

ринкову частку, отримувати оптимальний прибуток та оптимально використовувати наявні ресурси[4].

Ураховуючи вищевикладене, слід зазначити, що маркетингова стратегія підприємства відіграє важливу роль, визначаючи пріоритетні напрями діяльності фірми на конкурентному ринку. Формування стратегії має відбуватися з урахуванням послідовно здійснюваних сегментування й позиціонування, а також особливостей економічної ситуації на ринку та характер конкуренції.

*Список використаних джерел: 1. Ацаулов В.В. Урахування ситуації на ринку при формуванні маркетингової стратегії підприємства [Текст]:/ В.В.Ацаулов // Держава та регіони(серія: Економіка та підприємництво). - 2014. - № 1(76). - ст. 58.; 2. Райко Д.В. Визначення розвитку підприємства/[Текст]:/ Д.В.Райко // Економіка і право - 2011. - № 2. - ст. 110-114; 3. Забарна Е.М. Маркетинг[Текст]: Навч.посібник/ Е.М.Забарна, Т.О.Окландер – Одеса.: ОНПУ, 2012. – 149 с.; 4. О.В. Куденко Розвиток факторів сегментування ринку в сучасних умовах[Текст]:/ О.В. Куденко // Збірник наукових праць молодих учених та аспірантів «Економіка та підприємництво» - 2014. - № 29. -*

**ЯКОВЛЄВ А.І.**, доктор екон.наук, професор НТУ «ХПІ», Харків  
**КОСЕНКО А.П.**, канд.екон.наук, доцент НТУ «ХПІ», Харків  
**ТКАЧОВ М.М.**, аспірант НТУ «ХПІ», Харків

## **ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЦІН НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

Ринковий механізм встановлення ціни будь-якого товару, в тому числі і результатів творчої праці об'єктів інтелектуальної власності, формується на основі дотримання балансу інтересів його споживача і виробника (розробника, власника) з метою встановлення ринково обґрунтованої вартості інтелектуальної технології. Поняття «ринкова вартість», на наш погляд, притаманне не тільки матеріальній продукції, воно 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 результат інтелектуальної діяльності може бути відчужений на відкритому конкурентному технологічному ринку.

Існуючі в нашій країні методичні підходи до встановлення цін на об'єкти інтелектуальної власності (порівняльний, витратний, прибутковий) дозволяють однозначно встановити трансфертну вартість об'єктів інтелектуальної власності, не передбачаючи при цьому діапазону, в якому можуть проходити перемовини між власником (продавцем) інтелектуального продукту та його потенційним споживачем (покупцем).

Методичні положення по здійсненню угод на ринку інтелектуальної власності мають свої відмінності, володіють певними специфічними рисами. Патентовласник (розробник), який на трансфертному ринку знаходиться в ролі продавця об'єктів інтелектуальної власності, прагне до компенсації проведених витрат і отриманню певного рівня прибутку. Покупець (споживач) об'єктів інтелектуальної власності обґрунтовує свою ринкову поведінку на основі величину доходу від впровадження об'єктів інтелектуальної власності у своє виробництво. Частіше всього стартовою точкою в перемовинах з боку патентовласника є розрахована ним максимально можлива вартість об'єктів інтелектуальної власності, яка є в принципі за певних обставин прийнятною для конкурента це повна оцінка прав проникнення

потенційним споживачем (ліцензіатом) в охоронювану патентом на даний об'єкт інтелектуальної власності ринкову нішу. У ліцензіата можуть бути свої представлення про максимально можливу ціну технології, які обґрунтовуються максимально можливим доходом від її використання на своєму виробництві. На перемовинах ліцензіат (потенційний споживач), у свою чергу, пропонує обчислену ним мінімально можливу оцінку, яка може задовольнити патентовласника. Останній також веде розрахунок мінімальної ціни своєї технології, яка змогла б покрити його витрати на її створення (розробку).

Останні міркування дають підстави зробити висновок про те, що в ході перемовин як вихідні положення можуть мати місце дві мінімальні (з точки зору ліцензіара та ліцензіата) та дві максимальні ціни на предмет трансфертної угоди. На наш погляд, їх значення можуть бути досить близькими, так як будуються на фактичних минулих витратах на розробку та фактичних майбутніх доходах від споживання технології. Тому ми пропонуємо проводити розрахунок двох оцінок об'єктів інтелектуальної власності:

- мінімальна ціна  $C_{\min}^{OIB}$  - розраховується розробником (ліцензіаром) технологічного продукту як оцінка платежу за розділ з потенційним ліцензіатом винятковості, забезпечувана ліцензією. Ця ціна є базовим відправним пунктом, на якому будується цінова маркетингова стратегія перемовин;

- максимальна ціна  $C_{\max}^{OIB}$  – розраховується потенційним споживачем (ліцензіатом) технологічного продукту, є для нього максимально прийнятною як плата за доступ запатентованого об'єкта інтелектуальної власності.

У міру того як прояснюються фактичні передумови розрахунків кожної зі сторін, позиції повинні зближуватися. Баланс інтересів зацікавлених сторін при здійсненні товарно-грошових відносин виражається в договірних (контрактних) цінах і досягається на основі контрагування. На основі договірних цін здійснюються платежі за надану ліцензію.

Ці посилки дозволяють стверджувати, що трансфертна ціна відчуження ОІВ знаходиться в межах певного цінового інтервалу. Наявність такого діапазону в певній мірі прийнятних цін на інтелектуальний продукт зможе озброїти переговорників конче важливою інформацією, яка дозволяє представнику як продавця так і представнику покупця об'єктів інтелектуальної власності завжди знаходитися в прибутковій для свого підприємства зоні і не прийняти рішення, яке потягне за собою збитковість проведення трансфертної операції. При цьому інтереси зацікавлених сторін відображаються в цінах верхнього  $C_{\max}^{OIB}$  і нижнього  $C_{\min}^{OIB}$  межового діапазону. Наприклад, оцінка патентів і ліцензій для продажу – це визначення їхньої ринкової вартості. Це означає, що значення  $C_{\text{ринк}}^{OIB}$  буде знаходитися в діапазоні між  $C_{\min}^{OIB}$  та  $C_{\max}^{OIB}$ .

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. Підвищення наукової обґрунтованості цін на інтелектуальні технології також дозволяє привести в певній мірі хаотичний ринок об'єктів інтелектуальної власності в нашій країні до цивілізованих рамок, характерних для провідних країни Європи.