



УДК 334.02  
ББК 65

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

**Наумова Галина Алексеевна**

Доктор технических наук, профессор, заведующая кафедрой инноватики  
Волгоградского государственного университета  
ichtc@yandex.ru  
Проспект Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация

**Белоножко Яна Александровна**

Магистрант Волгоградского государственного университета  
ichtc@yandex.ru  
Проспект Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация

**Аннотация.** В статье приводится авторская градация развития жизненного цикла инновационного проекта в соответствии с которой, жизненный цикл разбивается на четыре этапа («технологических коридора»): «интеллектуальный», «лицензионный», «франчайзинговый» и «производственный», заканчивающихся созданием продукта, готового к выходу на соответствующий рынок. Рассматриваются проблемы финансирования и обосновывается поиск инвестора для каждого из этапов. Проводится эвальвация эффективности участия инвестора в проекте на каждом из четырех этапов коммерциализации.

**Ключевые слова:** инновационный проект, эвальвация эффективности, «технологические коридоры», инвестирование, НИОКР, коммерциализация.

Инвестирование инновационного проекта вне зависимости от сферы его применения – процедура, сопряженная с предельно высоким уровнем риска. Между степенью рискованности проекта и стадией жизненного цикла (далее – ЖЦ), на которой он находится, существует связь, согласно которой чем выше точка нахождения инновационного проекта на кривой ЖЦ, тем меньше уровень риска, следовательно, вероятность возврата инвестиций увеличивается.

Рассматривая инвестирование инновационных проектов с точки зрения разработчиков, можно выделить четыре основных этапа или, в соответствии с авторской методикой, «технологических коридора», по которым про-

исходит процесс коммерциализации проектов. Условно они обозначены как «интеллектуальный», «лицензионный», «франчайзинговый», «производственный». Согласно рассматриваемой методике инновационный проект может принимать завершённую форму на каждом из четырех этапов, то есть может быть продан как товар.

В первом «технологическом коридоре» – «интеллектуальном» – выполняются работы в сфере НИОКР, которые заканчиваются оформлением интеллектуальной собственности. Это самостоятельный этап выполнения инновационного проекта, который завершается получением коммерческого продукта – объекта промышленной собственности (да-

лее – ОПС), подлежащего реализации и способного (в теории) принести доход. Проект может закончиться как на данном этапе, так и перейти на следующий, для дальнейшего развития, связанного с выполнением опытно-конструкторских работ.

Создание лабораторного или предпроемшленного образца, выполнение технико-экономического обоснования, а также написание бизнес-плана в первом приближении происходит в рамках второго «технологического коридора», который условно назван «лицензионным». На данном этапе развития проекта существует потенциальная возможность продать технологию, конструкторскую разработку на основе лицензионного соглашения.

На следующем этапе – «франчайзинговом» – проект «обрастает» дополнительными разработками, связанными с выполнением технологического проекта, более подробного бизнес-плана, изготовлением промышленного образца или выпуском экспериментальной партии продукции. На этом этапе по договору концессии можно продать бизнес, готовый к «запуску».

Предыдущие три этапа связаны исключительно с проектными разработками, которые могут быть реализованы посредством различных типов лицензионных соглашений.

Четвертый «коридор» – «производственный» – завершается организацией запуска серийного производства продукта. Этот этап выводит на организацию собственного производства и реализацию продукции.

Инновационный проект, проходя по каждому из «технологических коридоров», требует соответствующего финансирования, а значит, и поиска своего инвестора. Для «интеллектуального» и «производственного» «коридоров» границы поиска инвестора в настоящее время определены. На первом этапе – бюджетное финансирование, на четвертом – частный инвестор. На промежуточных этапах – «лицензионном» и «франчайзинговом» – поиски инвестора заходят в тупик. Как правило, распорядители бюджетного финансирования отказываются инвестировать в эти стадии, обосновывая тем, что данные этапы являются началом коммерциализации, и ссылаются на возможности частных инвесторов. В свою очередь и частные инвесто-

ры отказываются участвовать в финансировании этих стадий, ссылаясь на их высокие технологические и финансовые риски. В итоге финансирование данных этапов перекладывается обеими сторонами на авторов и разработчиков идеи, которые априори не имеют финансовой возможности и не обладают необходимыми знаниями в области коммерциализации проектов.

Сложившаяся практика оценки совокупности рисков на данных этапах ввергает инвесторов в состояние шока, сводя вероятность получения инвестиций практически к нулю. В связи с чем поиск инвестора для поддержки и развития инновационного проекта на стадии оформления интеллектуальной собственности (далее – ИС), выполнения опытно-конструкторских работ по созданию прототипа и выпуску экспериментальной партии становится задачей практически невыполнимой. Все негативные стороны участия инвесторов в финансировании проектов на этих этапах детально исследованы, прописаны в статьях и различных методиках, а существующие положительные стороны столь подробно не рассмотрены, несмотря на то что каждый из четырех этапов заканчивается созданием продукта, способного выйти на определенный рынок и принести соответствующий доход.

Привлечь инвестора для финансового участия в этапе коммерциализации проекта, связанного с высокой степенью риска, возможно в случае объективной оценки результатов коммерческого освоения инновационного продукта. Необходимо учитывать не только степень риска, но и уровень потенциальной прибыли от реализации проекта, акцентируя внимание инвестора на различных вариантах коммерциализации.

В настоящее время в России складывается круг инвесторов, готовых финансировать инновационные проекты. Этому бизнес-сообществу необходимо объективно показать преимущества участия в коммерциализации проекта на различных стадиях жизненного цикла.

Концепция «технологических коридоров» (см. табл. 1), описывающая возможные варианты развития инновационных проектов и создание на каждом из этапов конечного продукта разной степени коммерциализации, была

**Варианты коммерциализации инновационного проекта  
по концепции «технологических коридоров»**

№ п/п	«Технологический коридор»	«Технологические маршруты»			
	1	2	3	4	5
1	Тип	Проектирование	Производство	Продажа	Выход на рынок
2	Интеллектуаль- ный	продукта	–	ОПС	ИС
3	Лицензионный	– продукта – бизнеса	–	лицензий	ИС
4	Франчайзинговый	– продукта – бизнеса – технологии экспе- риментального про- изводства	экспери- ментальное	«бизнеса под ключ»	франшиз
5	Производствен- ный	– продукта – бизнеса – технологии серий- ного производства	серийное	продукта	товарный

разработка на кафедре инноватики Волгоградского государственного университета.

Первый «технологический коридор» – «интеллектуальный» – связан с реализацией разработки на уровне продажи ОПС. Это самый короткий и наименее затратный путь с точки зрения капиталовложений. «Интеллектуальный коридор» не предполагает запуска производственных мощностей и заканчивается исключительно на этапе продажи ОПС на рынке интеллектуальной собственности. Однако учитывая особенности национальной инновационной системы России, можно констатировать тот факт, что в современных условиях этот этап практически не реализуем.

Проект, прошедший «интеллектуальный технологический коридор», претендует на сделку купли-продажи в единственном случае – если интеллектуальная собственность оформлена за рубежом. Активизацию продажи российского ОПС можно осуществить путем пропаганды запатентованной идеи через выставки и публикации в открытой печати. Как правило, большинство патентных разработок на этом этапе обеспечены лабораторным образцом.

Все ОПС, прошедшие «интеллектуальный коридор», находятся в режиме ожидания. Сложности продаж на данном этапе зачастую

связаны с необходимостью заключения договора купли-продажи, в котором должна фигурировать стоимость разработки. Как показывает практика, данный барьер служит непреодолимым препятствием для большинства отечественных разработчиков, и связано это с тем, что авторы, прекрасно понимая технологическую ценность своей разработки, в подавляющем большинстве случаев не в состоянии оценить ее стоимость самостоятельно. Кроме того, официальная продажа интеллектуальной собственности сопровождается оформлением соответствующей документации с указанием цены разработки. Подлинность бумаг и правильность расчетов подтверждаются печатями оценщиков, имеющих соответствующую аккредитацию. На сегодня цены на услуги таких организаций начинаются от сорока пяти тысяч рублей. Стоимость же самих патентных разработок в 99 случаях из 100 оценивается исключительно по прямым затратам. Другими способами определения стоимости оценщики не владеют в силу отсутствия практики.

Еще одна сложность в процедуре оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности (далее – ОИС) связана с тем, что оплату услуг оценщиков необходимо проинвестировать до реально полученного от продажи

ОПС вознаграждения. Получается, что вся нагрузка по реализации ОИС ложится на плечи разработчика, невзирая на то что он может быть не реализован. В это время на рынке появляются тени бизнес-волков, которые готовы предоставить свои услуги и деньги на реализацию проектов. Однако на практике в подавляющем большинстве случаев все контакты с подобными структурами на данном этапе заканчиваются либо ничем, либо банальным воровством идей. Не гнушаются «проглатыванием» чужих идей на этапе реализации интеллектуальной собственности и крупные компании, заявляющие о проведении очередных конкурсов.

Обладая определенной стоимостью, объекты интеллектуальной собственности должны реализовываться на соответствующих рынках.

С уверенностью можно сказать, что российский рынок интеллектуальной собственности в настоящее время существует лишь виртуально. Объективная реальность такова, что ОПС сегодня гораздо легче присвоить, чем продать или заложить, так как рынок ИС находится на стадии формирования, а система правовой защиты еще не сложилась.

Второй «технологический коридор» – «лицензионный» – в зависимости от сложности технологически связан с получением лабораторного или предпромышленного образца и формированием общей бизнес-модели проекта. Данный этап характеризуется продажами лицензионных соглашений. И здесь авторов разработок подстерегают очередные проблемы. Виды лицензионных соглашений разнообразны, соответственно, чтобы сделать правильный выбор, необходимо обладать определенными знаниями. Неискушенных в юридическом плане изобретателей «заваливают» информацией о том, какого типа соглашения ему интересны и каким способом он желает получить деньги – официально или в конверте. Столкнувшись один на один с обилием правовой информации, авторы, как правило, выбирают наиболее простой путь.

Третий «технологический коридор» – «франчайзинговый» – связан с продажей «бизнеса под ключ», с выпуском опытной или экспериментальной партии продукции. На данном этапе дорабатывается бизнес-план и

выполняется проектирование технологии производства, что чрезвычайно увеличивает стоимость проекта. Выход на рынок интеллектуальной собственности на данном этапе уже не целесообразен, в связи с тем, что объем вложенных средств на порядок выше стоимости самой ИС.

Наконец, четвертый «технологический коридор» – «производственный» – связан с запуском полного производственного цикла предприятия. Это наиболее долгосрочный и, с точки зрения капиталовложений, наиболее трудоемкий процесс. Однако он позволяет получить максимальную отдачу. Коммерческим объектом на завершающем этапе становится инновация, реализованная в форме продукта, имеющего спрос на товарном рынке.

Применение концепции «технологических коридоров» в сочетании с существующими методами оценки эффективности инновационного проекта позволяет объективно показать инвестору преимущества участия в каждом из четырех этапов коммерциализации. В рамках данной концепции существует зависимость: чем выше уровень готовности проекта, тем ниже доля инвестора в этом проекте. Соответственно, финансирование проекта на ранних стадиях обеспечит инвестору более высокий уровень дохода.

Апробация концепции «технологических коридоров» производилась на проекте гидродинамического гасителя – конструкции, стабилизирующей состояние Волгоградского моста (см.: [5–14]). Проект гасителя был представлен на международном конкурсе «Инновационный потенциал молодежи – 2012» Салона «Архимед» (г. Москва), где завоевал Гран-при конкурса [8]. На международном конкурсе в области промышленного дизайна и инженерного проектирования James Dyson Award 2012 (Великобритания) проект был признан победителем национального отборочного этапа конкурса [16].

В соответствии с концепцией «технологических коридоров» были рассчитаны четыре варианта коммерциализации проекта гидродинамического гасителя на территории РФ.

При выборе «интеллектуального технологического маршрута» заключительным этапом процесса коммерциализации становится продажа прав на объект интеллекту-

альной собственности. Передача прав и выплата вознаграждения осуществляются согласно лицензионному договору (так называемой полной лицензии) [3]. При этом сумма вознаграждения определяется двумя методами: на базе роялти и в виде единовременного платежа.

Расчет стоимости лицензии на гидродинамический гаситель был произведен исходя из условий, что срок действия договора – пять лет, годовая потребность в продукте – 1 единица, цена гасителя составляет 6200,38 тыс. долл. (200 млн руб., курс валюты 1 доллар = 32,2561 рубля, по данным ЦБ РФ на 16.10.2013) и является неизменной величиной на протяжении срока действия соглашения.

Расчет цены лицензии на базе роялти производился по формуле:

$$C_p = \sum_t V_t \times Z_t \times R_t \quad (1)$$

где  $C_p$  – расчетная цена лицензии;  $V_t$  – объем ожидаемого выпуска продукции по лицензии в году  $t$  (шт., кг, куб. м и т. п.);  $Z_t$  – продажная цена изготовленной по лицензии продукции в году  $t$ ;  $R_t$  – размер роялти в году  $t$  (%);  $T$  – срок действия лицензионного договора.

Размер роялти определялся эмпирическим путем на основе стандартных ставок роялти для различных отраслей промышленности и был установлен на уровне 6 % [1].

Результаты расчета цены полной лицензии на базе роялти по формуле (1) представлены в таблице 2.

Итоговое значение стоимости лицензии с учетом вознаграждения в виде роялти составляет 1860,11 тыс. долларов.

Расчет стоимости полной лицензии в виде единовременного платежа производится на основе расчета цены лицензии на базе роялти. Однако следует учитывать тот факт, что существует разница в порядке и периоде выплат вознаграждения по лицензии на базе роялти и в паушальной форме [2]. В связи с этим в формулу расчета стоимости лицензии на базе роялти вводится дополнительная переменная – коэффициент дисконтирования ( $K_d$ ), который позволяет произвести перерасчет будущих потоков доходов (лицензионных отчислений) в единую величину текущей стоимости.

Таким образом, цена лицензии в виде единовременного платежа  $C_e$  составит:

$$C_e = \sum_t V_t \times Z_t \times R_t \times K_d \quad (2)$$

Коэффициент дисконтирования  $K_d$  рассчитывается по формуле сложных процентов:

$$K_d = \frac{1}{(1 + \frac{a}{100})^t} \quad (3)$$

где  $a$  – процент по кредитным операциям, взимаемый ведущим коммерческим банком страны лицензиара (дисконт);  $t$  – период времени с даты подписания договора до даты получения лицензиаром роялти в соответствующем году.

Результаты расчета стоимости полной лицензии по формуле (2) с учетом ставки дисконтирования (по данным Сбербанка РФ на 15.10.2013, в программе кредитования юридических лиц на срок от 5 до 120 месяцев про-

Таблица 2

Определение стоимости лицензии на базе роялти

Наименование показателя	Условное обозначение	Величина
Срок действия лицензионного договора, лет	$T$	5
Объем ожидаемого выпуска продукции по лицензии в год, шт.	$V$	1
Продажная цена изготовленной по лицензии продукции, тыс. долл.	$Z$	6200,38
Размер роялти, %	$R$	6
Цена лицензии, тыс. долл.	$C_p$	1860,11

цент по кредитным операциям составляет 10 % [15]) приведены в таблице 3.

Таким образом, стоимость лицензии, рассчитанная в виде единовременного платежа, составляет 1153,3 тыс. долларов.

Полученные в результате расчетов данные являются базовыми и позволяют осуществлять оценку альтернативных вариантов коммерциализации проекта.

При выборе «лицензионного технологического коридора» осуществляется не только проектирование продукта, но и разработка бизнес-плана. Завершение процесса коммерциализации на этом этапе происходит посредством продаж исключительной/неисключительной лицензии, обеспечивающей частичную передачу прав на объект промышленной собственности.

При исключительной лицензии лицензиар, передавая лицензиату право использования изобретения, одновременно оставляет аналогичное право за собой. Согласно ст. 13 Патентного закона РФ при исключительной лицензии лицензиату передается право на использование объекта промышленной собственности в пределах, оговоренных договором, с сохранением за лицензиаром права на его использование в части, не передаваемой лицензиату.

При неисключительной (простой) лицензии лицензиар, предоставляя лицензиату пра-

во на использование объекта промышленной собственности, сохраняет за собой все права, подтверждаемые патентом, в том числе и на предоставление третьим лицам сублицензий.

Сумма лицензионных выплат в обоих вариантах коммерциализации состоит из двух частей: первоначальные платежи, которые не могут превышать 25 % от цены лицензии, и гарантированные платежи, которые при исключительной лицензии не должны превышать 75 %, при неисключительной лицензии – 50 % от стоимости лицензии.

Результаты расчетов по лицензионным соглашениям на базе стоимости лицензии с роялти при соотношении первоначального и гарантированного платежей: 15:65 (%) – для исключительной лицензии и 15:40 (%) – для неисключительной, представлены в таблице 4.

В итоге стоимость исключительной лицензии составляет 1488,09 тыс. долл., неисключительной – 1023,07 тыс. долларов.

При выборе III «технологического коридора» – «франчайзингового» – завершающей стадией коммерциализации проекта становится продажа франшизы, по которой одна сторона передает другой за плату (роялти) право на определенное ноу-хау, разработку. Преимуществом такой сделки является получение лицензиаром регулярных выплат, зависящих от объемов продаж продукции по лицензии [4].

*Таблица 3*

**Определение стоимости полной лицензии в виде единовременного платежа**

Наименование показателя	Условное обозначение	Величина
Срок действия лицензионного договора, лет	<i>T</i>	5
Объем ожидаемого выпуска продукции по лицензии в год, шт.	<i>V</i>	1
Продажная цена изготовленной по лицензии продукции, тыс. долл.	<i>Z</i>	6200,38
Размер роялти, %	<i>R</i>	6
Коэффициент дисконтирования	<i>K<sub>д</sub></i>	0,62
Цена лицензии, тыс. долл.	<i>C<sub>е</sub></i>	1153,3

*Таблица 4*

**Определение стоимости исключительной и неисключительной лицензии**

Вид лицензии	Вид платежа		Сумма, тыс. долл.
	Первоначальный, тыс. долл.	Гарантированный, тыс. долл.	
Исключительная	279,02	1 209,07	1 488,09
Неисключительная	279,02	744,05	1 023,07

Таблица 5

## Определение размера роялти с учетом первоначального платежа

Наименование показателя	Условное обозначение	Величина
Размер роялти, %	$R$	6,0
Новый размер роялти, %	$R_1$	4,7

Таблица 6

## Определение цены франшизы на базе роялти с учетом новой ставки

Наименование показателя	Условное обозначение	Величина
Срок действия лицензионного договора, лет	$T$	5
Объем ожидаемого выпуска продукции по лицензии в год, шт.	$V$	1
Продажная цена изготовленной по лицензии продукции, тыс. долл.	$Z$	6 200,38
Размер роялти, %	$R$	4,7
Цена франшизы, тыс. долл.	$C_P$	1 457,09

Сумма вознаграждения за передачу франшизы определяется как комбинированный платеж, то есть сумма паушальной выплаты и роялти с минимально гарантированными платежами.

Размер первоначального платежа в 279,02 тыс. долл., рассчитанный в предыдущем варианте коммерциализации, применим к расчету цены франшизы.

С учетом первоначальной выплаты определим новый размер роялти по формуле:

$$R_1 = \frac{70 \div 90}{100} \cdot R \cdot 100\%, \quad (4)$$

где  $R_1$  – новая ставка роялти.

Расчет новой суммы платежей в форме роялти с учетом вышеуказанных данных при использовании формулы (1) представлен в таблице 6.

По результатам расчетов стоимость франшизы составляет 1457,09 тыс. долларов.

Четвертый «технологический коридор» – «производственный» – предполагает построение масштабной финансовой и бизнес-модели, поэтому в рамках данной статьи он не рассматривался. Кроме того, реализация проекта гидродинамического гасителя в форме собственного предприятия авторами разработки не предполагается, в связи с тем, что продукт не является предметом массового потребления и изготавливается по индивидуальным параметрам для каждого мостового перехода.

В заключение отметим, что концепция «технологических коридоров» позволяет достаточно убедительно показать инвесторам объективную необходимость финансирования инновационных проектов с позиции четырех этапов его развития, каждый из которых заканчивается созданием коммерческого продукта для различных рынков. При этом расчет стоимости коммерциализации проекта в зависимости от «технологического маршрута» дает возможность инвестору наравне с разработчиком выбрать наиболее выгодный путь развития, но прежде от инвестора требуется финансирование инновационного проекта.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамешин, А. Инновационный менеджмент / А. Абрамешин ; под общ. ред. О. Молчановой. – М. : Вита-Пресс, 2001. – 272 с.
2. Бизнес-образование online. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.bizeducation.ru/library/fin/invest/sinadsky.htm>. – Загл. с экрана.
3. Бромберг, Г. Основы патентного дела / Г. Бромберг. – М. : Экзамен, 2002. – 224 с.
4. Евдокимова, В. А. Франшиза и договор коммерческой концессии в Гражданском кодексе РФ / В. А. Евдокимова // Хозяйство и право. – 1997. – № 12. – С. 113–120.
5. Пономаренко, С. Кто остановит «танцующие» мосты? / С. Пономаренко, Я. Борисанова // Техника молодежи. – 2012. – № 12 (951). – С. 6–8.

6. Пономаренко, С. А. Гидродинамический гаситель мостовых колебаний / Г. А. Наумова, В. В. Саманов, С. А. Пономаренко // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10, Инновационная деятельность. – 2012. – Вып. 7. – С. 93–98.

7. Пономаренко, С. А. Гидродинамический способ гашения колебаний мостовых пролетов / Г. А. Наумова, С. А. Пономаренко // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 6(35). – С. 51–59.

8. Пономаренко, С. А. Новый способ гашения колебаний на неразрезных балочных мостах при строительстве и эксплуатации / С. А. Пономаренко, Я. А. Борисанова, Г. А. Наумова // Каталог XV Московского международного Салона изобретений и инновационных технологий «Архимед». – Электрон. текстовые дан. – М., 2012. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

9. Пономаренко, С. А. Оценка экономической эффективности устройства гидродинамического гасителя для предотвращения колебаний на Волгоградском мосту / С. А. Пономаренко, Г. А. Наумова, Я. А. Борисанова // Современные железные дороги: достижения, проблемы, образование : материалы V Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием, г. Волгоград, 29 мая 2012 г. / Волгогр. филиал МИИТ. – Волгоград : Волгогр. науч. изд-во, 2012. – Вып. 5. – С. 37–42.

10. Пономаренко, С. А. Решение проблемы стабилизации и безопасной эксплуатации балочных неразрезных мостов / С. А. Пономаренко // Актуальные проблемы содержания, капитального ремонта и реконструкции мостовых сооружений : материалы науч.-практ. конф., г. Санкт-Петербург, 26 окт. 2012 г. / ПГУПС. – СПб. : Петербургский государственный университет путей сообщения, 2013. – С. 52–55.

11. Пономаренко, С. А. Техничко-экономическое обоснование проекта «Гидродинамический

гаситель мостовых колебаний» / С. А. Пономаренко, Я. А. Борисанова, Г. А. Наумова // Интеллектуальный вклад в технологию успеха региона : каталог объектов интеллек. собственности ученых Волгогр. гос. ун-та – 2012 / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. А. Э. Калининой. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2012. – С. 231–232.

12. Пономаренко, С. А. Эффективное решение проблемы обеспечения устойчивости балочных мостов / С. А. Пономаренко, Г. А. Наумова, В. В. Саманов // Современные железные дороги: достижения, проблемы, образование : материалы V Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием, г. Волгоград, 29 мая 2012 г. / Волгогр. филиал МИИТ. – Волгоград : Волгогр. науч. изд-во, 2012. – Вып. 5. – С. 132–136.

13. Саманов, В. В. Устройство гидродинамического гасителя колебаний мостового пролета : пат. 2475586 Российская Федерация : МПК E01D 19/00 / В. В. Саманов, С. А. Пономаренко, Г. А. Наумова. – 2013. – Бюл. № 5. – 5 с.

14. Саманов, В. В. Устройство гидродинамического гасителя колебаний мостового пролета : п.м. 111146 Российская Федерация : МПК E01D 19/02 / В. В. Саманов, С. А. Пономаренко, Г. А. Наумова. – 2011. – Бюл. № 34.

15. Семенова, Л. М. Качество управления производством с позиций сенергетики / Л. М. Семенова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10, Инновационная деятельность. – 2012. – Вып. 7. – С. 120–126.

16. Ставка по кредитным операциям для юридических лиц. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: [http://www.sbrf.ru/moscow/ru/s\\_m\\_business/](http://www.sbrf.ru/moscow/ru/s_m_business/). – Загл. с экрана.

17. Сытно и безопасно : интервью с призером национального отборочного тура конкурса James Dyson Award // New Scientist. – 2012. – № 11(22). – 99 с.

ASSESSMENT INVESTMENT OF APPEAL OF INNOVATIVE  
PROJECTS AT VARIOUS STAGES OF COMMERCIALIZATION

**Naumova Galina Alekseevna**

Doctor of Technical Sciences, Professor, Head of the Department of Innovatics  
Volgograd State University  
ichtc@yandex.ru  
Prospect Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation

**Belonozhko Yana Aleksandrovna**

Undergraduate, Volgograd State University  
ichtc@yandex.ru  
Prospect Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation

**Abstract.** The author's gradation of the development of life cycle of the innovative project is given in article according to which, life cycle consist of four stages (four "technical corridor"): "intellectual", "license", "franchising" and "production". Every stage ends by creation of the product which is ready to an exit to the market. Problems of financing are considered and search of the investor for each of stages is substantiated. The evaluation of efficiency of participation of the investor in the project at four stages of commercialization is carried out.

**Key words:** innovative project, efficiency evaluation, "technical corridor", investment, R&D, commercialization.