



# **ВЕСТНИК**

*НАЦИОНАЛЬНОГО ТЕХНИЧЕСКОГО  
УНИВЕРСИТЕТА*

**«XIII»**

**02(1) ` 2006**

Харьков

**ВЕСТНИК  
НАЦИОНАЛЬНОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА “ХПИ”**

---

**Сборник научных трудов  
Тематический выпуск  
“Технический прогресс и  
эффективность производства”**

**02(1) ` 2006**

**Издание основано Национальным техническим университетом  
«Харьковский политехнический институт» в 2001 году**

**Государственное издание  
Свидетельство Госкомитета по  
информационной политике Украины  
КВ № 5256 от 2 июля 2001 года**

**КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ:  
Председатель  
Л.Л.Товажнянский, д-р техн.наук, проф.**

**Секретарь координационного совета  
О.Б.Анипко, д-р техн.наук, проф.**

А.П.Марченко, д-р техн.наук, проф.  
Е.И.Сокол, д-р техн.наук, проф.  
М.Д.Годлевский, д-р техн.наук, проф.  
В.Г.Данько, д-р техн.наук, проф.  
В.Д.Дмитриенко, д-р техн.наук, проф.  
В.Б.Клепиков, д-р техн.наук, проф.  
В.А.Лозовой, д-р фил.наук, проф.  
О.К.Морачковский, д-р техн.наук, проф.  
М.И.Рыщенко, д-р техн.наук, проф.  
В.Б.Самородов, д-р техн.наук, проф.  
В.П.Себко, д-р техн.наук, проф.  
В.И.Таран, д-р техн.наук, проф.  
Ю.В.Тимофеев, д-р техн.наук, проф.  
А.Ф.Шеховцов, д-р техн.наук, проф.  
П.Г.Перерва, д-р экон.наук, проф.  
Н.И.Погорелов, канд.экон.наук, проф.

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:**

**Ответственные редакторы:**  
П.Г.Перерва, д-р экон.наук, проф.  
Н.И.Погорелов, канд.экон.наук, проф.

**Ответственный секретарь:**  
О.И.Савченко, канд.экон.наук

Мищенко В.Я.; д-р экон. наук, проф.  
Яковлев А.И.; д-р экон. наук, проф.  
Тимофеев В.М.; д-р экон. наук, проф.  
Гуревичев М.М.; д-р экон. наук, проф.  
Заруба В.Я.; д-р экон. наук, проф.  
Ивин Л.Н. д-р техн. наук, проф.  
Орлов П.А. д-р экон. наук, проф.  
Герасимчук В.Г., д-р экон. наук, проф.  
Кузьмин О.Е. д-р экон. наук, проф.  
Гончаров В.И. д-р экон. наук, проф.

---

Адрес редколлегии: 61002, Харьков,  
ул. Фрунзе, 21. НТУ “ХПИ”.  
Кафедра организации производства и  
управления персоналом, тел.(0572) 473-107

**Харьков – НТУ «ХПИ»**

**Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”**. Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків: НТУ”ХПІ”.

У збірнику наукових праць НТУ ”ХПІ” розглядаються актуальні питання побудови ринкової економіки в Україні: перспективи й актуальні проблеми правової охорони та ринкового використання інтелектуальній власності, комерціалізація технології, правова охорона комп’ютерних програм, перспективи розвитку та вдосконалення законодавства, кадрове забезпечення сфери інтелектуальній власності, інвестиційний клімат та перспективи використання результатів інтелектуальної праці у господарчій обороті та інш.

Для викладачів, наукових та практичних працівників, спеціалістів та аспірантів.

В сборнике научных трудов НТУ ”ХПИ” рассматриваются актуальные вопросы построения рыночной экономики в Украине: перспективы и актуальные проблемы правовой охраны и рыночного использования интеллектуальной собственности, коммерциализация технологии, правовая охрана компьютерных программ, перспективы развития и усовершенствования законодательства, кадровое обеспечение сферы интеллектуальной собственности, инвестиционный климат и перспективы использования результатов интеллектуального труда в хозяйственном обороте и др.

Для преподавателей, научных и практических работников, специалистов и аспирантов.

## МАРКЕТИНГОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЦІНИ І ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

*Проведено аналіз існуючих методів вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності та проведена їх класифікація. Розроблено пропозиції по пріоритетному використанню конкретного методу в залежності від наявних обставин. Надано конкретні рекомендації по удосконаленню вартісного, прибуткового та ринкового підходів до визначення вартості.*

*The analysis of existing methods of a cost estimation of objects of the intellectual property and their classification is lead. Offers on priority use of a concrete method are developed depending on existing circumstances. The specific proposal on perfection of cost, profitable and market approaches to definition of cost are developed.*

Фахівці у галузі передачі технологій США вважають: „Технологія коштує стільки, за скільки її вдалося продати, не більше й не менше” [5], підкреслюючи цими словами, що немає стандартної, універсальної методики розрахунку ціни результату науково-технічної діяльності. ЮНІДО у своїй доповіді підкреслювала, що „не існує стандартної методики визначення ціни технології, але є значна кількість рецептів, які фахівці у галузі передачі технологій можуть вам запропонувати” [5]. Отже власник інтелектуального досягнення як монополіст на ринку може запропонувати свій товар за будь-яку ціну, яку він вважає прийнятною. Але в реальній ситуації на фактичну ціну інтелектуального досягнення будуть впливати різні фактори, які визначатимуть його ринкову, а не монопольну ціну, а саме: стадія розробки технології, її технічна та комерційна цінність, рівень правової охорони, обсяг прав, що передаються, умови платежів тощо. Тому питання вдосконалення методів встановлення ціни і вартості наукового продукту [1-4, 6] є важливими і актуальними.

Вибір підходів до оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) є особливо важливим і потребує наукового обґрунтування. Він повинен бути зваженим щодо конкретної мети здійснення такої оцінки, особливих відмінностей оцінювання об'єкта, урахування переваг і недоліків тих чи інших підходів та притаманних їм методів оцінки. Виходячи з огляду існуючих методів оцінки ОІС, найбільш прийнятним видом вартості є справедлива (ринкова) вартість. Згідно з Міжнародним стандартом оцінки під час визначення вартості майна створюваних та діючих підприємств

використовуються три основні підходи – витратний, прибутковий та ринковий (табл.1), кожному з яких притаманні свої методи.

Таблиця 1 Порівняльна характеристика підходів до оцінки інтелектуальної власності

Назва підходу	Чим визнається вартість ОІВ?	Переваги	Недоліки	Де найкраще застосовувати цей підхід?
Витратний	Витратами на створення еквівалентного за призначенням й корисністю ОІВ.	Придатний для ОІВ будь-якого типу, а також при відсутності інформації про факти купівлі-продажу схожих за призначенням й корисністю ОІВ.	Потребує великого обсягу експертних оцінок. Не може бути використаний для оцінки вартості таких ОІВ, як знак для товарів і послуг, зазначення місця походження товару тощо.	Застосовується завжди як додатковий засіб для коректування даних, що одержані будь-яким іншим способом, а також у випадках, коли неможливо визначити вартість ОІВ іншим чином.
Ринковий	Найбільш вірогідною ціною на відповідному сегменті ринку схожого за призначенням й корисністю ОІВ.	Найбільш адекватний, якщо є інформація про факти купівлі-продажу схожих за призначенням й корисністю ОІВ.	Може бути застосований для оцінки вартості масових ОІВ, щодо яких є різноманітна ринкова статистика.	Застосовується завжди, якщо достатньо інформації про факти купівлі-продажу схожих за призначенням й корисністю ОІВ.
Прибутковий	Прибутком (доходом) від використання ОІВ.	Може бути застосований для будь-яких ОІВ, що приносять прибуток	Передбачає широке використання прогностичних даних, які можуть бути отримані лише експертним шляхом	Застосовується завжди, якщо можна одержати дані про прибутки від використання ОІВ.

**Витратний підхід.** В основу витратного підходу покладені показники матеріальних витрат під час створення (придбання) конкретного ОІВ та прагнення одержання їх відшкодувань. Звичайно, витрати на дослідження та розробку будь-якої технології ні в якому разі не дорівнюватимуть справедливій вартості технологій. Проте на думку фахівців вони можуть служити відправною точкою для її визначення, тобто теоретично виступати мінімальною ціною, яку можна запропонувати під час передачі результатів науково-технічної діяльності.

Застосування витратного підходу передбачає встановлення реальної вартості того чи іншого ОІВ в складі нематеріальних активів підприємства шляхом визначення первісної вартості оцінюваного об'єкта (з урахуванням всіх удосконалень за час його використання) за вирахуванням суми амортизаційних відрахувань. Цей підхід приводить до досить об'єктивних результатів, коли можна точно оцінити витрати на створення аналогічного об'єкта та його зносу за обов'язкової умови відповідної рівноваги попиту та пропозиції на ринку. Витратний підхід застосовується, як правило, щодо ОІВ, які не можуть давати

прибуток одразу, – це стосується соціальної сфери, медицини, екології, оборонних програм, космосу, забезпечення наукових досліджень (прилади, обладнання, способи тощо), або знаходяться на грані банкрутства.

Для визначення поточної вартості ІВ на підставі витратного підходу використовують: *метод первісних витрат, метод вартості заміщення та метод вартості відтворення.*

*А. Метод первісних витрат.* Вартість ІВ, що визначається за цим методом, називається історичною, оскільки вона базується на фактично здійснених витратах під час створення ОІВ, інформація про які міститься в бухгалтерській звітності підприємства. При цьому, первісні витрати, як правило, збільшуються на підприємницький прибуток з урахуванням зносу оцінюваного об'єкта. У разі необхідності раніш зроблені витрати можуть бути скоректовано з урахуванням часу створення оцінюваного об'єкта та реальних умов господарської діяльності підприємства (*метод приведених витрат*).

$$PV = \sum PV_0 + R_{EV} - A, \quad (1)$$

де  $PV$  – поточна вартість оцінюваного об'єкта;  $\sum PV_0$  – вартість первісних витрат на створення оцінюваного об'єкта;  $R_{EV}$  – підприємницький прибуток;  $A$  – знос оцінюваного об'єкта.

На практиці цей метод використовується за умов, що витрати на створення ОІВ здійснилися нещодавно й, відповідно, немає необхідності корегувати їх з урахуванням фактору часу.

*Б. Метод вартості заміщення* передбачає вибір об'єкта, еквівалентного до оцінюваного за своїми функціональними можливостями та варіантом використання. Вважається, що максимальна вартість ІВ визначається мінімальною ціною, яку варто заплатити під час купівлі об'єкта з аналогічною споживчою вартістю.

*В. Метод вартості відтворення* передбачає визначення поточної вартості витрат на створення точної копії такого ж самого ОІВ в цінах на дату до вирахування всіх видів зносу та є найбільш прийнятним під час оцінки вартості унікальних об'єктів. При цьому варто зауважити, що ОІВ на відміну від матеріальних об'єктів крім відомих видів зносу (фізичного, функціонального, економічного) притаманні ще й *моральний знос* (пов'язаний з появою на ринку нових, більш прогресивних ОІВ) та так званий *строковий знос* (обумовлений терміном корисного використання й юридичними чи іншими обмеженнями цього терміну, зокрема строком дії охоронного документа або умовами ліцензійного договору).

**Прибутковий підхід.** Прибутковий підхід виходить з припущення, що типовий інвестор, який купує ОІВ, очікує у майбутньому одержання певного прибутку від використання цього ОІВ. Іншими словами, вартість оцінюваного об'єкта прямо залежить від його спроможності приносити у майбутньому прибуток. Оцінка вартості ІВ за прибутком виходить з уявлення, що вартість оцінюваного об'єкта в грошовому відбитку можна ототожнити з капіталом (інвестицією) визначених розмірів, який спроможний „генерувати” додатковий прибуток підприємства за умови ефективного використання цього об'єкта. При цьому варто використовувати чисті прибутки підприємства, що „очищені” від впливу інших чинників зміни балансової вартості основних засобів

підприємства, обсягу використовуваних оборотних коштів, зносу використовуваних нематеріальних активів тощо. Отже в основу прибуткового підходу покладене прогнозування майбутніх показників ефективності використання оцінюваного об'єкта: прибутку підприємства, рентабельності тощо.

Визначення вартості ОІВ, використання яких не дає прямого прибутку (об'єкти, що стосуються медицини, охорони праці та техніки безпеки, екології, оборони, забезпечення наукових досліджень), при такому підході представляє певну складність. Тому вартість таких об'єктів доцільно визначати, виходячи з долі продавця в економії коштів покупця, яку останній одержить через відмову від рішення проблеми за рахунок власних сил. При цьому вважається, що оптимальна доля продавця, яка має відшкодувати витрати продавця на маркетинг, укладення ліцензійного договору, передачу технічної документації тощо, як правило, становить 15–30 % очікуваних витрат покупця на розробку такого ж самого і визначається експертним шляхом. Майбутні вигоди підприємства переводять у сьогоденну вартість ІВ *методом прямої капіталізації прибутку* від використання ОІВ, або *методом дисконтування чистих грошових потоків* прибутку, або *методом звільнення від роялті*, які відображають послідовність отримання прибутків, їх зміну та відповідну норму віддачі.

А. *Метод прямої капіталізації прибутків* полягає в тому, що загальна вартість капіталу й одержуваний від його використання прибуток пов'язані між собою позиковим відношенням, яке передбачає повернення капіталу (амортизації) та одержання прибутку від його використання. Завдяки капіталізації прибуток від використання оцінюваного об'єкта перекладається на його вартість. Згідно з цим методом поточна вартість оцінюваного об'єкта визначається шляхом ділення щорічного прибутку, що отримується від комерційного використання оцінюваного об'єкта на так звану „норму капіталізації”.

$$PV = \sum CF_i / K, \quad (2)$$

де  $PV$  – поточна вартість оцінюваного об'єкта;  $CF$  – грошовий потік щорічного прибутку;  $K$  – норма капіталізації.

Норма капіталізації розраховується через коефіцієнт дисконтування шляхом вирахування очікуваних середньорічних темпів зростання прибутку або грошового потоку (залежно від того, яка величина капіталізується). Якщо відомий коефіцієнт дисконтування ( $I$ ), норма капіталізації визначається за формулою:  $K = I - g$ , де  $K$  – норма капіталізації;  $I$  – коефіцієнт дисконтування;  $g$  – довгострокові темпи зростання прибутку або грошового потоку.

Метод прямої капіталізації прийнятний у випадках, коли прибуток від використання оцінюваного об'єкта протягом тривалого терміну є більш менш стабільним (або темпи його зростання є стабільними). Отже цей метод найбільш прийнятний під час оцінки вартості вже функціонуючих об'єктів зі стабільними і такими, що добре прогнозуються, величинами прибутків. Якщо визначення норми капіталізації є утрудненим, цей метод взагалі не можна використовувати.

Б. Метод дисконтування чистих грошових потоків базується на аналізі грошових потоків за весь період володіння ІВ. В основу цього методу покладений головні фінансові закони, за якими: “сьогоднішній долар коштує більше, ніж завтрашній”; “безризиковий долар коштує більше ніж ризиковий”.

Співвідношення між поточною та майбутньою вартістю активу визначаються за формулою:

$$PV = \sum \frac{CF_i}{(1+I)^t}, \quad (3)$$

де  $PV$  – поточна вартість оцінюваного об’єкта;  $CF_i$  – щорічні майбутні грошові потоки;  $I$  – коефіцієнт дисконтування;  $t$  – час.

Визначення ставки дисконтування є найбільш вузьким місцем цього методу, оскільки падіння вартості грошей у часі є універсальною властивістю, що пов’язана з певними ризиками, нестійкістю, протиріччями, властивими виробничим відносинам як об’єктивному фізичному явищу. Безперечно, що на безризикові капіталовкладення ставка дисконтування буде мінімальною, а високоризикові – максимальною.

Існує ряд досліджень, пов’язаних з розробкою алгоритмів визначення ставки дисконтування. Самим поширеним та загальноприйнятим з них є *метод кумулятивної побудови*, згідно з яким коефіцієнт дисконтування являє собою підсумок премій за ризик, що зумовлені різними чинниками. Ідея цього методу полягає в тому, що коефіцієнт дисконтування обчислюється шляхом встановлення безризикової ставки, визначення видів ризику підприємства, пов’язаного з одержанням майбутніх доходів, їх оцінки та послідовного підсумку одержаних результатів. Основними видами ризику є: розмір підприємства - 0...5 %; якість менеджменту - 0...5 %; територіальна та виробнича диверсифікованість виробництва 0...5 %; структура капіталу - 0...5%; диверсифікованість клієнтури - 0...5 %; стабільність та ступінь вірогідності отримання прибутків - 0...5 %; інші можливі ризики - 0...5 %.

В розвинених країнах безризикова ставка приймається на рівні 3–4 %, що відповідає приблизно реальній прибутковості довгострокових урядових облігацій США та Німеччини. До цієї ставки додаються премія за так званий ризик країни та премія за інші можливі ризики. В Україні за початкову рекомендується брати ставку по депозитних вкладах юридичних осіб найбільш надійних банків, яка поєднує в собі безризикову ставку та ставку за інвестиційний ризик в економіку України.

Наведемо приклад розрахунку ставки дисконтування щодо інвестування прав інтелектуальної власності у статутний капітал малого підприємства. За початкову приймемо ставку дисконтування 12 %. Середня премія за ризик інвестування в малу компанію складатиме 5,3 %. Припустимо, що управління фірми досить кваліфіковане, завдяки чому надбавка за цим фактором становитиме приблизно 2,4 %. Підприємство мобільне, може швидко переорієнтуватись на випуск нових видів продукції, що мають попит на ринку, – за диверсифікованість додаємо 1,0 %. Підприємство має високу рентабельність та оборотність капіталу – цей ризик за оцінкою в 2,3 %. Фірма має розгалужену клієнтуру – ризик 2,0 %. Фірма отримує досить стабільні

прибутки – додамо лише 1,0 %. Отже загальна сума, тобто коефіцієнт дисконтування, складатиме –  $(12 + 5,3 + 2,4 + 1,0 + 2,3 + 2,0 + 1,0) = 26$  %.

Отже цей метод, на відміну від попереднього, є найбільш прийнятним у випадку нестабільних грошових потоків щодо прибутків та видатків. Зазначимо також, що метод дисконтування чистих грошових потоків потребує великого масиву інформації. Якщо інформації недостатньо, прогнози будуть помилковими, що приведе до невірної оцінки вартості оцінюваного об'єкта.

**В. Метод звільнення від роялті.** Суть цього методу полягає у припущенні, що ІВ, яку використовує підприємство, нібито йому не належить, а додатковий прибуток, що створює ця ІВ (частина доходу, яку підприємство мало би сплатити у вигляді роялті власникам цієї ІВ як винагороду) залишається на підприємстві. При цьому розраховують розміри щорічних грошових потоків додаткового прибутку (роялті) як певний відсоток від планових обсягів промислової реалізації ліцензійної продукції за гіпотетичною ліцензійною угодою; визначають щорічні дисконтовані (капіталізовані) на дату оцінки грошові потоки додаткового прибутку (роялті) та визначають як поточну вартість ціни гіпотетичної ліцензії ринкову вартість ІВ у вигляді їх суми за формулою:

$$PV_r = \sum \frac{CF_r}{(1+I)^t} = \sum P_i \times V_i \times R_i / (1+I)^t, \quad (4)$$

де  $PV_r$  – поточна вартість грошових потоків додаткового прибутку (роялті);  $CF_r$  – прогнозовані грошові потоки додаткового прибутку (роялті);  $P_i$  – ціна одиниці ліцензійної продукції за гіпотетичною ліцензією;  $V_i$  – щорічний обсяг виробництва ліцензійної продукції;  $R_i$  – ставка роялті;  $I$  – коефіцієнт дисконтування;  $t$  – час.

На розмір ставок роялті впливають такі обставини: економічна ефективність гіпотетичної ліцензії; наявність та об'єм правової охорони; обсяг прав, що передаються за гіпотетичною ліцензією; обсяг документації та „ноу-хау”, що передаються за гіпотетичною ліцензією; інжиніринг; кон'юнктуру ринку; конкурентні пропозиції. Природно, що цей метод використовується за умов наявності інформації про угоди з подібними активами, або, як мінімум, про ставки роялті у досліджуваній галузі.

**Ринковий підхід.** Ринковий підхід заснований на припущенні, що “розумний” потенціальний покупець не заплатить за ОІВ суму більшу, ніж вартість іншого, аналогічного за своїми споживчими властивостями об'єкта. Ринковий підхід до оцінки вартості ІВ передбачає використання показників ринкової привабливості, обумовлених прагненням до монополії на певному сегменті.

**Метод порівняльного аналізу продаж,** в основу якого покладений ринковий підхід, передбачає порівняння оцінюваного об'єкта з іншими об'єктами, які еквівалентні йому за своєю якістю, призначенням і корисністю (об'єктами-аналогами) та були продані на аналогічному сегменті ринку останнім часом. Для реалізації даного методу оцінювач має: виявити недавні за часом угоди купівлі-продажу на відповідному сегменті ринку об'єктів, що еквівалентні оцінюваному об'єкту за своєю якістю, призначенням і корисністю (об'єктів-аналогів) та інформацію про їх вартість; вибрати одиниці

співставлення та здійснити порівняльний аналіз оцінюваного об'єкта з об'єктами–аналогами за кожною з таких одиниць; визначити ринкову вартість оцінюваного об'єкта шляхом коректування вартості найбільш близького об'єкта-аналога з урахуванням відмінностей між оцінюваним об'єктом та об'єктом, з яким відбувається порівняння. Ринкова вартість ОІВ становитиме величину, яка буде зумовлена розходженням між об'єктом, що оцінюється, та його аналогом і яку може заплатити покупець об'єкта на дату оцінки.

Відповідно до Міжнародних стандартів оцінки, про які йшлося раніше, визначення ринкової вартості ІВ передбачає:

1. *Збір та аналіз правових, фінансових, технічних та інших даних про об'єкт, що оцінюється, а саме, інформацію: про власника оцінюваного об'єкта; про середовище безпосереднього оточення оцінюваного об'єкта; про правовий статус оцінюваного об'єкта (вид, форма правової охорони тощо); про складові оцінюваного об'єкта, вартість яких необхідно визначити під час оцінки його вартості; про стан ринку (маркетинг) щодо оцінюваного об'єкта.*

2. *Аналіз основних форм використання об'єкта, що оцінюється, та можливих варіантів його використання.*

3. *Збір та аналіз інформації про угоди з об'єктами–аналогами, що мали місце на ринку можливої реалізації в минулому, та умови таких угод.* Під час аналізу зазначених даних слід враховувати істотні відмінності між оцінюваним об'єктом та об'єктами–аналогами, що впливають на ринкову вартість оцінюваного об'єкта. При цьому особлива увага приділяється відмінностям щодо обсягу прав, які передаються під час купівлі продажу оцінюваного об'єкта та об'єктів–аналогів, умов відповідних розрахунків за передачу таких прав та стану ринку ІВ на дату оцінки. Враховується також наявність та строки дії договорів, в тому числі й опційних, щодо реалізації проектів, під час виконання яких планується використання оцінюваного об'єкта.

Якщо інформації про факти продаж об'єктів–аналогів недостатньо, використовуються дані про пропозиції щодо продажу таких об'єктів, враховуючи при цьому умови та обмеження щодо використання цієї інформації для оцінки вартості оцінюваного об'єкта.

4. *Збір та аналіз інформації, що необхідна для оцінки складових частин об'єкта.*

5. *Збір та аналіз інформації щодо фактичних витрат на створення об'єктів, що можуть замінити за своїми споживчими якостями об'єкти, що містяться у складі оцінюваного об'єкта.*

6. *Збір необхідної інформації для визначення зносу (амортизації) оцінюваного об'єкта.* При цьому дуже важливим вбачається врахування морального зносу щодо можливої втрати вартості, пов'язаної з наявністю на ринку об'єктів аналогів з більш високими техніко–економічними показниками.

7. *Збір та аналіз інформації про економічні характеристики оцінюваного об'єкта: відомостей про доходи (фактичні і прогнозовані) від використання оцінюваного об'єкта, використання об'єктів–аналогів.* При цьому важливим є мотивоване обґрунтування можливих майбутніх доходів та витрат під час використання оцінюваного об'єкта.

8. *Збір та аналіз інформації, необхідної для визначення норми капіталізації (або коефіцієнта дисконтування), що стосується оцінюваного об'єкта.*

Отже, основними умовами придатності ринкового підходу є: наявність відомостей про факти продажу схожих за призначенням й корисністю, тобто об'єктів–аналогів; доступність та достовірність інформації про ціни та умови угод з об'єктами–аналогами; вміння оцінити вплив відмінних від об'єктів–аналогів рис на вартість об'єкта оцінки.

Природно, що ринкові методи досить ефективні лише за умови існування достатньої інформації про відповідний ринок та схожі угоди купівлі–продажу об'єктів–аналогів.

### Список літератури

1. Гончарова Н.П. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность / Н.П.Гончарова, П.Г.Перерва, А.И.Яковлев // - К.: Наукова думка, 1989.- 176с.
2. Перерва П.Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации. Теория и методы определения [Текст] : [монография] / П. Г. Перерва. - Х. : Основа, 1991. - 114 с. : табл., рис. - Библиогр.: с. 138-142.
3. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. - Ростов н / Д: Феникс, 2003. - 592 с. (Серия «Психология бизнеса»)
4. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии / П.Г.Перерва / Учеб.пособие для машиностроительных специальностей инж.-техн.вузов. - Харьков : «Основа», 1993. - 288с.
5. Перерва П.Г. Проблемы совершенствования методологии определения потребности в электротехнической продукции / П.Г.Перерва, А.К.Плетников // Электротехн.пром-сть. Сер.27. Общеотраслевые вопр. электропромышленности. Экономика. Организация. Управление. Планирование и производство. Обзор.информ. - М.: Информэлектро, 1989.- 52с.
6. Яковлев А.И. Организация и управление электротехнической промышленностью: Сб.задач, лаб.работ, деловых игр / А.И.Яковлев, Т.И.Задерихина, П.Г.Перерва // Учебное пособие для электротехн.специал. инж.-техн.вузов.- Харьков : Изд-во «Основа», 1990.- 141с.
7. Перерва П.Г. Маркетинг инновационного процесса / П.Г.Перерва, Н.П.Гочарова, А.И.Яковлев и др. // Учебное пособие - К.: ВИРА-Р, 1998.- 267с
8. Перерва П.Г. Основы маркетинга высоких технологий: Учебное пособие / П.Г.Перерва, А.И.Грабченко, Р.Ф.Смоловик.- Харьков : ХГПУ, 1999.- 242с. 25
9. Яковлев А.И. Экономика электротехнической промышленности / А.И.Яковлев, Т.И.Задерихина, П.Г.Перерва // Учебное пособие для электротехн.специал. инж.-техн.вузов.- Харьков : Выща шк. Изд-во при ХГУ, 1990.- 136с.
10. Перерва П. Г. Економіка і маркетинг виробничо–підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гаврись О. М., проф. Погорелова М. І. – Харків : НТУ «ХП», 2004. – 640 с.

Наукове видання

**ВІСНИК  
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»**

*Збірник наукових праць*

*Тематичний випуск*

**“Технічний прогрес та ефективність виробництва”**

**Випуск № 02(1)  
2006**

Науковий редактор д.е.н, проф. Перерва П.Г.  
Технічний редактор Погорелов С.М.  
Відповідальний за випуск к.т.н. Обухова І.Б.

Формат 60x84 1/16. Папір RISO - друк.  
Гарнітура Тймс. Ум.друк.арк. 18,1.  
Облік.-вид.арк. 20,0 Тираж 300 прим. Ціна договірна

---

Видавничий центр НТУ «ХПІ»  
Свідоцтво про держреєстрацію ДК №116 від 10.07.2000р.  
«ХПІ», 61002, Харків, вул.. Фрунзе, 21