

УДК 334.021

Ильин Андрей Борисович

ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики»
Россия, Москва¹
Старший преподаватель кафедры общего менеджмента и предпринимательства МЭСИ
Кандидат экономических наук
E-Mail: ABIlIn@mesi.ru

Бебрис Александр Олегович

ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики»
Россия, Москва
Доцент кафедры общего менеджмента и предпринимательства МЭСИ
Кандидат экономических наук
E-Mail: ABebris@mesi.ru

Оценка рыночной стоимости результатов интеллектуальной деятельности как одна из ведущих проблем инновационной экономики России

¹ 119501, г. Москва, ул. Нежинская, д. 7, каб. 229

Аннотация. В статье рассмотрен актуальный вопрос оценки рыночной стоимости результатов интеллектуальной деятельности. Проанализированы существующие в Российской Федерации законодательные методы расчета цены объектов интеллектуальной собственности и делается вывод об их неприменимости в современных рыночных условиях, поскольку продажа объектов интеллектуальной собственности на открытом рынке невозможна в связи с тем, что она требует дополнительных затрат для превращения объекта интеллектуальной собственности в конечный товар – технологию, устройство, вещество.

Проанализированы также существующие критерии и параметры, способствующие присвоению рыночной цены для интеллектуального продукта; особенности ценообразования на рынке интеллектуальных продуктов; критерии оценки для отбора инновационных проектов с целью их последующей коммерциализации; методику по оценке экономической эффективности интеллектуального продукта; факторы, влияющие на формирование и развитие рынка интеллектуальных продуктов на региональном уровне. В свою очередь данные факторы авторы дополняют следующими: параметром «малые инновационные предприятия» и параметром «инновационный потенциал региона», основанный на существующих рейтингах инновационного развития регионов.

На основании представленных параметров и факторов, региональные органы исполнительной власти, по глубокому убеждению авторов, получают возможность реально оценивать состояние процессов коммерциализации интеллектуального продукта в целях разработки региональных программ развития инновационного потенциала.

Ключевые слова: интеллектуальный продукт; интеллектуальная деятельность; интеллектуальная собственность; малые инновационные предприятия; высшая школа; оценка рыночной стоимости; экономическая эффективность; инновационная экономика; патенты; лицензии.

Идентификационный номер статьи в журнале 161EVN314

Результаты интеллектуальной деятельности являются собственностью большой ценности, как и материальные активы. Однако часто разработчики не понимают ценности собственных разработок или целей финансирующих их организаций. Это ключевой вопрос, который встает перед учеными и разработчиками во всех странах мира. При определении стоимости объекта интеллектуальной собственности должны анализироваться его научно-технические, коммерческие и правовые характеристики, цели, условия и результаты использования, полученные посредством маркетинговых и патентных исследований.

В России основные методы расчета цены объектов интеллектуальной собственности определяются Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 июля 2001 г. № 519 «Об утверждении стандартов оценки» [1]. Согласно данному постановлению, рыночная стоимость объекта оценки – это наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции. Рыночная стоимость объектов интеллектуальной собственности определяется по следующим объектам оценки:

- исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, программы для ЭВМ и базы данных, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения и другие;
- права на секреты производства (ноу-хау);
- права на результаты интеллектуальной деятельности, передаваемые по договору.

В этой связи в современных условиях принято выделять три подхода к оценке объекта интеллектуальной собственности: затратный, сравнительный и доходный:

1. Доходный подход проистекает из необходимости оценки дополнительной прибыли покупателя лицензии, которая по соглашению делится между продавцом и покупателем лицензии. Цена лицензии – это сумма выплат покупателя лицензии (лицензиата) в пользу продавца лицензии (лицензиара). По этой цене лицензиат согласен по лицензионному договору приобрести права на интеллектуальную собственность, а лицензиар по такой цене согласен по договору эти права передать во временное или неограниченное пользование.

2. Сравнительный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними. Использование сравнительного подхода осуществляется путем корректировки цен аналогов, сглаживающей их отличие от оцениваемой интеллектуальной собственности.

3. Затратный подход – заключается в определении на дату оценки всех затрат, необходимых для воспроизводства идентичного по назначению и качеству объекта оценки. Расчет может производиться путем пересчета прошлых затрат в цены текущего периода с помощью публикуемых в статистических сборниках ежегодных индексов цен или определением суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки, которые включают в себя прямые и косвенные затраты, связанные с созданием интеллектуальной собственности, и прибыль инвестора – величину наиболее вероятного вознаграждения за инвестирование капитала в создание интеллектуальной собственности.

Однако, по нашему мнению, результаты интеллектуальной деятельности следует оценивать методами, отличными от оценки товаров, поскольку продажа объектов интеллектуальной собственности на открытом рынке невозможна в связи с тем, что она требует дополнительных затрат для превращения объекта интеллектуальной собственности в конечный товар – технологию, устройство, вещество.

Одним из основных вопросов, связанных со сложностью коммерциализации интеллектуального продукта в России, является оценка эффективности интеллектуального продукта и, как следствие, его рыночной стоимости и цены. Однако на сегодняшний день в обществе не сформировалось четких критериев и параметров, способствующих присвоению рыночной цены для интеллектуального продукта.

Немногочисленные исследователи в данном направлении предлагают авторские методики по оценке эффективности интеллектуального продукта, а также факторы, влияющие на формирование его стоимости. Так, на основе научной, экономической и юридической литературы сформулируем особенности ценообразования на рынке интеллектуальных продуктов:

1. цена на интеллектуальный продукт в большей степени зависит от стоимости воспроизводства человеческого капитала, участвовавшего в его создании, так как решающими факторами выбора для потребителей является именно неповторимость товара;

2. в контексте рыночной экономики спрос на интеллектуальные товары является зависимым от спроса на традиционные товары, причем зависимость проявляется как обратная: при моральном старении оборудования объективно наблюдается падение спроса на него при постоянном росте спроса на новации, способные производить ту же продукцию с меньшими затратами ресурсов. Следовательно – снижается и сама стоимость интеллектуального продукта;

3. предложение интеллектуальных товаров и услуг зависит от спроса на данные продукты, стоимости ресурсов для их производства, а также от открытости входящей информации и цены на нее;

4. товары, обладающие статусом общественной новизны, приносят выгоду не только индивидуальным потребителям, но и обществу в целом: рынок, в силу присущей ему экономической природы, учитывает лишь спрос первых, игнорируя спрос последнего в целом, что приводит к ограничению производства данного вида товаров.

На практике, в силу отсутствия методологии и сравнительно небольших временных параметров присутствия интеллектуальных продуктов на рынке, особенно, если учитывать деятельность малых инновационных предприятий при вузах, которые стали осуществлять свою деятельность только в 2009 г., решение об установлении цены на инновацию принимается в условиях отсутствия информации об эффективности применения товара, что повышает экономический риск в принятии решения о сделке с обеих сторон. В настоящих условиях практически нет возможности получить финансирование совершенно нового, прорывного проекта со стороны существующих финансово-инвестиционных институтов. В частности, анализируя деятельность таких институтов можно констатировать, что решение о предоставлении финансирования принимается на основании трех пунктов:

- наличие новизны, создание прорывных технологий, позволяющих поднять на новый уровень данную область науки и доказательство работоспособности;
- наличие предыдущих проектов по предлагаемой тематике;
- наличие статей в ведущих научных изданиях.

В результате мы наблюдаем замкнутый круг: чтобы проект был поддержан, необходимо иметь предыдущие проекты по предлагаемой теме, статьи в ведущих изданиях, что невозможно в случае совершенно нового проекта.

Сложность отбора прикладных результатов фундаментальных исследований обусловлена, по нашему мнению, также тем, что ученые, обладая высоким уровнем научных знаний, зачастую не могут правильно оценить коммерческий потенциал своих достижений, раздвинуть рамки традиционной области применения или сориентировать их на новых потребителей в соответствии с потребностями рынка. «Экономист, – писал А. Маршалл [2, с. 100-101], – должен обладать тремя великими интеллектуальными качествами – восприятием, воображением, здравомыслием, но больше всего ему необходимо воображение, чтобы он оказался в состоянии обнаружить те причины видимых явлений, которые отделены или скрыты от глаз, и представить себе те последствия видимых причин, которые отдалены или не лежат на поверхности».

В этой связи не случайно руководители малых инновационных предприятий при вузах Ярославской области в ходе проведенного авторами [3] социологического исследования отмечали, что для эффективности деятельности их обществ необходим, в том числе, и «инновационный менеджер по start-up проектам» (24, 1 % опрошенных). Данный тезис подтвердился в рамках обсуждения на «Гайдаровском форуме-2013». А.А. Румянцев [4] также отмечает, что заниматься коммерциализацией научных достижений должны профессионалы – менеджеры инновационной деятельности. Для них характерен другой тип деятельности, актуальны иные проблемы, в частности, «где достать инвестиции», «как организовать рентабельное производство». С другой стороны, научные сотрудники, продуцирующие в вузе фундаментальные и прикладные исследования, лучше других могут видеть практический потенциал результатов своего труда, и потому, чтобы оценить его, должны иметь знания о проблемах коммерциализации научных достижений. Решение сформировавшейся проблемы коммерциализации интеллектуального продукта, на наш взгляд, может идти в вузе по следующим направлениям:

1. путем организации (реорганизации) в вузах специальных структур, подразделений или придания новых функций существующим институциональным формам в зависимости от объема и сложности работ по коммерциализации;
2. с помощью информационной открытости – путем приобщения научных сотрудников к пониманию общих вопросов практической реализации результатов научных исследований в рыночной экономике.

Анкетирование руководителей малых инновационных предприятий при вузах Ярославской области позволило авторам [3] понять, что не все из них могут самостоятельно оценить рыночную стоимость интеллектуального продукта (рисунок). В разрезе по вузам Ярославского региона прослеживается обратнопропорциональная зависимость между способностью оценки интеллектуального продукта и наличием специальных служб, призванных способствовать коммерциализации интеллектуальной собственности (табл. 1).

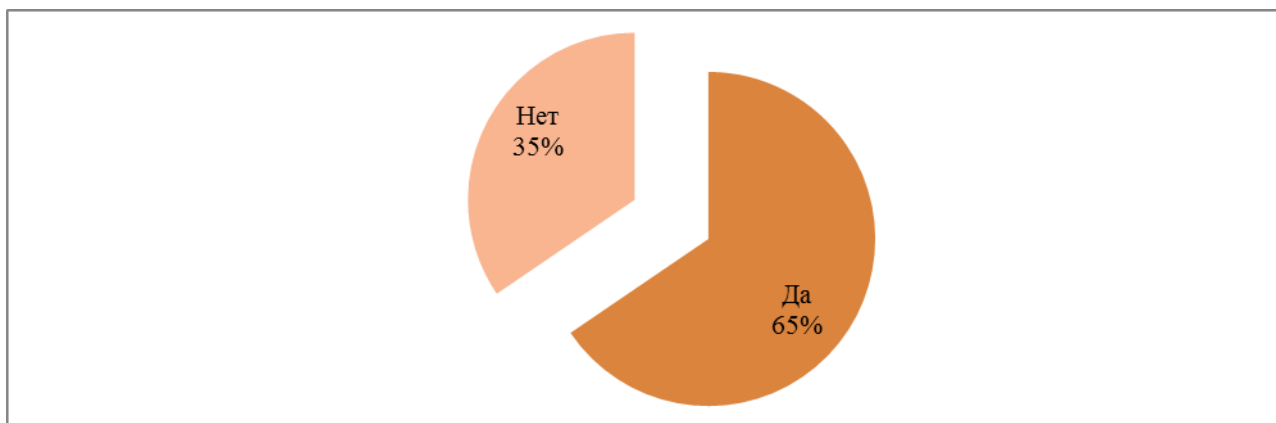


Рис. Распределение ответов респондентов на вопрос «Можете ли вы самостоятельно оценить рыночную стоимость интеллектуального продукта, создаваемого вашим малым инновационным предприятием?»

Источник: составлено на основе данных, полученных в результате социологического исследования, проведенного А.Б. Ильиным, Л.С. Леонтьевой в 2013 году [3].

Таблица 1

Способность к оценке рыночной стоимости интеллектуального продукта в разрезе по вузам Ярославской области

Высшее учебное заведение	Способность к оценке рыночной стоимости интеллектуального продукта, %	Наличие службы коммерциализации интеллектуальной собственности
Ярославский государственный педагогический университет имени К.Д. Ушинского (ЯГПУ)	100,0	нет
Ярославская государственная сельскохозяйственная академия (ЯГСХА)	100,0	нет
Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова (ЯрГУ)	78,6	да
Ярославский государственный технический университет (ЯГТУ)	57,1	да
Рыбинский государственный авиационный технологический университет имени П.А. Соловьёва (РГАТУ)	33,3	да

Данные табл. 1, полученные в результате социологического исследования [3], позволяют сделать вывод о том, что вузовские структуры в данном направлении работают неэффективно либо не способны оценить рыночную стоимость интеллектуального продукта.

На практике, как мы уже отмечали, оценка прикладного результата научного исследования является крайне сложной. Для данного направления необходим, на наш взгляд, определенный перечень критериев, на основании которых можно в дальнейшем будет получить качественные или количественные оценки по конкретному проекту. Так, методика, разработанная в Научно-внедренческом центре Международной академии натуральных продуктов и технологий (г. Москва), содержит следующие критерии оценки для отбора инновационных проектов для их коммерциализации:

- потребность – потенциальный объем потребления;
- полезность – свойства, определяющие качественные стороны продукта;
- экономичность – наличие необходимых документов, подтверждающих соответствующие характеристики продукта;
- технологичность, в данном случае – возможность применения в различных объектах;
- новизна – наличие патентов;
- доходность – срок окупаемости, после которого проект станет прибыльным;
- жизнеспособность – число лет реализации;
- управляемость – модель управления реализацией (создание нового предприятия, действующие предприятия);
- финансируемость – собственные средства, инвестиции, кредиты;
- наглядность – опытный образец, действующая модель;
- конкурентоспособность – место проекта на рынке продуктов;
- экспортируемость – насколько подготовлен проект по соответствию международным стандартам;
- актуальность – время работы над проектом.

По каждому критерию предполагается шкала изменения характеристики и присвоения соответствующего балла, чтобы получить суммарную балльную оценку проекта. Оценки могут быть использованы для экспертного заключения по проекту в целом. Далее решаются два основных вопроса: насколько возможна технологическая осуществимость создания новшества на базе данного результата научного исследования и перспектива его рыночной реализации.

Мы видим, что ученые находятся в постоянном поиске решений относительно оценки интеллектуального продукта. В частности, универсальной, то есть применимой для оценки интеллектуальных продуктов, создаваемых в любой отрасли народного хозяйства, является методика К.А. Цветкова [5], представленная им в работе «Методы оценки коммерческого потенциала интеллектуального капитала». Автор приводит следующие критерии, оценивающие экономическую эффективность интеллектуального продукта (табл. 2.).

Таблица 2

Методика К.А. Цветкова по оценке экономической эффективности интеллектуального продукта

1. Наличие преимуществ перед аналогами	
<i>Характеристика преимущества</i>	<i>Оценка преимущества (в баллах)</i>
1. Технологическое преимущество: – условия создания интеллектуального продукта неизменны; – условия создания интеллектуального продукта упрощаются; – условия создания интеллектуального продукта упрощаются в несколько раз	0 1,0 1,5
2. Экономическое преимущество: – затраты на создание и реализацию интеллектуального продукта не меняются; – затраты на создание и реализацию интеллектуального продукта сокращаются на 30% в год; – затраты на создание и реализацию интеллектуального продукта сокращаются на 50% и более в год	0 1,0 2,0
3. Эстетическое преимущество: – улучшение внешнего вида интеллектуального продукта; – формирование новых вкусов и предпочтений	1,0 2,0
4. Социальное преимущество: – наличие социальных преимуществ; – отсутствие социальных преимуществ	1,0 0
5. Экологическое преимущество: – экологические параметры интеллектуального продукта соответствуют нормативу и стабильны; – экологические характеристики интеллектуального продукта постоянно улучшаются	0,5 1,5
2. Динамика роста рынка	
<i>Динамика роста рынка</i>	<i>Оценка динамики роста рынка (в баллах)</i>
1. Динамики роста нет, рынок стабилен	0
2. Темпы роста реализации интеллектуального продукта – от 20 до 30% в год	4
3. Темпы роста реализации интеллектуального продукта – не менее 100% в год	7
4. Темпы роста реализации интеллектуального продукта – более 100% в год	10
3. Наличие рыночной ниши	
<i>Качественная характеристика рыночной ниши</i>	<i>Оценка наличия рыночной ниши (в баллах)</i>
1. Отсутствие рыночной ниши	0
2. Наличие рыночной ниши	5

4. Технологическая и экономическая совместимость интеллектуального продукта с другими продуктами системы	
<i>Совместимость</i>	<i>Значение коэффициента (в баллах)</i>
1. Технологическая: – не требует существенных изменений в системе; – требует замены отдельных элементов системы; – требует замены всей системы	4,0 1,5 0
2. Экономическая: – не требует дополнительных затрат на изменение существующей рыночной инфраструктуры; – требует увеличения затрат на продвижение продукта на 40-70%; – требует увеличения затрат на продвижение продукта на 100% и более	5,0 2,0 0
5. Защита прав собственности на интеллектуальный продукт	
<i>Степень защиты</i>	<i>Значение коэффициента (в баллах)</i>
1. Охранные документы: – наличие охранных документов (патенты, лицензии, свидетельства и т.п.); – отсутствие охранных документов	1,0 0
2. Защита от утечки информации: – на раскрываемое новшество; – систему охраны; – договор о неразглашении	3,0 1,5 0,5
3. Защита от контрафакции: – технология производства; – государственные охранные органы; – собственная служба охраны; – отсутствие защиты	4,0 2,5 1,5 0

Источник: составлено на основе диссертации К.А. Цветкова [5]

Дополнительно автор методики предполагает: если интеллектуальный продукт предназначен для использования на потребительском рынке, то он получает вдобавок к вышеперечисленным баллам еще 10; если на рынке средств производства – 5 баллов; если интеллектуальный продукт имеет универсальное значение, то пользователь методики может оценить этот показатель в 15 баллов.

Далее К.А. Цветков предлагает интегральный показатель, который складывается из баллов, представленных в табл. 2. Исходя из значения показателя, имеется возможность провести оценку экономической эффективности интеллектуального продукта и его систематизацию (табл. 3).

Таблица 3

Классификация интеллектуальных продуктов с учетом их экономической эффективности по методике К.А. Цветкова

<i>Значение интегрального показателя (в баллах)</i>	<i>Характеристика экономической эффективности интеллектуального продукта</i>
3,5 - 11	Экономический эффект от использования данного интеллектуального продукта незначителен, так как он почти не имеет преимуществ перед аналогами и не защищен никакими охраняемыми документами. В данном случае необходимо принять решение о целесообразности создания данного интеллектуального продукта.
12 - 29	Экономическая эффективность данного интеллектуального продукта не высокая, что вызвано, как правило, отсутствием рыночной ниши и его реализацией на рынке средств производства. Однако увеличить экономическую эффективность данного интеллектуального продукта можно, так как он обладает определенными преимуществами перед аналогами. В данном случае необходимо проводить постоянный мониторинг динамики рынка.
30 - 42	Данный интеллектуальный продукт является экономически эффективным. Он обладает всеми необходимыми преимуществами (технологическими, экономическими, социальными, эстетическими) по сравнению с аналогами. Однако внедрение данного интеллектуального продукта требует некоторых изменений в существующей системе, что влечет за собой увеличение затрат.
43 - 55	Данный интеллектуальный продукт является эффективным с экономической точки зрения. Он обладает всеми необходимыми преимуществами (технологическими, экономическими, социальными, эстетическими, экологическими) по сравнению с аналогами. Внедрение данного продукта не требует никаких изменений в существующей технологической системе и в инфраструктуре рынка. Рынок данного интеллектуального продукта развивается высокими темпами (реализация увеличивается ежегодно более чем на 100 %). Качество продукта подтверждено и защищено различными охраняемыми документами.

Источник: составлено на основе диссертации К.А. Цветкова [5]

Представленная К.А. Цветковым оценка экономической эффективности интеллектуального продукта является, на наш взгляд, весьма условной, так как сложно найти интеллектуальный продукт с максимальным или минимальным значением экономической эффективности. Помимо этого, для присвоения какого-либо значения критерию, необходима дополнительная методика по оценке каждого из представленных в табл. 2 параметров.

В свою очередь, в монографии «Интеллектуальный труд в современной системе экономических отношений» [6, с. 110] предлагаются показатели, характеризующие развитие рынка интеллектуальных продуктов в регионе (табл. 4).

Таблица 4

Факторы, влияющие на формирование и развитие рынка интеллектуальных продуктов на региональном уровне [Цит. по 6, с. 110-111]

<i>Показатели, характеризующие воздействие определенного фактора</i>	<i>Способ формирования показателя</i>
1. Выскообразованная рабочая сила	
1. Доля вузов в регионе	Отношение числа вузов в регионе к общему числу вузов в стране
2. Уровень жизни населения в регионе	Отношение усредненных доходов в расчете на душу населения региона к величине прожиточного минимума в этом регионе
3. Объем вложений в сферу высшего образования	Валовой региональный продукт, умноженный на средний процент инвестирования в сферу образования региона
4. Темп прироста числа студентов вузов в регионе	Отношение разницы числа вузов в рассматриваемом периоде и предыдущем периоде к числу вузов в предыдущем периоде
2. Нематериальные активы	
1. Уровень интеллектуального потенциала региона	Соотношение ассигнований на науку и образование к общим расходам регионального бюджета
2. Уровень интеллектуальной миграции	Отношение количества лиц, прибывших в регион для работы в сфере интеллектуального производства, к числу выбывших из этой сферы
3. Уровень интеллектуальной собственности	Отношение числа зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности в регионе к общему количеству зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности в стране
3. Инновационное инвестирование	
1. Доля финансовых ресурсов, вложенных в инновации	Отношение объема финансовых ресурсов, вложенных в сферу интеллектуального производства, к общему объему финансовых ресурсов, вложенных в предпринимательскую деятельность
2. Объем инновационного инвестирования в регионе	Отношение поступивших в регион инвестиций в сферу интеллектуального производства к общему объему инвестиций в регион
3. Темпы роста инновационного инвестирования	Отношение текущего инвестирования в регионе к объему инвестирования в предыдущем периоде

Факторы, представленные в табл. 4, следует, по нашему мнению, дополнить следующими:

1. Параметр «Малые инновационные предприятия», включающий:
 - количество созданных малых инновационных предприятий в регионе;

- количество изобретений (научных разработок), созданных малым инновационным предприятием за время деятельности либо за отчетный (расчетный) период;
 - чистая прибыль малого инновационного предприятия за отчетный (расчетный) период;
 - основные результаты интеллектуальной деятельности малого инновационного предприятия.
2. Параметр «Инновационный потенциал региона», основанный на существующих рейтингах инновационного развития регионов:
- Высшей школы экономики;
 - национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий;
 - фонда «Петербургская политика», Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ и газеты «РБК-Daily».

На основании представленных параметров и в соответствии с факторами, рассмотренными в монографии «Интеллектуальный труд в современной системе экономических отношений», региональные органы исполнительной власти получают возможность реально оценивать состояние процессов коммерциализации интеллектуального продукта в целях разработки региональных программ развития инновационного потенциала с максимальным использованием результатов научных исследований высших учебных заведений региона.

Безусловно, вопрос оценки интеллектуального продукта является одним из сложных для науки. Это подтверждает и распределение ответов руководителей малых инновационных предприятий при вузах Ярославской области на вопрос «Можете ли вы самостоятельно оценить рыночную стоимость интеллектуального продукта?»: 35 % опрошенных ответили «нет» [3].

При рассмотрении системы оценки эффективности интеллектуального продукта высшей школы мы проанализировали существующие критерии и параметры, способствующие присвоению рыночной цены для интеллектуального продукта; особенности ценообразования на рынке интеллектуальных продуктов; критерии оценки для отбора инновационных проектов для их коммерциализации; методику по оценке экономической эффективности интеллектуального продукта; факторы, влияющие на формирование и развитие рынка интеллектуальных продуктов на региональном уровне; дополнили существующие факторы новыми. Однако данный вопрос остается дискуссионным, а сама проблема оценки рыночной стоимости интеллектуального продукта – это вопрос для дальнейших научных изысканий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении стандартов оценки [Текст]: постановление Правительства Российской Федерации от 6 июля 2001 г. № 519 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2001. – № 29. – Ст. 3026.
2. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл // Собр. соч.: в 3 т. – М., 1993. – Т.1. – С. 100-101.
3. Коммерциализация интеллектуального продукта высшей школы как фактор развития инновационного потенциала региона: монография / А.Б. Ильин, Л.С. Леонтьева. – Ярославль: Аверс Плюс, 2013. – 100 с.
4. Румянцев, А.А. Менеджмент инновации. Как научную разработку довести до инновации [Текст]: учеб. пособие / А. А. Румянцев. – СПб.: Изд. дом Бизнес-пресса, 2007. – 200 с.
5. Цветков, К.А. Методы оценки коммерческого потенциала интеллектуального капитала [Текст] дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / Цветков Кирилл Алексеевич. – СПб., 2005. – 142 с.
6. Леонтьева, Л.С. Интеллектуальный труд в современной системе экономических отношений [Текст]: монография / Л.С. Леонтьева, Т.В. Боровикова, В.А. Филинов. – М.: МИРБИС, 2010. – 132 с.
7. Ильин А.Б. Использование интеллектуального продукта высшего образования для повышения устойчивости развития территории / А.Б. Ильин, Д.А. Шпилев // Вестник Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. – 2011. – № 4. – С. 173-175.
8. Инновации. Бизнес. Образование: региональный аспект / Тихомирова Н.В., Леонтьева Л.С., Минашкин В.Г., Ильин А.Б., Шпилев Д.А. – Москва, МЭСИ, 2011. – 110 с. ISBN: 978-5-7764-0695-9
9. Леонтьева Л.С. Региональный кластер как механизм формирования инновационного потенциала и устойчивого развития территории (часть 1) / Л.С. Леонтьева, А.Б. Ильин, Д.А. Шпилев // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. Научно-практический журнал. – 2012. – № 1. – С. 40-43.
10. Леонтьева Л.С. Региональный кластер как механизм формирования инновационного потенциала и устойчивого развития территории (часть 2) / Л.С. Леонтьева, А.Б. Ильин, Д.А. Шпилев // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. Научно-практический журнал. – 2012. – № 2. – С. 44-47.

Рецензент: Романова Марианна Михайловна, к.э.н., доцент, доцент кафедры общего менеджмента и предпринимательства ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)».

Andrey Ilyin

Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics
Russia, Moscow
E-mail: ABllin@mesi.ru

Alexander Bebris

Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics
Russia, Moscow
E-mail: ABebris@mesi.ru

Market evaluation of intellectual property as one of the leading problems of innovation economy in Russia

Abstract. The article describes the topical issue of assessing the market value of intellectual property. There were analyzed the existing legislation of the Russian Federation in the pricing methods of intellectual property and concluded their inapplicability to today's market conditions, since the sale of intellectual property on the open market is not possible due to the fact that it requires additional costs for the conversion of intellectual property in the final product - the technology, a device agent.

There were also analyzed the existing criteria and parameters to facilitate the assignment of the market price for the intellectual product; market pricing characteristics of intellectual products; evaluation criteria for the selection of innovative projects with a view of their subsequent commercialization; methodology for evaluating the cost effectiveness of the intellectual product; factors influencing the formation and development of the market of intellectual products at the regional level. In turn, these factors were complemented by the authors with the following: parameter «small innovative enterprises» and the parameter «innovative potential of the region», based on the existing ratings of innovative development of the regions.

Based upon the parameters and factors, regional executive authorities, deep conviction of the authors, it is able to assess the actual state of the commercialization of the intellectual product in order to develop regional programs of innovative capacity.

Keywords: intellectual product; intellectual activity; intellectual property; small innovative enterprises; High School; valuation; cost-effectiveness; innovative economy; patents; license.

Identification number of article 161EVN314

REFERENCES

1. Ob utverzhdenii standartov ocenki [Tekst]: postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 6 ijulja 2001 g. № 519 // Sobr. zakonodatel'stva Ros. Federacii. – 2001. – № 29. – St. 3026.
2. Marshall, A. Principy jekonomicheskoj nauki / A. Marshall // Sobr. soch.: v 3 t. – M., 1993. – T.1. – S. 100-101.
3. Kommerzializacija intellektual'nogo produkta vysshej shkoly kak faktor razvitija innovacionnogo potenciala regiona: monografija / A.B. Il'in, L.S. Leont'eva. – Jaroslavl': Avers Pljus, 2013. – 100 s.
4. Rumjancev, A.A. Menedzhment innovacii. Kak nauchnuju razrabotku dovesti do innovacii [Tekst]: ucheb. posobie / A. A. Rumjancev. – SPb.: Izd. dom Biznes-prensa, 2007. – 200 s.
5. Cvetkov, K.A. Metody ocenki kommercheskogo potenciala intellektual'nogo kapitala [Tekst] dis... kand. jekon. nauk: 08.00.05 / Cvetkov Kirill Alekseevich. – SPb., 2005. – 142 s.
6. Leont'eva, L.S. Intellektual'nyj trud v sovremennoj sisteme jekonomicheskikh otnoshenij [Tekst]: monografija / L.S. Leont'eva, T.V. Borovikova, V.A. Filinov. – M.: MIRBIS, 2010. – 132 s.
7. Il'in A.B. Ispol'zovanie intellektual'nogo produkta vysshego obrazovanija dlja povyshenija ustojchivosti razvitija territorii / A.B. Il'in, D.A. Shpilev // Vestnik Jaroslavskogo gosudarstvennogo universiteta im. P.G. Demidova. – 2011. – № 4. – S. 173-175.
8. Innovacii. Biznes. Obrazovanie: regional'nyj aspekt / Tihomirova N.V., Leont'eva L.S., Minashkin V.G., Il'in A.B., Shpilev D.A. – Moskva, MJeSI, 2011. – 110 s. ISBN: 978-5-7764-0695-9
9. Leont'eva L.S. Regional'nyj klaster kak mehanizm formirovanija innovacionnogo potenciala i ustojchivogo razvitija territorii (chast' 1) / L.S. Leont'eva, A.B. Il'in, D.A. Shpilev // Jekonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO. Nauchno-prakticheskij zhurnal. – 2012. – № 1. – S. 40-43.
10. Leont'eva L.S. Regional'nyj klaster kak mehanizm formirovanija innovacionnogo potenciala i ustojchivogo razvitija territorii (chast' 2) / L.S. Leont'eva, A.B. Il'in, D.A. Shpilev // Jekonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO. Nauchno-prakticheskij zhurnal. – 2012. – № 2. – S. 44-47.