

СКОЛЬКО СТОИТ ИННОВАЦИЯ?

оценка коммерческого потенциала
интеллектуальной собственности

Вопрос коммерциализации объектов интеллектуальной собственности является одним из центральных в инновационной стратегии экономики развитых стран мира. Это обусловлено тем, что решение данной проблемы непосредственно отражается на международной конкуренции национальной продукции.

Признание объектов интеллектуальной собственности товаром, объектом коммерческой реализации формирует новую функцию промышленных организаций. Она состоит в создании специфического товара – интеллектуальной собственности, который может быть введен в хозяйственный оборот.

В инновационной экономике конкурентоспособность организаций определяется не только способностью удовлетворять общественную потребность в производстве и реализации продукции, но и в умении создавать, осуществлять правовую охрану и реализовывать интеллектуальную собственность, востребованную отечественным и мировым рынком [1].

На сегодняшний день для большинства отечественных организаций типична ситуация, когда в составе их активов значатся объекты интеллектуальной собственности, которые на протяжении многих лет не только лежали «мертвым грузом», но которые даже на этапе своего создания не планировалось никогда использовать. При этом предприятие исправно продолжает нести издержки на поддержание патентов

Клеткина Ю.А.
ст. преподаватель
кафедры
бухгалтерского
учета Волгоградского
кооперативного
института
(филиала)
Российского
университета
кооперации

в силе, несмотря на отсутствие экономических эффектов [3].

Вместе с тем, реалии современной российской экономики таковы, что, в первую очередь, защищать нужно те инновации, которые способны работать и приносить доход. А для этого необходимо из всего многообразия результатов научно-технической деятельности выделить перспективные объекты интеллектуальной собственности, обладающие наибольшим коммерческим потенциалом [4].

Как перевести коммерческий потенциал инновации в систему показателей?

Удобной формой отбора, расстановки приоритетов и проведения оценки потенциала научно-технических разработок является использование системы показателей или шкалы оценок инноваций [2]. В качестве основных критериев оценки коммерческого потенциала научно-технических разработок можно выделить следующие группы показателей, характеризующие объекты интеллектуальной собственности (*табл. 1*):

- технические – вид объекта, его технические характеристики, изобретательский уровень, конкурентные преимущества, основанные на уникальности и новизне научной разработки;
- правовые – форма, надежность правовой защиты, объем, территория и срок действия исключительных прав;
- рыночные – емкость рынка, количество и качество аналогов;
- экономические – показатели, характеризующие уровень производственной готовности и коммерческого риска освоения разработки, степень промышленной применимости, направления и способы использования, универсальность применения.

Данная система показателей может быть использована промышленной организацией в качестве одного из методов экспресс-оценки коммерческого потенциала имеющихся у него научно-технических разработок. Так, например, по экспертным оценкам наибо-

в инновационной экономике конкурентоспособность определяется умением создавать, осуществлять правовую охрану и реализовывать интеллектуальную собственность

Система показателей оценки потенциала инноваций

Параметры оценки	Шкала оценок коммерческого потенциала научно-технических разработок, баллов				Итоговая оценка, баллы
	высокий (10 баллов)	средний (5 баллов)	низкий (0 баллов)	фактический	
новизна, изобретательский уровень	уникальный характер объекта, превосходит уровень развития науки и техники	обладает новизной, соответствует уровню развития науки и техники	новизна не определена		5
правовая охрана	наличие патента	подана заявка, осуществлена экспертиза	заявка отклонена		5
техико-экономическое значение	прорывная инновация	улучшающая инновация	незначительное улучшение технологий		5
оставшийся срок действия интеллектуальных прав	более 15 лет	5-10 лет	менее 5 лет		3
емкость рынка, платежеспособный спрос со стороны рынка	высокая рыночная востребованность	спрос со стороны отдельных сегментов рынка	отсутствие платежеспособного спроса		3
наличие аналогов	аналоги отсутствуют	имеется среднее количество аналогов	имеется значительное количество аналогов		2
объем исключительных прав	полное обладание исключительными правами	частичное ограничение исключительных прав	отсутствие исключительных прав		2
территория действия исключительных прав	по всему миру	на территории РФ	наличие территориальных границ		2
степень морального устаревания	0-20%	20-60%	более 60%		3
степень производственной готовности	промышленно-освоенные разработки	опытно-конструкторские разработки	фундаментальные и прикладные исследования		3
уровень коммерческого риска	незначительный риск	среднее значение риска	риски велики		1
область и направления использования	универсальный характер разработки предполагает многовариантное использование в нескольких областях	возможно несколько вариантов использования в одной области	узкая область применения		4
Итого:					

Примечание: Максимальная итоговая оценка составляет 380 баллов

лее высокой коммерческой ценностью будут обладать объекты интеллектуальной собственности, имеющие сумму баллов от 250 до 380. Средний уровень коммерческого потенциала научно-технических разработок соответствует по этой шкале значению баллов от 100 до 250. Итоговый показатель менее 100 баллов характеризует инновационный продукт с низким уровнем коммерческой привлекательности.

Метод ранжирования

Предварительная оценка коммерческого потенциала и отбор наиболее перспективного объекта промышленной собственности на основе метода ранжирования представлены в *таблице 2*.

В результате проведенной предварительной оценки на основе метода ранжирования выявлено, что наибольшим коммерческим потенциалом обладает объект № 1. Набранное количество баллов (265) соответствует уровню высокой коммерческой привлекательности инновации для организации. Выигрышными позициями по сравнению с остальными объектами стали высокая конкурентоспособность данного изобретения, его производственная готовность и наличие значительного потенциала для дальнейшего расширения рыночного сегмента.

Результаты, полученные на основании приведенной шкалы оценки, отчасти носят субъективный характер. Но вместе с тем они позволяют организациям составить первоначальное представление о перспективах коммерциализации и распространения принадлежащих им научно-технических разработок.

Для анализа коммерческого потенциала объектов интеллектуальной собственности нами предлагается использовать унифицированную программную платформу Deductor, а именно программную среду Deductor Studio 4.3. Реализованные в Deductor технологии позволяют пройти все этапы построения аналитической системы от создания базы данных до автоматического подбора моделей и визуализации полученных результатов.

***в составе активов
многих российских
предприятий
значатся объекты
интеллектуальной
собственности,
которые
на протяжении
многих лет
лежат
«мертвым грузом»***

Форма предварительной оценки коммерческого потенциала оцениваемых объектов

Параметр оценки	Количество баллов по оцениваемым объектам ¹			Вес параметра	Итоговая оценка, баллы		
	объект 1	объект 2	объект 3		объект 1	объект 2	объект 3
новизна	5	5	5	5	25	25	25
правовая охрана	10	10	10	5	50	50	50
технико-экономическое значение	5	5	5	5	25	25	25
оставшийся срок действия исключительных прав	5	10	10	3	15	30	30
объем потенциального рынка	10	5	5	3	30	15	15
наличие аналогов	5	0	0	2	10	0	0
объем исключительных прав	10	10	10	2	20	20	20
территория действия исключительных прав	5	5	5	2	10	10	10
степень устаревания	5	5	5	3	30	15	15
уровень производственной готовности	10	10	5	3	30	30	15
уровень коммерческого риска	5	5	0	2	10	10	0
срок окупаемости	5	5	0	1	5	5	0
область и направления использования	5	5	5	4	20	20	20
Итого:					265	245	215

¹ В данном случае объекты взяты условно – *прим. ред.*

Важность оценки и управления интеллектуальной собственностью в промышленных организациях объясняется значительным числом направлений использования и высокой доходностью операций, связанных с коммерческой реализацией интеллектуальных активов.

Литература

1. Ален К. Продвижение новых технологий на рынок. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 455с.
2. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. – М.: Интерреклама, 2003. – 352с.
3. Пестунов М.А. Управление интеллектуальной собственностью. – Челябинск. Изд-во ЧелГУ, 2006. – 409с.
4. Черкасова Е. Проблемы коммерциализации объектов промышленной собственности в военных вузах // ИС. Промышленная собственность. – 2003. – №2. – С.32-33.

удобной формой отбора, расстановки приоритетов и проведения оценки потенциала научно-технических разработок является использование системы показателей или шкалы оценок инноваций

pn

The image shows a screenshot of the website www.CreativEconomy.ru. The main header features the logo and the text "креативная экономика". Below this, it identifies the publication as "Журнал Российское предпринимательство" (Journal of Russian Entrepreneurship). The page lists the journal's focus areas: "О журнале", "Свойский журнал", and "Архив номеров". A prominent section titled "Как опубликоваться в журнале" (How to publish in the journal) provides instructions for authors, including contact information and submission requirements. A sidebar on the right contains a search bar and a section titled "Вы можете опубликовать свои статьи в журнале 'Российское предпринимательство'...", which offers details about the journal's digital archive and submission process.

На нашем сайте доступны тексты статей в электронном виде, в том числе из архива предыдущих номеров журнала.

www.CreativEconomy.ru