

обладает огромным внутренним потенциалом, но он не может сравниться с масштабом идей извне. С этой целью была введена должность директора по внешним инновациям и поставлена задача, чтобы в течение пяти лет из внешних источников поступали до 50 % всех инноваций. Также компания поставила перед собой цель – не задерживать у себя те исследования и разработки, которые были получены в собственных лабораториях, но не могли быть использованы в компании в течение трех лет. И дабы эти инновации не залеживались «на полках», их стоит продать другим компаниям. От продажи собственных НИОКР компания получит дополнительную прибыль, что однозначно является положительным моментом. В дальнейшем она сможет вложить эти деньги либо в разработку новых идей, либо для вывода уже полученных НИОКР на рынок.

Переход к парадигме открытых инноваций безусловно является прогрессом XXI века. В условиях глобализации мировой экономики компании должны поддерживать уровень конкурентоспособности товаров и услуг, искать новые выходы на мировые рынки. В новой модели создание инноваций осуществляется с привлечением различных внешних структур, т.е. за пределами закрытой собственной централизованной системы организации НИОКР.

Список литературы:

1. Chesbrough H.W. Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. – Cambridge, MA: Harvard Business School Publishing, 2003.
2. Денисюк В.А. Открытые инновации [Электронный ресурс] / В.А. Денисюк // Открытые инновации. – «ЮИИС.КОМ». – 2009. – Режим доступа: www.uis.com.ua. – Дата доступа: 02.10.2009.
3. Френц М. Открытые и закрытые инновации: сравнительный анализ национальных практик / М. Френц, Р. Ламберт // Форсайт. – 2008. – № 3 (7). – С. 16-31.

ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

© Черняева Н.В.*

Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

Рассмотрены и систематизированы существующие методы оценки объектов интеллектуальной собственности. Предложена методика определения ценового диапазона на основе оценки технико-экономической полезности изобретения.

* Аспирант кафедры «Информационные системы в экономике».

В настоящее время приоритетным направлением развития экономики России является модернизация производства и повышение конкурентоспособности товаров и услуг. Основой повышения конкурентоспособности является создание такой инновационной продукции, технико-экономические показатели (характеристики) которой превосходили бы показатели импортных аналогов.

Методы стоимостной оценки ОИС возможно сгруппировать в зависимости от базы оценки, лежащей в основе метода: доходные и затратные. К доходному принципу оценки относятся: Метод расчета лицензии на основе размера прибыли от использования ИС; Метод расчета лицензии на базе роялти; Метод расчета лицензии на основе оценки сравнительных продаж аналогичных ОИС. К затратному принципу оценки относится: Метод расчета лицензии на основе оценки индивидуальных затрат на создание ОИС [1, 4].

В процессе коммерциализации изобретения субъекты рынка интеллектуальной собственности стремятся к получению собственной выгоды. Исходя из этого, для продавца и покупателя существуют две разнонаправленные позиции, отражающие их интересы в переговорах. Следовательно, определение обоснованной цены изобретения будет происходить в пределах некоторого ценового диапазона.

Определение нижней границы ценового диапазона – это расчет такой цены, которая, должна обеспечивать возмещение затрат на создание изобретения, а также получение прибыли от его коммерциализации. Данный затратный принцип стоимостной оценки ОИС отражает позицию лицензиара (продавца) при заключении договора.

Определение верхней границы ценового диапазона – это такая цена изобретения, которая рассчитывается исходя из величины дохода, который получит лицензиат (покупатель) от внедрения изобретения в производство.

Основываясь на проведенном теоретико-методологическом анализе стоимостной оценки ОИС, разработан алгоритм определения обоснованной цены изобретения.

В разработанном алгоритме определения обоснованной цены изобретения основополагающим этапом является оценка технико-экономической полезности. Под технико-экономической полезностью изобретения понимается относительная мера степени эффективности и готовность к использованию данного изобретения при производстве конечной продукции, и отражает потенциальную стоимость объекта интеллектуальной собственности.

Для вычисления нижнего предела диапазона цены изобретения модифицирована методика, отражающая затратный принцип и позволяющая повысить достоверность итогового результата [3]. Суть модификации заключается в замены стандартной шкалы коэффициента научно-технической ценности на значение коэффициента технико-экономической полезности методикой, разработанной на основе применения метода анализа иерархий.



Рис. 1. Алгоритм определения обоснованной цены изобретения

В общем виде нижний предел цены лицензии определяется по следующей формуле:

$$C_n = (Z + P) \times K_y + B_a \times K_1 \times K_2 \times K_3 \quad (1)$$

где Z – затраты лицензиара на создание и закрепление прав собственности на объект лицензионного договора;

P – сумма предполагаемой прибыли правообладателя, в денежном выражении;

K_y – коэффициент научно-технической ценности объекта лицензионного договора;

B_a – сумма вознаграждения авторам изобретения, в денежном выражении;

K_1 – коэффициент степени готовности объекта лицензионного договора к внедрению;

K_2 – коэффициент технического риска реализации проекта;

K_3 – коэффициент учета передаваемых прав.

В рассматриваемых методических рекомендациях выделены 3 уровня научно-технической ценности изобретения $K_{ц}$: для разработок, научно-технический уровень которых выше мирового – 2,0; на уровне мирового – 1,75; уровень которых выше отечественного – 1,3.

Использование данного варианта метода может привести к значительному искажению конечного результата. И в ситуации, когда переговоры ведутся о заключении сделки на крупную сумму, изменение цены на доли процента может обернуться значительной суммой упущенной выгоды.

Метод анализа иерархий предлагает построение иерархической структуры показателей в виде трехуровневой модели: цель, критерии, альтернативы. Целью является технико-экономической полезности изобретения, критериями – комплекс показателей, альтернативами – оцениваемой изобретение и прототип-аналог. Оценка уровень технико-экономической полезности изобретения и базового прототипа-аналога, на основе ранжирования показатели с учетом их весовых коэффициентов, позволяет делать выводы об эффективности оцениваемых образцов при выполняет основной функциональной задачи. Используя промежуточные результаты (векторы приоритетов внешних и внутренних параметров), мы получили вектор приоритетов альтернатив: $W^A = \{W^{A0}; W^{AB}\}^T$.

Согласно разработанной методике коэффициент технико-экономической полезности оцениваемого изобретения рассчитывается по формуле:

$$K_{TЭП} = 1 + W^{A0} \quad (2)$$

С учетом все факторов, нижний предел ценового диапазона лицензии на изобретение будет определяться по следующей формуле:

$$Ц_n = (\{З + П\} \times K_{TЭП} + B_a) \times K_1 \times K_2 \times K_3 \quad (3)$$

Методика определения верхнего предела ценового диапазона лицензии отражает доходный принцип стоимостной оценки ОИС и позволяет рассчитать максимальную цену изобретения, превышение которой делает сделку для покупателя неэффективной. Предложенная методика состоит из следующих шагов:

Шаг 1. Расчет величины чистой дисконтированной (приведенной к дате расчета) прибыли от реализации продукции с использованием оцениваемого изобретения.

$$Cp_T = \sum_{i=1}^{tk} Cp_i = \sum_{i=1}^{tk} (U_i \times (Ц_i - C_i) \times K_d) \quad (4)$$

Шаг 2. Определение долевого участия изобретения в полученной чистой дисконтированной прибыли предприятия от реализации рассматриваемой продукции.

В отечественной практике широкое распространение получили методы определения доли прибыли от использования ОИС, основанные на экспертной оценки показателей технико-экономической полезности [2].

$$D_{оис} = \frac{\Delta\Pi}{\Pi_p} \quad (5)$$

где D_{OIS} – доля прибыли от использования изобретения;

Π_p – прибыль от реализации продукции с использованием изобретения;

$\Delta\Pi$ – приращение прибыли (доп. прибыль) обусловленное применением в производстве продукции оцениваемого изобретения.

Поскольку коэффициент технико-экономической полезности изобретения является относительной мерой всех экономических категорий определяющих стоимость ОИС, то представляется возможным выделить связь между прибылями от реализации продукции с использованием оцениваемого изобретения и с использованием базового прототипа-аналога, следующим образом:

$$D_{OIS} = \frac{(\Pi_{\delta} - C_{\delta}) \times K_{TЭП} - (\Pi_{\delta} - C_{\delta})}{(\Pi_{\delta} - C_{\delta}) \times K_{TЭП}} = \frac{K_{TЭП} - 1}{K_{TЭП}} \quad (6)$$

Шаг 3. Расчет стоимости изобретения, согласно доходному методу по формуле:

$$C_B = C_{PT} \times D_{OIS} = \frac{(K_{TЭП} - 1)}{K_{TЭП}} \times \sum_{i=1}^{ik} U_i \times (\Pi_i - C_i) \times K_{дт} \quad (7)$$

В силу уникальности интеллектуальной собственности, механизм совершения сделок по ее реализации имеет свою специфику. Разработчик, выступающий в качестве продавца изобретения, стремится к компенсации произведенных затрат и получения минимальной прибыли. Покупатель инновационной продукции должен определить величину дохода от внедрения изобретения в производство. Следовательно, определение цены изобретения будет происходить в пределах некоторого ценового диапазона. При этом оценка технико-экономической полезности должна являться составной частью стоимостной оценки изобретения, так как стоимость изобретения по существу является ее денежным эквивалентом.

Список литературы:

1. Оценка интеллектуальной собственности: учеб. пособие / Под ред. С.А. Смирнова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 351 с.
2. Вишкарёв А.Ф. Методика технико-экономической оценки значимости изобретений // Актуальные вопросы экспертизы технических решений. Межинститутский сборник научных трудов. – М.: ВНИИПИ, 1984.
3. Соломахин И.С, Козлов А.А. Методические положения по оценке стоимости научно-технических разработок в условиях рыночной экономики. – М.: ООП ГАУ, 1996.
4. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное бюро. – М., 1997. – 289 с.