

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ В ПОРТФЕЛІ МІЖНАРОДНОЇ КОМПАНІЇ

Дубас Владислав Олексійович

*аспірант кафедри міжнародної торгівлі та маркетингу,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Зі збільшенням частки нематеріальних активів в портфелі міжнародних компаній [1], питання їх оцінки та класифікації стає дедалі більше актуальним для гравців глобальних ринків та допомагає в оцінці впливу даного типу активів на капіталізацію компанії. Класифікація нематеріальних активів забезпечує точне відображення їх економічної сутності у фінансовій звітності, що сприяє прозорості діяльності міжнародної компанії на глобальних ринках. Вона дозволяє ефективно управляти активами, оцінювати їхню дохідність та приймати обґрунтовані стратегічні рішення для розвитку компанії. Високий ступінь уніфікації наявних на сьогодні класифікацій стане основою для міжнародного порівняння, трансферного ціноутворення та податкового планування в умовах глобалізації бізнесу. Сучасна наука виокремлює чотири основні підходи до класифікації нематеріальних активів: правовий, бухгалтерський, економічний та управлінський [2–4]. Кожен з підходів ґрунтується на сфері наукової діяльності, до якої належить.

Найбільш поширеним є правовий підхід, який ґрунтується на наявності юридично визнаних прав на об'єкт, що дозволяє його ідентифікувати та захистити на законодавчому рівні. У цьому підході активи поділяються за критерієм правового захисту: формалізовані (захищені правом) активи, такі як патенти, авторські права, торгові марки та ліцензії, і неформалізовані активи, такі як ноу-хау, репутація, внутрішні знання, які не мають офіційного реєстраційного підтвердження, але є цінними для компанії. Такий підхід є особливо важливим у міжнародних операціях, ліцензуванні, трансфері технологій та судовому захисті прав на нематеріальні активи, оскільки визначає, чи має компанія легальні підстави для володіння, використання і передачі активу іншим учасникам глобального ринку.

Згідно дослідження Амброзіні та Боумана [2], правовий підхід представляє класифікацію нематеріальних активів за трьома основними групами: права, економічні цінності та економічні переваги. У межах кожної групи активи поділяються на ті, які можна ідентифікувати (наприклад, торгові марки, технічне ноу-хау, зареєстровані проекти) та ті, які не можна ідентифікувати (наприклад, витрати на навчання, витрати

поза договірними відносинами). Такий підхід поєднує правовий і функціональний аспекти, підкреслюючи значення формального правового захисту та можливості обліку й управління активами міжнародних компаній.

Бухгалтерський підхід до класифікації нематеріальних активів ґрунтується на вимогах облікових стандартів, зокрема Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (МСБО) 38 «Нематеріальні активи» [3], та спрямований на достовірне відображення активів у фінансовій звітності. Згідно з цим підходом, нематеріальні активи поділяються за ознаками ідентифікованості, контрольованості компанією та наявності очікуваних економічних вигід. Це дозволяє компаніям відображати у звітності лише ті нематеріальні ресурси, які мають реальну цінність для бізнесу, знижуючи ризик суб'єктивного завищення активів. Крім того, орієнтація на економічну сутність, а не лише на юридичну форму, забезпечує більш об'єктивне уявлення про фінансовий стан компанії. Завдяки уніфікації облікових принципів, підхід МСБО 38 підвищує прозорість і порівнянність фінансової звітності між країнами, що є особливо важливим для міжнародних компаній та інвесторів. Основні класифікаційні групи включають: придбані активи (наприклад, ліцензії, патенти), створені власними силами (наприклад, програмне забезпечення) та гудвіл, який виникає під час об'єднання бізнесу. Також активи можуть класифікуватися за терміном корисного використання – з визначеним або невизначеним терміном служби. Цей підхід забезпечує об'єктивність оцінки нематеріальних активів та уніфікацію їх обліку для потреб внутрішнього і зовнішнього користувача фінансової інформації.

Економічний підхід до класифікації нематеріальних активів зосереджений на оцінці їхньої здатності приносити економічні вигоди компанії в майбутньому, зокрема через збільшення доходів, зменшення витрат або підвищення ефективності. Важливим аспектом цього підходу є визначення строку корисного використання нематеріальних активів, який може бути обмеженим (наприклад, для патентів, ліцензій або авторських прав) чи необмеженим (як у випадку з торговими марками, корпоративною репутацією чи брендом). Оцінка таких активів передбачає врахування як їхньої ринкової вартості, так і потенційних майбутніх грошових потоків, які вони можуть генерувати, а також витрат на їх створення чи набуття.

У рамках економічного підходу також важливе значення має амортизація нематеріальних активів. На відміну від амортизації матеріальних активів, яка пов'язана із втратою ефективності в процесі використання фізичного активу, у випадку нематеріальних активів, вона проводиться на основі періоду, протягом якого актив приносить економічні вигоди компанії, що дозволяє відображати їхню поступову втрату вартості з часом. Однак для активів з необмеженим терміном

служби (наприклад, бренди або корпоративна репутація) амортизація може не проводитись, і в такому випадку їхня вартість залишається незмінною.

Економічний підхід дозволяє більш точно оцінювати не тільки поточну вартість нематеріальних активів, а й їхній потенціал для розвитку бізнесу на довгострокову перспективу, зокрема в контексті фінансової стабільності та стратегії розвитку компанії. Врахування економічної вигоди від нематеріальних активів допомагає визначити їхню роль у загальній стратегії компанії, що в свою чергу сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень. Основними критеріями класифікації згідно економічного підходу є: факт використання активу у господарській діяльності; строк корисного використання активу; амортизованість активу; оцінка вартості активу; джерела надходження та вибуття активу.

Управлінський підхід до класифікації нематеріальних активів орієнтований на їх використання для досягнення стратегічних цілей компанії. Він фокусується на тому, як нематеріальні активи можуть впливати на процеси управління, організаційну ефективність і конкурентоспроможність компанії. Згідно з цим підходом, нематеріальні активи класифікуються залежно від їхньої ролі в управлінській діяльності: для підтримки інноваційної активності (наприклад, патенти, технології), для брендуння та маркетингу (бренди, торгові марки, репутація), а також для організаційного розвитку (ноу-хау, корпоративна культура) [4]. Важливими критеріями є їх здатність покращувати внутрішнє управління, підтримувати стійкий розвиток та створювати додану вартість для компанії в довгостроковій перспективі. Управлінський підхід також враховує, як ефективно використовувати ці активи для досягнення конкурентних переваг на глобальних ринках.

Отже, підходи до класифікації нематеріальних активів мають важливе значення для міжнародних економічних відносин, оскільки забезпечують основи для прозорості фінансової звітності, ефективного управління активами та оцінки їхньої вартості на глобальному рівні. Кожен з чотирьох основних підходів – правовий, бухгалтерський, економічний і управлінський – має свою специфіку, що дозволяє з різних точок зору підходити до класифікації нематеріальних активів. В умовах глобалізаційних процесів, важливу роль відіграє уніфікація критеріїв, які дозволяють забезпечити порівнянність фінансової звітності між країнами, що є необхідним для трансферного ціноутворення, податкового планування та зниження юридичних ризиків у міжнародних операціях. Бухгалтерський підхід, зокрема, сприяє встановленню чітких стандартів для визнання та оцінки нематеріальних активів, що підвищує рівень довіри інвесторів і дозволяє здійснювати ефективний контроль за активами на міжнародних ринках. Економічний підхід забезпечує

комплексний аналіз потенційних вигод, які нематеріальні активи можуть принести в майбутньому, і є важливим інструментом для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень. Водночас управлінський підхід зосереджується на використанні нематеріальних активів для досягнення конкурентних переваг на міжнародних ринках, зокрема через підтримку інновацій і розвитку бренду. Усі ці підходи взаємопов'язані і взаємодіють у середовищі міжнародних відносин, забезпечуючи компаніям можливість ефективно здійснювати управління своїми нематеріальними активами та зміцнювати свої позиції на глобальних ринках.

Список використаних джерел:

1. Aon.com, 2019. “2019 Intangible Assets Financial Statement Impact Comparison Report”. [online]. p. 1–3. URL: <https://www.aon.com/getmedia/60fbb49a-c7a5-4027-ba98-0553b29dc89f/Ponemon-Report-V19.aspx>
2. Ambrosini V., Bowman C. 2009. What are dynamic capabilities and are they a useful construct in strategic management? *International Journal of Management Reviews*. Vol. 11 (1). P. 29–49.
3. IFRS Foundation. 2021. IAS 38 “Intangible Assets”. URL: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/pdf-standards/english/2021/issued/part-a/ias-38-intangible-assets.pdf>
4. Reilly R. Shweih R. Valuing Intangible Assets. N.Y. : McGraw-Hill, 1999. 518 p.