

6. Coe D.T., Helpman E. International R&D Spillovers. *European Economic Review*. 1995. May. № 39(5). P. 859–887.
7. Eaton B., Kortum S. Trade in Ideas: Patenting and Productivity in the OECD. *Journal of International Economics*. 1996. № 40 (3–4). P. 254.
8. Caselli F., Wilbur C. Cross-Country Technology Diffusion: The Case of Computers. *Econ. Rev.* 2001. № 91:2. P. 328–335.
9. Xu B. Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Productivity Growth. *J. Devel. Econ.* 2000. № 62:2. P. 477–493.
10. Caselli F., Esquivel G., Lefort F. Reopening the Convergence Debate: A New Look at Cross-Country Growth Empirics. *Journal of Economic Growth*. 1996. № 1(3). P. 363–390.

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ НА РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ: ТЕСТИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ДЛЯ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И СНГ

Аннотация. В статье исследовано влияние международного распространения технологий на рост производительности для стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и СНГ за период 1997–2016 годов. Наши результаты показывают, что технологически интенсивный импорт, внешние эффекты иностранной научно-исследовательской деятельности и человеческий капитал являются главными факторами роста производительности в странах ЦВЕ и СНГ. Производительность стран ЦВЕ, а особенно СНГ, больше зависит от технологически интенсивной торговли, чем других развивающихся стран. Для экономической политики нашей страны эти результаты показывают важность стимулирования технологически интенсивной торговли.

Ключевые слова: международное распространение технологий, рост производительности, страны Центральной и Восточной Европы, страны СНГ, международная торговля, совокупная производительность факторов.

IMPACT OF INTERNATIONAL TECHNOLOGY DIFFUSION: MODEL TESTING FOR CENTRAL AND EASTERN EUROPE AND CIS COUNTRIES

Summary. The article examines the influence of international technology spread on productivity growth for Central and Eastern European (CEE) and CIS countries for the period 1997–2016. Our results show that technologically intensive imports, the external effects of foreign research and development as well as human capital are the main drivers of productivity growth in CEE and CIS countries. Productivity of the CEE countries, and especially the CIS countries, depends more heavily on technologically intensive trade than other developing countries. For the economic policy of our country, these results confirm the importance of stimulating technologically intensive trade.

Key words: international technology diffusion, productivity growth, countries of Central and Eastern Europe and the CIS, international trade, total factor productivity.

УДК 657.421.3:631.11

Наберухін В. А.

здобувач

*Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»*

Naberukhin V. A.

Postgraduate student

*of National Scientific Centre
“Institute of Agrarian Economics”*

ОБЛІКОВО-ОЦІНОЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В БАЛАНСАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті узагальнено теоретичні і методологічні засади оцінки об'єктів інтелектуальної власності, обґрунтовано напрями вдосконалення обліково-оціночного забезпечення капіталізації інтелектуальної власності в балансах сільськогосподарських підприємств. Розкрито особливості застосування різних методів оцінки, визначено етапи комерціалізації інтелектуального потенціалу підприємства.

Ключові слова: об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація, справедлива вартість, нематеріальні активи, сільськогосподарські підприємства.

Вступ та постановка проблеми. З року в рік нематеріальна складова у вартості підприємств та продукції повільно, але впевнено зростає. У 2017 році впер-

ше опубліковано результати дослідження Всесвітньої організації інтелектуальної власності, які доводять, що майже одна третина вартості промислових товарів, що про-

даються в усьому світі, заснована на «нематеріальному капіталі», такому як бренд, промисловий зразок і технологія. Ця сума приблизно в 5,9 трильйонів доларів США у 2014 році засвідчила, що нематеріальний капітал привносить в загальну кількість вироблених товарів вдвічі більше, ніж будівлі, машини та інші форми матеріального капіталу [1].

Щодо світових показників комерціалізації інтелектуальної власності, то варто навести результати аналізу світових продажів ліцензій, наприклад корпорації «Дісней» («The Walt Disney Company»), доходи від продажу ліцензій якої перевищують 39,3 млрд. дол., бренд «Iconix» (одяг) – 13 млрд. дол., «PVH Corp.» (одяг) – 13 млрд. дол., «Meredith» (медіа та маркетинг) – 11,2 млрд. дол., «Mattel US» (іграшки та ігри) – 7 млрд. дол. [2].

Таким чином, питання використання інтелектуальної власності як за основним, так і за комерційним призначенням досить важливе та актуальне. Особливої уваги заслуговує його формальна частина, яка полягає в наявності методик бухгалтерського обліку цього капіталу, його адекватної та реальної оцінки, визначення вкладу інтелектуального капіталу у вартість виробленої продукції, формування вартості підприємства (Total Enterprise Value), а також фінансових результатів його комерціалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останнього десятиліття дослідження оцінювання вкладу інтелектуального капіталу в економіку проводяться як за кордоном, так і в Україні. Питання інтелектуальної власності та її комерціалізації висвітлюють зарубіжні вчені, такі як Т. Стюарт [3], М. Меллоун, Л. Едвінссон, П. Саліван, Б. Леонтьєв, О. Канторович, О. Бутник-Сиверский, П. Крайнев, А. Кендюхов, А. Чухно. Засади бухгалтерського обліку інтелектуальної власності досліджували Ю. Бездушна [4; 5], В. Жук [5], І. Жураковська [6], В. Мосаковський [7], К. Проскура, Н. Столярчук та інші вітчизняні науковці.

Водночас з розвитком нових видів інтелектуального капіталу, різноманітним методів його використання виникає потреба вдосконалення теоретичних та методичних засад оцінки та бухгалтерського обліку об'єктів інтелектуальної власності, що визначає актуальність дослідження.

Метою роботи є узагальнення теоретичних і методологічних засад оцінки об'єктів інтелектуальної власності та обґрунтування напрямів удосконалення обліково-оціночного забезпечення капіталізації інтелектуальної власності в балансах сільськогосподарських підприємств.

Результати дослідження. Конкурентною перевагою багатьох сільськогосподарських підприємств є їх інтелектуальний потенціал, а визначення його вартості є однією з ознак «інтелектуальної орієнтованості» їх діяльності.

Зазвичай ринкова капіталізація інтелектуального капіталу інноваційно-орієнтованих підприємств перевищує бухгалтерську вартість основних засобів, матеріальних і фінансових активів. Перевищення реальної вартості над бухгалтерською формується великою мірою за рахунок недооціненого інтелектуального потенціалу підприємства. Аналіз публічної інформації [8] свідчить про те, що ринкова вартість їх більшості відрізняється від балансової вартості активів значною мірою за рахунок неповного врахування інтелектуальних активів (табл. 1).

Термін «ринкова капіталізація» застосовується, як правило, для акціонерних товариств і означає вартість усіх її акцій, тобто ціну, яку необхідно було б заплатити в разі придбання 100% акцій підприємства.

Як зазначає Т.А. Стюарт, «компанія коштує рівно стільки, скільки вона коштує на думку ринку» [3]. Ринкова капіталізація обчислюється як добуток ціни акцій на кількість випущених акцій. Величина ринкової капіталізації є показником успішності компанії. Погоджуюся з Т.А. Стюартом в тому, що ринкова капіталізація (або ринкова вартість акції) є найбільш об'єктивним і справедливим відображенням вартості компанії [3].

З точки зору ринкової економіки найбільш об'єктивною вартістю активу є вартість угоди його купівлі-продажу. Відповідно до принципів Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) справедлива вартість – це сума грошових коштів, достатня для придбання активу або виконання зобов'язання під час здійснення угоди між добре обізнаними, справді зацікавленими, незалежними один від одного сторонами. Отже, щоб мати практичну можливість визначити справедливую вартість, необхідна інформація про угоди з аналогічним активом, яка б забезпечувала дотримання таких умов:

- угода відбувається між незалежними (непов'язаними) сторонами;
- сторони добре обізнані про умови угоди та середньоринкові умови угод з аналогічними активами;
- сторони здійснюють операцію без примусу (угода не є вимушеною).

За таких умов ринкову капіталізацію можна розглядати як еквівалент справедливої вартості компанії. Оскільки справедлива вартість може бути сформована тільки на ринку, то ринкова капіталізація є об'єктивним показником наявності в компанії інтелектуальних активів. Цю величину можна ототожнювати з інтелектуальним потенціалом компанії, оскільки додана вартість, яка має не випадковий характер (тобто простежується постійна динаміка), створюється, як правило, під впливом людського капіталу.

Таблиця 1

Перевищення вартості агрохолдингів над вартістю їх активів

Підприємство	Виручка, млн. грн.	Прибуток, млн. грн.	Активи, млн. грн.	Оціночна вартість компанії, млн. грн.	Перевищення оціночної вартості компанії над вартістю її активів, разів
«Cargill Україна»	10 868	1 646	4 756	15 254	3,21
«Bunge Україна»	7 053	675,3	4 055	6 022	1,49
«Кернел»	28 237	-1 160	11 765	20 224	1,72
«Нібулон»	22 757	-1 950	10 303	14 348	1,39
«LouisDreyfus Україна»	5 172	886,1	939,1	2 512	2,67
«Астарта»	5 499	-1 008	1 401	3 886	2,77
Група компаній «Прометей»	1 040	148,5	335,9	551,9	1,64

Джерело: побудовано автором на основі джерела [8]

Індикатором наявності інтелектуального потенціалу підприємства є коефіцієнт *Тобіна*, введений в економіку Нобелівським лауреатом Дж. Тобіном, який виражає відношення ринкової вартості акцій підприємства до балансової вартості її активів [3]. Теоретично значення коефіцієнта *Тобіна* має бути до одиниці, але навіть в аграрних холдингах, що діють в Україні, за оцінками експертів (табл. 1), значення цього показника значно перевищують його теоретичні норми, що свідчить про наявність неврахованого інтелектуального потенціалу підприємства.

Теорія *Тобіна* має низку опонентів, які аргументують неспроможність виявлення залежності між зазначеними показниками. *Перший аргумент* зводиться до того, що метод ринкової капіталізації застосовується тільки для акціонерних компаній, акції яких цінуються на ринку цінних паперів, тому цей метод досить обмежений у використанні та не може бути універсальним. *Другий аргумент* зводиться до того, що на величину ринкової капіталізації впливають інституційні учасники ринку цінних паперів, а також численні зовнішні фактори (політичні, економічні тощо). Справді, на величину ринкової капіталізації впливають численні зовнішні фактори, формуючи величину капіталізації. Уникнути впливу цих факторів або звести їх до нуля неможливо. У зв'язку з цим метод оцінки інтелектуального потенціалу за допомогою методу капіталізації повинен застосовуватися для компаній, що мають відносно постійну величину капіталізації. Така динаміка повинна бути простежена протягом як мінімум трьох років і не мати випадкового характеру. *Третій аргумент* зводиться до неможливості застосування цього методу для структурних підрозділів компанії, наприклад філій, представництв. Оскільки за своєю правовою основою вони не є самостійними господарськими суб'єктами і не можуть виступати окремо як об'єкт купівлі або продажу, вартість таких окремих підрозділів не має інтересу для зовнішніх користувачів.

Таким чином, єдиної загальноприйнятої методології оцінки вкладу інтелектуальної власності у вартість підприємства, як і оцінки результатів комерціалізації, немає. Певною мірою така методика стандартизована в Національному стандарті оцінки № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [9] та визначена методологією дохідного підходу.

Дохідний підхід до оцінювання майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки. Він застосовується для оцінювання майнових прав інтелектуальної власності тоді, коли можна визначити розмір доходу, що отримує або може отримати власник права, від їх використання.

Основними методами дохідного підходу є метод непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку) та метод прямої капіталізації доходу. Застосування цих методів для оцінки майнових прав інтелектуальної власності передбачає визначення розміру тієї частини доходу, що отримана у зв'язку з наявністю у юридичної або фізичної особи таких прав. При цьому грошовим потоком чи доходом може бути:

- для методів переваги у прибутку і розподілу прибутків – різниця між прибутком суб'єкта права інтелектуальної власності, отриманого в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим без використання такого об'єкта;

- для методу додаткового прибутку – додатковий прибуток, який отримано суб'єктом права інтелектуальної власності в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності;

- для методу роялті – ліцензійний платіж за надання прав на використання об'єкта права інтелектуальної власності.

Застосування методу переваги у прибутку передбачає дисконтування або пряму капіталізацію різниці між прибутком від діяльності суб'єкта права інтелектуальної власності, що провадиться з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим від такої діяльності, за умови, що вона провадиться без використання зазначеного об'єкта.

Метод переваги у прибутку може застосовуватися шляхом оцінювання цілісного майнового комплексу суб'єкта права інтелектуальної власності та цього комплексу з огляду на припущення про відсутність у його складі майнових прав інтелектуальної власності. При цьому вартість цілісного майнового комплексу оцінюється шляхом дисконтування грошових потоків або шляхом прямої капіталізації доходу за умови відповідного обґрунтування у звіті про оцінку.

Джерелом формування переваги у прибутку, що виникає в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, зокрема, може бути збільшення ціни реалізації одиниці продукції (товарів, робіт, послуг); збільшення обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у натуральному виразі; скорочення витрат, пов'язаних з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

Метод розподілу прибутків полягає у виділенні тієї частини прибутку, що отримана в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, із загальної суми прибутку суб'єкта права інтелектуальної власності з подальшим переведенням такої частини прибутку у вартість майнових прав інтелектуальної власності. Процедура переведення здійснюється шляхом дисконтування або прямої капіталізації прибутку за умови обґрунтування застосування однієї із зазначених оціночних процедур у звіті про оцінку.

Застосування методу додаткового прибутку передбачає пряму капіталізацію додаткового прибутку, який може отримувати суб'єкт права інтелектуальної власності в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності понад середній прибуток, який отримують подібні суб'єкти, що не мають переваги володіння такими майновими правами.

Метод додаткового прибутку застосовується за умови, що оцінювачем не виявлено підстав для того, щоб припускати наявність у складі цілісного майнового комплексу суб'єкта права інтелектуальної власності інших нематеріальних активів, крім оцінюваного майнового права інтелектуальної власності.

Метод роялті застосовується за умови, що майнові права інтелектуальної власності надані або можуть бути надані за ліцензійним договором іншій фізичній або юридичній особі. Метод полягає у визначенні суми дисконтованих доходів від ліцензійних платежів. За базу роялті можуть прийматися виручка від реалізації ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг), обсяг виробленої чи реалізованої ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг) в натуральному виразі, величина доходу (прибутку) від реалізації ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг) та інші показники господарської діяльності. Ставка роялті визначається на підставі результатів аналізу ринку подібних об'єктів права інтелектуальної власності, за використання яких сплачується роялті.

Під час визначення розміру ліцензійних платежів враховуються вид та строк дії ліцензійного договору, кількість ліцензійних договорів, сфера використання об'єкта права

інтелектуальної власності, обсяг переданих прав, характеристики об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який є предметом ліцензійного договору, залишковий строк його використання, строк освоєння процесу виробництва та/або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, ступінь готовності такого об'єкта до використання за призначенням, а також інші показники, що можуть вплинути на розмір ліцензійних платежів.

Під час застосування методу непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку) прогнозний період визначається з урахуванням залишкового строку корисного використання об'єкта оцінки. Вартість реверсії об'єкта оцінки визначається в разі висловленого оцінювачем обґрунтованого припущення про отримання доходу в результаті його використання, зокрема від продажу в період, що настає за прогнозним.

Під час порівняльного аналізу дохідності інвестування в об'єкти права інтелектуальної власності проводиться аналіз ризиків, пов'язаних зі:

- ступенем готовності об'єкта оцінки до використання;
- строками освоєння, рівнем досягнення прогнозованих (планованих) технічних, економічних, екологічних та інших характеристик об'єкта оцінки або продукції (товарів, робіт, послуг), виробленої та/або реалізованої з використанням такого об'єкта;
- можливістю неправомірного використання об'єкта права інтелектуальної власності, зокрема виготовленням та реалізацією контрафактної продукції;
- іншими ризиками, притаманними об'єкту, що оцінюється.

Заслуговує на увагу альтернативна думка про те, що справедлива вартість компанії – це вартість, яка визначена внутрішнім менеджментом компанії, а не та, яку готовий заплатити продавець. Безперечно, існує різниця між уявленнями внутрішнього управління про вартість підприємства і незалежними оцінювачами. Внутрішні користувачі аналізують діяльність своєї компанії на підставі фінансової звітності, що відображає, як правило, минулі факти фінансово-господарської діяльності. Для учасників ринку – зовнішніх користувачів – перспективи діяльності підприємства у майбутньому мають набагато більше значення, ніж дані фінансової звітності, що відображають події минулих звітних періодів. Таким чином, вважаємо, що ринкова вартість підприємства є більш об'єктивною, оскільки саме на ринку складаються умови для формування справедливої вартості, адже ринкова вартість встановлюється тими, хто оцінює компанію ззовні.

Безумовно, визнати різницю між величиною капіталізації та балансовою вартістю компанії інтелектуальним потенціалом буде некоректно з огляду на вплив різних зовнішніх факторів на ринкову вартість підприємства. Водночас попередні дослідження доводять перспективу збільшення вартості чистих активів за рахунок оцінки та включення в баланси інтелектуальної власності, що

загалом підвищує капіталізацію підприємства та рівень його інвестиційної привабливості [5].

В розвитку цих досліджень доцільним є обґрунтування системи інформаційного забезпечення комерціалізації та оцінки вартості інтелектуального потенціалу підприємства, яке включає в себе кілька етапів.

1) *Аудит інтелектуальних активів підприємства* – основа для подальшого обліку інтелектуального потенціалу, оскільки дає змогу виявити структуру інтелектуальних активів підприємства, провести тест щодо відповідності критеріям визнання у складі нематеріальних активів підприємства, оцінити можливість комерціалізації, зменшення (відновлення) корисності.

2) *Постановка управлінського обліку інтелектуального потенціалу підприємства*, що включає декілька етапів, а саме розробку облікової політики управлінського обліку (положень з ведення управлінського обліку інтелектуального потенціалу підприємства); формування робочого плану рахунків і порядку відображення типових господарських операцій, центрів відповідальності; розробку документообігу управлінського обліку інтелектуального потенціалу підприємства; розробку форм управлінської звітності з інтелектуального потенціалу підприємства.

3) *Оцінка інтелектуального потенціалу та аналіз його впливу на формування вартості підприємства*. Відпрацьована методика оцінки інтелектуального потенціалу підприємства та аналізу результатів його комерціалізації є необхідною умовою для формування вартості підприємства, з одного боку, і можливістю ефективного управління, з іншого боку. Внутрішній менеджмент повинен мати повноцінну та об'єктивну інформацію для проведення аналізу та вимірювання компонентів інтелектуального потенціалу. На нашу думку, для оцінки інтелектуального потенціалу доцільно застосовувати якісні, кількісні методики та їх поєднання.

Висновки. Результати дослідження обліково-оціночного забезпечення управління інтелектуальним потенціалом свідчать про існування суттєвих методичних можливостей капіталізації інтелектуальної власності в балансах сільськогосподарських підприємств. Шляхом застосування методології аудиту, обліку, оцінки можна досягти суттєвого зростання вартості капіталу підприємства, забезпечивши адекватне вимірювання всіх врахованих та неврахованих в обліку об'єктів інтелектуальної власності.

Застосування запропонованої системи інформаційного забезпечення комерціалізації та оцінки вартості інтелектуального потенціалу підприємства, яка включає аудит інтелектуальних активів підприємства, постановку управлінського обліку та оцінку інтелектуального потенціалу з аналізом впливу на формування вартості підприємства, забезпечить збільшення капіталізації інтелектуальної власності в балансах сільськогосподарських підприємств.

Розвиток цього науково-методичного напрямку важливий в контексті подальших світових досліджень, спрямованих на оцінку вкладу інтелектуального капіталу в глобальних ланцюжках створення вартості компаній та товарів.

Список використаних джерел:

1. World Intellectual Property Report 2017 “Intangible Capital in Global Value Chains”. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_944_2017.pdf.
2. Brands A. Growing Economic Asset, But Further Economic Work Needed, WIPO Says In Report. URL: <https://www.ip-watch.org/2013/11/14/brands-growing-economic-assets-further-economic-work-needed-wipo-says-in-report>.
3. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. В. Ноздрина. Москва: Поколение, 2007. 368 с.
4. Бездушна Ю. Нормативні засади структуризації економіки як передумова розробки галузевих стандартів бухгалтерського обліку. Облік і фінанси АПК. 2010. № 2. С. 17–20.

5. Жук В., Мельничук Б., Бездушна Ю. та ін. Облікове забезпечення інвестиційної привабливості та безпеки підприємства й аграрної галузі: практичне керівництво / за ред. В. Жука. Київ: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. 88 с.
6. Жураковська І. Відображення складових інтелектуального капіталу у звітності підприємств України. Облік і фінанси. 2014. № 1(63). С. 13–19.
7. Мосаковський В., Кононенко Т. Шляхи удосконалення обліку нематеріальних активів. Агроінком. 2008. № 1–2. С. 70–74.
8. 200 крупнейших компаний по данным “Forbes Украина”. URL: <http://forbes.net.ua/ratings/3>.
9. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»: затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 року № 1185. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-п>.

УЧЕТНО-ОЦЕНОЧНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В БАЛАНСАХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье обобщены теоретические и методологические основы оценки объектов интеллектуальной собственности, обоснованы направления совершенствования учетно-оценочного обеспечения капитализации интеллектуальной собственности в балансах сельскохозяйственных предприятий. Раскрыты особенности применения различных методов оценки, определены этапы коммерциализации интеллектуального потенциала предприятия.

Ключевые слова: объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация, справедливая стоимость, нематериальные активы, сельскохозяйственные предприятия.

ACCOUNTING AND APPRAISAL SUPPORT OF INTELLECTUAL PROPERTY CAPITALIZATION IN THE BALANCE SHEETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary. The article deals with the theoretical and methodological foundations of the evaluation of intellectual property objects and substantiates the ways of improving the accounting and assessment of the intellectual property capitalization in the balance sheets of agricultural enterprises. The specific of the application of various valuation methods was disclosed and the stages of commercialization of the enterprise' intellectual potential were determined.

Key words: objects of intellectual property, commercialization, fair value, intangible assets, agricultural enterprises.

УДК 339.9

Ніконенко У. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри*

*фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Української академії друкарства*

Nikonenko U. M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Financial and Economic Security,
Accounting and Taxation Department
Ukrainian Academy of Printing*

ДИНАМІКА СВІТОВИХ ЦІН НА СИРОВИННІ РЕСУРСИ: КРИЗОВІ ЦИКЛИ ПОВЕДІНКИ

Анотація. У статті проведено емпіричний аналіз динаміки світових цін на сировинні ресурси за період 1980–2017 рр. Встановлено кореляційні залежності окремих сировинних ресурсів із загальним індексом світових цін на сировинні товари, а також зв'язки в межах окремих товарних груп. Ідентифіковано присутність короткочасних циклів сировинних «піків» та локальних мінімумів за допомогою відхилень поточних значень цінних індексів від рівноважного тренду.

Ключові слова: сировинні ресурси, сировинні цикли, індекс цін на сировинні товари, продовольчі товари, аграрна сировина, сира нафта, метали, кореляція цінних індексів.

Вступ та постановка проблеми. Впродовж 2000-х рр. багаті на природні ресурси країни користувалися вигодами від високих цін на біржові товари, коли ціни на метал і нафту досягли пікового рівня за всю історію. Як наслідок, сировинні економіки, що розвиваються, мали змогу суттєво збільшити бюджетні надходження і рухатися в бік економічних перетворень і розвитку. Але високі ціни, як

правило, призводять до закінчення бумів на ринках біржових товарів. Обвал біржових цін ще раз нагадав про той факт, що ці ціни є мінливими, непередбачуваними і піддаються довгостроковим потрясінням. Це також означало, що країни-експортери біржових товарів повинні адаптуватися до періоду низького рівня доходу від експорту і державних надходжень. Така ситуація спостерігалася на