

УДК 657.92:657.421.3

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ТА ЇХ ОБЛІКУ

В'ЯЧЕСЛАВ ДИБА,

канд. екон. наук,
доцент кафедри обліку
підприємницької діяльності
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Розглянуто теоретичні підходи до оцінювання вартості нематеріальних активів різними методами отримання розрахункових значень. Визначено економічні й облікові аспекти, що інтегрують різноманітні чинники впливу на вартість зазначених активів.

Ключові слова: нематеріальні активи, вартість і цінність нематеріальних активів.

АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ

Управління за критерієм вартості є одним із найефективніших напрямів розвитку і збільшення ринкової вартості підприємств, як і їх здатність до концентрації нематеріальних активів, створених на основі нових знань у складі конкурентоспроможного інтелектуального капіталу. Вартісне управління потребує збільшення частки власних коштів підприємств для вирішення якісно нових завдань у системі корпоративного управління щодо формування та збільшення конкурентоспроможного інтелектуального капіталу, яке здійснюється на основі комерціалізації нематеріальних активів.

Економічна діяльність підприємств з використанням інтелектуальних ресурсів характеризується збільшенням частки інтелектуальної праці, новітніх технологій, продуктів, зростанням капіталізації підприємств за інтелектуальною складовою, тобто нематеріальними інтелектуальними активами.

Знання як суспільне благо у складі нематеріальних інтелектуальних активів не зменшується з їх використанням. Більше того, знання і створені з його використанням нематеріальні активи здатні нагромаджуватися й збільшуватися у ціні з прискоренням динамізму економіки та зростанням інформаційних обмінів. А це, в свою чергу, сприяє збільшенню знань і перетворює їх на основний каталізатор економічного зростання, суспільного багатства, нагромадження.

Відтак інтелектуальні нематеріальні активи забезпечують підприємствам унікальні конкурентні переваги в умовах гіперконкуренції щодо створення

нових товарів і послуг. Однак наразі інтелектуальні нематеріальні активи, які використовують підприємства, безпосередньо кількісними вимірниками оцінювати досить складно через те, що сучасне облікове поняття «нематеріальні активи» не повністю адекватне їх цінності. Зокрема, інтелектуальний капітал є основою різниці між балансовою та ринковою вартістю підприємства і завдяки йому ринкова вартість перевищує балансову оцінку активів, і така різниця відтворює не означену в обліку частину вартості нематеріальних активів або нематеріальних ресурсів підприємства.

Найчастіше такі активи (ресурси) підприємства вимірюються ринковою вартістю технологічних, організаційних, управлінських, соціальних рішень, прийнятих на їх основі. Отже, капіталізована вартість підприємства за рахунок високої вартості інтелектуального капіталу і нематеріальних активів у його складі може в десятки разів перевищувати балансову вартість підприємства.

Сучасні наукові підходи до визначення вартості нематеріальних активів передбачають застосування теоретичних концепцій **теорій: вартості** (англ. – *value theory*), **оцінювання вартості** (англ. – *valuation theory*), **проведення оцінювання** (англ. – *appraisal theory*), кожна з яких відбиває різні економічні аспекти впливу на цінність й інтегрує різноманітні чинники. Зокрема, А. Сміт і Д. Рікардо основою вартості вважали витрати виробництва.

К. Маркс доводив, що вартість виявляється у нових відносинах, позаяк споживну вартість він не вважав параметром, що визначає вартість в обміні.

Представники австрійської школи (**У. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, Дж. Кларк**) змінили розуміння вартості (цінності) й ціноутворення ресурсів одночасно за класичним і марксистським поглядами запровадженням теорії граничної корисності й принципу спадної корисності. Вони вважали вартість товару похідною від його майбутнього використання, а не від витрат у минулому, і створення вартості виводили з використання його у споживанні. За цією теорією вартість враховує здійснені витрати, однак не визначається ними, тобто і ціни не можуть ґрунтуватися на згаданих витратах, а мають формуватися як результат вільних дій індивідів у правових умовах, де поважається приватна власність.

Отже, основою цінності товару теорія граничної корисності вважає ступінь корисного ефекту, який він забезпечує споживачу.

М. Туган-Барановський обґрунтував, що теорії трудової вартості Д. Рікардо й граничної корисності, хоча й протилежні, не стільки суперечать, скільки взаємодоповнюють одна одну, і створив оригінальну теорію синтезу теорії граничної вартості з власною теорією абсолютних витрат: одну – для реального світу капіталістичної економіки, другу – для майбутньої ідеальної економіки.

За цими аспектами М. Туган-Барановський випередив **А. Маршалла**, в доробку якого важливе місце належить синтетичній теорії вартості й ціни, створеній ним на основі поєднання теорії граничної корисності, концепції витрат виробництва і теорії факторів, концепції попиту і пропозиції з визначенням закономірності формування взаємодії попиту й пропозиції і на цій основі – паралельно з теорією вартості розгорнутої теорії ціни.

Не менш важливо, що у зв'язку з цим А. Маршалл докладно розглядав категорію людського капіталу як таку, що створює вартість, і передбачив економіку, в якій знання, вміння й навички людини перетворюються на продуктивну силу, що визначає прогресивний поступ.

У неокласичному синтезі, започаткованому А. Маршаллом, чинники граничної корисності та граничних витрат мають однаковий вплив на вартість в обміні й оскільки у короткостроковому часовому періоді пропозиція не встигає за коливаннями попиту, останній стає визначальним ціноутворюваль-

ним чинником; у довгостроковій перспективі пріоритетна роль як чинника створення вартості переходить до пропозиції та пов'язаних із нею витрат виробництва [1].

Це дало підстави **Т. Гріссому** стверджувати, що А. Маршалл заклав основу всіх трьох підходів до оцінювання вартості і започаткував виділення з теорії вартості теорію оцінювання [2, с. 21].

Мета статті – дослідження наукових підходів до визначення вартості нематеріальних активів та їх обліку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

До останнього часу складність практичного визначення вартості нематеріальних активів підприємства позначається на відпрацюванні виважених управлінських рішень. Нині вимогами чинного законодавства регламентовано, що звіт про оцінку вартості майна має містити інформацію про мету проведення оцінювання й обґрунтування вибору відповідної бази оцінювання – комплекс методичних підходів, методів і процедур оцінювання, що відповідають певному виду вартості майна [3]. Як наслідок, оцінювачі зосереджуються на отриманні розрахункової величини певного виду вартості відповідно до мети оцінювання.

Теорія оцінювання вартості досліджує різноманітні методи отримання розрахункових значень вартості й чітко розмежує поняття «вартість» і «ціна», оскільки ціни на майно відповідають їх вартості лише на високоефективному ринку, а сплачена ціна – це точка перетину попиту і пропозиції (**Д. Фрідман, Н. Ордуї, А. Дамодаран**). Відмінність між поняттями «ціна» і «вартість» найповніше розкрито у Міжнародних стандартах оцінки, де *вартість* – це не факт, а оцінювання найімовірнішої ціни, що буде сплачена за товари або послуги, які пропонуються для продажу у визначений момент часу [4, с. 365]; *ціною* є сума грошей, яку визначає попит, тобто запропонована або сплачена за об'єкт [4, с. 422].

За *інформаційною теорією вартості* доміантним типом у структурі суспільної праці є не структурно розчленована, а цілісна, переважно інтелектуальна, озброєна науковими знаннями праця. «Якщо знання у своїй системній формі, – пише один із засновників цієї концепції **Д. Белл**, – застосовуються у

практичній переробці існуючих виробничих ресурсів, то можна сказати, що саме вони, а не праця виявляються джерелом вартості».

Утім розглянуті теорії не слід протиставляти, оскільки кожна з них відбиває різні сторони економічного життя і всі вони впливають на цінність. Більше того, життя довело, що цінність товару інтегрує різноманітні чинники, в тому числі витрати живої й уречевленої праці, ступінь корисного ефекту, попит і пропозицію тощо.

Отже, остаточне значення вартості у процесі оцінювання майна підприємства завжди відтворює очікування покупців або інвесторів щодо його майбутньої ефективності, а ціна – це факт, що вже відбувся. Цей факт не дає можливості у системі стратегічного менеджменту об'єднати через критерії прийняття управлінських рішень різні концепції вартостей, а отже, пов'язати ціни угод (концепцію, доречну для вимірювання у короткостроковому періоді), інвестиційну вартість (концепцію, доречну для середньострокового періоду) і довгострокову природну (нормальну) ціну відповідно з порівняльним підходом, аналізом дисконтованих грошових потоків і витратним підходом [2, с. 22].

Необхідно підкреслити, що за теорією оцінювання вартості досліджують лише методики отримання розрахункових значень вартості, а не процес оцінювання загалом. Теорія вартості є елементом гіпотези, що формулюється. З огляду на цей факт виникає *теорія проведення оцінювання*, що становить основу аналізу оцінювання, в якій предметом дослідження є логічні відношення між джерелами вартості й розрахунковою величиною цієї вартості. Вагомий внесок у теорію проведення оцінювання зробили **П. Венд** та **Р. Раткліф**.

У своїх працях П. Венд запропонував ринкову ціну зробити центральною концепцією оцінювання й індикатором ринкової вартості [5].

Р. Раткліф доводить, що оцінювачі роблять спробу оцінювати рівноважні витрати щодо пропозиції у довготривалому часовому періоді, тоді як замовників цікавить ціна продажу в короткостроковому періоді [6].

Варто зауважити, що донині переважна більшість науковців некоректно використовують терміни «*вартість*» і «*цінність*» як синоніми. Традиція застосування поняття «вартість» на пострадянському просторі чинить перешкоди щодо правильного і корект-

ного розкриття ключової установки фінансового менеджменту загалом та управління нематеріальними активами зокрема. Ситуація, коли поняття «цінність» підміняється категорією «вартість», є досить поширеною для вітчизняних підручників з економічної теорії. Термінологічна плутанина призводить до постійних уточнень, оскільки вартість (англ. – *cost*) як рівень витрат має мінімізуватися, а цінність, тобто додана вартість (англ. – *value*), – максимізуватися.

Термін «вартість» доцільно застосовувати тоді, коли виявляється витратна природа об'єкта оцінювання, а «цінність» – якщо виявляється дохідна природа корисності об'єкта оцінювання. Отже, вартість може бути або історичною (балансовою), або вартістю заміщення. Тому в управлінні нематеріальними активами слід розмежовувати такі поняття, як «*вартість нематеріального активу*» щодо витрат на їх придбання й утримання і «*корисність нематеріального активу*», що може бути визначена на основі грошових потоків. Тобто стосовно витратної природи поняття слід застосовувати термін «вартість», наприклад у лівій частині балансу відображується історична вартість нематеріальних активів, що враховує витрати на їх придбання й утримання. Статті нематеріальних активів не відтворюють ніяких вигід і корисності для власників, тому їх сукупні залишки потрібно визначати як балансову вартість нематеріальних активів.

Корисність від володіння нематеріальними активами втілює у собі сумарні грошові потоки підприємства, відтак вони є мірилом цінності нематеріальних активів. Суб'єктивний аспект цінності виявляється у процесах злиття або поглинання підприємств у формах *цінності контролю* й *цінності синергії*. Подібні цінності є надбавками до ринкової цінності фірми, що отримали назву *гудвілу*.

Після угоди купівлі-продажу реально сплачена ціна за фірму є вартістю для покупця, оскільки останній фіксує угоду в балансі. Якщо ціна була нижчою за цінність, відбудеться зростання останньої, якщо навпаки – цінність фірми-покупця знизиться. Зменшення цінності у такому разі обумовлено підвищенням витрат власників у зв'язку з необхідністю відшкодувати перевитрати коштів на поглинання без зростання валового грошового потоку. Отже, у процесі придбання фірми цінність нематеріального активу трансформується у вартість нематеріальних активів для покупця.

Однак відомо, що однаковий актив у різних власників набуває різної цінності й відповідно власник відтворює майно у балансі підприємства за вартістю, що відповідає цінності належного йому активу. В цьому відношенні необхідно передусім зазначити, що цінності на підприємстві можуть бути двох видів: одні призначені для споживання у господарстві (*виробничі об'єкти*), інші – для обміну, відчуження (*об'єкти відчуження*). Перші слід оцінювати пропорційно до ймовірнісних збитків, яких підприємство зазнало з їх втратою, тобто за ціною відновлення або за ціною придбання нового майна, з урахуванням очікуваної користі від використання згаданих активів. Другі – за продажними цінами, що передбачені й існують на момент обміну. Якщо тільки змінити призначення речей, одразу змінюється й їх оцінювання. Тобто відмінність оцінювання визначає призначення того чи іншого активу: одні активи мають споживче призначення, інші – мінове.

Рівень вартості активів визначається сумою витрат чинників виробництва на їх створення, періодом використання, відповідністю цілям господарського використання, кон'юнктурою ринку засобів і предметів праці. Тому методи визначення вартості нематеріальних активів і форми їх подання мають різноманітний характер. У сучасній економічній літературі можна виділити три підходи до визначення вартості активів, що ґрунтуються на теорії оцінок: об'єктивних, суб'єктивних, книжкових [7].

Так, *теорія об'єктивних оцінок* ґрунтується на принципі продажних цін, які могли бути одержані від реалізації активів на момент складання балансу. Ці ціни є об'єктивними, оскільки встановлюються на ринку незалежно від того, хто саме і чому реалізує власні активи. В об'єктивному оцінюванні валюти балансу, окремих статей активів і зобов'язань підприємства зацікавлені користувачі зовнішньої фінансової звітності, які змушені приймати поточні ділові рішення щодо інвестування й фінансування лише після оцінювання ними стійкості фінансового стану підприємства і визначення якості наявних його активів.

Однак таке вартісне оцінювання з позиції загальноекономічної кон'юнктури можливе лише за умови, що всі цінності підприємства оцінені реально з точки зору суспільних, ринкових критеріїв, тобто за можливою ціною їх реалізації. Слід зазначити, що на віт-

чизняних підприємствах об'єктивне оцінювання активів підприємства у цілому формується лише в разі його продажу на аукціоні, конкурсних торгів, у рейтингових оцінках.

Теорія суб'єктивних оцінок ґрунтується на припущенні, що вартість активів залежить від індивідуальних умов, в яких вони перебувають у суб'єкта господарювання, тому баланс зазвичай відтворює суб'єктивне оцінювання активів на такому підприємстві у певний момент часу. На суб'єктивній оцінці активів і зобов'язань практично ґрунтується сучасний фінансовий менеджмент. Зрозуміло, що зацікавленими користувачами інформації про доходи і витрати, активи й зобов'язання є особи, які реалізують право оперативного управління і контролю за діяльністю підприємства. Теорія суб'єктивних оцінок акцентує увагу на доходуотворюючому характері майна підприємства, експертному визначенні стану економічних ресурсів, призначених для досягнення мети підприємництва. Різновидами такого оцінювання є експертні оцінки за експлуатаційною придатністю та одержані методом капіталізації очікуваного доходу (майбутніх економічних вигід).

Теорія книжкової оцінки визнає правильним лише такі оцінки, за якими активи обліковано у книгах (регістрах обліку), тобто оцінки надходження цінностей у господарство; для майна й інших речових цінностей це будуть здійснені витрати, для зобов'язань – їх номінальна оцінка.

Визначення певних видів вартості, що наведені у вітчизняних стандартах обліку та оцінки, принципово відрізняються від таких визначень за міжнародними стандартами обліку й оцінки: зокрема, у міжнародній практиці оцінки терміни «*ліквідаційна вартість*» (розраховується щодо оцінювання бізнесу) і «*вартість ліквідації*» (оцінювання окремих активів підприємства) є синонімами, що означають кошти, які можна отримати у процесі ліквідації об'єкта оцінювання. У вітчизняній практиці термін «ліквідаційна вартість» на відміну від визначення, наведеного у П(С)БО 7 «Основні засоби», асоціюється з умовами вимушеного продажу, який у міжнародних стандартах оцінки має самостійне значення. Вітчизняні оцінювачі розраховують ліквідаційну вартість шляхом застосування понижуючих коефіцієнтів до ринкової вартості.

Необхідно підкреслити, що у вітчизняному зако-

нодавстві існують й інші нормативні документи, які регулюють питання, пов'язані з вибором концепцій вартості, що можуть застосовуватися під час проведення оцінки. Зокрема, у Методиці оцінки державних корпоративних прав [8] наведено такі концепції вартості:

- **ринкова вартість** – найбільш вірогідна ціна, за яку об'єкт може (міг) бути проданий на відкритому конкурентному ринку;

- **дійсна вартість** – відновна вартість за вирахуванням усіх видів зносу; при цьому *відновна вартість* – це вартість відтворення об'єкта у ринкових умовах на дату оцінки, який за своїми ознаками може бути адекватною функціональною заміною об'єкта оцінки;

- **інвестиційна вартість** – вартість активів, що розглядаються як внесок у реалізацію певного інвестиційного проекту (визначається виходячи з бізнес-плану цього проекту); вартість об'єкта, яка враховує індивідуальні вимоги інвестора до інвестицій;

- **ліквідаційна вартість** – вартість, за якою об'єкт оцінки може бути проданий на відкритому конкурентному ринку за умови, що термін його реалізації був коротшим, ніж розумно довгий для цього типу об'єктів на даному ринку, а також вартість, за якою активи (сума активів), що є об'єктом оцінки, могли бути реалізовані на відкритому ринку в обумовлений термін.

З урахуванням вимог бухгалтерського обліку нематеріальні активи слід включати в баланс підприємства й відображувати їх у ньому за первісною та залишковою вартістю.

Первісна вартість нематеріальних активів підприємства формується відповідно до бухгалтерських стандартів із витрат на створення, придбання й доведення цих активів до стану, придатного до використання.

Залишкова вартість нематеріальних активів банку являє собою різницю між їх первісною вартістю та накопиченою на звітну дату амортизацією. Обчислена у такий спосіб вартість нематеріальних активів згідно з даними балансу і є їх балансовою вартістю. Види вартості нематеріальних активів згідно з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» з урахуванням процесу їх руху у виробничому процесі узагальнено на рисунку.

Характерною особливістю сучасної економіки є

те, що основним чинником виробництва стала інформація, яка, однак, не може бути поставлена в один ряд із землею і капіталом – найважливішими чинниками доіндустріальної та індустріальної епох. Інформація не може бути використана у виробництві у своїй первісній формі, адже у процесі виробництва вона набуває суб'єктивної форми, перетворюючись на знання. Носії знань стають основним виробничим класом у постіндустріальній економіці.

Необхідно підкреслити, що глибина радикальних змін, пов'язаних із заміщенням праці знаннями, полягає у тому, що в умовах, коли знання залучаються в практичну переробку ресурсів, саме вони, а не праця починають виступати як джерело вартості. Трудова теорія вартості замінюється **теорією вартості, створеної знаннями**. Як підкреслював один з провідних ідеологів такої теорії **Т. Сакайя**, «...ми вступаємо у новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, створені знаннями (knowledge value)» [9, с. 348]. Як наслідок економіка перетворюється в систему, яка функціонує на основі обміну знаннями та їх взаємної оцінки.

Застосування нових знань в економіці сприяє збільшенню ринкової вартості підприємств. Тому особливого значення набуває завдання виявлення особливостей попиту та пропозиції на знання як суспільні блага загалом. У цьому контексті ринок знань слід розуміти як сферу формування попиту та пропозиції на інтелектуальні продукти і послуги [10, с. 178].

Розкриваючи особливості формування ринку знань, зазначимо, що знання відрізняються від більшості товарів і послуг: по-перше, характером своєї загальної й граничної корисності; по-друге, особливостями процесу реалізації. Перша відмінність полягає в роздвоєнні корисності. З одного боку, знання задовольняють особисті потреби людей в отриманні практичних здібностей і навиків для забезпечення мінімального рівня доходу існування особи. З іншого – знання мають характерні риси того, що в економічній науці називають суспільним товаром.

Варто зауважити, що якісними інтегрованими властивостями будь-якого товару, що впливають з його сутності й мають переважно матеріальну основу, є корисність і цінність. Для здійснення процедури обміну товарів виникла потреба кількісного зіставлення обмінюваних об'єктів (товарів). Потреба обмінності породила ознаку вартості товару та її кіль-

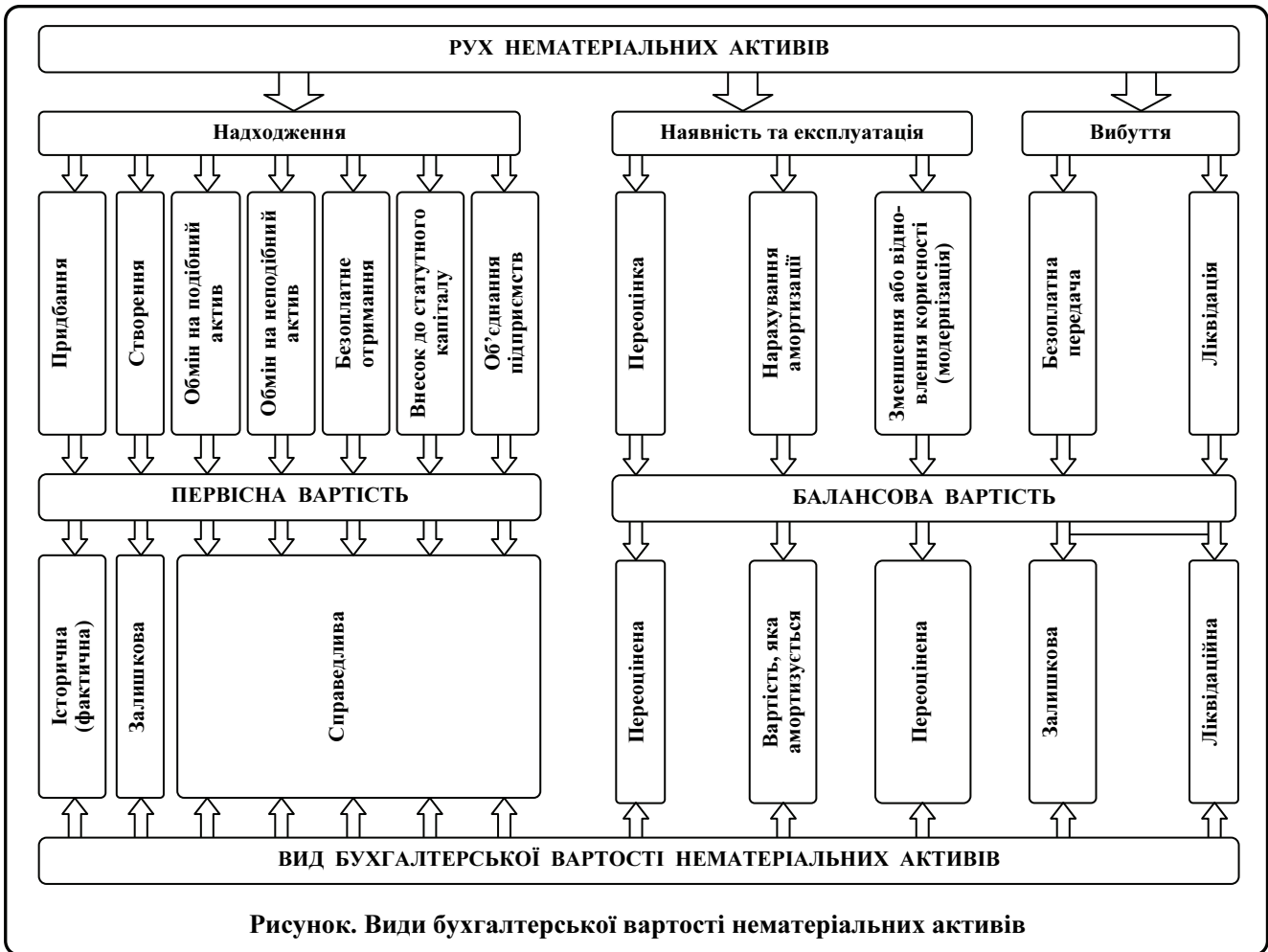


Рисунок. Види бухгалтерської вартості нематеріальних активів

кісний показник – ціну. Морфеми слів «ціна» і «цінність» дуже подібні. Саме це спонукало до заміни щодо вживання категорії «цінність» на поняття «вартість», що спостерігалось в українській, російській, німецькій та деяких інших європейській мовах. Корисність товару К. Маркс назвав *споживною вартістю* (*Gebrauchswert*), а цінність – *вартістю* (*Wert*). Виникає запитання: що забезпечує обмінність товару на ринку загалом та обмінність нематеріальних активів на ринку знань зокрема?

Вартість товару – це передусім його економічний атрибут, який забезпечує можливість обміну продукту на ринку на інший товар або на гроші. Вартість – це ринкова ознака товару. Оскільки **корисність товару** реалізується в процесі споживання або вжитку, вартість товару вводиться для забезпечення процедури обміну об'єкта реалізації.

Базовим чинником, який визначає ціну взагалі та її розмір зокрема, є корисність товару для споживання або, іншими словами, – споживча цінність. Безкорисні вироби не можуть бути цінними, а отже, вони й не можуть набувати форми товару. При цьому споживається продукт не завдяки його вартості, а завдяки корисності, яку забезпечують субстанції (продукції, виробу) корисні для суспільства властивості.

Досвід провідних компаній світу щодо створення систем ефективного управління нематеріальними активами дає змогу виділити два аспекти одержання комерційної корисності: створення так званої **інтелектуальної вартості** (*value creation*), тобто інтелектуальних продуктів; **екстракція (вилучення) цієї вартості** (*value extraction*), тобто її комерційне використання [11, с. 229].

ВИСНОВОК

Категорію вартості нематеріальних активів можна розглядати дwoяко як:

1) ознаку витрат на виробництво інтелектуального продукту, що є кількісною характеристикою його споживчої цінності, вираженої в грошах;

2) економічну категорію для оцінки корисності результатів суспільного виробництва знань.

Тобто в сучасних умовах знання стає джерелом вартості, замінюючи працю як джерело додаткової вартості.

Друга важлива відмінність знань – це дві фази їх реалізації. Перша фаза – виробництво знань; друга фаза – застосування знань. Дві фази реалізації знань взаємозалежні. Сигнали від ринку праці, попит на працю з певним рівнем освіти визначають вибір особою певного виду знань. Проте проміжок часу між моментом отримання знання і застосування його на практиці зумовлюють складність і суперечливість проходження ринкового сигналу до процесів формування попиту та пропозиції на знання. Тому питання значення процесу формування ринку знань у визначенні ринкової вартості нематеріальних активів є досить важливим.

ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА

1. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: в 3-х т. / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.; Т. 2. – 310 с.; Т. 3. – 351 с.

2. *Гриссом Т.* Определение вида стоимости: его место в проведении оценки / Т. В. Гриссом; пер. с англ. // Вопросы оценки. – 2007. – №4. – С. 19–24.

3. *Національний* стандарт оцінки 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затв. постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

4. *Міжнародні* стандарти оцінки. – 8-ме вид.; пер. з англ. С.О. Пузанка. – К.: «АртЕк», 2008. – 432 с.

5. *Wendt P.F.* Critical Analysis and recent developments in Appraisal Theory / P.F. Wendt // The Appraisal Journal. – 1969. – October. – P. 485 – 500.

6. *Ratcliff R.U.* A restatement of Appraisal Theory / R.U. Ratcliff // The Appraisal Journal. – 1964. – Jan & April. – P. 50–67; P. 258–291.

7. *Малюга Н.М.* Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи / Н.М. Малюга; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖДТІ, 1998. – 383 с.

8. *Методика* оцінки державних корпоративних прав, затв. постановою Кабінету Міністрів України від 02.08.99 р. №1406, із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1406-99-п>

9. *Сакайя Т.* Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего / Т.Сакайя // Новая индустриальная волна на Западе: антология; под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 451 с.

10. *Матвіїв М.* Формування вартості нематеріальних активів фірми на ринку знань / М.Матвіїв // Світ фінансів. – 2009. – №2 (19). – С. 178–183.

11. *Мамонтова Н.А.* Новітні підходи до визначення вартості нематеріальних активів / Н.А. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №5. – С. 227–235.

Рассматриваются теоретические подходы к оценке стоимости нематериальных активов различными методами получения расчетных значений. Определены экономические и учетные аспекты, разные факторы влияния на стоимость таких активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, стоимость и ценность нематериальных активов.

Theoretical approaches to the valuation of intangible assets to different methods of obtaining the calculated values, economic and accounting aspects, integrating a variety of factors influence the value of these assets.

Keywords: intangible assets, cost and value of intangible assets.