

реалізована у п. 103.3. ст. 103 Податкового кодексу України [4], за якою реальними особами, які отримують вигоду від діяльності юридичної особи, є її учасники (в т.ч. акціонери).

З огляду на це більш адекватною з точки зору економічного підґрунтя видається теорія права власності на статутний капітал. На цю користь свідчить також необхідність визнання «штучного» розщеплення права власності на юридичну особу як таку та корпоративні права, які фактично його посвідчують.

Відтак, сама по собі наявність двох і більше учасників (в т.ч. акціонерів) юридичної особи повинна свідчити як про спільність їхньої мети щодо відповідного товариства, так і про існування спільної (в даному випадку, часткової) власності на саму юридичну особу. Ця думка підкріплюється законодавчо закріпленою конструкцією такого права статутом приватного акціонерного товариства щодо акцій, які відчужуються третім особам [5]. Безумно, це походить із концепції права спільної власності.

Наведені свідчать про наявність права спільної часткової власності у двох і більше учасників (акціонерів) корпоративних юридичних осіб.

З огляду на це, акціонерні договори набувають природи договорів про спільну діяльність та повинні регулюватися загальними нормами про такі угоди.

Патомість, навіть ч.1 ст. 29 Закону України «Про акціонерні товариства»[5] істотно звуж можливість акціонерів щодо укладення акціонерних договорів, обмежившись лише однією нормою про можливість зазначення у статуті права на укладення договору, котрим на акціонерів можуть покладатися додаткові обов'язки та відповідальність за їх недотримання.

Таким чином, дана норма істотно обмежує предмет акціонерних договорів виключно взаємними обов'язками та відповідальністю, залишаючи поза увагою важливі регулятивні моменти, які часто визначаються у договорах такого роду, як: управління компанією, фінансування бізнесу, розподіл прибутків, перехід прав на акції, запобігання та вирішення конфліктних ситуацій тощо.

Список використаних джерел:

1. Брагинский М. И., Брагинский В. В. Договорное право. Общие положения. М., 1997. С. 383 - 402.
2. Демченко С. Про акціонерні угоди, корпоративне управління та застосування іноземного права / С. Демченко, Г. Остапович // Юридичний вісник України. – 2009. - № 14. - С.8-9.
3. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. - 2003. - №40-44. - Ст. 356.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI // Офіційний вісник України.-2010.-№92.-Ст.3248.
5. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. №514-III // Відомості Верховної Ради України.-2008.-№50-51.-Ст.384.

ВИДЫ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СОСТАВЕ ИМУЩЕСТВА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Гусь А. В.
аспирант

*Института экономика-правовых исследований
Национальной академии наук Украины
г. Донецк, Украина*

Ведя речь о нематериальных активах, следует заметить, что они достаточно неоднородны по своей составу, характеру использования и эксплуатации в процессе производства, по степени влияния на финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности. Для успешного введения нематериальных активов в экономический оборот предпринятия любой участник этого действия обязан разбираться в классификации и существенных характеристиках каждого объекта нематериальных активов, их особых свойствах, а так же в сопутствующих им патентно-правовых документах.

С точки зрения маркетинга нематериальные активы можно классифицировать на четыре категории, основанные на концептуальном представлении о серии событий, которые предусматривают создание конкурентных преимуществ: творческие пешности (реклама, развитие продукта и другие инструменты маркетинга), рыночные активы (торговые марки, бренды, входные барьеры, информационные системы), проявления ценности (имидж, репутация и премиальная цена), сочетание рыночных активов (конкурентное преимущество) [1].

Классификация нематериальных активов по способу получения связана с особенностями их признания и оценки в учете и отчетности:

- Созданные собственными силами;
- Полученные другим путем;
- приобретенные за денежные средства;
- приобретенных в обмен на другие активы;
- приобретенных в обмен на долевые инструменты (как вклад в уставный капитал);
- полученные в результате объединения предприятий;
- полученные безвозмездно;
- приобретенные за счет средств целевого финансирования [2].

В настоящее время значительная часть нематериальных активов с правовой точки зрения является объектами, подпадающими под действие отраслевого законодательства, например патентного права. Такие объекты могут быть четко выделены из общей массы, пройти оценку, и приняты на баланс предприятия под собственным названием, т.е. идентифицированы.

К группе идентифицированных нематериальных активов относится немонетарные активы предприятия, не имеющие материальной формы, использование которых в будущем принесет экономические выгоды. Важным моментом в данном случае выступает наличие документально подтверждающего право на использование такого нематериального актива.

В состав группы неидентифицированных нематериальных активов входят те активы, которые отвечают критериям отнесения к нематериальным активам, однако, в силу определенных обстоятельств, у субъекта хозяйствования отсутствует документально подтвержденное право на их использование либо данное право не учитывает национальными стандартами бухгалтерской отчетности в качестве нематериальных активов. Например, клиентская база; доля рынка; отношения с клиентами и лояльность клиентов; дополнительные навыки персонала, полученные в результате обучения и т.д.

Ряд авторов предлагает деление нематериальных активов по праву собственности, которое позволяет установить все имеющиеся на предприятии активы в разрезе как собственных, так и привлеченных объектов; по праву распоряжения - принимать управленческие решения по их предоставлению в пользование другим лицам на условиях возможного лицензирования или сублицензирования; по праву пользования - определить возможность погребления субъектом хозяйствования полезных благ от использования такого актива [3, с. 24].

Кроме того, нематериальные активы могут быть классифицированы как деловая репутация или определенные отдельно и сгруппированы в различные категории. Хендриксон, Ван Бреда и Мильнер считают, что нематериальные активы могут быть разделены на традиционные нематериальные активы (деловая репутация, бренды, патенты) и отсроченные расходы (реклама, исследования и развитие, затраты на обучение) [4].

Есть много различных типов и классов нематериальных активов, но чаще в мировой практике их классифицируют по шести основным категориям [5]:

Нематериальные активы связаны с рынком - активы, которые в основном используются в маркетинге, при продвижении товаров и услуг (торговые марки, фирменные наименования, газетные заголовки, доменные имена).

Нематериальные активы, связанные с заказчиком - образуются в результате взаимодействия с партнерами (список заказчиков (клиентов), невыполненные заказы).

Нематериальные активы, связанные с искусством (авторские право и смежные права).

Нематериальные активы, связанные с договором (контрактом) - представляют стоимость прав, вытекающих из договора (франшиза, лицензия, разрешение на строительство, право на радиовещание).

Нематериальные активы, связанные с техническими и прикладными науками, инновацией и техническим прогрессом (запатентованные технологии и секреты производства («ноу-хау»)).

Гудвилл. Гудвилл в соответствии с П(С)БУ 19 - это превышение стоимости приобретения над долей покупателя в справедливой стоимости приобретенных идентифицированных активов и обязательств на дату приобретения. Эта разница и есть гудвиллом, она может быть либо положительной, либо отрицательной.

Положительный гудвилл - это надбавка к цене, которую платит покупатель в ожидании будущих экономических выгод. В противоположность отрицательный гудвилл - это своего рода скидка с цены, которая свидетельствует об отсутствии этих факторов.

Таким образом, классификация нематериальных активов может рассматриваться с точки зрения маркетинга, с позиции финансовой перспективы или правовой - основанной на сба-

лансированной системе показателей, раскрывающих информацию о нематериальных активах в ежегодных бухгалтерских отчетах.

Список использованных источников:

1. Л. А. Плотникова. Нематериальные активы: обзор международного опыта и перспективы развития // Международный бухгалтерский учет. – 2006. – № 4. – С. 30 – 39.
2. С. Зубилевич. Учет нематериальных активов // Бухгалтерский учет и аудит. – 2001. – № 10. – С. 3 – 13.
3. Д. Пожарская. Проблемы признания и классификации нематериальных активов // Бухгалтерский учет и аудит. – 2012. – № 2. – С. 24–28.
4. Б. Мильнер. Нематериальные активы компании // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 3. – С. 109 – 119.
5. Каплан Р. Организация ориентирования / пер с англ. / Р. Каплан, Д. Нортон. – Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 416 с.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВЫХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Кременовская Н. В.

старший научный сотрудник

*Института экономико-правовых исследований НАН Украины
г. Донецк, Украина*

В развитие ранее сформулированных в предыдущих публикациях [1] предложений относительно совершенствования правовых механизмов защиты коммунальной собственности, в рамках данного исследования следует обратить внимание на наличие серьезных противоречий в рамках конституционной нормы (в частности, ч. 1 ст. 142 Основного Закона Украины), предусматривающей разграничение полномочий собственника и субъекта управления. Так, материальной и финансовой основой местного самоуправления являются движимое и недвижимое имущество, доходы местных бюджетов, другие средства, земля, природные ресурсы, находящиеся в собственности территориальных громад сел, поселков, городов, районов в городах, а также объекты их общей собственности, находящиеся в управлении районных и областных советов.

Отдельной составляющей материально-финансовой основы местного самоуправления являются коммунальные предприятия, обслуживающие территориальные общины сел, поселков, городов, районов в городах – то есть достаточно большое количество населения, представители которого при этом не имеют конституционно определенных возможностей влиять на обеспечение рационального и эффективного управления такими объектами. В соответствии со ст. 78 Хозяйственного кодекса (далее – ХК) Украины, коммунальное унитарное предприятие создается компетентным органом местного самоуправления в распорядительном порядке на базе отделенной части коммунальной собственности и входит в сферу его управления [2, с. 149]. Примером такого предприятия может служить КП «Компания «Вода Донбасса», созданное в 2007 г. на базе государственного производственного предприятия по внешнему централизованному водоснабжению «Укрпромводчермет». Его основной задачей является транспортировка, очистка воды, бесперебойное водоснабжение питьевой и технической водой населенных пунктов и предприятий Донецкой области.

Частью 2 ст. 78 ХК Украины определено, что орган, в сферу управления которого входит коммунальное унитарное предприятие, является представителем собственника – соответствующей территориальной громады и выполняет его функции в пределах, установленных ХК и другими законодательными актами. Хозяйственная деятельность таких предприятий определяется согласно требованиям, установленным ГК Украины относительно деятельности государственных коммерческих или казенных предприятий, а также иным требованиям, установленным законом [2, с. 149 – 150]. Основной характерной особенностью всех коммунальных предприятий является то, что их учредителем, собственником и потребителем производимого ими продукта либо предоставляемых услуг является один и тот же субъект – территориальная громада. Как показывает практика работы КП «Компания «Вода Донбасса», наибольшим препятствием для развития жилищно-коммунальной отрасли является несвоевременная оплата потребителями оказанных услуг. Несмотря на то, что в 2012 г. произошло значительное – на 30 млн. грн. – снижение общей суммы задолженности потребителей за оказанные услуги, сумма долга остается на уровне более 300 млн. грн., из которых задол-