового потоку приймають обсяг продажів в періоді t [5, 8, 11-13]:

$$C_t = V_t \cdot Z_t, \quad (1.7)$$

де V_t – обсяг випуску продукції за ліцензією в періоді t , одиниць;

Z_t – ціна продажу одиниці продукції в періоді t , грн.

Визначення ставки роялті здійснюється з урахуванням множини критеріїв. На ставку роялті впливають як технічні характеристики ліцензованого об'єкта (інноваційність, складність), так і економічні фактори (попит, пропозиція, конкурентне середовище, очікувана прибутковість). Крім того, важливу роль відіграють юридичні аспекти (рівень патентного захисту, обсяг переданих прав) та рівень супроводу ліцензіата.

Коли нам відомі середні ставки роялті на ринку, ми можемо використовувати метод звільнення від роялті для оцінки вартості інтелектуальної власності. Тобто, частину доходу, яку підприємство мало б виплачувати власнику інтелектуальної власності як роялті, воно залишає у себе. Це відбувається тому, що підприємство є власником цієї власності, і вона приносить йому додатковий прибуток, який був би витрачений на виплату роялті за умов іншого сценарію.

Цей метод оцінки прав на інтелектуальну власність використовується, коли активи застосовуються в рамках внутрішнього виробництва, і здобув популярність як у міжнародній, так і у внутрішній торгівлі ліцензіями. Етапи використання методу звільнення від роялті показано на рис. 1.5.



Рисунок 1.5 – Послідовність дій при застосуванні методу звільнення від роялті

Визначення ціни ліцензії відповідно до методу звільнення від роялті здійснюється, як за методом роялті, тільки права частина помножується на коефіцієнт дисконтування (RF) [8, 8, 11, 13]:

$$PV = \sum_{t=1}^n V_t \cdot Z_t \cdot \frac{R_t}{100} \cdot RF. \quad (1.8)$$

Основні етапи цього методу передбачають:

– прогнозування обсягу продажів, на основі яких очікуються роялті. Обсяг виробництва за ліцензією оцінюється для кожного року, враховуючи, що на початкових етапах запуску продукції її випуск може бути відсутнім, потім обсяги наростають, а з часом можуть зменшуватися через старіння технології або продукту;

- визначення ставки роялті, яка буде застосовуватися для розрахунків;
- оцінка економічного терміну служби патенту або ліцензії. Зважаючи на можливі відмінності в юридичному та економічному розумінні терміну служби, прогнозування тривалості виплат є складним завданням, яке вимагає комплексного підходу;
- розрахунок очікуваних роялті на основі відсоткових ставок, які застосовуються до прогнозованого обсягу продажів;
- вирахування витрат, пов'язаних із підтримкою патенту чи ліцензії, таких як юридичні, організаційні та адміністративні витрати, з очікуваних виплат по роялті;
- розрахунок дисконтованих грошових потоків прибутку від роялті;
- визначення поточної вартості цих дисконтованих потоків прибутку від виплат роялті.

Метод надлишкових прибутків базується на ідеї, що прибуток, який перевищує середньогалузевий рівень, забезпечується нематеріальними активами, які не відображені в бухгалтерському балансі підприємства. Ці активи сприяють прибутковості, що перевищує середній рівень на активи та власний капітал. Оцінка вартості таких нематеріальних компонентів, зокрема інтелектуального капіталу бізнесу, ґрунтується на припущенні, що для оцінки достатньо визначити ринкову вартість сукупності неідентифікованих нематеріальних активів підприємства, яка часто визначається як «гудвіл». Оцінка здійснюється за спеціальною формулою, що враховує ці фактори [8]:

$$PV = \sum_{i=1}^n C_t \frac{1}{(1 \pm i)^t}, \quad (1.9)$$

де PV – вартість об'єкта інтелектуальної власності (розрахункова);

t – розрахунковий період часу (роки);

C_t – грошовий потік в періоді t ;

i – ставка дисконту.

На практиці вважається, що гудвіл існує лише тоді, коли підприємство отримує надлишковий прибуток, і цей надлишковий прибуток є невід'ємною частиною самого бізнесу, не може бути виділений або проданий окремо. Гудвіл виникає, коли компанія стабільно генерує високі прибутки, і її доходи на активи чи власний капітал перевищують середньогалузеві показники. Це призводить до того, що вартість компанії виявляється більшою за суму її чистих активів.

1.3 Використання об'єктів інтелектуальної власності як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства

Збільшення прибутку та рентабельності підприємства є одним із головних завдань для керівництва будь-якої компанії. Існують три основні напрямки для досягнення цієї мети [26-28]:

- технологічний – полягає в удосконаленні виробничих процесів та придбанні новітнього обладнання, що дозволяє знижувати витрати на виробництво та покращувати якість продукції, відповідно до міжнародних стандартів;

- організаційний – спрямований на поліпшення структури виробництва, управлінських процесів та організації праці, що дозволяє оптимізувати роботу підприємства в цілому;

- економічний – включає стимулювання діяльності через державні закони, постанови та інші нормативні акти, наявність конкурентного середовища, що сприяє пошуку резервів для зниження витрат на виробництво та створення продукції, яка відповідає вимогам ринку, а також

матеріальне заохочення співробітників, що сприяє підвищенню продуктивності та активності на підприємстві.

Для ефективного впровадження нових технологій в бізнес-процеси інноваційний менеджмент рекомендує проводити попередню оцінку та постійно враховувати інноваційний потенціал підприємства.

Під інноваційним потенціалом підприємства в умовах сучасної економіки маються на увазі його здатність генерувати високий рівень інноваційної активності, що виражається в ефективному впровадженні нових технологій і розробці майбутніх інновацій.

Після проведеного аналізу наступним етапом є організація інноваційного менеджменту на підприємстві, що включає кілька взаємопов'язаних етапів: постановка цілей інноваційного управління, вибір стратегії для впровадження інновацій, визначення методів управління інноваціями, розробка плану реалізації інновацій, організація виконання цього плану, контроль за прогресом, аналіз і оцінка результатів застосованих методів управління інноваціями та коригування стратегії управління для досягнення кращих результатів.

Сьогодні стає все більш очевидним, що компанії, які інвестують в розвиток інтелектуальної власності, отримують значні конкурентні переваги, швидко відшкодовують витрати та активно збільшують доходи від комерціалізації своїх інтелектуальних активів. Серед пріоритетних напрямів розвитку конкурентних переваг на основі інтелектуальної власності можна виділити: активізацію інноваційної діяльності, комерційне використання інтелектуальних продуктів, захист брендів і товарних знаків тощо.

Одним із важливих нематеріальних активів підприємства є його репутація, або «гудвіл», що є терміном, використаним в міжнародному праві. Стратегії, які компанія застосовує для позиціонування на ринку, маркетингові техніки, фірмовий стиль – від бланків і конвертів до форми співробітників, дизайну офісів і оформлення транспорту, а також правила

взаємодії з партнерами – усе це є частиною того, що створює унікальний образ фірми і відноситься до її нематеріальних активів.

Інвестиційна привабливість компанії може значно зростати, якщо вона володіє інноваційними технологіями та перспективними проектами, що сприяють залученню додаткових інвестицій, як в її статутний капітал, так і у фінансування через облігаційні позики [27, 28].

Наявність об'єктів інтелектуальної власності на балансі компанії може суттєво підвищити її ринкову вартість. Це пояснюється тим, що такі активи сприяють залученню більшої кількості замовлень від клієнтів, що при стабільних витратах на виконання робіт дозволяє збільшити прибуток. Крім того, додаткові доходи можуть бути отримані від лізингових угод, у рамках яких інші підприємства використовують об'єкти інтелектуальної власності.

Особливу цінність на ринку мають результати інтелектуальної діяльності, такі як технології, винаходи, промислові зразки, товарні знаки, програмне забезпечення, ноу-хау – різні об'єкти, що захищаються правами інтелектуальної власності та значно підвищують комерційну цінність продукції. Це продемонстровано на рис. 1.6 [26-30].

У сучасних умовах підвищення ефективності виробництва здебільшого досягається завдяки розвитку інноваційних процесів, що виражаються в нових технологіях та створенні конкурентоспроможної продукції. Пошук і впровадження інновацій на підприємствах є важливим завданням. Розробка нових технічних та організаційно-технологічних рішень, а також удосконалення управлінських підходів з урахуванням особливостей вітчизняного ринку створюють можливості для оновлення виробничих процесів і дають потужний поштовх економічному зростанню.

Інновації охоплюють не лише технічні та технологічні розробки, але й будь-які вдосконалення у всіх сферах науково-виробничої діяльності. Інтелектуальна власність, у свою чергу, є джерелом доходу, коли відбувається комерціалізація продукції чи послуг, захищених патентами або

свідоцтвами. Це відкриває шлях до розширення ринку збуту продукції або послуг підприємства, а також до отримання додаткового прибутку від ліцензування або продажу інтелектуальної власності [31-33].

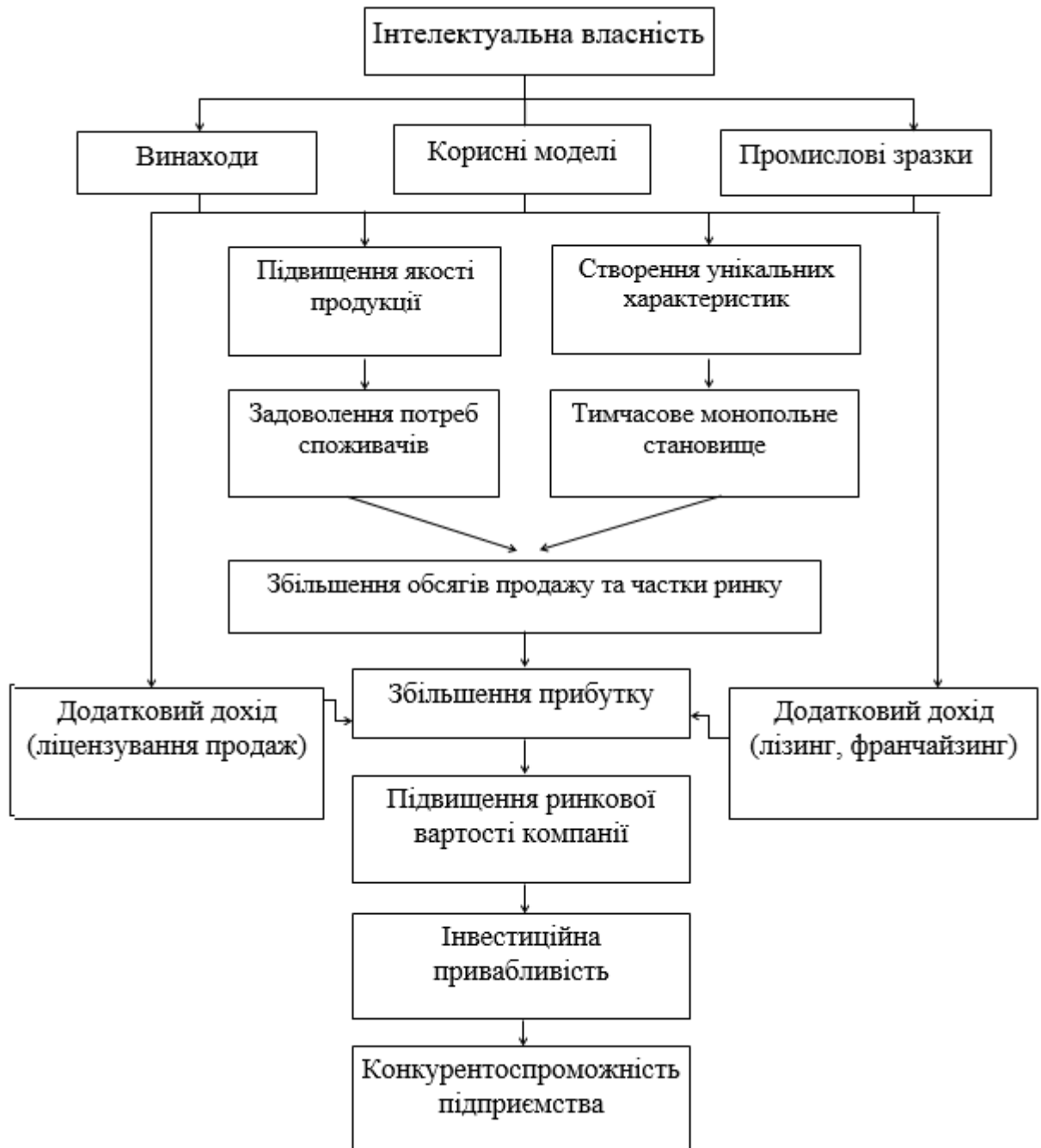


Рисунок 1.6 – Схема підвищення доходності підприємства за рахунок використання об'єктів інтелектуальної власності

Особливу увагу слід приділити застосуванню терміну «ноу-хау». Це поняття стало широко використовуватись в сучасній патентній практиці України та регулюється низкою нормативно-правових актів, де під ним розуміють конфіденційну інформацію різних напрямків – технічного, організаційного, комерційного, виробничого та інших аспектів. Такий підхід відповідає загальносвітовій тенденції, згідно з якою концепція ноу-хау, що спочатку обмежувалась лише конфіденційною технічною інформацією (початок XIX століття), розширилася і охоплює тепер також інші види конфіденційних даних.

Варто зазначити, що критерієм віднесення інформації до ноу-хау не є обов'язкова наявність абсолютної новизни. Ноу-хау може бути результатом систематизації та вдосконалення існуючих знань. Проте ноу-хау завжди є наслідком інтелектуальної діяльності, що базується на здатності людини до раціонального пізнання та логічних висновків. Якщо ж технічні рішення не запатентовані, але потенційно можуть бути патентоспроможними і залишаються у таємниці, вони можуть вважатися частиною ноу-хау як результат інтелектуальної та творчої роботи. Оскільки техніка і технології постійно оновлюються, інноваційний процес стає ключовим фактором для виробництва конкурентоспроможних товарів, забезпечення стабільних позицій на ринку та підвищення продуктивності й ефективності підприємств.

Оскільки нематеріальні активи утримуються підприємствами з метою отримання економічної вигоди від їх використання у виробничих процесах, ефективність інвестицій в ці ресурси необхідно оцінювати через підвищення рентабельності виробництва. Це можна виміряти рівнем прибутку, що генерується від продажу продукції, виробленої з використанням нематеріальних активів, на кожну гривню інвестованого капіталу.

Багато підприємств володіють значним прихованим інтелектуальним потенціалом. Ключові конкурентні переваги може отримати підприємство при правильному управлінні ІВ. Патентовласник, володіючи, користуючись і

розпоряджаючись виключним правом на належні йому об'єкти інтелектуальної власності, може і повинен отримувати з цього додаткові переваги [34, 35]:

- продаючи ліцензії на право використання технічних рішень по патентах третім особам (ліцензіатам);

- монополюючи використовуючи технічні рішення по патентах в своєму виробництві і випереджаючи конкурентів

- вкладаючи в статутний капітал господарського товариства своїми патентами, оцінивши перш їх вартість, що заощадить інші кошти засновника, збільшить рівень його майнових прав;

- патентуючи технічні рішення за кордоном і забезпечуючи, тим самим безперешкодний експорт своєї продукції, не побоюючись виходу на той же ринок аналогічної продукції конкурента;

- постановкою своїх запатентованих об'єктів в бухгалтерському обліку як нематеріальних активів, збільшуючи вартість власного капіталу підприємства, заставну вартість його майна і збільшуючи ресурси для фінансування інноваційних проєктів;

- уникаючи несанкціонованого використання запатентованого майна і відстоювання своїх інтересів у суді з отриманням матеріальної компенсації від відповідача у разі порушення ним чужих патентних прав;

- крім того, держава стимулює патентовласників шляхом надання пільг і мінімізації податків, а також шляхом виплат винагород авторам винаходів і промислових зразків та особам, сприяючим їх створення і використання.

Слід зазначити, що усе різноманіття конкурентних переваг, що формуються в процесі використання об'єктів інтелектуальної власності, можна поділити на три рівні: мікрорівень, мезорівень, макрорівень. На макроекономічному рівні визначаються інституційні умови ефективного

використання ОПВ, у тому числі на основі формування та реалізації державної промислової політики.

Мезорівень конкурентоспроможності формує перспективи розвитку високотехнологічних галузей або корпорацій, що охоплює групу підприємств розробників і виробників інноваційної продукції з інтелектуальною складовою. На мікрорівні конкурентні переваги від використання об'єктів ІВ знаходять свою завершену форму у вигляді конкурентоспроможних на світовому ринку товарів [34].

Між процесами формування конкурентних переваг на різних рівнях існує значна взаємозалежність. Зокрема, загальна конкурентоспроможність галузі та країни, в кінцевому рахунку, залежить від здатності окремих виробників виготовляти продукцію, яка має конкурентні переваги. Однак для того, щоб така продукція з'явилася, необхідні відповідні умови, які створюються як для окремих виробників в межах галузі, так і для країни в цілому. Таким чином, конкурентні переваги на нижчих рівнях сприяють підвищенню конкурентоспроможності об'єктів на вищих рівнях, а вищі рівні, в свою чергу, формують умови для отримання переваг на нижчих рівнях [34].

Отже, рентабельність нематеріальних активів визначається прибутком, отриманим від продажу продукції, виготовленої з використанням цих активів, а також середньорічною вартістю нематеріальних активів. Це означає, що рентабельність можна підвищити за рахунок збільшення прибутку від реалізації продукції або зниження вартості нематеріальних активів.

2 ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИЙ І ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛОЗІВСЬКИЙ КОВАЛЬСЬКО- МЕХАНІЧНИЙ ЗАВОД»

2.1 Загальна характеристика підприємства

Повна назва підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю «Лозівський ковальсько-механічний завод». Скорочена назва – ТОВ «ЛКМЗ».

Лозівський ковальсько-механічний завод (ЛКМЗ) є найбільшим підприємством у галузі ковальсько-штампувального виробництва в Україні. Завод був заснований у 1966 році з метою забезпечення харківських підприємств сільськогосподарського машинобудування гарячештампованими заготовками. Вибір місця для виробництва був зумовлений наявністю важливого залізничного вузла та близькістю металургійних комбінатів Східної України.

Сучасний вигляд підприємства активно формувався в середині 1970-х - першій половині 1980-х років. Так, вже на початку 1974 року була введена в експлуатацію перша повністю автоматизована лінія для штамповки колінчастих валів, а також був заснований енергоремонтний цех. У 1979 році розпочала роботу пресовий цех, а в наступному році – цех кареток. У 1982 році було створено механоскладальний цех і цех з виробництва товарів народного споживання.

З 2002 року ЛКМЗ входить до Індустріальної групи УПЕК і активно розвиває нові, затребувані ринком, напрямки діяльності, постійно розширює номенклатуру виробів. Компанія SKF визнала наш завод надійним партнером та схвалила його як постачальника комплектуючих деталей, що підтверджується сертифікатом ISO 9001:2008.

Завод спеціалізується на виробництві складних кованих деталей високої точності, а також елементів трансмісії та ходової частини для

сільськогосподарської, будівельної та залізничної техніки. Він також займає лідируючі позиції в Україні в виробництві корпусів і трансмісій для легкої бронетехніки. Завдяки використанню передових технологій, підприємство здатне виготовляти деталі складних форм з високою точністю та ефективно використовувати метал.

Підприємство успішно запустило серійне виробництво нової лінії ґрунтообробної техніки, орієнтуючись на сучасні вимоги енергоефективного та ґрунтозберігаючого землеробства. Основними споживачами продукції заводу є підприємства у сферах тракторного, автомобільного та сільськогосподарського машинобудування, а також залізничний транспорт.

Згідно з рішенням загальних зборів акціонерів від 26 квітня 2011 року, відповідно до вимог Закону України «Про акціонерні товариства», було змінено назву компанії з закритого акціонерного товариства «Лозівський ковальсько-механічний завод» на приватне акціонерне.

Основною метою діяльності підприємства є отримання прибутку шляхом виробничої, комерційної та інших видів діяльності в різних галузях, що забезпечують соціально-економічні потреби суспільства, а також сприяють покращенню життя учасників і працівників Товариства. У своїй роботі ТОВ «ЛКМЗ» керується Конституцією України, законами та нормативними актами, Статутом Товариства, а також рішеннями загальних зборів учасників і органів управління Товариства.

Найвищим органом управління Товариства є Загальні збори учасників. Генеральний директор Товариства є єдиним виконавчим органом, який відповідає за безпосереднє управління поточною діяльністю Товариства, за винятком питань, що віднесені до компетенції Підприємство функціонує як самостійна господарська одиниця без структурних підрозділів, що мають статус юридичної особи. Організаційна структура ТОВ «ЛКМЗ» наведена на рис. 2.1.

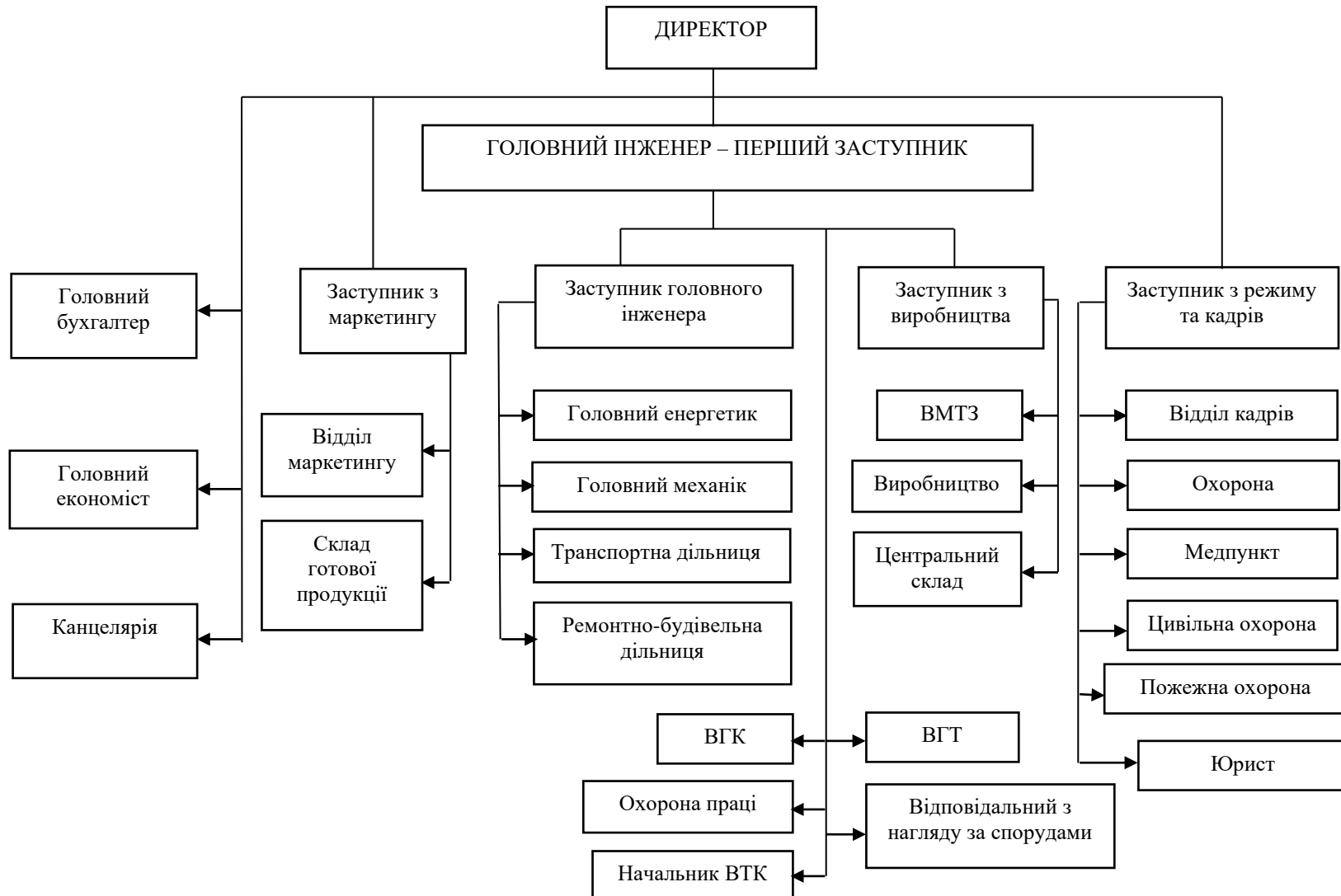


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ТОВ «ЛКМЗ»

Використані скорочення на рис. 2.1 представлені наступними позначеннями:

ВТК – відділ технічного контролю;

ВГК – відділ головного конструктора; конструкторське супроводження виробів які виробляються, розробка нових ливарних машин та виробів, конструкторський контроль, випробування, перевірка технічного рівня виробів, які вироблені.

ВГТ – відділ головного технолога; розробка і введення у виробництво найбільш раціональних технологічних процесів, оснащення і типізація усіх діючих технологічних процесів. Розробка перспективних планів по вдосконаленню і організації виробничих процесів.

ВМТЗ – відділ матеріально технічних засобів.

ЛКМЗ – єдине підприємство в Україні, що має статус схваленого постачальника комплектуючих деталей SKF – світового лідера у виробництві підшипників.

Завод отримав сертифікацію за міжнародним стандартом якості ISO 9001:2008. Завдяки використанню інноваційних технологій, завод може виготовляти поковки складної форми та високої точності з ефективним використанням металу, зокрема:

- гаряче видавлювання поковок, таких як порожнисті та суцільні цапфи і ступиці з фланцем;
- штампування колінчастих валів із подальшим розкручуванням шатунних шийок;
- поперечно-клинова прокатка суцільних і порожнистих поковок для виготовлення східчастих валів та валів шестерень;
- розкочування кільцевих профільних поковок з використанням штампованих заготовок.

Основним напрямом в питанні підготовки виробництва та освоєння нових виробів в сучасних умовах є пошук нових споживачів продукції,

розширення номенклатури, скорочення витрат на придбання комплектуючих, впровадження енергозберігаючих технологій. План виробництва товарної продукції формувався під виконання плану продажів. Заявлена програма забезпечена виробничими потужностями, трудовими ресурсами і спроможна задовольнити потреби ринку. Планується випуск деталей і вузлів для Харківського тракторного заводу, є замовлення на штампування, запасні частини, вузли і деталі до автомобілів, дорожньо-будівельної техніки, поступають замовлення на продукцію залізничної номенклатури, сільськогосподарської та спеціальної техніки. Для виконання цього необхідно провести значну роботу по переоснащенню підрозділів, ремонту наявного парку устаткування, впровадження енергозберігаючих технологій та устаткування.

Будучи частиною Індустріальної групи УПЕК, яка спеціалізується на виробництві комплектуючих для різних галузей промисловості, ЛКМЗ вносить значний внесок у розвиток українського машинобудування.

Споживачами продукції компанії є практично всі конвеєрні підприємства України.

УПЕК об'єднує ряд провідних машинобудівних підприємств та інженерних центрів і є одним з провідних виробників підшипників, електродвигунів, сільськогосподарської техніки для ефективного землеробства, насосів, шліфувальних верстатів, трансмісій і шасі, клімат-систем на базі електротурбокомпресорів, а також інших машин, обладнання, вузлів і компонентів для залізничної, автомобільної, сільськогосподарської, енергомашинобудівної, оборонної та металургійної галузей.

Науково-технічна база підприємства складається з об'єднаного інженерного центру та низки профільних інженерних центрів.

2.2 Аналіз техніко-економічних показників діяльності підприємства

Загальний кризовий стан в Україні призвів до скорочення обсягів виробництва в сільгоспмашинобудуванні, основному споживачу продукції підприємства.

Основними проблемами, що впливають на діяльність підприємства, є:

- нестабільна фінансово-економічна та політична ситуація в Україні;
- підвищення вартості енергоносіїв, матеріалів і послуг;
- високі відсоткові ставки за кредитами та позиками;
- важке податкове навантаження.

У 2023 році відбувся спад обсягів виробництва і реалізації продукції в зв'язку зі сформованою кон'юнктурою ринку, зменшенням замовлень від підприємств, які спричинили за собою зміну завантаження виробничих потужностей. Основним напрямом в питанні підготовки виробництва та освоєння нових виробів в сучасних умовах є пошук нових споживачів продукції, розширення номенклатури, скорочення витрат на придбання комплектуючих, впровадження енергозберігаючих технологій. Планується випуск деталей і вузлів до тракторів, автомобілів, дорожньо-будівельної техніки, є замовлення на продукцію сільськогосподарської та спеціальної техніки.

Завдання підприємства і в подальшому розширяти номенклатуру, збільшувати обсяг випуску продукції, як ковальських, так і механоскладальних цехів. При цьому робиться упор на освоєння нових видів виробів, розвиток, модернізацію традиційних, які серійно виготовляються.

З метою забезпечення зайнятості і збереження робочих місць, збільшення обсягів виробництва і поліпшення матеріального положення працівників, адміністрація спільно з головними фахівцями і технічними службами проводять роботу з підготовки виробництва нових виробів. Так, в

ковальсько-штампувальному виробництві освоєно 51 найменування нових поковок, ведеться підготовка виробництва ще 29 найменувань. Спроектовано 739 одиниць різного оснащення і інструменту для виробництва сільськогосподарської техніки, нових виробів механоскладального виробництва та виробництва малих серій. Техніко-економічні показники ТОВ «ЛКМЗ» наведені у таблиці 2.1.

Чистий дохід від реалізації у 2023 році склав 154184 тис. грн, що на 51% менше ніж у 2022 році і на 69% ніж у 2021. Це свідчить про те, що фінансова і політична криза в Україні напряду впливає на здатність підприємства реалізовувати свою продукцію. Обсяг реалізації у 2021 році перевищує сукупні обсяги 2022 і 2023 років. Через нестабільність національної валюти попит на виготовлену продукцію падає.

Графічно динаміка чистого доходу від реалізації продукції наведена на рисунку 2.2.

Собівартість продукції підприємства у 2023 році склала 136073 тис. грн., що менше на 143226 тис. грн і 262474 тис. грн у 2022 та 2021 роках відповідно на 51,28 % і 65,85 %.

У 2023 році валовий прибуток склав 18111 тис. грн., що порівняно з попередніми роками менше на 51,53% у 2022 році та 82,31% у 2021 році.

Чистий збиток після оподаткування у 2023 склав 119730 тис. грн, у 2022 році – -28436 тис. грн. У 2021 році чистий прибуток склав 18061 тис. грн.

Таблиця 2.1 – Техніко-економічні показники діяльності ТОВ «ЛКМЗ», тис. грн

Показник	Факт			Відхилення					
	2021	2022	2023	Абсолютне (+; -)			Відносне, %		
				2022-2021	2023-2022	2023-2021	2022/2021	2023/2022	2023/2021
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	500972	316668	154184	-184304	-162484	-346788	-36,78	-51,37	-69,22
Собівартість реалізації продукції, тис. грн	398547	279299	136073	-119248	-143226	-262474	-29,92	-51,28	-65,85
Валовий прибуток, тис. грн	102425	37369	18111	-65056	-19258	-84314	-63,51	-51,53	-82,31
Чистий прибуток, тис. грн	18061	-28436	-119730	-46497	-91294	-137791	-257,44	321,05	-762,92
Середньооблікова чисельність осіб, ос.	2598	1884	1744	-714	-140	-854	-27,48	-7,43	-32,87
Продуктивність праці, тис. грн / ос.	192,82	168,08	88,40	-24,74	-79,68	-104,42	-12,83	-47,41	-54,15
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	72916	78556	150470	5640	71914	77554	7,73	91,54	106,36
Фондовіддача, грн/грн	6,87	4,03	1,02	-2,84	-3,01	-5,85	-41,34	-74,69	-85,15
Фондомісткість, грн/грн	0,14	0,24	0,97	0,1	0,73	0,83	71,43	304,17	592,86
Фондоозброєність праці, тис. грн / ос.	28,06	41,69	86,27	13,63	44,58	58,21	48,57	106,93	207,45
Рентабельність продукції, %	26,29	13,37	13,30	-12,92	-0,07	-12,99	-	-	-
Середньорічна вартість нематеріальних активів, тис. грн	3382,5	4073,5	3551	691	-522,5	168,5	20,43	-12,83	4,98
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн	291321,5	359523,5	393793,5	68202	34270	102472	23,41	9,53	35,17
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,72	0,88	0,39	-0,84	-0,49	-1,33	-48,78	-55,55	-77,23
Коефіцієнт завантаження	0,58	1,14	2,55	0,55	1,42	1,97	95,24	124,96	339,21
Тривалість одного обороту оборотних засобів, днів	209,34	408,72	919,46	199,38	510,74	710,11	95,24	124,96	339,21

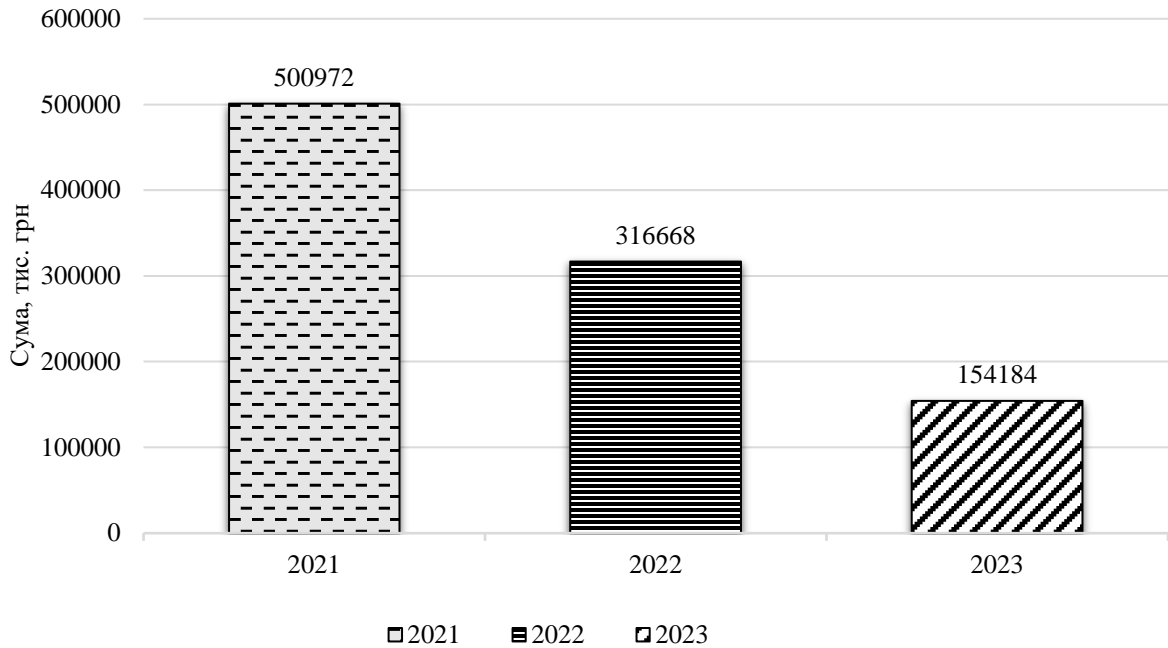


Рисунок 2.2 – Чистий дохід від реалізації продукції

Фінансові результати підприємства представлені на рис. 2.3.

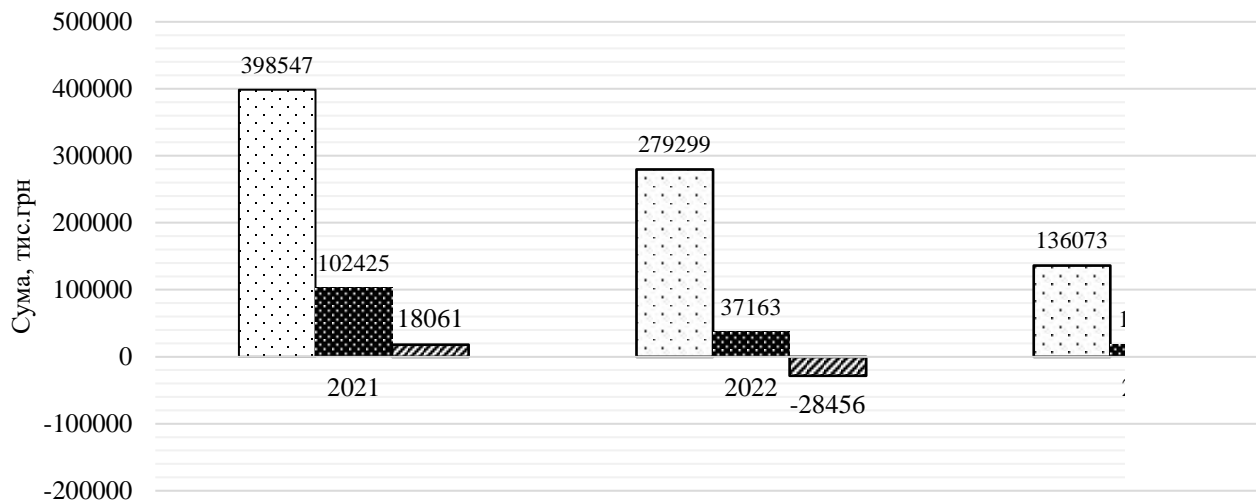


Рисунок 2.3 – Фінансові результати діяльності підприємства

Описані вище причини падіння обсягів виробництва не могли не зачепити звичайних робітників. Багато людей в Україні постраждали і попали під скорочення в результаті фінансової нестабільності. Цей чинник також не обійшов і лозівське підприємство. Кількість робітників

скорочується з 2021 року. Найбільший відсоток спостерігається у 2023 році, майже 33%.

Дані про середньооблікову чисельність працівників наведені на рис. 2.4

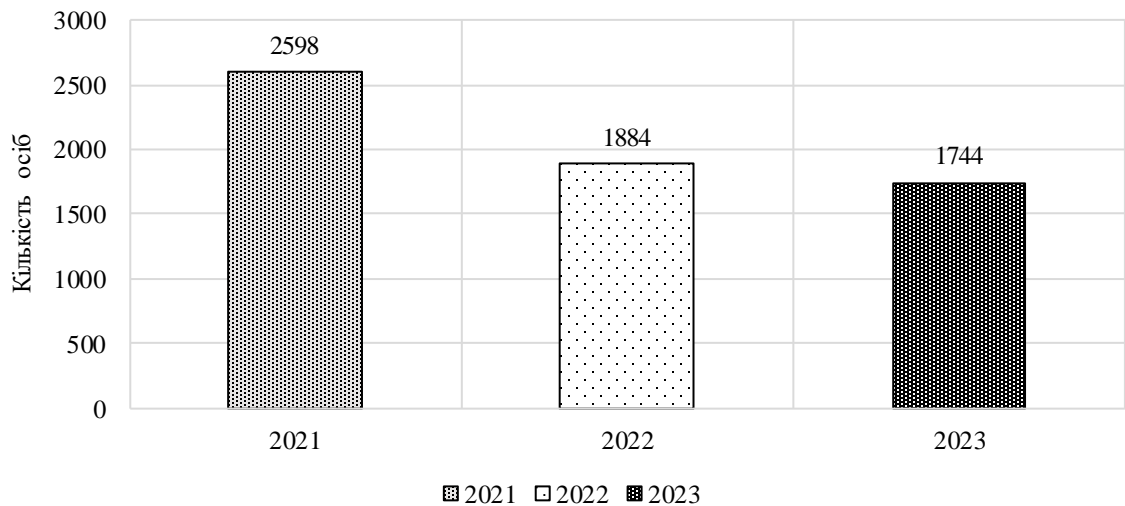


Рисунок 2.4 – Середньооблікова чисельність працівників на підприємстві

Таблиця 2.2 демонструє зміни операційних витрат підприємства.

Таблиця 2.2 – Зміни операційних витрат підприємства за 2021-2023 рр., тис. грн

Показник	2021	2022	2023	Відхилення 2023-2022	
				Абсолютне (+; -)	Відносне, %
Матеріальні затрати	284532	187070	83442	-103628	-55,39
Витрати на оплату праці	73810	60063	44526	-15537	-25,86
Відрахування на соціальні заходи	28129	22862	16886	-5976	-26,13
Амортизація	8509	11400	13032	1632	14,31
Інші операційні витрати	23257	12054	21580	9526	79,02
Разом	418237	293449	179466	-113983	-38,84

Структуру операційних витрат підприємства у 2021-2023 рр. наведено на рисунках 2.5-2.7.

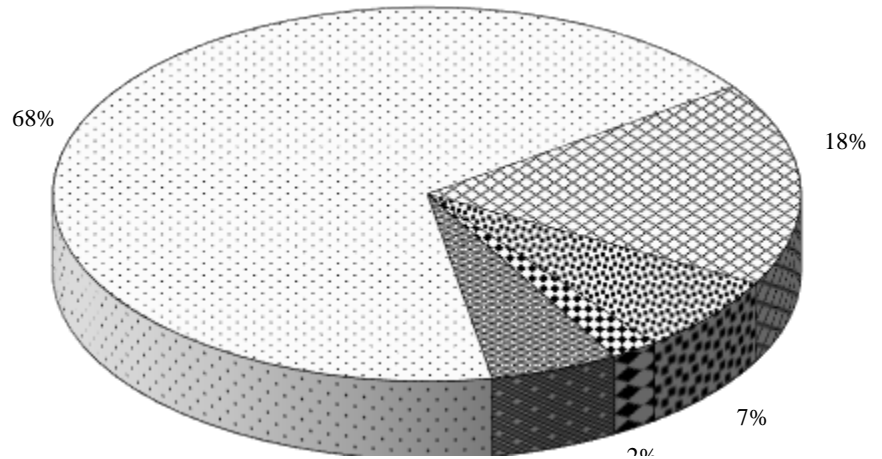


Рисунок 2.5 – Структура операційних витрат у 2021 році

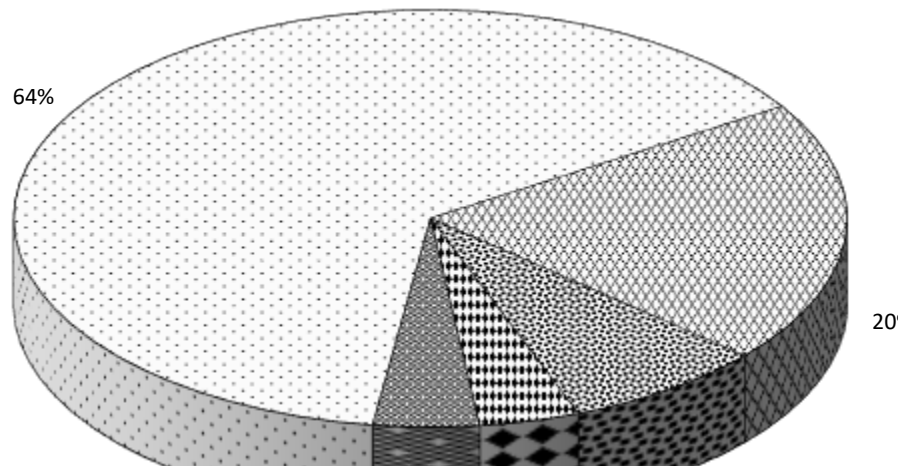
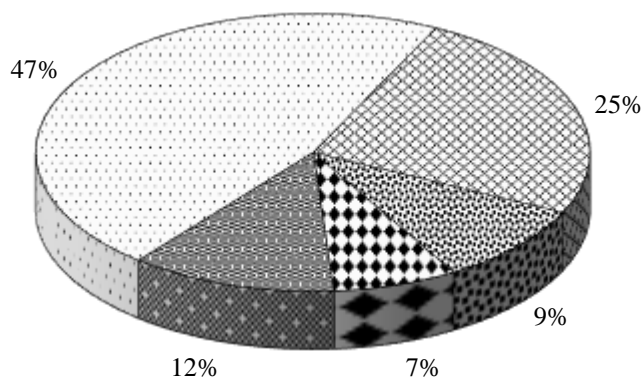


Рисунок 2.6 – Структура операційних витрат у 2022 році



- | | |
|------------------------------------|---------------------------|
| ■ Матеріальні затрати | ■ Витрати на оплату праці |
| ■ Відрахування на соціальні заходи | ■ Амортизація |
| ■ Інші операційні витрати | |

Рисунок 2.7 – Структура операційних витрат у 2023 році

У 2021 році найбільшу частку у загальних витратах займала стаття «Матеріальні витрати», що становила 68%. Проте, у 2022 році її частка знизилася до 64%, а сума матеріальних витрат склала 293 449 тис. грн, що на 29% менше, ніж у 2021 році. У 2023 році матеріальні витрати зменшилися ще більше, до 83 442 тис. грн, що становить 47% від загальних витрат, що є майже на 55% менше порівняно з 2022 роком.

Витрати на оплату праці в 2021 році сягнули 73 810 тис. грн, що на 18% перевищило показник попереднього року. Частка цих витрат у загальному обсязі витрат підприємства у 2022 році склала 20%, порівняно з 18% у 2021 році. У 2023 році витрати на оплату праці збільшили свою частку до 25%, а сума становила 44 562 тис. грн, що є на 25,86% менше, ніж у 2022 році.

Амортизаційні відрахування на основні засоби у 2022 році досягли 11 400 тис. грн, що на 33,97% більше, ніж у 2021 році. Частка цих витрат у загальному обсязі витрат у 2022 році склала 4%, порівняно з 2% у 2021 році. У 2023 році сума амортизаційних відрахувань склала 13 032 тис. грн, що на 14,31% більше, ніж у 2022 році. Частка амортизаційних витрат у 2023 році становила 7%.

Сума інших операційних витрат у 2022 р. склала 12054 тис. грн проти 23257 тис. грн у 2021 р, тобто знизилась на 48 %. Питома вага даної статті витрат у 2022 р. складає 4 %, у 2021р. – 5 %. У 2023 р. дана стаття витрат складає 21580 тис. грн. або 12% від усіх операційних витрат. Сума інших операційних витрат у 2023 році на 9526 тис. грн. перевищує показник 2022 р, відбувся приріст на 79%.

Оцінюючи результати за три роки, можна зазначити, що операційні витрати підприємства демонструють тенденцію до зниження. У 2023 році загальна сума операційних витрат склала 179 466 тис. грн, що на 38,84% менше порівняно з 2022 роком.

У 2023 році вартість основних засобів підприємства суттєво зросла і склала 150 470 тис. грн, що на 91,54% більше, ніж у попередньому році. Такий значний приріст у 71 914 тис. грн свідчить про активну модернізацію виробництва.

Рівень оборотних засобів також має тенденцію до поступового збільшення. Якщо у 2021 р. середньорічна вартість оборотних засобів складала 291321,5 тис. грн, то вже у 2023 р. складає 393793,5 тис. грн. Приріст за 2 роки склав 35,17 %. Порівняно з 2022 р. середньорічна вартість оборотних засобів збільшилась на 9,53 %. Графічно середньорічна вартість основних і оборотних засобів зображена на рис. 2.8.

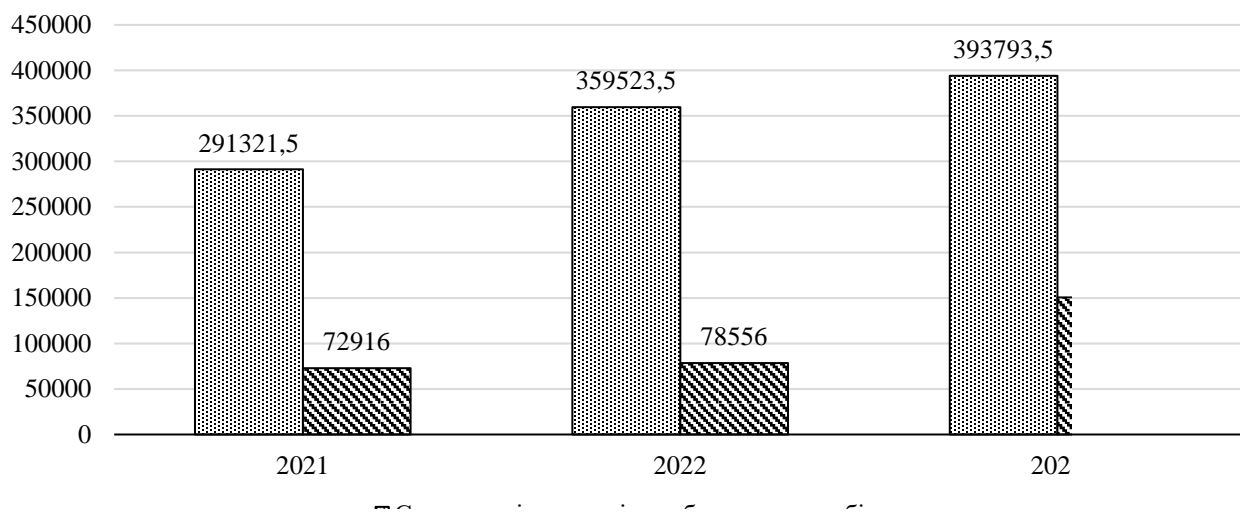


Рисунок 2.8 – Динаміка вартості основних і оборотних засобів

Прискорення обігу оборотних засобів сприяє звільненню коштів підприємства з його обороту. Уповільнення цього процесу збільшує потребу в оборотних коштах. З метою прискорення оборотності оборотних засобів необхідно: збільшити обсяги продажів, вдосконалити логістику, знизити витрати, підвищити якість продукції та оптимізувати виробничі процеси.

Проведений аналіз оборотних коштів свідчить, що коефіцієнт оборотності падає, тобто підприємство має зайві накопичення оборотних засобів, які могли б більш інтенсивно використовуватися у виробничому процесі. Тривалість одного обороту руху оборотних засобів явно демонструє, що у 2023 р. він складає 919 днів, що майже на 340 % перевищує показник 2021 року – 209 днів. У таблиці 2.3 наведено показники, що характеризують ефективність використання оборотних коштів підприємства.

Таблиця 2.3 – Показники ефективності використання оборотних засобів

Показник	2021	2022	2023
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,72	0,88	0,39
Коефіцієнт завантаження	0,58	1,14	2,55
Тривалість одного обороту оборотних засобів, днів	209,34	408,72	919,46

Аналіз динаміки середньорічної вартості нематеріальних активів свідчить про відсутність стійкої тенденції до зростання. Спостерігаються як періоди значного збільшення вартості, так і періоди стагнації або навіть незначного зниження. У 2022 р. вартість цієї статті склала 4073,5 тис. грн, що більше ніж у 2021 р. на 20,43 %, але вже у 2023 р. спостерігається падіння рівня вартості нематеріальних активів до 3551 тис. грн. або на 12,83 %. Дані про середньорічну вартість нематеріальних активів показана на рис. 2.9.

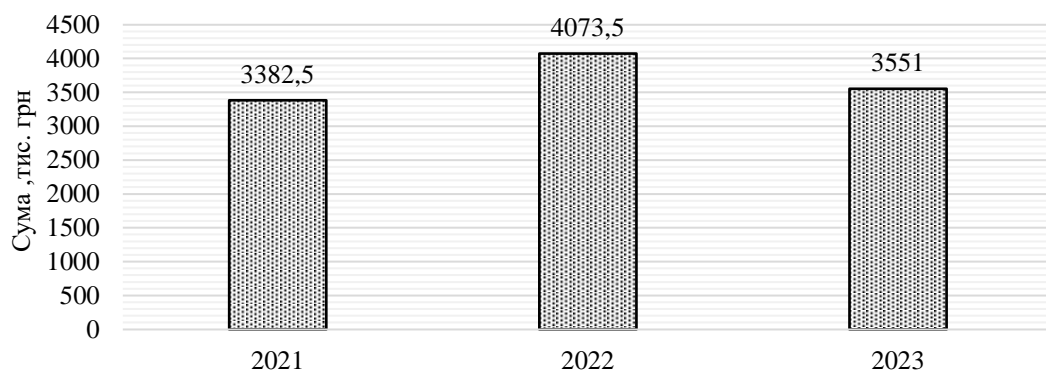


Рисунок 2.9 – Середньорічна вартість нематеріальних активів

Таким чином, проведений аналіз підприємства та його техніко-економічних показників дозволяє зробити певні висновки. Лозівський ковальсько-механічний завод є стратегічним підприємством на Сході України. Унікальне розташування підприємства дає змогу забезпечувати всі промислові та машинобудівні підприємства необхідними комплектуючими. Лозівські машини, як їх неофіційно називають, зарекомендували себе як прогресивний суб'єкт господарської діяльності, який націлений на результат, це пояснюється бажанням підприємства у ближньому майбутньому вийти на європейський ринок. Аграрна техніка заводу отримала визнання не тільки в Україні, а також на багатьох виставках Європи.

ЛКМЗ не зміг оминати кризу і також зазнає вагомих збитків: скорочуються обсяги виробництва, кількість робітників, прибутки підприємства. Із зміненням кон'юнктури ринку зростають витрати на енергоносії, матеріали та збут продукції. Підприємство не реалізує свій інноваційний потенціал, відсутність постійного контролю та вчасної переоцінки нематеріальних активів, у складі яких є об'єкти права інтелектуальної власності, може стати причиною недоотримання потенційних прибутків. Підприємство має унікальні розробки, які б могли приносити не тільки прямий прибуток шляхом продажу виготовлених машин і комплектуючих, але і непрямий прибуток шляхом продажу ліцензій і прав власності. Процес комерціалізації має повільний характер.

У зв'язку з цим виникає необхідність та зацікавленість керівництва підприємства у розробці та використанні науково-обґрунтованого підходу щодо оцінки об'єктів інтелектуальної власності процесі їх комерціалізації. Саме на це буде спрямована розробка економіко-математичної моделі оцінки об'єктів інтелектуальної власності у третьому розділі роботи.

Для проведення аналізу ТОВ «ЛКМЗ» як методична база були використані джерела [36-44].

2.3 Проблеми та перспективи розвитку ринку інновацій в Україні

У найбільш розвинених країнах світу від 60% до 85% економічного зростання забезпечується завдяки інноваціям. Основною складовою науково-технічного прогресу, що формує високотехнологічний сектор економіки цих країн, є об'єкти інтелектуальної власності. У сучасних умовах бренди (торгові марки) стали важливими нематеріальними активами, які іноді мають більшу вартість, ніж фізичні активи. Приклади таких брендів, як Apple, Samsung, Virgin, підтверджують важливість стратегії використання інтелектуальної власності для успішного ведення бізнесу [45].

Рівень інноваційного розвитку має зворотну залежність від розміру території держави, оскільки в великих країнах важче централізувати управління інноваційними процесами. Аналіз європейських тенденцій свідчить про наявність умовного поділу Європи на країни з сильним і слабким інноваційним потенціалом, і Україна належить до тих, що відносяться до «слабких» [46].

У контексті глобалізації світовий ринок інтелектуальної власності характеризується зростанням торгівлі ліцензіями, підвищенням витрат на їх придбання, концентрацією в розвинених країнах та наукомістких галузях, а також появою нових потужних гравців з ЄС та Азії [47].

Однією з основних рис ринку об'єктів інтелектуальної власності є висока монополізація, що виникає через активне використання іноземних патентів. Крім того, спостерігається зростання попиту на інженерні послуги з великим обсягом науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), а також збільшення продажу контрафактної продукції. Іншим важливим аспектом є підвищення комерційної цінності товарних знаків та інших засобів індивідуалізації.

Аналіз розвитку інноваційної діяльності в Україні показує, що протягом останніх років більше 80% промислових підприємств не

займаються інноваціями. Частка національної інноваційної продукції в Україні складає менше 4%, а загальний обсяг фінансування наукової та науково-технічної діяльності з усіх джерел протягом останніх років залишається на рівні 1-1,2% від ВВП. З державного бюджету на ці потреби виділяється лише 0,38-0,40 % ВВП [47].

Міжнародна практика свідчить, що існує безпосередня залежність між рівнем винахідницької активності та кількістю патентів серед населення і економічним розвитком країн, а також їх конкурентоспроможністю.

Світовий ринок інтелектуальної власності активно розвивається, характеризуючись зростанням торгівлі ліцензіями, підвищенням витрат на їх придбання та концентрацією в розвинених країнах та наукомістких галузях.

Україна завжди була багата на таланти в галузі творчих професій, серед яких є винахідники та раціоналізатори. В останні роки кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, активно зростає, і продукція, яку ці підприємства виробляють, в деяких випадках є новаторською для ринку. Найбільша концентрація інноваційно активних підприємств спостерігається в Києві, Харківській, Запорізькій, Миколаївській та Львівській областях.

Проте, серед українських експертів існує думка, що основною перешкодою для розвитку інновацій є нестача фінансових ресурсів. Водночас багато хто з них не враховує такі важливі чинники, як зниження платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави та бізнесу, погіршення якості наукових кадрів і матеріально-технічної бази для досліджень, а також інші проблеми, які мають не менше значення [48, 49].

Попри покращення макроекономічних показників, Україна все ще стикається з проблемами розвитку експорту інноваційної продукції та створення ефективної системи підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. На жаль, українська інноваційна сфера ще не стала привабливою для інвесторів як з внутрішнього, так і з зовнішнього ринку. Це, зокрема, зумовлено обмеженими можливостями держави щодо спрямування фінансових ресурсів на інноваційний розвиток економіки, які,

за досвідом розвинутих країн, повинні значно перевищувати обсяги, що потрібні для традиційної науково-технічної політики. Крім того, недостатня увага з боку держави до стимулювання міжнародного співробітництва в інноваційній сфері також є однією з основних причин відсутності позитивних змін у цій галузі [50].

Більшість результатів інноваційної та інтелектуальної діяльності в Україні не доходять до стадії комерціалізації та ефективного реалізації як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. В країні відсутня належна система контролю за передачею українських технологій за кордон, що призводить до відтоку фахівців та інтелектуальної власності. Це створює серйозну загрозу посилення технологічної залежності України від міжнародних ринків.

Основною причиною низьких темпів розвитку галузі даного напрямку протягом часу є вплив світової кризи, що негативно позначилося на розвитку інновацій. Високі відсоткові ставки за кредитами та ненадійна підтримка з боку держави спричиняють припинення діяльності багатьох підприємств. Ті ж кому вдалося вижити намагаються зберегти своє положення на вітчизняному ринку та не мають можливості витратити кошти на інноваційну політику. У країнах з розвинутою ринковою економікою основними учасниками ринку нових технологій є різні підприємницькі структури. У таких державах інноваційна активність малих і середніх фірм часто спирається на розробки великих компаній, що мають значний інноваційний технологічний потенціал.

Економічна криза 2008-2010 років значно вплинула на ринок високих технологій, викликавши спад продажів у різних сегментах, таких як електроніка, автомобільна промисловість та інші технологічні товари. Це призвело до згортання виробництва навіть у великих компаніях-лідерах. Зниження попиту на високотехнологічне обладнання на світовому рівні зробило його більш доступним для країн, що розвиваються. Фірми змушені

скорочувати витрати на менш ефективні технології та наукові дослідження, що відкриває можливості для українських компаній залучати іноземних фахівців і придбавати технології, які раніше були для них недосяжні через високу ціну. Проте, в Україні відсутня продумана інноваційна політика, що стимулює розвиток промислового виробництва. Незважаючи на це, були прийняті певні закони, такі як «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» та «Про інвестиційну діяльність», які мають на меті підтримку інновацій [45-47].

Для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, держава раніше запровадила ряд податкових пільг, серед яких були: звільнення від податків на прибутки та валютні доходи від ліцензійної та патентної діяльності на п'ятирічний термін, а також знижений на 50% податок на прибуток для компаній, що проводять власні НДДКР та впроваджують нові технології. Однак з часом більшість цих пільг були скасовані. Наразі податкова система в основному виконує фіскальні функції, а стимулювання інноваційного розвитку через податкову політику значно зменшилось. Це, на нашу думку, суперечить цілям Уряду, оскільки податкова система повинна заохочувати інвестиції в інновації, а не забирати значну частину доходів через різноманітні податки. В результаті, така система створює умови для відтоку робочої сили та капіталу з вітчизняного машинобудування в більш прибуткові галузі з швидкою оборотністю капіталу [45-48].

Через нестачу фінансування та подальші дії органів влади, спрямовані на обмеження основних положень відповідних законів, усі позитивні ініціативи були значною мірою зведені до мінімуму. Таким чином, можна стверджувати, що держава не скористалася всіма можливостями для створення сприятливого середовища для розвитку інновацій. Підтримка інноваційних процесів наразі не є одним з основних пріоритетів національної економічної політики. Однак, відсутність чітко визначеної інноваційної стратегії робить неможливим зупинення негативних тенденцій в економіці.

Це підкреслює важливість реалізації державної інноваційної політики як стратегічного курсу, спрямованого на перетворення України на інноваційне суспільство в найближчі роки. Забезпечення науково-технологічної безпеки є фундаментом для підтримання інтелектуально-інформаційного суверенітету країни [49, 50].

Вибираючи інноваційний шлях розвитку, важливо враховувати останні глобальні тренди в інноваційній політиці, зокрема: інвестиції, спрямовані на підтримку та підвищення технічного рівня виробництва, змінили інвестиції на відтворення капіталу; перевага надається венчурному капіталу замість традиційних банківських кредитів; конкуренція у сфері високих технологій поступово витіснила економічну конкуренцію; замість ринкового регулювання інновацій почали домінувати наукові прогнози та непряме державне втручання у розвиток технологій.

Розробляючи подальші напрями та тенденції інноваційного розвитку України потрібно конкретизувати такі питання, як:

- утворення нових суб'єктів інноваційної діяльності;
- механізм структурно-технологічної перебудови виробництва;
- розвиток міжнародного співробітництва;
- інноваційний розвиток регіонів;
- інвестиційне забезпечення;
- екологічна безпека під час запровадження інновацій та ін.

Державна політика в інноваційній сфері повинна забезпечити підтримку у формуванні нових інноваційних структур. Насамперед, на особливу увагу заслуговують такі структури, як технологічні парки та бізнес-інкубатори, що повинні створюватися по пріоритетних високотехнологічних напрямках й покликані забезпечити необхідний рівень науково-технічного розвитку у конкретних регіонах. Проте ці структури стануть ефективними лише за умов вирішення проблем їхнього фінансування та міжгалузевої взаємодії [47, 48].

Для стимулювання науково-технічного прогресу доцільно створювати фінансово-промислові групи, що включатимуть спеціалізовані інноваційні підрозділи. Одним із таких підрозділів можуть стати науково-дослідні центри, які забезпечуватимуть підтримку і розвиток науково-технічного потенціалу підприємств, що входять до складу цих груп. Важливим є запозичення досвіду провідних західних країн у створенні інноваційних підрозділів у рамках великих корпорацій.

Крім того, необхідною є підтримка державою малих і середніх інноваційних підприємств. Такі підприємства можуть досягти високих результатів лише в умовах налагодженої інфраструктури для передачі технологій і ефективної комунікації. На жаль, в Україні на сьогодні така система відсутня, і її створення є одним з пріоритетних завдань для подальшого розвитку інноваційної сфери.

Досягти прогресу у сфері міжнародного науково-технологічного співробітництва можна шляхом створення сприятливих умов залучення інвестицій в інноваційну сферу, розробки комплексу заходів зі стимулювання залучення високих технологій, входження у світову систему науково-технічної інформації, розвитку міжнародної науково-виробничої кооперації, підвищення конкурентоспроможності науково-технічної продукції. Ми вважаємо, що державне регулювання міжнародних зв'язків повинно дотримуватися таких принципів: взаємна вигода для всіх сторін, відсутність дискримінації, збалансованість технологічної залежності та оптимальне поєднання відкритості ринків та захисту національних інтересів. Очевидно, що для України пріоритетним повинен стати розвиток науково-технічного співробітництва з іншими державами. Необхідно також налагодити науково-технологічне співробітництво із науковими центрами Європи.

Дуже важливим напрямом розвитку інноваційної сфери України є регіоналізація науково-технологічного прогресу. Регіональна науково-технічна політика є невід'ємною складовою державної науково-технічної

політики. Забезпечення державою оптимальної рівноваги в інноваційному розвитку регіонів дозволить уникнути конфліктів і досягти єдності країни в інноваційній сфері [47].

Для ефективнішого залучення іноземних інвестицій необхідно вдосконалити механізми та створити сприятливе інвестиційне середовище. Основним кроком є розвиток нормативної бази, яка охоплює організаційні, методичні, інформаційні та правові аспекти іноземного інвестування. Це має бути підкріплене макроекономічною стабільністю, яка забезпечить притік внутрішніх і зовнішніх інвестицій через підвищення довіри з боку інвесторів.

Сьогодні важливим завданням державної інноваційної політики є створення науково-методологічної основи формування державної інноваційної системи, що забезпечує побудову динамічної економіки, що базується на знаннях, та світове лідерство національних компаній. Необхідно систематизувати об'єкти інвестування, напрацьовувати банк даних інвестиційних об'єктів, розробити й затвердити Методичні рекомендації з підготовки інвестиційних проєктів, розширити права регіонів в одержанні іноземних інвестицій.

Як уже зазначалося, для успішного економічного розвитку країни необхідно здійснити перехід від традиційної науково-технічної політики до інноваційної. Це означає, що поняття «технологія» охоплює набагато більше, ніж «техніка». Воно включає не лише технічні засоби, а й систему знань, фінансові, технічні, кадрові, сировинні та інформаційні ресурси, а також виробничу культуру, ефективне управління, соціальне й природне середовище, в якому відбувається цей процес, разом із соціально-економічними наслідками, включаючи екологічні.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що основним напрямом інноваційного розвитку України має стати підтримка і розвиток знань як ключового фактора, який підвищує національну конкурентоспроможність і забезпечує процвітання країни на глобальній арені.

Особливо слід розвивати технології у авіа і автомобілебудуванні, що дозволить «оживити» галузі, кооперуються з ними (електроніку, радіотехніку, виробництво конструкційних матеріалів тощо).

Щоб Україна стала лідером у сфері технологій, необхідно розробити ефективну експортну політику, зосередившись на перспективних галузях та уникаючи простого копіювання іноземних технологій. Найбільш прийнятною для вітчизняних фірм є друга модель, яка дозволить зайняти певні ніші світового технологічного ринку.

З точки зору глобальних економічних тенденцій, інноваційний шлях розвитку є єдиним способом забезпечення процвітання країни та покращення рівня життя її населення. Крім того, це має важливе значення для євроінтеграції, оскільки основна ідея Європейського Союзу полягає в об'єднанні науково-технічного потенціалу країн для досягнення інноваційності і конкурентоспроможності економік.

3 ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1 Математична модель оцінки об'єктів інтелектуальної власності

З метою розробки математичної моделі оцінки об'єктів інтелектуальної власності у даному підрозділі побудовано схему алгоритму розв'язання задачі, що наведено на рис. 3.1. Як відомо, алгоритм – це точно визначена послідовність операцій над об'єктами. В схемі використано блоки початку та кінця, блоки вводу та виводу даних, обчислювальні та логічні блоки.

З метою прийняття ефективних управлінських рішень у сфері управління нематеріальними активами важливо мати чітке розуміння, якими саме нематеріальними активами володіє підприємство. Це необхідно, оскільки багато нематеріальних активів часто не підлягають ідентифікації або їхня вартість неправильно відображена в бухгалтерському балансі та інших звітних документах.

Визначення мети оцінки є першочерговим завданням у всій методології оцінки нематеріальних активів. Це можуть бути як загальна оцінка вартості об'єктів інтелектуальної власності, так і підрахунок потенційних прибутків. Перш ніж приступити до вибору підходів та конкретних методів експерт з оцінки майна повинен спочатку визначити загальну інформацію щодо об'єкта оцінки. Така інформація містить кількісні та якісні характеристики, показники, які можуть бути використані під час оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Як вже зазначалося у першому розділі роботи, в Україні загальноприйняті три підходи до оцінки вартості нематеріальних активів: витратний, порівняльний, доходний [51-54].

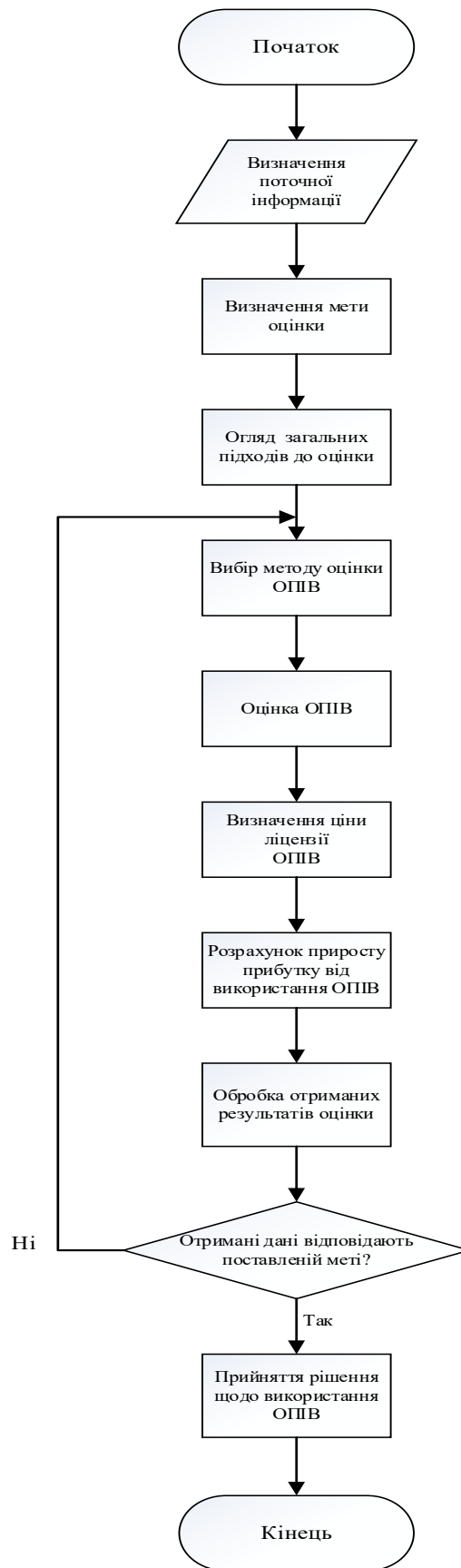


Рисунок 3.1 – Схема алгоритму оцінки об'єктів інтелектуальної власності

Витратний підхід базується на припущенні, що потенційний покупець, маючи всю необхідну інформацію про товар, не буде готовий заплатити більше за нього, ніж за інший аналогічний об'єкт нематеріальних активів з такою ж корисністю. Суть методу полягає у визначенні суми витрат, що необхідні для створення аналогічного об'єкта інтелектуальної власності з урахуванням сучасних технологій та зносу існуючого об'єкта. Для нематеріальних активів характерні як фізичний, так і моральний знос.

При застосуванні порівняльного (ринкового) підходу використовується метод порівняння продажів, за якого оцінюваний актив порівнюється з подібними об'єктами інтелектуальної власності з урахуванням коригувальних факторів. Ключові елементи для порівняння таких активів включають: структуру та обсяг юридичних прав на власність, наявність спеціальних умов або фінансових угод; економічні умови, що діяли на відповідному вторинному ринку під час продажу; галузь або сферу бізнесу, де застосовується або буде застосовуватися нематеріальний актив; фізичні та функціональні характеристики об'єкта інтелектуальної власності; технологічні параметри; а також включення інших нематеріальних активів у саму угоду.

Порівняльний метод не завжди застосовний до оцінки нематеріальних активів. Це пояснюється тим, що такі активи зазвичай продаються разом з бізнесом, а не окремо. Крім того, деякі об'єкти, як, наприклад, патенти або авторські права на твори мистецтва, важко знайти аналогічними за своєю суттю. Хоча бувають випадки, коли бізнеси купуються заради торгових марок чи специфічних технологій, але в більшості випадків важко точно визначити частку вартості, яка припадає саме на нематеріальний актив у межах угоди.

Доходний підхід ґрунтується на припущенні, що інвестор не буде вкладати гроші в покупку нематеріальних активів, якщо той самий прибуток можна отримати іншим шляхом. Цей метод базується на припущенні, що

вартість об'єкта інтелектуальної власності визначається його здатністю генерувати майбутні доходи, які залежать від його фізичних, технічних та економічних характеристик. Після попередніх етапів оцінки необхідно визначитися з найбільш доцільним методом оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності. Огляд поширених методів представлений у першому розділі роботи. У світовій практиці переважно здійснюється розрахунок вартості об'єктів інтелектуальної власності на підставі постійних відрахувань – роялті. Згідно з поставленою задачею, у якості методу обрано метод роялті на базі доходного підходу [51].

Аналіз отриманих даних потрібен для прийняття управлінських рішень після експертної оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Особа, що буде приймати рішення подальшого використання нематеріальних активів повинна володіти всією інформацією стосовно стану оцінених об'єктів інтелектуальної власності і приймати остаточне рішення тільки тоді, коли будуть визначені всі аспекти оцінки. У разі підрахунку потенційних прибутків від використання певної технології або конструкторського рішення, підприємство для себе вирішує як далі поступити з об'єктами інтелектуальної власності – продати права на використання третім особам або впровадити цю технологію у власному виробництві.

На жаль, в Україні відсутня єдина методика оцінки об'єктів інтелектуальної власності, яка б підходила для всіх підприємств, тому оцінка кожного об'єкта є індивідуальною. Останнім часом в Україні було здійснено значний прогрес у розробці законодавчої бази для обліку та аудиту, а також у впровадженні основних принципів цих процесів. Однак на даний момент організація бухгалтерського обліку та аудиту не повністю відповідає вимогам сучасного бізнес-середовища. Відсутня належна комплексність у вирішенні питань, що виникають. Зокрема, інформація для прийняття управлінських рішень збирається не завжди оперативно, а аналітичні роботи часто виконуються поверхнево, без чітких висновків і рекомендацій.

Отже, представлена у даному підрозділі схема алгоритму розв'язання задачі передбачає певну послідовність етапів, виконання яких спрямоване на оцінку об'єктів інтелектуальної власності за двома методичними підходами з подальшим аналізом та використанням отриманих результатів на базі даних ТОВ «ЛКМЗ».

3.1.1 Модель визначення ціни ліцензії об'єктів інтелектуальної власності за методом роялті

Розрахунок вартості за методом роялті ґрунтується на аналізі світового досвіду передачі технологій та передбачає оцінку вартості інтелектуальної власності на основі умов, за яких продаються ліцензії на її використання. Оцінка здійснюється шляхом дисконтування або капіталізації щорічних надходжень роялті, що виникають за умовами реальної чи гіпотетичної ліцензійної угоди. Зазвичай розмір щорічних грошових потоків роялті визначається як певний відсоток від обсягів продажу продукції, виробленої за ліцензією. Після цього обчислюється поточна вартість цих грошових потоків, а сума всіх поточних вартостей дає загальну ціну ліцензії та вартість інтелектуальної власності.

У зв'язку з цим на практиці виникає актуальна проблема пошуку підходів до обґрунтування ставок роялті та методів розрахунку ціни ліцензії стосовно до реальних умов розвиваються ринкових відносин в області комерціалізації інтелектуальної власності [51, 52].

Формула для розрахунку ціни ліцензії. Ціну ліцензії розраховують за формулою [6, 13, 23, 24]:

$$PV = \sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{R_t}{100}, \quad (3.1)$$

де PV – справжня ціна ліцензії, грн;

C_t – грошовий потік в періоді t ;

R_t – ставка роялті в t -му році, %.

Найчастіше в якості грошового потоку приймають обсяг продажів в періоді t .

Величина грошових потоків, пов'язаних з роялті, визначається обраним методом розрахунку. Найчастіше базою для розрахунку роялті слугує вартість реалізованої продукції, її собівартість, отриманий прибуток або вартість основної сировини. У випадку, коли базою є вартість реалізації або собівартість, грошовий потік за період t визначається за формулою [23, 24]:

$$C_t = V_t \cdot Z_t, \quad (3.2)$$

де V_t – обсяг випуску продукції за ліцензією в періоді t , одиниць;

Z_t – ціна продажу одиниці продукції в періоді t , грн.

Якщо за базу приймається прибуток або прибуток від використання предмета ліцензії в виробництві, то:

$$C_t = Y_t, \quad (3.3)$$

де Y_t – дохід або прибуток, що генерується предметом ліцензії в періоді t , грн.

Якщо за базу приймається вартість основної сировини, що переробляється, то [6, 13, 23, 24]:

$$C_t = M_t, \quad (3.4)$$

де M_t – вартість сировини, що переробляється у періоді t , грн.

Величина ставки роялті варіюється залежно від того, який показник обирається як база для розрахунку. Так, якщо за основу береться прибуток ліцензіата, то ставка роялті визначається як певна частка цього прибутку, яка може досягати 50 % і більше.

Показники типових ставок роялті дозволяють орієнтовно визначити величину ставки роялті для конкретного ліцензійного об'єкта. Зазначене значення ставки роялті можна коригувати шляхом аналізу інформації про конкурентів та їхні об'єкти, що мають подібні характеристики до оцінюваного ліцензійного товару. Інформація про визначення ставок роялті представлена на сайті [URL: https://ipr.nas.gov.ua/?page_id=338], а також у Постанові Кабінет Міністрів України від 18 січня 2003 р. № 72 «Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав» [URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/72-2003-%D0%BF#Text>].

Типова ставка роялті при використанні прибутку (доходу) як бази для нарахування роялті становить 25-30%. Відсутність патенту на об'єкт ліцензії зазвичай зменшує стандартну ставку роялті на 30% порівняно з об'єктами інтелектуальної власності, які мають патентну охорону.

Строк дії угоди, що використовується для розрахунку ліцензійних платежів, визначає період часу, протягом якого буде вироблятися продукція за ліцензією, що дозволяє оцінити розмір ліцензійного доходу. Цей термін зазвичай базується на періоді морального зносу та патентних умовах. Аналізуючи міжнародний досвід ліцензування, можна зробити висновок, що типовий строк дії ліцензійних угод не перевищує 10 років. Зважаючи на це, при оцінці вартості інтелектуальної власності зазвичай використовують 10-

річний прогнозний період. Для вибору строку дії угоди можуть бути використані різні строки (табл. 3.1) [6, 13, 23, 24].

Таблиця 3.1 – Дані розрахункового періоду дії ліцензії

Характеристика ліцензії	Ліцензії для продукції з коротким життєвим циклом та строком морального старіння	Ліцензії для продукції, строк освоєння якої 1,5-2 роки	Ліцензії для продукції, освоєння якої потребує значних інвестицій
Розрахунковий строк дії угоди, років	5-7	7-9	8-10

Тривалість і кількість періодів терміну дії угоди, в принципі, можуть варіюватися в межах прийнятого терміну дії угоди. Найчастіше тривалість періоду дорівнює одному року, отже, кількість періодів зазвичай дорівнює кількості років дії договору.

Використання паушальних платежів рекомендується у випадках, коли ліцензіат набуває вичерпних прав на об'єкт ліцензії, а також коли ліцензіат представляє собою підприємство з іншої галузі або є маловідомою компанією, що ускладнює контроль за його діяльністю. Цей тип платежів вигідний для ліцензіара, оскільки значно знижує його ризики, усуває потребу в моніторингу діяльності ліцензіата, одночасно забезпечуючи ліцензіара значною сумою (хоча загальна сума платежів за роялті може бути вищою). Розмір ціни ліцензії за паушальним платежем визначається за спеціальною формулою [6, 13, 23, 24]:

$$PV_p = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{\left(1 + \frac{i_t}{100}\right)^t} \cdot \frac{R_t}{100}, \quad (3.5)$$

де PV_p – теперішня вартість ліцензії, рівна паушальний платежем, грн;

C_t – прогнозовані грошові потоки від використання предмета ліцензії в періоді t , грн;

t – розрахунковий термін дії ліцензії (періоди);

R_t – ставка роялті в періоді t , %;

i_t – ставка дисконту в періоді t , %.

Порівнюючи рівняння (3.1) і (3.5), можна зазначити, що ціна ліцензії у вигляді паушального платежу є меншою за загальну суму платежів по роялті, оскільки в рівнянні (3.5) грошові потоки зменшуються через застосування коефіцієнта дисконту [6, 13, 23, 24]:

$$\alpha_i = \left(1 + \frac{i_t}{100}\right)^t < 1 . \quad (3.6)$$

Паушальний платіж перетворює ліцензіата на кредитора, а ліцензіара – на боржника. Ліцензіар намагається отримати таку суму, яка б забезпечила йому дохід, еквівалентний дохідності від інвестицій. Ліцензіат, зі свого боку, зацікавлений у зниженні суми платежу до рівня, який дозволив би компенсувати вартість кредиту. Початковий платіж зазвичай покриває витрати ліцензіара на маркетинг, укладання угоди, передачу технічної документації, а за певних умов – витрати на розробку винаходу. Якщо паушальний платіж здійснюється одноразово, він, як правило, пов'язується з процесом освоєння винаходу ліцензіатом.

3.1.2 Модель розрахунку приросту прибутку від використання об'єктів інтелектуальної власності

Вартість підприємства (бізнесу) часто значно перевищує його балансову вартість, особливо коли остання визначена за стандартами вітчизняного бухгалтерського обліку. У сучасних умовах підприємства

зазвичай купують за ціною, яка в кілька разів перевищує вартість їх основних засобів. Це пояснюється тим, що справжня вартість бізнесу часто залежить не стільки від матеріальних активів (будівель, обладнання, транспорту), скільки від нематеріальних складових, таких як ділова репутація, кваліфікація персоналу, інтелектуальна власність, імідж компанії, бренд та інші активи. Оскільки існує значний розрив між вартістю підприємства та ціною його матеріальних активів, важливо враховувати роль нематеріальних активів у формуванні вартості компанії. Це підтверджує важливість нематеріальних активів для розвитку як окремих підприємств, так і економіки в цілому. Тому розробка ефективних методів і підходів для оцінки нематеріальних активів в рамках діяльності підприємств є надзвичайно актуальною.

Уже на початковому етапі оцінки нематеріальних активів виникають труднощі, пов'язані з їхньою індивідуальністю. Кожен об'єкт має унікальний набір характеристик, що ускладнює його порівняння з іншими активами. На відміну від оцінки нерухомого майна, де існує певний рівень цін для подібних об'єктів, ринок нематеріальних активів в Україні є обмеженим. Це призводить до дефіциту інформації, необхідної для оцінки кон'юнктури ринку. Ринкова вартість будь-якого активу, що генерує дохід або грошові потоки, визначається на основі очікуваних майбутніх доходів, які дисконтовані за ставкою, що відображає рівень прибутковості для інвесторів, з огляду на рівень ризику порівняних інвестицій. При бухгалтерській оцінці чистий капітал підприємства визначається як різниця між активами і зобов'язаннями (пасивами), що можна виразити наступним чином [23, 24]:

$$B_k = A - P_z, \quad (3.7)$$

де B_k – власний капітал, грн;

A – активи підприємства, грн;

P_z – пасиви підприємства (зобов'язання), грн.

При проведенні ринкової оцінки до розрахунків включають неосяжні нематеріальні активи, до яких відносять цінність гарантій, страхування, ліцензій, відносин з клієнтами та репутацію компанії.

Вищеописані елементи нематеріальних активів складно оцінити у грошовому еквіваленті, але їх використання робить підприємство більш конкурентним і здатним максимізувати прибутки. У світі ще немає стандартів, які б затверджували ту чи іншу методику як основну, тому ця сфера представляє великий науковий інтерес для розробки власної моделі обліку нематеріальних активів як складової власного капіталу.

На вирішення цієї задачі спрямована розробка методичного підходу, який базується на використанні експертного методу. Особливістю використання експертного методу у запропонованому підході є поєднання двох типів оцінок:

- експертна думка особи, що приймає рішення з боку підприємства;
- думка незалежних експертів з боку організацій, підприємств та інших суб'єктів господарювання.

Ваговий коефіцієнт значущості (B_i) виставляється особою, що приймає рішення з боку підприємства, з урахуванням того, що найбільший ваговий коефіцієнт відповідає найбільш значущому нематеріальному активу:

$$\sum_{i=1}^n B_i = 1,0. \quad (3.8)$$

Ранжування нематеріальних активів (B_{ij}) здійснюється незалежними експертами, використовуючи порядкову шкалу вимірювання від 1 до n , при якій найбільш вагомому елементу нематеріальних активів привласнюється 1, а найменш вагомому n .

На основі вагових коефіцієнтів значущості та результатів ранжування розраховується рейтингова оцінка нематеріальних активів (P_j) за формулою:

$$P_j = \sum_{i=1}^n B_i \cdot B_{ij}, \quad (3.9)$$

де P_j – рейтингова оцінка;

B_i – вагомий коефіцієнт значущості, виставлений експертами з боку підприємства;

B_{ij} – бал, виставлений i -му елементу нематеріальних активів j -м незалежним експертом.

Середній показник рейтингових оцінок всіх експертів дозволяє отримати коефіцієнт неосяжних нематеріальних активів. Формула коефіцієнта нематеріальних активів має вигляд:

$$K_{HMA} = \frac{P_1 + P_2 + \dots + P_n}{m} = \frac{\sum_{i=1}^m P_j}{m}. \quad (3.10)$$

Ринкова оцінка власного капіталу розраховується за формулою:

$$PB_{\kappa} = B_{\kappa} \cdot K_{HMA}. \quad (3.11)$$

Тоді, вартість неосяжних нематеріальних активів розраховується за формулою:

$$B_{HMA} = PB_{\kappa} - B_{\kappa}, \quad (3.12)$$

де B_{HMA} – вартість нематеріальних активів.

Ця формула дозволяє зрозуміти, чому компанії з негативним балансовим власним капіталом, навіть перебуваючи на межі банкрутства, можуть бути оцінені ринком як цінні. Наприклад, такі організації, як неплатоспроможні банки чи кредитні установи, можуть залишатися привабливими для інвесторів через наявність цінних нематеріальних активів, які компенсують їх фінансові труднощі.

Використання нематеріальних активів приносить ефект через їх вплив на різні етапи бізнес-процесу, включаючи постачання, виробництво, реалізацію продукції та управлінську діяльність. Корисні властивості нематеріальних активів виявляються лише в процесі їх використання в господарській діяльності. Тільки після впровадження в бізнес-процеси можна оцінити, як ці активи здатні приносити економічні вигоди, які на початковому етапі є лише прогнозованими.

Для оцінки ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності порівнюються фінансові показники компанії за період до їх використання та після.

Для цього здійснюється порівняння середніх економічних і вартісних показників обох періодів, де показники базового періоду коригуються відповідно до показників розрахункового періоду. Тривалість періоду, за який оцінюється ефективність використання об'єктів інтелектуальної власності, визначається умовами договору та внутрішніми вимогами підприємства і може варіюватися від місяця до року. У випадку, коли об'єкти інтелектуальної власності використовували менше місяця, розрахунок здійснюється за фактичний період їх використання.

Стандартна тривалість базового періоду становить один рік. Однак, для продукції, яка виготовлялася без використання об'єктів інтелектуальної власності менше року, існує можливість скоротити базовий період. Його можна встановити на рівні півроку, кварталу або навіть одного місяця.

Коли з'являються нові технології або засоби механізації, що використовують об'єкти інтелектуальної власності, для визначення збільшення прибутку за певний період застосовується спеціальна формула, яка враховує ці нововведення [6]:

$$\Delta\Pi_p = ((C_{\bar{o}} - C_n) + E_n \cdot (K_{\bar{o}b} - K_{nn})) \cdot B_n, \quad (3.13)$$

де $\Delta\Pi_p$ – приріст прибутку, грн;

$C_{\bar{o}}$ – собівартість одиниці продукції при базовому варіанті, грн;

C_n – собівартість одиниці продукції при новому варіанті, грн;

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

$K_{\bar{o}b}$ – питомі витрати на створення об'єкта у базовому періоді, грн;

K_{nn} – питомі витрати на створення об'єкта у розрахунковому періоді, грн;

B_n – продуктивність нового технологічного процесу.

Значення коефіцієнта ефективності капітальних вкладень (E_n) представлені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Значення коефіцієнта ефективності капітальних вкладень

Досягнутий результат	E_n
Поліпшення другорядних техніко-економічних характеристик продукції, які не були офіційно зафіксовані в документації (таких як технічні умови, паспорт, інструкція тощо)	0,01
Покращення техніко-економічних характеристик, що задокументовано в офіційних документах	0,05
Покращення основних техніко-економічних характеристик продукції, які підтверджені офіційною документацією	0,1
Досягнення значних покращень основних характеристик продукції, що були офіційно зафіксовані в документах	0,25
Випуск нової продукції, яка має вищі техніко-економічні характеристики порівняно з аналогічними відомими варіантами	0,5
Розробка нової продукції, що вперше була освоєна в країні і володіє якісно новими техніко-економічними показниками	1

Отже, запропонований метод розрахунку вартості об'єктів інтелектуальної власності дозволяє розрахувати приблизну вартість підприємства і вплив, який мають нематеріальні активи, також за допомогою цього методу можна визначити прибуток, який ліцензіат може отримати від використання певної технології або нових конструкторських рішень. Як відомо з першого розділу роботи, використання новітніх технологій може потенційно збільшити вартість самої фірми, а її продукцію зробити більш конкурентною серед інших виробників.

3.2 Практична реалізація моделі оцінки об'єктів інтелектуальної власності на прикладі ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»

На основі запропонованих науково-методичних підходів у пунктах 3.1.1 та 3.1.2 здійснено практичну реалізацію на основі даних ТОВ «ЛКМЗ» на прикладі такого виду продукції, як агромашини.

Згідно з формулою (3.1) розраховується вартість методом роялті за 2021 рік. Оскільки продукція підприємства складає агромашини, для яких буде визначена ціна ліцензії, то рівень ставки роялті буде складати 3%, зробимо поправку, що підприємство виробляє не тільки машини та устаткування для аграрної промисловості, але метою даного дослідження є показати вплив ОПІВ на прибутковість саме для даного виду продукції.

Ціна продукції складає 1302224 грн. Обсяг виробництва у 2021 році складав 120 машин.

$$PV = \sum_{i=1}^7 (120 \cdot 1302224) \cdot \frac{0,03}{100} = \sum_{i=1}^7 156266880 \cdot 0,0003 = 328160,44 \text{ грн.}$$

За 7 років виплати роялті складатимуть 328,160 тис. грн.

Паушальний платіж буде меншим, ніж за методом роялті, оскільки грошовий потік C_t зменшиться на ставку дисконту. Ставка дисконту дорівнює прийнятим ставкам у комерційних банках країни, у даній роботі буде прийнята середня ставка 6%. Розрахунок всієї вартості паушального платежу розраховується за формулою (3.5):

$$PV_p = \sum_{i=1}^7 \frac{(120 \cdot 1302224)}{\left(1 + \frac{0,06}{100}\right)^i} \cdot \frac{0,03}{100} = \sum_{i=1}^7 \frac{156266880}{1,004^i} \cdot 0,0003 = 326853 \text{ грн.}$$

Разова виплата ліцензіату за 7 років буде складатиме 326,853 тис. грн.

У 2022 році у зв'язку зі зростанням рівня інфляції і підвищенням витрат виробництва, обсяги реалізації та сумарні прибутки підприємства спадають, що підтверджує динаміка показників у другому розділі роботи. Це призводить до падіння рівня виробництва в цілому. Кількість вироблених машин у 2022 році склала 90 штук. Ціна реалізації також підвищилась порівняно із попереднім роком на 10% і склала 1432446,4 грн.

Ціна ліцензії у 2022 за методом роялті буде складати:

$$PV = \sum_{i=1}^7 (90 \cdot 1432446,4) \cdot \frac{0,03}{100} = \sum_{i=1}^7 128920176 \cdot 0,0003 = 270732,37 \text{ грн.}$$

Разовий паушальний платіж буде складе:

$$PV_p = \sum_{i=1}^7 \frac{(90 \cdot 1432446,4)}{\left(1 + \frac{0,06}{100}\right)^i} \cdot \frac{0,03}{100} = \sum_{i=1}^7 \frac{128920176}{1,004^i} \cdot 0,0003 = 269653,75 \text{ грн.}$$

У 2023 році згідно з прайс-аркушем ТОВ «ЛКМЗ» ціна продукції дорівнює 1627780 грн. Було виготовлено 50 агромашин розглянутої моделі.

Ціна ліцензії у 2023 році за методом роялті складає:

$$PV = \sum_{i=1}^7 (50 \cdot 1627780) \cdot \frac{0,03}{100} = \sum_{i=1}^7 81389000 \cdot 0,0003 = 170916,9 \text{ грн.}$$

Паушальний платіж у 2023 році буде складати:

$$PV_p = \sum_{i=1}^7 \frac{(50 \cdot 1627780)}{\left(1 + \frac{0,06}{100}\right)^i} \cdot \frac{0,03}{100} = \sum_{i=1}^7 \frac{81389000}{1,004} \cdot 0,0003 = 170235,95 \text{ грн.}$$

Отримані результати розрахунків можуть бути скориговані на рівень інфляції та інших макроекономічних показників. Даний метод є дієвим засобом підрахунку майбутніх прибутків винахідників та підприємців і є визнаним у всьому світі.

Треба зазначити, що паушальний платіж розраховується одразу за визначений термін угоди ліцензії і не підлягає корегуванню, так як платіж проводиться на визначену дату одноразово, а не щороку, як за методом роялті.

За допомогою програмного пакету Microsoft Excel розраховано ціну ліцензії за методом роялті [56].

Результати розрахунків наведено на рисунках 3.2-3.3.

	A	B	C	D
1	Показник	2021	2022	2023
2	Vt	120	90	50
3	Zt	1302224	1432446	1627780
4	Rt	0,03	0,03	0,03
5	n	7	7	7
6	It	0,06	0,06	0,06

Рисунок 3.2 – Початкова інформація

8	PV (2021)	328160,4		PVp (2021)	326785,476
9	PV (2022)	270732,4		PVp (2022)	269598,0177
10	PV (2023)	170916,9		PVp (2023)	170200,7688

Рисунок 3.3 – Отримані результати розрахунків

Нематеріальні активи унікальні за своєю природою, багато з них неможливо оцінити і внести у баланс підприємства. Коли підприємець вирішує продати свій бізнес, то виникає необхідність об'єктивної оцінки свого підприємства, але оцінка підприємця не завжди співпадає з оцінкою його фірми іншими суб'єктами ринку, тому що наявність сталих зав'язків і репутації складно внести до балансової вартості підприємства. Сучасні компанії використовують своє ім'я як найважливіший актив, який може коштувати більше ніж всі матеріальні активи. Тому необхідність ринкової оцінки власного бізнесу є сучасною вимогою успішної компанії. У пункті 3.1.2 запропоновано метод оцінки реальної вартості капіталу, який буде використаний на прикладі ТОВ «ЛКМЗ».

Для розрахунку власного капіталу використовуються дані балансу підприємства ТОВ «ЛКМЗ». У 2023 році активи підприємства склали 601497 тис. грн. Поточні зобов'язання ТОВ «ЛКМЗ» складають 479537 тис. грн. Довгострокові зобов'язання складають 29580 тис. грн.

Згідно з формулою (3.7) власний капітал дорівнює:

$$B_k = 601497 - 509117 = 92380 \text{ тис. грн.}$$

Власний капітал дорівнює різниці всіх активів підприємства і всіх його зобов'язань, включаючи поточні зобов'язання і довгострокові зобов'язання. Як зазначалося вище, ринкова вартість капіталу підприємства з урахуванням неосяжних нематеріальних активів може бути оцінена вище, ніж вартість, що була розрахована на самому підприємстві. Для розрахунку нематеріальних

активів буде використовуватися комбінований метод експертних оцінок, у тому числі самостійна оцінка підприємцем значення нематеріальних активів для підприємства. У таблиці 3.3 наведено результати опитування експертів за елементами неосяжних нематеріальних активів.

Наукова новизна методу полягає у тому, що поєднуються ваговий коефіцієнт значущості елементів неосяжних нематеріальних активів з боку підприємства і результат ранжування незалежних експертів ринку, які можуть бачити інші пріоритети цього підприємства. На базі поєднання цих оцінок буде виведена рейтингова оцінка, яка розраховується за формулою (3.9).

Таблиця 3.3 – Результати опитування експертів за елементами неосяжних нематеріальних активів

Елементи нематеріальних активів	Ваговий коефіцієнт значущості	Експерти		
		Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3
1. Цінність гарантії	0,15	3	4	1
2. Сталі зв'язки з клієнтами	0,25	4	3	4
3. Репутація фірми (Гудвіл)	0,45	1	2	2
4. Потенціал наукового розвитку	0,15	2	1	3
Рейтингова оцінка	Σ 1,00	P_1	P_2	P_3

Рейтингові оцінки трьох експертів будуть наведені нижче.

Рейтингова оцінка першого експерта дорівнює:

$$P_1 = (0,15 \cdot 3) + (0,25 \cdot 4) + (0,45 \cdot 1) + (0,15 \cdot 2) = 2,2.$$

Рейтингова оцінка другого експерта дорівнює:

$$P_2 = (0,15 \cdot 4) + (0,25 \cdot 3) + (0,45 \cdot 2) + (0,15 \cdot 1) = 2,4.$$

Рейтингова оцінка третього експерта дорівнює:

$$P_3 = (0,15 \cdot 1) + (0,25 \cdot 4) + (0,45 \cdot 2) + (0,15 \cdot 3) = 2,5 .$$

Згідно з формулою (3.10) розраховується коефіцієнт нематеріальних активів:

$$K_{HMA} = \frac{P_1 + P_2 + \dots + P_n}{m} = 2,36 .$$

За формулою (3.11) розраховується ринкова вартість власного капіталу підприємства:

$$PB_{\kappa} = 92380 \cdot 2,36 = 218016,8 \text{ тис. грн.}$$

За допомогою програмного пакету Microsoft Excel розраховано ринкову вартість власного капіталу з урахуванням неосяжних нематеріальних активів. Результати розрахунків наведені на рис. 3.4-3.5.

Активи, тис. грн	601497
Поточні зобов'язання, тис. грн	479537
Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	29580
Власний капітал	92380
Ваговий коефіцієнт значущості	$\Sigma=1$
Цінність гарантії	0,15
Сталі зв'язки з клієнтами	0,25
Репутація фірми (Гудвіл)	0,45
Потенціал наукового розвитку	0,15

Рисунок 3.4 – Початкова інформація

Рейтингова оцінка першого експерта	2,2
Рейтингова оцінка другого експерта	2,4
Рейтингова оцінка третього експерта	2,5
Коефіцієнт нематеріальних активів	2,36666667
Ринкова вартість власного капіталу	218632,667

Рисунок 3.5 – Отриманий результат задачі

Без суттєвого портфеля нематеріальних активів досягти значних результатів складно. Їхня нематеріальна сутність при якісній оцінці і управлінні здатна принести бесцінну користь будь-якому підприємству. Як показує дослідження, оцінена ринкова балансова вартість капіталу перевищує майже у два з половиною рази звичайну вартість підприємства. Це свідчить про позитивний імідж та стійкі позиції досліджуваного суб'єкта господарювання. Навіть якщо підприємство несе фінансові збитки, його репутація ще зможе принести нові контракти та стабілізувати фінансовий стан підприємства і забезпечити його сталий розвиток.

На основі даних ТОВ «ЛКМЗ» собівартість на одиницю продукції у 2023 році складає 1415,15 тис. грн. Капітальні витрати на створення продукції у 2023 складають 155667,512 тис. грн. У 2024 році у зв'язку з подорожчанням матеріалів та енергоносіїв прогнозується підвищення питомих капітальних витрат на 10%. Як відомо, у 2023 році відбувся спад виробництва до 50 машин. Технічним відділом підприємства вирішується почати впровадження нової технології на базі існуючих моделей із метою вдосконалення якості продукції та підвищення її конкурентоспроможності на ринку. Ефект від використання об'єктів інтелектуальної власності дозволяє знизити собівартість продукції у новому техпроцесі на 10%.

Метою розрахунку є прогнозування отримання майбутніх прибутків від використання об'єктів інтелектуальної власності. Очікується виконання виробничого плану на рівні 2022 року в обсязі 70 машин.

Собівартість одиниці продукції у новому технологічному процесі складатиме:

$$C_H = 1415,15 : 1,1 = 1286,5 \text{ тис. грн.}$$

Питомі капітальні витрати на одиницю продукції у базовому технологічному процесі дорівнюють:

$$K_{нб} = \frac{155667,512}{50} = 3113,35 \text{ тис. грн.}$$

Питомі капітальні витрати на одиницю продукції у новому технологічному процесі дорівнюють:

$$K_{нб} = \frac{155667,512}{50} \cdot 1,1 = 3424,68 \text{ тис. грн}$$

За формулою (3.13) розраховується приріст прибутку за рахунок використання об'єктів права інтелектуальної вартості:

$$\Delta\Pi_p = ((1415,15 - 1286,5) + 0,15 \cdot (3113 - 3424,68)) \cdot 70 = 5736,53 \text{ тис.грн.}$$

Отримані результати дослідження представлені у таблиці 3.4.

За допомогою програмного пакету Microsoft Excel розраховано приріст прибутку від використання технології у виробництві. Результати розрахунків наведені на рис. 3.6-3.7.

У результаті впровадження запропонованого технічного процесу очікується зниження собівартості одиниці продукції на 10 %. Приріст прибутку від використання нової технології складатиме 5736,53 тис. грн.

Таблиця 3.4 – Результати розрахунків

Показник	Базовий техпроцес	Новий техпроцес	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
1. Обсяг виробництва, од.	50	70	20	40
2. Собівартість на весь обсяг продукції, тис. грн	70757,96	90055	19297,05	27,27
3. Собівартість на одиницю продукції, тис. грн	1415,15	1286,5	-128,65	-10
4. Питомі капітальні витрати на одиницю продукції, тис. грн	3113,35	3424,68	311,33	1,09
5. Приріст прибутку (ΔПр), тис. грн	-	5736,53	5736,53	-

	А	В	С
1			
2	Показник		
3		Базовий техпроцес	Новий техпроцес
4	Собівартість одиниці продукції, тис. грн.	1415,15	1286,5
5	Питомі капітальні витрати, тис.грн.	155667,512	10%
6	Кільсть вироблених одиниць, шт.	50	70
7	Ефект від використання технології		-10%
8	Коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	0,15	

Рисунок 3.6 – Початкова інформація

Елементи нематеріальних активів	Оцінки експертів		
	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3
Цінність гарантії	3	4	1
Сталі зв'язки з клієнтами	4	3	4
Репутація фірми (Гудвіл)	1	2	2
Потенціал наукового розвитку	2	1	3

Собівартість у новому техпроцесі, тис. грн.	1286,5
Питомі капітальні витрати на одиницю продукції, тис. грн.	3113,35
Питомі капітальні витрати у новому техпроцесі, тис. грн.	3424,685
Приріст прибутку від використання технології (ΔПр)	5736,482

Рисунок 3.7 – Результати розрахунку

3.3 Структурно-логічна характеристика результатів дослідження

У цьому розділі наведено схематичне зображення (рис. 3.8), яке ілюструє послідовність отримання та застосування результатів дослідження. Отримані під час дослідження результати можна поділити на три основні групи: теоретичні, аналітичні та практичні.

У межах теоретичних досліджень:

- розкрито поняття інтелектуальної власності, її класифікацію та економічну сутність об'єктів інтелектуальної власності;
- проаналізовано сучасні підходи та методи оцінки об'єктів інтелектуальної власності.

В аналітичному розділі роботи:

- проведено аналіз основних фінансово-економічних результатів діяльності ТОВ «ЛКМЗ»;
- проаналізовано особливості фінансової політики досліджуваного підприємства.

У рамках практичних результатів дослідження було:

- розроблено алгоритм для оцінки об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві;
- запропоновано математичну модель для розрахунку вартості ліцензії об'єкта інтелектуальної власності, ринкової вартості власного капіталу та приросту прибутку;
- здійснено практичну реалізацію запропонованої моделі на прикладі ТОВ «ЛКМЗ»;
- визначено ефект від використання об'єктів інтелектуальної власності.

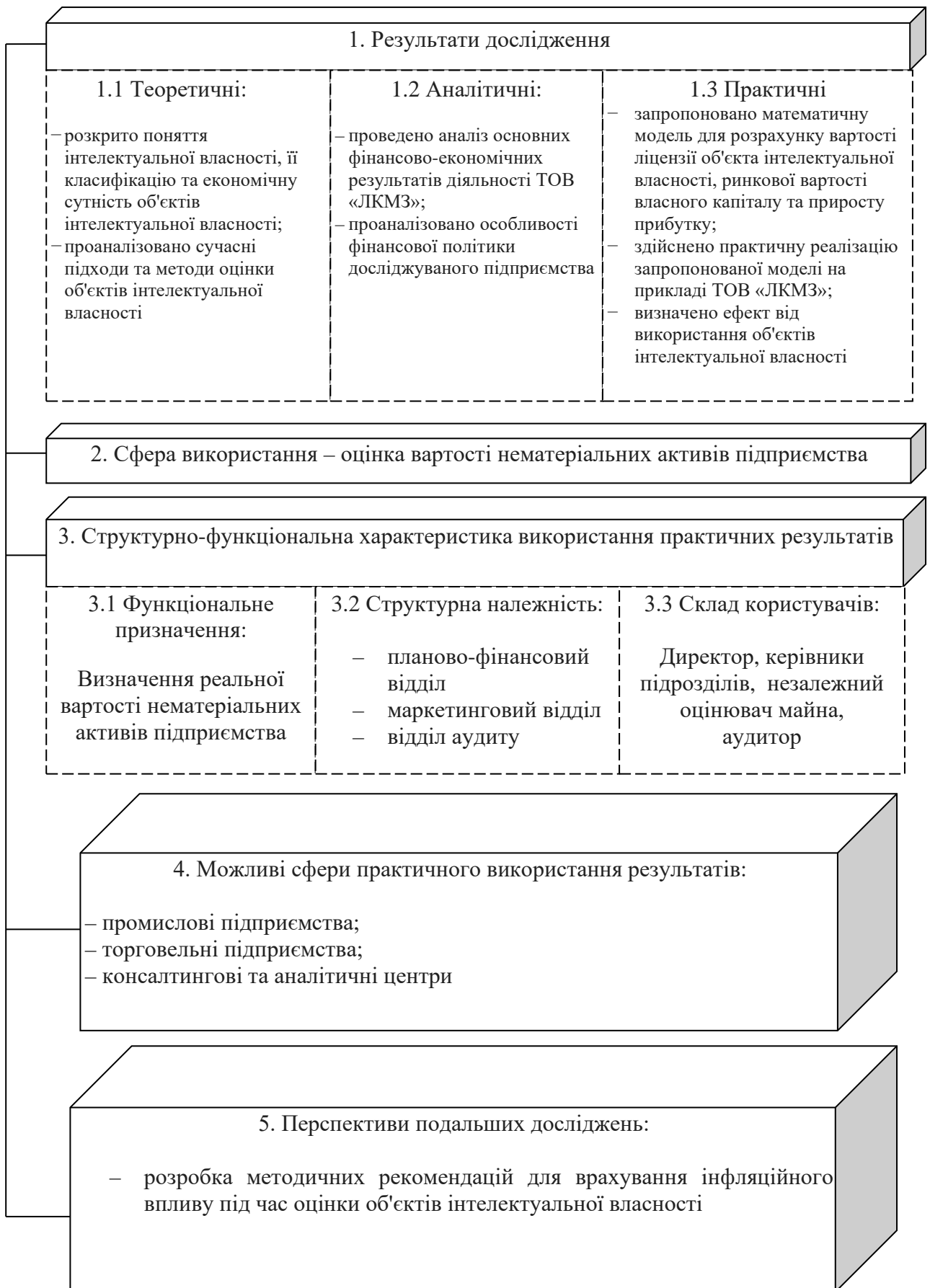


Рисунок 3.8 – Характеристика отриманих даних

Розробки, представлені в роботі, призначені для застосування в сфері аудиту та оцінки нематеріальних активів на підприємстві.

Структурно-функціональний аналіз практичного використання цих розробок передбачає:

- функціональне призначення (визначення реальної вартості нематеріальних активів підприємства);
- структурна належність (планово-фінансовий відділ, відділ аудиту, маркетинговий відділ);
- склад користувачів (Директор, керівники відповідних підрозділів, незалежний оцінювач майна, аудитор).

Практичні можливості використання отриманих результатів можуть охоплювати такі сфери:

- промислові підприємства;
- торговельні компанії;
- консалтингові та аналітичні центри.

Подальшими напрямками досліджень є розробка методичних рекомендацій для врахування інфляційного впливу під час оцінки об'єктів інтелектуальної власності.

ВИСНОВКИ

У першому розділі роботи було проведено теоретичний аналіз та обґрунтовано методичні підходи до оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Було детально розкрито поняття та класифікацію таких об'єктів.

Також визначена економічна сутність і особливості використання ОПІВ на підприємстві.

Кінцевою метою використання об'єктів інтелектуальної власності є отримання прибутку. Це може бути комерціалізація прав інтелектуальної власності третім особам або впровадження їх у виробництво.

Визначено ефект від використання об'єктів інтелектуальної власності у формі підвищення позицій підприємства на ринку за рахунок виробництва продукції з унікальними характеристиками, що вирізняє його серед конкурентів та у свідомості звичайних споживачів

Будучи складовою нематеріальних активів об'єкти інтелектуальної власності підлягають оцінці і контролю.

Розглянуто основні підходи та методи оцінки нематеріальних активів на підприємстві. Щоб точно оцінити вартість нематеріальних активів, краще звернутися до незалежного експерта. За українським законодавством, для оцінки інтелектуальної власності найчастіше використовують такі методи: витратний, порівняльний або ринковий (інколи також дохідний).

Нематеріальні активи вимагають оцінки у таких випадках:

- при майбутній угоді з продажу або купівлі оцінюваної власності;
- у разі розділу майна між власниками організацій;
- при виділенні з великої компанії невеликої життєздатної організації;
- у випадку планового поглинання однієї організації іншою;
- у разі реорганізації підприємств;
- ліквідації організації;
- при формуванні амортизаційної політики підприємства;
- при оцінці негрошових внесків в інші компанії.

У другому розділі роботи наведено аналіз основних фінансово-економічних результатів діяльності ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод».

Товариство з обмеженою відповідальністю «Лозівський ковальсько-механічний завод» є провідним підприємством ковальсько-штампувальної промисловості в Україні. Завод спеціалізується на виробництві поковок складної форми та високої точності, а також на виготовленні елементів трансмісій і шасі для тракторів, дорожньо-будівельної техніки, мостів для автобусів та тракторів, а також для рухомого складу залізниць. Завод є найбільшим в Україні виробником корпусів і трансмісій для легкої бронетехніки.

Основними споживачами продукції є підприємства машинобудування для сільськогосподарської, автомобільної та залізничної галузей.

ЛКМЗ є частиною Індустріальної групи УПЕК, яка активно розвиває нові напрямки діяльності, що користуються попитом на ринку, та постійно збільшує асортимент продукції.

УПЕК об'єднує ряд провідних підприємств машинобудування та інженерних центрів, і є одним із лідерів у виробництві підшипників, електродвигунів, сільськогосподарської техніки для ефективного ведення землеробства, насосів, шліфувальних верстатів, трансмісій та шасі, кліматичних систем на основі електротурбокомпресорів, а також інших машин і компонентів для залізничної, автомобільної, сільськогосподарської, енергетичної, оборонної та металургійної промисловості.

Наведена організаційна структура підприємства.

Представлена динаміка фінансових результатів ТОВ «ЛКМЗ» за період з 2021 по 2023 рік, яка включає аналіз змін та структури операційних витрат підприємства. У 2021 році найбільшу частку серед витрат займали «Матеріальні витрати» (68%), але до 2023 року ця частка знизилася до 47%. У 2023 році матеріальні витрати становили 83 442 тис. грн, що є на 70,67% менше порівняно з 2021 роком.

Витрати на оплату праці в 2021 році становили 73 810 тис. грн, що на 39,6% більше, ніж у 2023 році. Частка цих витрат у загальних витратах підприємства в 2023 році склала 25%, порівняно з 18% у 2021 році.

Сума амортизаційних відрахувань основних засобів у 2023 р. склала 13032 тис. грн, що вище рівня 2021 р. на 53,15 %. Питома вага даної статті витрат у 2023 р. склала 7 %, у 2021 р. – 2 %.

Сума інших операційних витрат у 2023 р. склала 21580 тис. грн проти 23257 тис. грн у 2021 р. (зменшення сталося на 7,2%).

Загалом сума операційних витрат у 2023 р. 179466 тис. грн, що нижче рівня 2021 р. на 57,08 %.

Фінансовий стан ТОВ «ЛКМЗ» переживає не найкращі часи, оскільки фінансова криза впливає на економіку України в цілому. Зниження загального рівня операційних витрат свідчить, що керівництво підприємства вирішує скорочувати витрати і поступово нарощувати виробничі потужності для подолання наслідків спаду. Ведеться активна робота у розробці нових зразків продукції і розширення ринків збуту. Не дивлячись на складні умови, підприємство досі є лідером у галузі виробництва трансмісій та інших складових для важкої промисловості та продовжує диверсифікувати та відкривати нові ринки збуту продукції.

У третьому розділі роботи розроблено алгоритм побудови математичної моделі, призначеної для оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві.

Реалізація запропонованих у роботі алгоритму та математичної моделі дозволяє винахідникам та особам, що бажають придбати права на нові технології, послідовно оцінити їхню вартість та визначити ефект від використання у виробництві. Основний акцент проведених досліджень був здійснений на розробці математичної моделі для визначення вартості ціни об'єктів права інтелектуальної власності для підприємства на основі дохідних методів, які визнані світовою практикою як найефективніші.

Поки що в Україні використання нематеріальних активів на підприємствах знаходиться на низькому рівні порівняно з ЄС чи США. У

західних компаніях дуже відповідально відносяться до використання та оцінки нематеріальних активів, тому що такий актив як визнання та імідж не можна купити, це є результат роботи фірми, контроль за якістю продукції та обслуговування клієнтів, робоча форма або звичайний девіз із двох слів, наприклад, «Life is Good» – японського виробника техніки LG або «I'm loving it» – американської мережі McDonalds, який буде згадуватися споживачу, коли він побачить назву. Розуміння цих, на перший погляд, необхідних факторів українськими підприємцями може змінити ситуацію в Україні.

Проблеми, які можуть стати на заваді українському бізнесу:

- незначна частка нематеріальних активів в обороті підприємства/господарства;
- великі витрати на проведення якісної оцінки;
- необхідність щорічної переоцінки нематеріальних активів;
- небажання частки підприємців щось змінювати.

При продажу власного бізнесу необхідно також провести оцінку нематеріальних активів, тому що вони можуть значно збільшити вартість самого підприємства.

У третьому розділі роботи було розраховано вартість ТОВ «ЛКМЗ» на основі комбінованого експертного методу. Оцінка бізнесу – складний і повільний процес, ще складніше оцінити вартість тих активів, які невідображені у балансі підприємства. Такі елементи як цінність ділових зв'язків, відповідальність перед зобов'язаннями неможливо віднести до балансу. Вони оцінюються іншими суб'єктами ринку як додаткова вартість, яка сумується до визначеної вартості у балансі.

Здійснено чисельне розв'язання задачі на прикладі досліджуваного підприємства.

Здійснено розв'язання задачі у програмному пакеті Microsoft Excel.

У цьому підрозділі надано структурно-логічне описання процесу отримання та застосування результатів дослідження.

Стратегічний план розвитку підприємства включає освоєння нових ринків збуту, можливу диверсифікацію діяльності, а також розширення

дилерської мережі та мережі сервісного обслуговування, організацію випуску нової перспективної техніки. Варто зазначити, що попри фінансові труднощі 2023 року, ТОВ «ЛКМЗ» продовжує розробку нових видів техніки. Представники підприємства активно беруть участь у різних заходах та виставках, де мають можливість представляти свою продукцію серед інших виробників. Лозівські машини стали впізнаваним брендом ТОВ «ЛКМЗ», що свідчить про високий попит на агротехніку в Україні.

Таким чином, використання об'єктів права інтелектуальної власності на підприємстві, безперечно, це прихований економічний резерв, який може підвищити вартість самої компанії. В Україні ринок інтелектуального капіталу тільки формується, тому впровадження об'єктів інтелектуальної власності у виробництво дуже необхідно. Об'єкти інтелектуальної власності, які є частиною нематеріальних активів підприємства, відіграють важливу роль у його розвитку та процвітанні, оскільки вони мають статус повноцінних об'єктів власності.

Основні наукові результати дослідження опубліковані у роботі [57].

Копії опублікованих праць за темою роботи наведені у додатку А.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Андрощук Г. О. Інтелектуальна власність в національних інноваційних системах: монографія; Нац. акад. прав. наук України, НДІ інтелект. власності. Київ: Інтерсервіс, 2018. 364 с.

2. Леонтєва Л. В., Перунова О. М. Інтелектуальна власність: навч. посіб.; Харків. нац. автомоб.-дорож. ун-т. Харків: ХНАДУ: Мірошниченко О. А. [вид.], 2022. 126 с.

3. Інтелектуальна власність: навч. посіб. / [уклад.: Л. Г. Ніколайчук, Л. Б. Демидчук]; Центр. спілка спожив. т-в України, Львів. торг.-екон. ун-т. 2-ге вид., перероб. та допов. Львів: Вид-во Львів. торг.-екон. ун-ту, 2018. 171 с.

4. Маслак М. В., Перерва П. Г. Інтелектуальна власність промислового підприємства як економічна категорія. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2022. № 23. С. 9-14.

5. Інформація, інновації, інтелектуальна власність та її захист в Україні: досвід пізнання, проблеми розуміння та шляхи їх вирішення: [колект.] монографія / [С. Г. Гордієнко та ін.]; за заг. ред. С. Г. Гордієнка, д-ра юрид. наук, доц. Київ: Юрінком Інтер, 2023. 771 с.

6. Даниленко Ю. А., Юрчишин О. Я. Інтелектуальна власність. Практичні аспекти: посібник; НАН України, Ін-т сцинтиляц. матеріалів, Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т ім. Ігоря Сікорського». Харків: ІСМА, 2023. 183 с.

7. Надобко С. В. Генеза становлення інтелектуальної власності: історико-правовий аспект. *Правові новели*. 2020. № 10. С. 32-38.

8. Вірченко В. В. Інтелектуальна власність: теоретичні витoki та економічні імперативи розвитку: монографія; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Екон. ф-т. Київ: Ліра-К, 2018. 487 с.

9. Боярчук О. М. Загальна характеристика технологій, інновацій в праві інтелектуальної власності. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2024. № 2. С. 188-192.

10. Князь С., Віденєєв О. Управління потенціалом інтелектуальної власності підприємства із урахуванням пріоритетів сталого розвитку. *Journal of Innovations and Sustainability*. 2023. Vol. 7. no. 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/jouinnsus_2023_7_2_14.

11. Сисоєв Ю. О., Широкий Ю. В. Інтелектуальна власність: навч. посіб.; Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т». Харків: ХАІ, 2020. 79 с.

12. Інтелектуальна власність: навч. посіб. для студентів ВНЗ / кол. авт.: А. В. Аксютіна [та ін.]; за заг. ред. канд. юрид. наук, доц. Нестерцової-Собакарь О. В.; Дніпропетр. держ. ун-т внутр. справ. Дніпро: ДДУВС, 2018. 138 с.

13. Дахно І. І., Алієва-Барановська В. М., Комарова А. О. Інтелектуальна власність: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 351 с.

14. Рибчук А. В., Процишин О. Р., Зінкевич В. І., Лапчук Я. С., Паласевич М. Б. Інтелектуальна власність як інструмент інноваційних перетворень у національній економіці. *Агросвіт*. 2024. № 9. С. 36-41.

15. Гусаковська Т. О., Святний Л. О. Аудит інтелектуальної власності як складова процесу управління портфелем об'єктів інтелектуальної власності організації. *Бізнес Інформ*. 2024. № 1. С. 369-374.

16. Степанова О.В. Методичний підхід до інтегральної багатокритеріальної оцінки інтелектуального капіталу. *Бізнес Інформ*. 2021. № 5. С. 281-288.

17. Степанова О. В., Ступак О. М. Алгоритм управління інтелектуальним капіталом. *Бізнес Інформ*. 2022. № 3. 2022. С.108-112.
18. Бутнік-Сіверський О. Б. Теоретичні та методичні проблеми розвитку оцінки майнових прав інтелектуальної власності. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2020. № 2. С. 55-70.
19. Братусь Г. А. Концептуальні засади оцінки інтелектуальної власності. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 52(1). С. 65-71.
20. Братусь Г. А. Організаційний механізм оцінки економічного стимулювання розвитку інтелектуальної власності. *Підприємництво та інновації*. 2020. Вип. 11. С. 43-48.
21. Рева О. М., Борсук С. П., Засанська С. В., Яроцький С. В. Теоретичні основи методології інтегративної оцінки ступеня інвестиційної привабливості об'єктів інтелектуальної власності. *Наука, технології, інновації*. 2021. № 1. С. 3-16.
22. Клименко І. С., Тарануха О. М., Журавель О. В. Інтелектуальний капітал і ринок інтелектуальної власності в умовах інформаційної економіки: проблеми ідентифікації та оцінки. *Економіка та держава*. 2021. № 5. С. 38-43.
23. Іванова К. Ю. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності. *Право та інноваційне суспільство*. 2019. № 2. С. 33-39.
24. Перерва П. Г., Маслак М. В. Теоретико-методичні засади оцінювання ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності. *Маркетинг і цифрові технології*. 2023. Т. 7. № 2. С. 56-72.
25. Семчик В. О. Правові засади оцінки об'єктів інтелектуальної власності підприємств залізничного транспорту. *Право та державне управління*. 2019. № 4. С. 33-38.
26. Білик Р. С. Інноваційно-інвестиційний потенціал національних економік в умовах глобальної конкуренції: монографія; Чернівець. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: Технодрук, 2019. 603 с.

27. Маркіна І. А., Марчишинець С. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного потенціалу промислової сфери: національні та глобалізаційні аспекти: монографія; Полтав. держ. аграр. акад. Полтава: Астроя, 2020. 276 с.

28. Кириченко О. С. Інвестиційно-інноваційне забезпечення промисловості України в умовах Четвертої промислової революції: монографія; ВНЗ «Ун-т економіки та права «Крок». Київ: КРОК, 2021. 368 с.

29. Sorochak O., Kvak S. The Model for Selection of Innovation and Investment Strategy of Machine-Building Enterprises: Practical Aspect. *Marketing and management of innovations*. 2020. № 2. С. 68-84.

30. Financial Management and Analysis. Second Edition / Frank J. FRANK J. Fabozzi, Pamela P. Peterson. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2003. 1008 p.

31. Мазуренко С. Застосування нових методологічних підходів у дослідженні розвитку інтелектуальної власності. *Юридичний вісник*. 2024. № 3. С. 166-173.

32. Полозова Т. В., Алзубі Лайт. Фактори впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства. Економічна суть і класифікація фінансових інвестицій. *Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта*. Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (Харків, 3 листопада 2020 р.) / За заг. ред. Т. В. Полозової [та ін.]. Харків: ХНУРЕ, 2020. С. 262-264.

33. Методико-прикладні засади управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням цифрової трансформації економіки України: монографія / [М. Ю. Барна та ін.]; Центр. спілка спожив. т-в України, Львів. торг.-екон. ун-т. Львів: ННВК, 2022. 380 с.

34. Юрченко О. В., Деділова Т. В., Кирчата І. М., Шершенюк О. М. Економічні аспекти впливу інтелектуальної власності на конкурентоспроможність підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2022. № 1. С. 51-60.

35. Полозова Т.В., Ткаченко А.Г. Модель інноваційного розвитку компетентної організації. *Економічний простір*. 2024. № 191. С.384-389.

36. Економіка і управління підприємствами: теорія, методика, практика: колект. монографія / В. М. Антоненко та ін.; Центр фінанс.-екон. наук. дослідж. Полтава: Астроя, 2020. 240 с.

37. Економіка підприємства: підручник / Л. Л. Лазебник, В. Г. Бодров, В. В. Гурочкіна, Г. М. Калач, Г. П. Ляшенко, О. І. Марченко, Г.С. Мельничук, І. В. Минчинська, О. І. Піжук, Н. О. Ружинська, Л. В. Слюсарева, В. В. Ткаченко; ред.: Л. Л. Лазебник; Університет державної фіскальної служби України. Ірпінь: Ун-т ДФС України, 2021. 425 с.

38. Економіка і фінанси підприємства: навч. посіб. / І. М. Метошоп [та ін.]; [за заг. ред. І. М. Метошоп]; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу, Каф. приклад. економіки, Каф. фінансів. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2020. 490 с.

39. Ефективність управління бізнес-процесами підприємства: навч. посіб. / уклад.: О. М. Світовий; Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини. Умань: Сочінський М. М., 2022. 202 с.

40. Караван Н. А., Чернявська І. М. Економіка та організація виробництва: навч. посіб.; Дніпровський державний технічний університет. Кам'янське: ДДТУ, 2022. 396 с.

41. Куцик В. І., Кліпкова О. І. Економіка і управління підприємствами у схемах і таблицях: навч. посіб.; Центр спілка спожив. т-в України, Львів. торг.-екон. ун-т. Львів: Вид-во Львів. торг.-екон. ун-ту, 2020. 315 с.

42. Основи економіки та підприємництва: навч. посіб. / уклад.: С. А. Жуков; «Ужгородський національний університет», державний вищий навчальний заклад. Ужгород: Говерла, 2021. 398 с.

43. Прикладна економіка: підручник / Б. О. Язлюк, А. І. Гулей, О. О. Красноручський, Т. А. Власенко, А. М. Бутов; ред.: Б. О. Язлюк; Західноукраїнський національний університет. Тернопіль: ЗУНУ, 2021. 373 с.

44. Шандова Н. В. Мешкова-Кравченко Н. В., Латкіна С. А. Економіка підприємства: навч. посіб. для студентів закл. вищ. освіти; Херсонський національний технічний університет. Херсон: Вишемирський В. С., 2021. 335 с.

45. Інноваційно-інвестиційний розвиток бізнес-структур в Україні: [колект.] монографія / [Н. Й. Басюркіна та ін.; за заг. ред. Н. Й. Басюркіної]; Одес. нац. акад. харч. технологій. Київ: Гуляєва В. М. [вид.], 2019. 168 с.

46. Капліна Г. А., Гуркіна В. В. Розвиток захисту права інтелектуальної власності в умовах збройної агресії. *Актуальні проблеми права: теорія і практика*. 2023. № 1. С. 55-59.

47. Башинська І. О., Смоквіна Г. А. Інтелектуальна власність: статистичний аналіз, прогноз та перспективи розвитку в Україні. *Причорноморські економічні студії*. - 2022. - Вип. 73. - С. 44-50.

48. Інвестиційно-інноваційний розвиток підприємницької діяльності в Україні: монографія / [В. Г. Федоренко та ін.; за ред. В. Г. Федоренка]; Європ. бізнес-асамблея [та ін.]. Київ: ДКС ЦЕНТР, 2019. 429 с.

49. Полозова Т. В. Формування інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства: монографія. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. 592 с.

50. Havrylchenko O., Polozova T., Bilyk V., Pokanievych Y., Larionova K. Innovation-Investment Mechanism of the Economic Entities Development in the Conditions of Transformational Challenges. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2023. 45(4). 343-351.

51. Востріков В. П., Кірічок О. Г., Стрілець В. М. Практикум з дисципліни «Інтелектуальна власність»: навч. посіб. для студентів спец. 274 «Автомобільний транспорт» і 275 «Транспортні технології (на автомобільному транспорті)»; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. Рівне: НУВГП, 2018. 146 с.

52. Інтелектуальна власність: навч. посіб. / З. В. Дудар [та ін.]; Харків. нац. ун-т радіоелектроніки. Харків: ХНУРЕ, 2021. 159 с.

53. Лойко В. В., Чередніченко А. О. Інтелектуальна власність підприємства: захист та ефективне використання. *European scientific journal of economic and financial innovation*. 2021. № 1. С. 35-44.

54. Константинова Т. В., Савченко Т. В. Інвестування та інтелектуальна власність у підприємстві. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 54. С. 103-110.

55. Валько Н. В., Кузьмич Л. В., Савченко О.Г. Економіко-математичне моделювання. Практикум: навч.-метод. посіб.; Херсон. держ. ун-т. Херсон: Айлант, 2019. 139 с.

56. Застосування інформаційних технологій в економіці, освіті та управлінні проектами колект. монографія / [В. Є. Ходаков та ін.]; за заг. ред. канд. техн. наук, доц. Райко Галини Олександрівни; Херсон. нац. техн. ун-т. Херсон: Вишемирський В. С., 2018. 201 с.

57. Штанько В.І., Полозов О.Б., Галін П.К. Соціальні проблеми та цифрова трансформація на ринку праці. Сталий економічний розвиток: інноваційні підходи та стратегічні перспективи: колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Т. В. Полозової. Харків: ХНУРЕ, 2024. С.420-428.