

Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет

## **Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону**

## **Международная стратегия экономического развития региона**

## **International Strategy of Region Economic Development**

Матеріали

V Міжнародної науково-практичної конференції  
(м. Суми, Україна, 27 листопада 2014 року)



Суми  
Сумський державний університет  
2014

32–39. – Донецьк : ДонНТУ, 2008.

5. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г. Управління інтелектуальною власністю / За ред. П.М. Цибульова. – К., 2005. – 448 с.

## ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІН НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ЗАСАДАХ МІНІМАКСУ

**Косенко О. П.**, к.е.н, доц.

*Національний технічний університет «ХПИ», Україна*

Структура власності провідних компаній світу в останні десятиріччя суттєво змінилися. Якщо в 70-х роках минулого сторіччя співвідношення матеріальних та нематеріальних активів відомих в світі підприємств було паритетним (тобто 1 до 1), то вже на початку XXI сторіччя це співвідношення стало 6 до 1 на користь нематеріальних активів. А по деяким відомих корпораціям це співвідношення є навіть суттєво більшим. Наприклад, по оцінкам американських економістів Gordon V.Smith та Russel L.Parr, доля нематеріальних активів у вартості корпорації Johnson & Johnson складає 87,9%; Proctor & Gamble– 88,5%; Merck – 93,5%; Microsoft – 97,8%; Yahoo! – 98,9% [3]. Такий стан активів зобов'язує фірми з більшою активністю використовувати наявні нематеріальні активи з метою визначення та обґрунтування шляхів підвищення ефективності процесів їх комерціалізації на власному підприємстві чи за його межами.

Існуючі методичні підходи до встановлення цін на об'єкти інтелектуальної власності (порівняльний, витратний, прибутковий) дозволяють однозначно встановити трансфертну вартість об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), не передбачаючи при цьому діапазону, в якому можуть проходити перемовини між власником (продавцем) інтелектуального продукту та його потенційним споживачем (покупцем). Наявність такого діапазону в певній мірі прийнятних цін на інтелектуальний продукт зможе озброїти переговорників конче важливою інформацією, яка дозволяє як представнику продавця так і представнику покупця ОІВ завжди знаходитися в прибутковій для свого підприємства зоні і не прийняти рішення, яке потягне за собою збитковість проведення трансфертної операції. На наш погляд, схематичне зображення такої пропозиції може мати наступний вигляд (рис.1). Фактична вартість трансфертної  $C_{факт}^{ОІВ}$  угоди знаходиться в діапазоні між  $C_{мін}^{ОІВ}$  та  $C_{макс}^{ОІВ}$ . До якого

значення – максимального чи мінімального – буде ближче фактичне значення ціни трансфертної угоди  $C_{факт}^{OIB}$  залежить від багатьох факторів, серед яких почесне місце займає фактор маркетингової підтримки та фактор професійної підготовки учасників переговорного процесу.

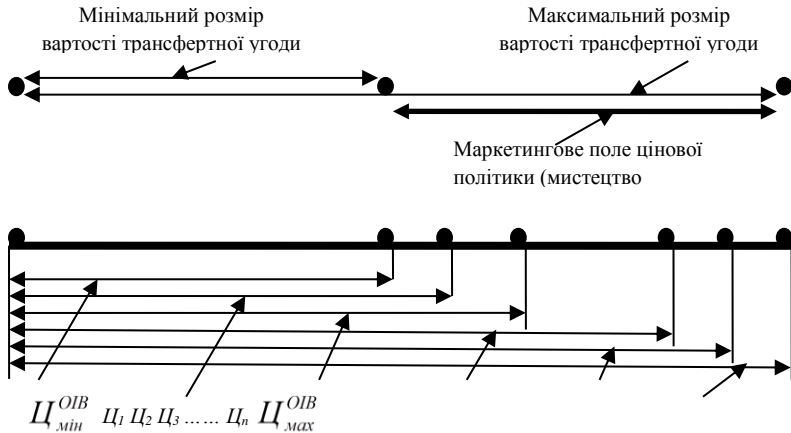


Рис. 1. Діапазон маркетингового поля цінової політики при визначення вартості трансфертної угоди на OIB

Встановлення науково обґрунтованих значень максимальної та мінімальної  $C_{мін}^{OIB}$  ціни трансфертної угоди, на наш погляд, слід розпочинати з визначення обмежувальних факторів, які можуть носити як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Зазвичай, в існуючих наукових дослідженнях [1, 3], в тому числі і за участю автора [2], пропонувалося враховувати тільки фактори об'єктивного характеру, залишаючи поза увагою дослідницького процесу суб'єктивні фактори. Останні, на нашу думку, в багатьох випадках можуть мати навіть більший вплив на кінцеву вартість трансфертної угоди, чим фактори об'єктивного характеру. Дійсно, при остаточному прийнятті рішення щодо здійснення трансфертної угоди по тому чи іншому інтелектуальному продукту, покупець (потенційний споживач) первинно ознайомлюється з даними об'єктивних аналітичних розрахунків, в яких враховано об'єктивні чинники. Разом з тим, як свідчить практика укладення трансфертних угод, кінцеве рішення приймається далеко не завжди по тому продукту, який має найкращі результати, які отримані з урахуванням об'єктивних чинників. Це

свідчить про те, що слід звертати увагу і на суб'єктивні фактори, які в певній мірі враховують як покупці, так і продавці інтелектуальних технологій.

Нами сформовано низку об'єктивних та суб'єктивних факторів, рекомендується враховувати при встановленні значення  $\Pi_{\min}^{OIB}$  та  $\Pi_{\max}^{OIB}$  конкретної трансфертної угоди на інтелектуальну технологію [2]. Виходячи з цих пропозицій, можна обґрунтувати основну ідею методу мінімаксу, який пропонується використовувати для знаходження ціни інтелектуальної технології. Вказаний метод передбачає послідовну зміну значень  $\Pi_{\min}^{OIB}$  та  $\Pi_{\max}^{OIB}$  з метою зменшення інтервального діапазону цін, який знаходиться між ними, поетапно наближаючи його до найбільш точного (фактичного) значення.

Ринковий механізм формування ціни трансфертної угоди передбачає встановлення ринково обґрунтованої вартості інтелектуальної технології. Поняття «ринкова вартість» може бути в повній мірі використане і до об'єктів інтелектуальної власності, не дивлячись на їх технологічні особливості та в більшості випадків монопольний характер представлення на технологічному ринку. Ринкова вартість об'єктів інтелектуальної власності – це найбільш імовірна ціна, по якій об'єкт оцінки може бути відчужений на відкритому ринку в умовах конкуренції [1]. Наприклад, оцінка патентів і ліцензій для продажу – це визначення їхньої ринкової вартості. Це означає, що значення  $\Pi_{\text{ринк}}^{OIB}$  буде знаходитися в діапазоні між  $\Pi_{\min}^{OIB}$  та  $\Pi_{\max}^{OIB}$ . Вказаний діапазон і складає маркетингове поле цінової політики (мистецтво перемовин) на технологічні продукти, тобто визначає реальні можливості переговорного ресурсу, що і відтворено нами на рис.1. Такий підхід відтворює принципові ринкові позиції сторін трансфертної угоди: потенційний споживач намагається мінімізувати витрати на оновлення свого виробництва, на його технологічне переозброєння, а власник технологічного продукту намагається максимізувати потенційні можливості отримання прибутку при передачі цього продукту потенційному споживачеві.

Метод оцінки вартості OIB на засадах мінімаксу є найбільш важливим та перспективним при розробці нових та удосконаленню існуючих методичних підходів до вартісної оцінки OIB, так як не обмежується однозначним (крапковим) визначенням вартості технологічного продукту. Більш важливим, більш точним та більш обґрунтованим представляється визначення хоча б дворівневої оцінки вартості (мінімальне та максимальне значення), що дозволяло б

визначати рівень комерційного потенціалу ОІВ. Такий підхід надає можливість власнику і споживачу ОІВ розробляти і впроваджувати заходи по покращенню стану справ з даним інтелектуальним продуктом, наближаючи його вартісну оцінку до найбільш бажаного значення.

1. Косенко А.В., Долина І.В. Економіко-математична модель визначення ціни об'єктів інтелектуальної власності методом інтервальних значень // Економіка розвитку. – № 1(45). – 2008. – С.110-115.

2. Косенко О.П. Використання маркетингових підходів при ціноутворенні інноваційного продукту / О.П.Косенко. [Монографія] // Менеджмент, маркетинг та інтелектуальний капітал в глобальному економічному середовищі / під наук. ред. П.Г.Перерви, О.І.Савченко, В.Л.Товажнянського. – Х.: «Цифрова друкарня №1», 2012. – С. 489-506.

3. Pererva, P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, G.Kocziszky. – Kharkiv-Miskolc : NTU “KhPI”, 2012. – 668p.

4. Gordon V. Smith Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets / V.Gordon Smith, L. Parr Russell, // Third edition.– New York : John Wiley & Sons, 2000.– 515 p.

## **РЕГІОНАЛЬНА ТИПОЛОГІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ**

**Кравченко В. А.**, завідувач НДС «Центр економічних досліджень»  
*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна*

Гостра соціально-політична криза, яка розпочалася в Україні в листопаді 2013 року і триває до цього часу, призвела до виникнення принципово нового для сучасної України регіонального соціально-економічного поділу, в межах якого існують суттєві відмінності в стані ризикованості підприємницької діяльності. Ці відмінності потрібно приймати до уваги при вивченні всіх економічних явищ та процесів, в тому числі і підприємницьких ризиків, та при розробці економічної політики.

Центр економічних досліджень Київського національного університету імені Тараса Шевченка, починаючи з 2006 р., досліджує питання, пов'язані із управлінням ризиками на підприємствах м. Києва та України. До 2014 р. результати досліджень можна було, з певними корективами, екстраполювати на інші регіони України [1]. В даний час ситуація кардинально змінилася. На нашу думку, в межах території України, якою вона була станом на початок 2014 р., зараз можна виділити 4 квадранти (регіони), які відрізняються між собою за критеріями правового та територіального контролю з боку центральної влади (рис. 1).