

УДК 336.994

**БЕРДИН АЛЕКСАНДР ЭДУАРДОВИЧ**

старший преподаватель кафедры «Экономика высокотехнологичных производств»  
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет  
аэрокосмического приборостроения»,  
e-mail: berdin07@mail.ru

**БЕРДИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА**

к.э.н., доцент кафедры «Международное предпринимательство» ФГБОУ ВПО  
«Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения»,  
e-mail: svitkova\_marina@mail.ru

DOI 10.26726/1812-7096-2019-3-127-134

### СПЕЦИФИКА РЫНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

**Аннотация.** *Целью работы* является исследование роли объектов интеллектуальной собственности в структуре современной мировой торговли. Исследование основывается на общенаучной **методологии**, которая предусматривает применение системного подхода к решению проблем. Основой данной работы являются труды отечественных и зарубежных учёных по изучению понятия, структуры и особенностей торговли интеллектуальными ресурсами и объектами интеллектуальной собственности. Выявлено, что в основе любого развитого государства помимо традиционной товарной номенклатуры на современном этапе развития мирового хозяйства активно развивается рынок торговли объектами интеллектуальной собственности, причем в некоторых державах именно данный сектор экономики является доминирующим, что позволяет говорить о перспективном будущем торговли именно объектами интеллектуального капитала. **Результаты** проведенного исследования могут использоваться юридическими и физическими лицами, которые уже специализируются на торговле объектами интеллектуального капитала или только собираются его создать.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, объекты интеллектуальной собственности, интеллектуальные ресурсы компании, активы рынка, инновационные волны, знание.

---

**BERDIN ALEXANDER EDUARDOVICH**

senior lecturer of the Department "Economics of high-tech industries"  
FGBOU VPO "Saint-Petersburg state University  
aerospace instrumentation»,  
e-mail: berdin07@mail.ru

**BERDINA MARINA YURIEVNA**

Ph. D., associate Professor of "International entrepreneurship" FSBEI HPE  
"St. Petersburg state University of aerospace instrumentation»,  
e-mail: svitkova\_marina@mail.ru

### SPECIFICS OF THE INTELLECTUAL PROPERTY MARKET IN INTERNATIONAL BUSINESS

**Abstract.** *The aim of the work is to study the role of intellectual property in the structure of modern world trade. The study is based on the General scientific methodology, which provides a systematic approach to problem solving. The basis of this work are the works of domestic and foreign scientists on the study of the concept, structure and characteristics of trade in intellectual resources and intellectual property. It is revealed that at the heart of any developed state, in addi-*

*tion to the traditional commodity nomenclature at the present stage of development of the world economy, the market for trade in intellectual property objects is actively developing, and in some powers this sector of the economy is dominant, which allows us to talk about the promising future of trade in intellectual capital objects. **The results** of the study can be used by legal entities and individuals who already specialize in the trade of intellectual capital objects or are just going to create it.*

**Keywords:** *Intellectual capital, Intellectual property objects, Intellectual resources of the company, market Assets, Innovative waves, Knowledge*

О выделении рынка интеллектуальной собственности как одной из составляющих мирового рынка услуг в самостоятельный сектор общемирового рынка в настоящее время спорить не приходится. Это стало вполне доказанным фактом, с чем соглашаются западные и отечественные экономисты. Однако понятие «интеллектуальная собственность», или, скорее, «интеллектуальный капитал», «интеллектуальные ресурсы» [5, с.10] является столь сложным и вбирает в себя разнонаправленные составляющие, что говорить о торговле объектами интеллектуальной собственности или результатами интеллектуальной деятельности, в целом, несколько некорректно, так как продать/купить, т. е. изменить титул собственности на объект можно лишь в том случае, если он имеет натурально-вещественную, материальную форму, в то время как с определенными видами интеллектуальной собственности, не имеющими материальной основы, возможен лишь трансфер или временный обмен с сохранением права собственности у их владельца. Таким образом, в рамках настоящей статьи авторы считают целесообразным провести анализ основных видов интеллектуальной собственности.

Прежде всего, как отмечает С.М. Климов, необходимо различать понятия «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальные ресурсы» [5, с.10]. Интеллектуальный капитал рассматривается как совокупность индивидуальных способностей человека, характеризующих качество рабочей силы. Интеллектуальные ресурсы трактуются как понятие более высокого уровня, являющиеся атрибутом компании и общества в целом. На уровне компании интеллектуальные ресурсы – это комплексная категория, объединяющая интеллектуальный капитал людей и различные формы нематериальных активов, фиксирующие знания и профессиональные умения. На макроэкономическом уровне понятие интеллектуальных ресурсов расширяется до совокупности элементов интеллектуального потенциала, способных не только непосредственно включаться в процесс производства, но и оказывать на него мощное опосредованное воздействие через науку, образование и технический прогресс.

Важнейшим элементом интеллектуальных ресурсов является знание. Экономика, если понимать ее широко как присущий людям общественный способ производства, всегда была основана на знаниях. Знания, энергия и организация – это, в конечном счете, те первичные факторы, которыми неотъемлемо располагают и располагают люди. Все, что они имеют сверх того – природные ресурсы, орудия труда, общественные институты, это все те же знания и энергия, но воплощенные в материальной, организационной или символической формах [5, с.40].

В данном случае, в целях настоящей статьи, приведем свое определение знания: знание включает в себя все когнитивные ожидания – наблюдения, которые были многозначительно организованы, аккумулированы и реализованы на практике, что позволяет индивидам или организациям его использовать для интерпретирования ситуаций и генерирования действий, поведения или принятия решений вне зависимости от того, являются ли эти ожидания рациональными или намеренными.

Знание представляет собой основополагающий компонент интеллектуальных ресурсов, замыкающий на себе все структурные связи их формирования и использования. Существовая в форме индивидуального знания, оно является одновременно частью интеллектуального или человеческого капитала, в форме кодифицированного знания оно обслуживает процесс производства на предприятиях. В объективированной форме оно становится частью основного капитала и экономическим благом, вступающим в хозяйственный оборот.

В действительности, рынок объектов интеллектуальной собственности можно назвать первичным, т. е. базой, основой для объектов рынка товаров и услуг, поскольку появлению любо-

го нового товара или услуги предшествует идея. Доведение до товарного вида результатов интеллектуальной деятельности в самой компании и их последующая продажа не требуют больших затрат. Предметом купли-продажи могут стать не только результаты интеллектуальной деятельности, приобретшие натурально-вещественную форму и, следовательно, характеризующиеся однократностью совершаемой сделки купли-продажи. Объектом коммерческого трансфера могут выступать и неосязаемые, виртуальные объекты интеллектуальной собственности, самые обычные на первый взгляд вещи, не имеющие материальной основы, относящиеся к категории нематериальных активов, например бизнес-концепции, знание о предпочтениях клиентов, способы и приемы продажи своей продукции, права пользования торговой маркой и т. д. Такого рода сделки характеризуются «веерностью», т. е. они могут неоднократно подвергаться трансферу, но тем не менее остаются собственностью владельца, т. е. компании-донора, передавшей компании-акцептору право временного пользования ее нематериальными активами на основании специального разрешения (заключение лицензионного или франчайзингового соглашения).

Что касается знания, то нужно отметить один важный факт, часто приводящий к заблуждению при попытке определения знания как экономического блага, одного из составляющих интеллектуальных ресурсов, подчеркивающего его нематериальную основу. Знание почти никогда не продается и не покупается в собственном смысле этого понятия, что как раз и характерно, как мы уже отметили, для определенной группы объектов интеллектуальной собственности. Исключение составляют процессы приобретения знания в ходе обучения, но и здесь объектом купли-продажи является образовательная услуга, а не само знание как таковое. Объектом купли-продажи являются в данном случае продукция и услуги и, главным образом, решения, получаемые при помощи знаний. Полезность знания для покупателя зависит от полезности этих решений. Как экономическое благо, знание имеет различные материальные и нематериальные формы существования. Субъективированное знание представляет собой ресурс личности, особое качество ее человеческого капитала, получающее свою оценку на рынке рабочей силы. Объективированное знание выступает в форме программного продукта, промышленного образца, законченной научной разработки, технического решения и т. д., т. е. имеет материальную основу как результат интеллектуальной деятельности. В качестве экономического блага знание является объектом купли-продажи как на товарном рынке, так и на рынке ресурсов и подпадает под действие экономических законов, хотя и с определенной спецификой.

Расширение рынков (товарных и географических) является одним из показателей, отражающих динамику конкуренции и конкурентных преимуществ. Поскольку рынки уравнивают возможности, то конкурентные возможности на уровне компании могут быть лишь результатом владения и успешного использования активов, не подлежащих купле-продаже [12, с.103]. Если же актив или услуги, создаваемые им, являются или могут быть объектом купли-продажи на одном или нескольких рынках, то такие активы оказываются доступными для всех их участников; таким образом, по мере расширения рынков сужается область, в которой могут быть созданы конкурентные преимущества. Как отмечает Д. Дж. Тис, единственный вид активов, который особенно трудно, если вообще возможно, купить или продать, – это знания как активы. Рынки ноу-хау, или знаний, полны несовершенств, а поддерживаемые рынки являются в серьезной мере ущербными как институциональные механизмы, предназначенные для осуществления торговли технологическими и управленческими ноу-хау разных уровней [20, с. 81–86]. Поэтому развитие многих типов новых рынков делает знание все более важным инструментом дифференциации, а значит, источником конкурентных преимуществ компаний. Следует ожидать, что такое положение будет сохраняться, пока знание не станет обычным товаром, что вскоре может произойти с некоторыми элементами интеллектуальной собственности [12].

Права на интеллектуальную собственность являются той частью собственности, которая придает особую важность ноу-хау как активам. Знания как активы (knowledge assets) зачастую крайне сложно поддаются копированию; более того, в отдельных государствах некоторые из них, подобно физическим активам, защищены от воровства законами об интеллектуальной собственности [12, с. 98]. В наиболее экономически развитых странах эти законы обычно включают в себя законы о патентах, торговых марках, торговых секретах и авторских правах.

С точки зрения возможностей пообъектного учета интеллектуальный капитал тождественен

понятию нематериальных активов [5, с. 75]. К ним относится стоимость имущественных прав, лицензий, патентов, товарных знаков и торговых марок, программных продуктов, используемых компанией. Будучи включенной в баланс, стоимость нематериальных активов увеличивает общую стоимость капитала компании. Однако данное «учетное» понимание нематериальных активов является слишком узким. В теории интеллектуального капитала обосновывается более широкое толкование данного понятия [9, 11, 18, 19]. В его основе лежит утверждение, что именно интеллектуальный капитал является причиной расхождения между рыночной и балансовой стоимостью компании, и благодаря ему рыночная стоимость поднимается над балансовой оценкой активов. Разница между рыночной и балансовой стоимостью активов компании дает вторую, не отражаемую в учете, часть стоимости нематериальных активов, или нематериальных ресурсов, компании.

Интеллектуальный капитал, в частности, формы интеллектуальной собственности, согласно классификации, в основу которой положен принцип выделения объектов гражданского права, подразделяются на три крупных направления: промышленная интеллектуальная собственность (патенты, промышленный дизайн, торговые марки и знаки, коммерческие секреты); авторские права на произведения науки, литературы и искусства; смежные права. Чтобы лучше понять состояние рынка интеллектуальной собственности, его следует рассматривать как производную от трех других рынков – рынка наукоемкой продукции, информационного рынка и рынка прав [6, с. 233].

В конце 1980-х гг. К.-Э. Свейби разработал развернутую структуру интеллектуального капитала, отождествляя его с нематериальными активами компании. Нематериальные активы включают в себя три основных компонента: индивидуальную компетентность, внутреннюю структуру компании и ее внешнюю структуру [17].

Несколько другой подход к определению структуры интеллектуального капитала использован компанией ТВ Brocker. К интеллектуальному капиталу компании А. Брукинг и Е. Мотта относят нематериальные рыночные активы, активы интеллектуальной собственности и инфраструктуры и гуманитарные активы [15]. Интеллектуальный капитал не является каким-то новым явлением. О его возникновении можно говорить уже в том случае, когда первый продавец установил хорошие взаимоотношения с покупателем. Тогда данное явление называлось гудвилл. За последние два десятилетия произошел значительный прорыв в таких ключевых технических и технологических областях, как информационные технологии, средства медиа и коммуникации, предоставляющие пользователям новые инструменты и механизмы, с помощью которых строится глобальная экономика. Многие из этих инструментов дают невидимые или неосознаваемые преимущества, ранее никогда не существовавшие и которые в настоящее время мы рассматриваем как данность. Теперь же компания не может функционировать без такого рода средств, владение ими дает компании, как мы уже отметили, конкурентное преимущество. Именно поэтому такого рода инструменты называются активы [16, с.12].

Активы рынка (market assets) – это нематериальные активы компании, определяющие ее положение на рынке (бренд, торговая и сервисная марка, название, логотип, каналы дистрибуции, благоприятные для компании соглашения и контракты (лицензионные и франчайзинговые) и т. д.). Активы рынка дают компании конкурентное преимущество на рыночном месте; они дают гарантию того, что покупатели знают особенность, отличительные черты компании и чем именно компания занимается.

Активы интеллектуальной собственности (intellectual property assets) – определяются как интеллектуальная собственность, которая принадлежит компании и защищается законом (патенты, ноу-хау, торговые секреты, авторские права и т. д.)

Активы инфраструктуры (infrastructure assets) – представляют собой интеллектуальные активы, обеспечивающие функционирование компании (философия управления, общая культура, процессы управления, бизнес-процессы и т. д.)

Гуманитарные активы (human-centered assets) – используемые компанией интеллектуальные активы, прежде всего, знания и умения, которые принадлежат служащим компании и ее партнерам.

Однако при изучении структуры интеллектуального капитала, интеллектуальных активов важным вопросом является правомерность включения в состав интеллектуальных активов

объектов или прав интеллектуальной собственности. Частью интеллектуальных ресурсов являются, на наш взгляд, права интеллектуальной собственности и те ее активы, которые не могут быть включены в состав материальных активов. Определенные формы интеллектуальной собственности, такие, как патенты, лицензии, авторские и вещные права, связанные с использованием и распоряжением чужим имуществом, традиционно включаются в состав нематериальных активов. При этом право приобретает самостоятельную стоимость, отличную от объекта этого отношения. Правовая защита обеспечивает монопольное использование интеллектуального капитала, но практически не влияет на его стоимость. Стоимость объекта права определяется оценкой его полезности потребителями, их готовностью заплатить за него определенную сумму. Лицензия на производство определенного товара является частью интеллектуального капитала, тогда как товар, произведенный на его основе, становится элементом материальных активов компании. Право на актив интеллектуальной собственности и любое вещное право компании имеют самостоятельные формы существования, так как могут быть проданы.

Термин «интеллектуальная собственность» авторы часто употребляют в своих работах, а между исключительным правом на результат интеллектуальной творческой деятельности и правом собственности на этот объект ставят знак тождества. Под интеллектуальной собственностью обычно понимают любой результат интеллектуальной деятельности, в т. ч. и объекты авторского права. Необоснованность использования этого термина, особенно в законодательных актах, равно как и невозможность регламентации в рамках права собственности отношений по поводу создания, использования и охраны результатов интеллектуальной деятельности, обосновывалась многими учеными-специалистами в области авторского права [1, 3, 7, 8]. Однако этот термин все чаще используется в литературе и национальном законодательстве. Так, в новой версии ГК РФ появилась отдельная Четвертая часть, полностью посвященная интеллектуальной собственности. Ею признается «исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т. д.)» [2].

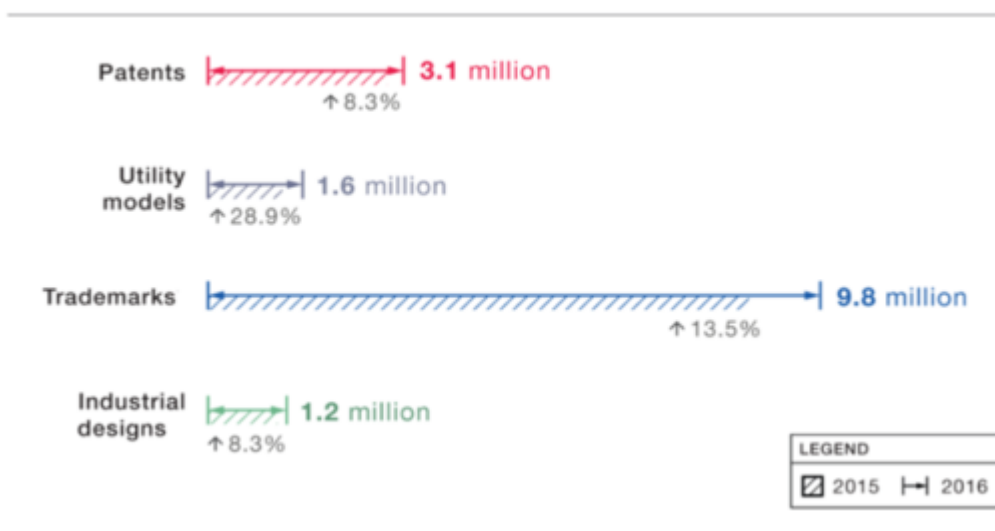
В настоящее время международная торговля интеллектуальной собственностью не определяется только сдерживающими протекционистскими факторами, а отражает всеобщий и глобальный процесс распространения «инновационных волн» [13, с. 92–98] и определяется технологической специализацией многих компаний, являющихся «инновационными лидерами» [13, с. 98–100] в области наукоемких технологий. Международный рынок интеллектуальной собственности растет темпами, превышающими темпы роста «материальных» рынков, – более 10% в год (Китай – 23%, США – 5%, Франция – 2%, Россия – 5%). От того, какие результаты интеллектуальной деятельности вовлечены в гражданский оборот, какова их стоимость и скорость оборота, напрямую зависит динамика роста ВВП и глобальных индексов конкурентоспособности национальной экономики. На горизонте 2025 г. роль интеллектуальной собственности и цифровой инфраструктуры оборота интеллектуальных прав станет ключевым фактором, определяющим рост национальных экономик и, как следствие, влияния страны в мире. Предпосылки для этого созданы развитием глобальных цифровых сетей, более 70% трафика которых составляет движение объектов интеллектуальной собственности [14]. Оборот мировой торговли интеллектуальной собственностью в 2015 г. (более свежих данных нет) достиг 700 млрд долл. (пятикратный рост с 2000 г.), в странах со средними доходами за тот же период он увеличился десятикратно (рис.).

Так, Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) систематизирует все заявки по интеллектуальной собственности по нескольким категориям:

- Патенты.
- Промышленная полезная модель.
- Товарные знаки.
- Промышленный дизайн.

Одна из важных тенденций – количество заявок на регистрацию растет уже седьмой год подряд.

Общее количество заявок и динамика по сравнению с прошлым годом



*Рис. Динамика роста объектов интеллектуальной собственности в мире*

Одной из ключевых отличительных черт рынка интеллектуальной собственности является направление ее географического распространения. Промышленно развитые страны (ПРС), особенно страны «Триады» (США, Западная Европа, Япония), прибегают к взаимному обмену новыми технологиями, выступая одновременно экспортерами и импортерами лицензий. Ведущие ПРС в среднем на покупку лицензий затрачивают более 10% общих расходов на НИОКР. Основная часть новых технологий направляется как в новые и новейшие, так и в традиционные отрасли экономики – электротехническая, химическая, металлургическая и машиностроительная промышленность; электроника, связь, управленческая техника. Лишь сравнительно небольшая часть научно-технических достижений направляется в развивающиеся страны, научно-исследовательская база которых довольно слаба.

Практически абсолютным лидером здесь являются США. Ведущая роль США в экспорте лицензий определяется не только огромным научно-техническим потенциалом страны (что тоже немаловажно в данном случае), но и проводимой американскими ТНК активной политикой экономической экспансии на основе совместного вывоза капитала и продажи лицензий. Анализ направлений этой политики показывает, что, несколько ослабляя свою деятельность в торговле лицензиями с независимыми компаниями, американские корпорации одновременно усиливают позиции между расположенными в США материнскими компаниями и их многочисленными филиалами и дочерними компаниями за рубежом. Это обеспечивает монополиям значительно более высокие прибыли и прочное положение на зарубежных рынках. Следом за США идут западноевропейские ПРС и Япония. Благодаря высоким темпам развития рынка объектов интеллектуальной собственности в странах Западной Европы за последние 30 лет значительно возросла их доля в мировом лицензионном обмене: по обороту – с 34,4 до 49%, экспорту – с 28,6 до 42,3%, импорту – с 40 до 55,6%. Одним из важных мировых центров в этом плане является Япония. Наряду с ФРГ эта страна в течение всего послевоенного периода занимала ведущие позиции в капиталистическом мире по импорту лицензий. За последние более чем 40 лет Япония увеличила объемы закупок лицензий почти в 60 раз [4]. Приобретаемые лицензии японские компании используют не только для перевооружения ведущих отраслей своей экономики, но и как потенциал для развития собственных НИОКР. Заметное место занимают Австралия и Новая Зеландия. Географическая отдаленность этих стран от промышленно развитых районов мира создает предпочтительные условия для активной лицензионной торговли по сравнению с экспортом и импортом материальных товаров. Наиболее многочисленную группу в сфере обмена интеллектуальными активами составляют страны Азии, Африки и Латинской Америки. Важным критерием для их объединения по торговле лицензиями являются не географические, а экономические признаки. Для этих стран характерен сравни-

тельно низкий уровень развития национального экономического и научно-технического потенциала, существенно ограничивающий не только продажу, но и покупку и возможности использования иностранных лицензий. Развивающиеся страны занимают значительное место в импорте лицензий, покупка которых осуществляется преимущественно в составе комплектов предприятий, поставляемых в более сильные развивающиеся страны (Индию, Бразилию, Мексику, Аргентину, Иран и др.). Значительная часть лицензий приобретается развивающимися странами через функционирующие здесь филиалы и дочерние фирмы международных монополий.

Научно-технические связи между странами, ставшие интегральной и весьма значительной составной частью международных экономических и политических отношений, являются фактором, вызывающим техническую, экономическую и часто политическую зависимость от крупнейших мировых экспортеров лицензий и технологий. НТП и все более широкое применение его достижений на практике приведет к увеличению объема обмениваемых научно-технических достижений на международном уровне. В то же время становится очевидным, что развитые страны будут стремиться к сохранению технологического разрыва, существующего между ними и развивающимися странами. Научно-технические достижения, реализованные на практике, в будущем станут главным источником экономического роста и важным стратегическим фактором, который оказывает влияние на общее состояние международных экономических отношений. Применение новейших достижений в деятельности компаний увеличивает технологический разрыв между странами и укрепляет конкурентоспособность национальных компаний на мировом рынке. В этом и состоит главная причина того, что обмениваемые научно-технические достижения, технологии, ноу-хау считаются стратегическими товарами, и их трансфер в другие страны часто ограничен или затруднен.

Таким образом, подытоживая все вышесказанное, еще раз отметим, что нами определено место международного коммерческого трансфера знаний, технологий, ноу-хау в процессе интернационализации международного бизнеса и обозначен трансфер знаний как отдельной, превращенной формы международной торговли. Кроме того, немаловажным является определение и классификация основных объектов интеллектуальной собственности, нематериальных активов, собственно знания, выделение его основных видов и значения знания, а также возможностей практического применения и экономической эффективности.

#### *Литература*

1. Городов, О. «Собственность» и «интеллектуальная собственность» // *Интеллектуальная собственность*. 1994. № 9–10. С. 3–9.
2. Гражданский кодекс РФ. Часть 4. От 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ.
3. Дозорцев, В. А. Новая эра в охране исключительных прав // *Право и экономика*. 1995. № 15–16. С. 29.
4. Житенко, Е. Д. Трансферт технологий : причины успеха. – URL : <http://econot.nsu.ru>.
5. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002.
6. Международные экономические отношения / А.И. Евдокимов и др. – М. : ТК Велби, 2003.
7. Санников, А. Г. Интеллектуальные активы // *Интеллектуальная собственность*. 2000. № 5.
8. Смирнов, Г. И. Тесно под одной крышей // *Вопросы изобретательства*. 1991. № 1. С. 45–48.
9. Страссман, П. Информация в век электроники : проблемы управления. – М., 1987.
10. Страссман, П. Как измерить знания? // *Computerworld Россия*. 1998. №15.
11. Стюарт, Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации // *Новая постиндустриальная волна на Западе : антология ; под ред. В.Л. Иноземцева*. – М. : Academia, 1999.
12. Тис, Д. Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов : «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы // *Российский журнал менеджмента*. 2004. № 1. Том 2.
13. Черенков, В. И. Международный маркетинг. – СПб. : Знание, 1998.
14. Эффективное использование интеллектуальной собственности : доклад Центра стратегических разработок. – М., 2017 [Эл. ресурс]. – URL : [https://csr.ru/wp-content/uploads/2017/10/Intellektualnaya\\_sobstvennost\\_doklad.pdf](https://csr.ru/wp-content/uploads/2017/10/Intellektualnaya_sobstvennost_doklad.pdf). Дата обращения 25.09.2018.
15. Brooking, A. and Motta, E. A. *Taxonomy of Intellectual Capital and Methodology for Auditing It* // 17th Annual National Business Conference, McMaster University, Hamilton, Ontario, Canada, January 24-26, 1996.
16. Brooking, A. *Intellectual Capital* // International Thomson Business Press. – London, 1998.
17. Sveiby, K.-E., Lloyd, T. *Managing Knowhow*. – London : Bloomsbury, 1987.
18. Sveiby, K.-E. *Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard* // Internet version. August 5. 1998.
19. Sveiby, K.-E. *The new Organizational Wealth : Managing & Measuring Knowledge-Based Assets*. – San Francisco : Berrett-Koehler Publishers, 1997.
20. Teece, D. J. *The market for know-how and the efficient international transfer of technology* // *Annals of the American Association of Political and Social Sciences*. 1981. November.

**References:**

1. Cities, O. *Property and Intellectual property* // *Intellectual property*. 1994. No. 9-10. P.3-9.
2. *The civil code of the Russian Federation. Part 4. Of 18 December 2006 N 230-FZ*.
3. Dozortsev, V.A. *New era in the protection of exclusive rights* // *Law and Economics*. 1995. No. 15-16. P. 29.
4. Zhytenko, E. D. *technology Transfer : the causes of success*. - URL : <http://econom.nsu.ru>.
5. Klimov, S. M. *Intellectual resources of society*. – SPb. : Ivesep, Knowledge, 2002.
6. *International economic relations / A. I. Evdokimov et al.* – M. : TC velby, 2003.
7. Sannikov, A. G. *Intellectual assets* // *Intellectual property*. 2000. No. 5.
8. Smirnov, G. I. *Closely under one roof* // *Questions of invention*. 1991. No. 1. P. 45-48.
9. Strassman, P. *Information in the age of electronics : control problems*. – M., 1987.
10. Strassman, P. *How to measure knowledge?* // *Computerworld Russia*. 1998. No. 15.
11. Stuart, T. *Intellectual capital. New source of wealth of the organization* // *New post-industrial wave in the West : anthology* ; ed. V. L. Inozemtsev. – Moscow : Academy, 1999.
12. Teece, D. J. *Obtaining economic benefits from knowledge as assets : the economy, markets know-how and intangible assets* // *Russian journal of management*. 2004. No. 1. Volume 2.
13. Cherenkov, V. I. *international marketing*. – SPb. : Knowledge, 1998.
14. *Effective use of intellectual property : report of the Center for strategic development*. – Moscow, 2017 [Al. resource.] - URL : [https://csr.ru/wp-content/uploads/2017/10/Intellektualnaya\\_sobstvennost\\_doklad.pdf](https://csr.ru/wp-content/uploads/2017/10/Intellektualnaya_sobstvennost_doklad.pdf). Date of access 25.09.2018.
15. Brooking, A. and Motta, E. A. *intellectual capital taxonomy and methodology of its audit* // *17th annual national business conference, McMaster University, Hamilton, Ontario, Canada, 24-26 January 1996*.
16. Brookings A. *Intellectual Capital* // *International Thomsom Business Press*. London, 1998.
17. Swabie K.-E., Lloyd, T. *Managing Know-How*. London: Bloomsbury, 1987.
18. Sveiby, K.-E. *measurement of intangibles and intellectual capital – an emerging first standard*, Internet version. 5 Aug. 1998.
19. Sveiby, K.-E. *new organizational wealth: knowledge-based asset management and measurement*. - San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 1997.
20. Teece, D. J. *market know-how and the efficient international transfer of technology in the Yearbooks of the American Association of political and social Sciences*. 1981. November.