

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528)

Ефективна ЕКОНОМІКА

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет



№ 2, 2014 [Назад](#) [Головна](#)

УДК 338.4: 339.2

Н. А. Мамонтова,

*д. е. н., доцент, завідувач кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Національний університет «Острозька академія», м. Острог*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ІНФОРМАЦІЙНИХ КОРПОРАЦІЙ

N. A. Mamontova,

*PhD, Associate Professor, Head of the Department of Finance,
Accounting and Auditing, National University «Ostrog Academy», Ostrog*

METHODOLOGICAL APPROACHES OF EVALUATION OF THE COST OF IMMATERIAL ASSETS OF INFORMATIONAL CORPORATIONS

У статті наведено методичні підходи щодо використання нематеріальних активів у господарській діяльності. Визначено ключові аспекти оцінки вартості нематеріальних активів, запропоновано підходи до оцінки їхньої вартості.

In the article methodical approaches are resulted in relation to the use of immaterial assets in economic activity. Certainly key aspects of estimation of cost of immaterial assets, offered approach to the estimation of their cost.

Ключові слова: *нематеріальні активи, вартість нематеріальних активів, формування та використання нематеріальних активів.*

Keywords: *immaterial assets, cost of immaterial assets, forming and use of immaterial assets.*

Актуальність дослідження. В умовах переходу економіки на постіндустріальну модель розвитку економіки основу частину вартості компаній буде формувати вартість її нематеріальних активів, серед яких все більше значення набувають інформаційні технології, в основі яких лежать знакові утворення – бази даних та комп'ютерні програми. Менеджмент компаній все активніше шукатиме шляхи до підвищення вартості нематеріального капіталу, збільшення продуктивності розумової праці.

Тобто, одним із основних чинників зростання вартості компаній виступатиме її здатність до підтримки зростання вартості саме нематеріальних активів. Проте нині не розроблено методичних підходів щодо оцінювання вартості нематеріальних активів на основі об'єктивних критеріїв, які враховують не кон'юнктурні чинники, а перш за все здатність створювати економічні ефекти у майбутньому. Цим визначається актуальність дослідження.

Аналіз літератури. Над актуальними проблемами оцінки вартості нематеріальних активів плідно працюють провідні науковці – О. Мних [6], І. Мойсеєнко [7], Т. Момот [8], А. Турило [10] та ін. Проте проблема визначення методологічних підходів до оцінки вартості нематеріальних активів в сучасних умовах залишається малодослідженою.

Мета роботи – запропонувати новітні методичні підходи до оцінки вартості нематеріальних активів сучасної компанії.

Виклад основного матеріалу. Одним з проявів переходу до постіндустріальної економіки є скорочення частки традиційних асигнувань інвестицій та інновацій та формування потреби щодо збільшення частки власних коштів підприємств, спрямованих на формування і приріст конкурентоспроможного інтелектуального капіталу. Такий капітал формується з нематеріальних активів, що комерціалізуються. Через це, у зв'язку із розширенням пріоритетів інноваційного розвитку в системі корпоративного управління виникають якісно нові завдання, зокрема, що пов'язані з управлінням вартістю нематеріальних активів і потребують інституціональних підходів.

Методологія оцінки і управління вартістю нематеріальних активів в значній мірі залежить від методології бухгалтерського обліку і управлінського аналізу. В Україні методологія бухгалтерського обліку нематеріальних активів базується на Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [9, с.262 – 267], що затверджене наказом Міністерства фінансів України № 242 від 18 жовтня 1999 р. (далі – Положення). Згідно Положення, нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми, і може бути ідентифікований та утримуватися підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам [9, с.262 – 263].

За висновком експертів, з якими ми згодні, Положення дозволяє обліковувати і оцінити нематеріальні активи лише з позицій традиційного витратного підходу, оскільки у вітчизняній традиції об'єкти, які мають цінність і вартість, обліковуються перш за все з урахуванням витрат на їхнє створення, а також амортизації. У постіндустріальній економіці такий підхід несприятливий: користь від використання нематеріального активу може в багато разів перевищувати витрати на його створення. В такому разі справедлива вартість компанії буде визначатися не з урахуванням витрат на створення певних активів, а перш за все згідно оцінки перспектив їхнього комерційного використання [2].

Фахівці в галузі оцінки вартості вказують, що нематеріальні активи можуть бути представлені в якості одного з трьох об'єктів [3, с. 12]:

- нематеріальні активи, що не можуть бути відділені від компанії – наявність усталеної клієнтури, наявність системи управління якістю, досягнення в сфері громадської чи соціальної діяльності, загальна репутація компанії, хоча слід зазначити, що поглиблене використання інформаційних технологій веде до втілення таких активів у вигляді баз даних та знань, комп'ютерних програм, тощо. З часом такі активи стають такими, які можна відділяти від компанії;
 - нематеріальні активи, що не можуть бути відділені від індивіда (знанневий ресурс) – особиста репутація менеджменту або власників компанії, їхні професійні навички тощо;
 - нематеріальні активи, що можуть бути відділені як від компанії, так і від індивіда – товарні знаки, патенти, ліцензії, архіви, особливості технології тощо.
- Загальна вартість нематеріальних активів може бути визначена як сума окремих об'єктів нематеріальних активів, при цьому певна група таких об'єктів може бути оцінена за одним методом, а інша група – за іншими методами (в залежності від їхнього призначення та особливостей використання в конкретний проміжок часу).

Алгоритм справедливої (ринкової) оцінки нематеріальних активів передбачає виконання таких робіт [8; 10]:

- ідентифікація нематеріального активу (управлінська і правова);
- визначення справедливої вартості нематеріального активу з використанням різних підходів;
- визначення ролі і значення нематеріального активу у формуванні результатних показників (загальна вартість компанії, рентабельність, дохідність тощо);
- формування пропозицій (з використанням інструментарію факторного аналізу з урахуванням даних маркетингових досліджень) щодо підвищення ефективності використання нематеріального активу;
- побудова прогнозу (передбачення) життєвого циклу нематеріального активу та визначення перспектив його модифікації (удосконалення).

В контексті нашого дослідження зупинемося на питанні вартісної оцінки нематеріальних активів, а також визначення можливостей збільшення їхньої справедливої вартості. На наш погляд, для визначення сумарної вартості нематеріальних активів можливе застосування одного з трьох підходів:

– вартість визначається на основі витратного методу як сума складових елементів витрат (витрати на оплату праці, податки, загальноуправлінські витрати, витрати на придбання патенту тощо);

– вартість визначається як різниця ринкової вартості компанії та вартості матеріальних активів;

– вартість визначається по кожному нематеріальному активу окремо (в тому числі можливе одночасне використання різних методів – дохідного, витратного, порівняльного), з наступним поєднанням отриманих результатів з урахуванням «синергетичного ефекту» (вважається, що згідно цього ефекту вартість складових нематеріальних активів може зростати нелінійно, а за законами прогресії).

В сучасних найпоширенішим методом оцінки вартості нематеріальних активів буде дохідний, оскільки так звані знаннєві компанії створюватимуть, як правило, унікальні знання (інтелектуальну продукцію), які переважно не матимуть здатність до порівняння (що унеможливило застосування порівняльного підходу). Крім того, нові знання (інтелектуальна продукція) все частіше використовуватимуться спільно з попередніми або суміжними знаннями (інтелектуальною продукцією), що створюватиме значний «ефект синергії», який важко буде враховувати при застосуванні витратного підходу [1].

За наявності у компанії наукових розробок вартісний еквівалент їхньої цінності може бути визначений за стандартними формулами, наведеними у спеціальній літературі [3, с. 14]. Можливе застосування підходу «врахування попередніх інвестицій». Згідно цього підходу, при визначенні вартості наукової розробки, яка має, приміром, чотирирічну давнину, необхідно скласти одну четверту частину витрат, що здійснені три роки назад, дві чверті частини витрат, що здійснені два роки тому, три чверті частини витрат, що здійснені рік тому, і повні витрати поточного року. В ході оцінки наукової розробки необхідно врахувати результати використання розробки (вплив на результат) за дохідним методом, а також порівняти її з аналогічними. Останнє також необхідне для визначення стадії життєвого циклу розробки та перспектив її подальшого використання.

В практиці управління знання можуть розглядатися в якості нематеріального активу лише у тому випадку, якщо вони відповідають усім критеріям такого активу, а саме: знання має бути ідентифікованим, а також приносити економічну користь. Та обставина, що знання зазвичай не належить компанії (на протипагу від інформації), дозволило сформулювати теоретико-методологічні засади визначення так званої «інтелектуальної ренти» [7].

Відомий російський фахівець Ю.Козир вказує, що визначити вартість знання можна на основі одного з методів [3, с. 16 – 19]: метод відновної вартості; метод вартості заміщення; метод нагромадження знань; метод капіталізації; метод співставлення.

Метод відновної вартості базується на тому, що знання з точки зору продавця можуть бути «продані», «здані в оренду» або «втрачені», а з точки зору покупця – «куплені», «взяті в оренду» або «отримані самостійно». Останнє має місце, коли підприємство (підприємцю) вигідніше (корисніше) вкласти власні або залучені інвестиції у пошук нового знання на свій ризик, аніж купувати їх у власника або користувача. Показник вартості знання отримується з урахуванням індексованої інвестицій у пошук аналогічного знання на момент оцінки:

$$P_z = B + Z - Z_n \quad (1)$$

де P_z – вартісна оцінка знань,

B – сума індексованих витрат на знання, що отримані раніше,

Z – сума вартості індексованих зусиль на опанування знанням,

Z_n – сумарний накопичений знос знань (ефект «старіння знань»).

Оцінка за методом вартості заміщення базується на визначенні «витратного попиту», в рамках якого встановлюється обсяг витрат на придбання знань з урахуванням перспективи попиту на них.

Оцінка за методом нагромадження знань базується на принципах методу нагромадження активів. При визначенні вартості знань необхідно оцінити обсяг знань кожного працівника, зробити корегування на їхню об'єктивну втрату (старіння знань, небажання або невміння працівників використовувати набуті знання, втрачання знань через забудькуватість тощо). Загалом вартість нагромаджених знань визначаються з урахуванням факторів зносу (фізичного і морального) знань.

Сумарно нагромаджені знання працівника можуть бути визначені з урахуванням факторів застаріння отриманих знань («моральний знос») та забування:

$$TK_i = \sum tk_{ij} \cdot (1 - A_{ij}) \cdot (1 - B_{ij}) \quad (2)$$

де tk_{ij} – нагромаджені знання i -го типу, отримані в період j ,

A_{ij} – моральне застарівання знання i -го типу в період часу j ,

B_{ij} – втрата (забування) знань i -го типу в період часу j .

На основі зроблених узагальнень можна запропонувати модель, яка дозволяє визначити (оцінити) вартість кваліфікованих послуг працівника:

$$P_{кп} = P_z \times n_i \times k_i = P_z \times n_i \times t_i \times z \quad (3)$$

де $P_{кп}$ – вартість надання кваліфікованих послуг,

P_z – вартість накопичених знань, що можуть бути визначені за формулами (1), (2), (3),

n_i – частка накопичених знань, необхідних для вирішення i -го завдання,

k_i – кількість циклів використання знань при вирішенні i -го завдання,

t_i – час, необхідний для вирішення i -го завдання,

z – коефіцієнт пропорційності.

Вартість повних кваліфікованих послуг для зовнішніх користувачів (покупців) можна оцінити, якщо просумувати вартість відповідних чинників:

$$P_{кп}^{заг} = P_{кп}^{обл} + P_{кп}^N + Am + Bo + П \quad (4)$$

де $P_{кп}^{обл}$ – вартість послуг, пов'язаних з використанням спеціального обладнання,

$P_{кп}^N$ – вартість послуг, не пов'язаних з використанням спеціального обладнання,

Am – амортизація використаних активів,

Bo – інші витрати (оренда, податки, матеріали тощо),

$П$ – прибуток.

Вартість компетенції працівника в певній сфері діяльності визначається, перш за все, за ступенем затребуваності ринком відповідних послуг з урахуванням кількості працівників, що мають необхідний рівень кваліфікації. В умовах постіндустріальної економіки все більшого значення набуватиме така характеристика працівника, як здатність самостійно вирішувати виробничі завдання, формалізовані або неформалізовані з точки зору технологій ухвалення виробничих рішень. Йдеться, таким чином, про здатність працівника правильно, самостійно і в належні строки ухвалювати виробничі рішення. Природньо, що набуватимуть розповсюдження системи тестування інтелектуального потенціалу та знаннєвого ресурсу працівників (зокрема, за допомогою широко відомої методології визначення коефіцієнту IQ). Вартість компетенції працівника в такому разі можна буде визначено за формулою:

$$P_z = b \times IQ \times TK_i \quad (5)$$

де b – коефіцієнт затребуваності ринком відповідного знання (сукупності знань, навичок, вмінь),

IQ – коефіцієнт інтелекту працівника,

TK_i – обсяг нагромаджених знань.

В основі підходу оцінки нематеріальних активів за методом капіталізації лежить ідея про капіталізацію оплати найманої праці працівника, який використовує спеціальні (унікальні) знання. При цьому обсяг витрат на утримання працівника є для компанії капіталізованою оцінкою використання певного знання [10]. Слід враховувати, що вартість праці може розглядатися з точки зору «внутрішніх витрат» (реальна заробітна плата) і «зовнішніх вигод» (дохід, пов'язаний з використанням результатів праці).

Метод співставлення дозволяє провести оцінювання вартості знання на основі дані порівняльних досліджень (невідомою вартість певного знання порівнюється з відомою вартістю аналогічного іншого знання). Для проведення розрахунків необхідно знати вартість аналогічного знання (інтелектуального продукту). Модель розрахунку має вигляд:

$$P_c = \frac{P_r \times k \times T}{t}$$

(6)

де k – частка інтелектуальної праці в вартості інтелектуального продукту,

T – строк амортизації знань (інтелектуального продукту),

t – кількість виробничих циклів, протягом яких може використовуватися знання (інтелектуальний продукт).

На практиці застосування даних методологічних підходів можуть викликати певні ускладнення. Одне з найрозповсюджених – складність визначення загальної вартості нематеріальних активів, що представлені багатьма об'єктами. В такому випадку доцільно визначити «фокусну групу» нематеріальних активів, до складу якої включити ті об'єкти, які об'єктивно приносять компанії найбільшу економічну віддачу. Вартість інших нематеріальних активів доцільно визначити за прискороною (стандартною) методологією – приміром, з використанням даних бухгалтерського обліку.

Інше ускладнення – високий динамізм вартості нематеріального активу (він може швидко змінювати свою ціну і вартість). Тому в процесі управління вартістю нематеріальних активів важливо врахувати особливості і тенденції ринків (галузевих, регіональних, національних, локальних тощо), на які розповсюджується діяльність компанії.

Ще одне ускладнення – невизначеність життєвого циклу нематеріальних активів (одні можуть «жити» кілька років і навіть десятиліть, інші – кілька днів, або взагалі жодного дня). В цьому контексті рекомендується застосовувати різні методологічні підходи. У випадку невизначеності щодо перспектив використання нематеріального активу доцільно застосування витратного підходу, у випадку його використання, але неналежного патентного захисту – застосовується порівняльний підхід, а у випадку використання унікального активу з високим ступенем патентного захисту – застосовується дохідний підхід.

Виробники програмного забезпечення, наприклад для систем рівня ERP, зіткнулись з проблемою їх тиражування. Перенос продуктивного засобу на інший об'єкт та його подальше супроводження може потребувати витрат, які зроблять цей засіб мало привабливим.

В умовах індустріальної економіки в практиці фінансового менеджменту розглядалася проблема прогнозування доходу (або збільшення доходу) в результаті здійснення інвестиції (реалізації інвестиційних проектів). Алгоритм оцінки за методологією прямої капіталізації описаний у науково-методичній літературі [8, с. 76 – 88]. Вважаємо, що в умовах постіндустріальної економіки на поряток денний фінансового менеджменту буде поставлено проблему оцінки очікуваного доходу (або збільшення доходу) в результаті використання нематеріального активу (або групи нематеріальних активів). Для вирішення цієї задачі пропонуємо використовувати методологічні підходи, основані на прямій капіталізації очікуваного доходу.

Висновки. Нематеріальні активи можуть бути представлені в якості одного з трьох об'єктів: нематеріальні активи, що не можуть бути відділені від компанії; нематеріальні активи, що не можуть бути відділені від індивіда (знаннєвий ресурс); нематеріальні активи, що можуть бути відділені як від компанії, так і від індивіда.

Загальна вартість нематеріальних активів може бути визначена як сума окремих об'єктів нематеріальних активів, при цьому певна група таких об'єктів може бути оцінена за одним методом, а інша група – за іншими методами (в залежності від їхнього призначення та особливостей використання в конкретний проміжок часу).

Алгоритм справедливої (ринкової) оцінки нематеріальних активів передбачає виконання таких робіт: ідентифікація нематеріального активу (управлінська і правова); визначення справедливої вартості нематеріального активу з використанням різних підходів; визначення ролі і значення нематеріального активу у формуванні результатних показників (загальна вартість компанії, рентабельність, дохідність тощо); формування пропозицій (з використанням інструментарію факторного аналізу з урахуванням даних маркетингових досліджень) щодо підвищення ефективності використання нематеріального активу; побудова прогнозу (передбачення) життєвого циклу нематеріального активу та визначення перспектив його модифікації (удосконалення).

Для визначення сумарної вартості нематеріальних активів можливе застосування одного з трьох підходів:

– вартість визначається на основі витратного методу як сума складових елементів витрат (витрати на оплату праці, податки, загальноуправлінські витрати, витрати на придбання патенту тощо);

– вартість визначається як різниця ринкової вартості компанії та вартості матеріальних активів;

– вартість визначається по кожному нематеріальному активу окремо (в тому числі можливе одночасне використання різних методів – дохідного, витратного, порівняльного), з наступним поєднанням отриманих результатів з урахуванням «синергетичного ефекту» (вважається, що згідно цього ефекту вартість складових нематеріальних активів може зростати нелінійно, а за законами прогресії).

Перспективи подальших розвідок. В подальшому мають бути обґрунтовані методики визначення вартості нематеріальних активів та знаннєвих ресурсів в залежності від стану зовнішнього середовища компанії.

Література:

1. Жураковська І. С. Управління знаннями як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства в інформаційному суспільстві // Проблеми науки. – 2007. – № 7. – С. 24-28.
2. Захарін С. В. Інвестиційна політика в умовах сталого розвитку України // Проблеми науки. – 2005. – № 3 – С. 15-21.
3. Козырь Ю. В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Альфа-Пресс, 2009. – 376 с.
4. Мамонтова Н. А. Управління вартістю інтелектуального капіталу: теорія і практика / Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 13-18.
5. Мильнер В. Управление интеллектуальными ресурсами // Вопросы экономики. – 2008. – № 7. – С. 129-141.
6. Мних О. Б. Інноваційні процеси як довгострокові джерела формування ринкової вартості підприємства // Вісник Хмельницького Національного університету. – 2006. – № 5. – С. 110-123.
7. Мойсеенко І. П. Модели анализа интеллектуального потенциала предприятия // Бизнес Информ. – 2007. – № 5. – Том 2. – С. 82-84.
8. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т. Момот. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.
9. Національні стандарти в бухгалтерському обліку. Питання використання [навч. посібник] / М. Г. Михайлов, О. А. Мельник, В. М. Теслюк та ін. – К.: Вища освіта, 2002. – 400 с.
10. Турило А. М. Оцінка вартості підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 95-100.

References:

1. Zhurakovska I. S. Upravlinnia znanniamy yak chynnyk pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva v informatsynomu suspilstvi // Problemy nauky. – 2007. – # 7, pp. 24-28.
2. Zakharin S. V. Investytsiyna polityka v umovah stalogo rozvytku Ukrainy // Problemy nauky. – 2005. – # 3, pp.15-21.
3. Kozyr Yu. V. Stoimost kompanii: otsenka i upravlencheskie resheniya. 2-e izd., pererab. i dop. – M.: Alfa-Press, 2009, p.376.
4. Mamontova N. A. Upravlinnya vartystyu intelektualnogo kapitalu: teoriya i praktyka / Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – # 12, pp. 13-18.
5. Milner V. Upravlenie intellektualnymi resursami // Voprosy ekonomiki. – 2008. – # 7, pp.129-141.
6. Mnyh O. B. Innovatsiyni protsesy yak dovgestrokovy dzerela formuvannya rynkovoyi vartosti pidpriemstva // Visnik Khmelnytskogo Natsionalnogo universytetu. – 2006. – # 5, pp. 110-123.
7. Moysenko I. P. Modeli analiza intelektualnogo potentsyala predpriyatiya // Biznes Inform. – 2007. – # 5. – Tom 2, pp.82-84.
8. Momot T. Otsinka vartosti biznesu: suchasni tekhnologii / T. Momot. – H.: Faktor, 2007, p. 224.
9. Natsionalni standarty v bukhhalterskomu obliku. Pytannia vykorystannia [navch. posibnyk] / M. G. Mykhaylov, O. A. Melnyk, V. M. Tesliuk ta in. – K.: Vyscha osvita, 2002, p.400.
10. Turylo A. M. Otsinka vartosti pidpriemstva v systemi finansovo-ekonomichnoi stratehii yoho rozvytku // Finansy Ukrainy. – 2009. – # 5, pp. 95-100.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2014 р.



ТОВ "ДКС Центр"