



DOI: 10.19181/smtp.2024.6.3.9

EDN: LDDMED

Научная статья

Research article

ПРОДВИЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ



**Ганиева
Ирина Александровна¹**

¹ Научно-образовательный центр «Кузбасс», Кемерово, Россия



**Шепелев
Геннадий Васильевич¹**

¹ Научно-образовательный центр «Кузбасс», Кемерово, Россия

Для цитирования: Ганиева И. А., Шепелев Г. В. Продвижение результатов интеллектуальной деятельности научных организаций. Оценка стоимости // Управление наукой: теория и практика. 2024. Т. 6, № 3. С. 111–124. DOI 10.19181/smtp.2024.6.3.9. EDN LDDMED.

Аннотация. Рассмотрены подходы к оценке стоимости результатов интеллектуальной деятельности (далее – РИД) с точки зрения продавца и покупателя. Анализ проведён на базе сравнения полных затрат на реализацию РИД, в которых закупка лицензии может составлять лишь часть затрат. При анализе учтены связанные с реализацией РИД риски, которые потенциально могут снизить экономические результаты от их использования. Рассмотрены варианты действий покупателя и продавца в отношении покупки и продажи РИД с учётом масштабов доступных для них рынков. Приведены соображения, объясняющие низкую активность на рынке РИД в России масштабами бизнеса и размерами производственных компаний. Показаны причины низкой заинтересованности научных организаций по продвижению РИД для продажи. Они являются следствием небольших объёмов рынков, а также объясняются тем, что для научных организаций затраты на создание РИД за счёт бюджетных средств покрываются в большем объёме, чем это может быть получено от продажи РИД на рынке. Сформулированы предложения, которые позволяют повысить эффективность работы научных организаций с РИД. В частности,

разумная экономическая политика ориентирует на продажу РИД через НИОКР (в том числе за внебюджетные средства). В отношении создаваемых заделов целесообразно использовать варианты защиты, которые не раскрывают существа РИД и сохраняют сроки защиты при значительных временных затратах на поиск. Это, например, может быть вариант использования режима коммерческой тайны с последующим патентованием в рамках НИОКР в интересах конкретного покупателя. Такой подход снижает риски не только продавца, но и покупателя.

Для органов государственного управления можно рекомендовать повысить при оценке эффективности значимость продаж лицензий по сравнению с простой регистрацией РИД. Финансирование прикладных НИОКР, предполагающих создание РИД, целесообразно проводить при наличии гарантии по внедрению соответствующего РИД самим разработчиком или индустриальным партнёром.

Ключевые слова: результаты интеллектуальной деятельности, РИД, оценка стоимости РИД, показатели эффективности деятельности научных организаций

Благодарности. Работа выполнена при поддержке Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, соглашение от 28.09.2022 г. № 075-10-2022-115 «Разработка и реализация эффективной системы управления исследованиями, инновациями, производством и выводом на рынок новых продуктов на основе научно-производственного партнёрства научных и образовательных организаций и реального бизнеса».

PROMOTION OF INTELLECTUAL ACTIVITY RESULTS OF SCIENTIFIC ORGANIZATIONS. VALUE ESTIMATION

Irina A. Ganieva¹, Gennady V. Shepelev¹

¹ Research and Academic Centre “Kuzbass”, Kemerovo, Russia

For citation: Ganieva I. A., Shepelev G. V. Promotion of intellectual activity results of scientific organizations. Value estimation. *Science Management: Theory and Practice*. 2024;6(3):111–124. (In Russ.). DOI 10.19181/sntp.2024.6.3.9.

Abstract. We consider approaches to assessing the value of intellectual activity results (IAR) from the points of view of the seller and the buyer. The analysis was carried out on the basis of a comparison of the total costs of implementing IAR in which the purchase of a license may be only a part of the costs. The analysis takes into account the risks associated with the implementation of IAR. They can potentially lead to reducing the economic performance in the realization of IAR. The authors examine choices of buyers and sellers in relation to the purchase and sale of IAR, taking into account the scale of the markets available to them. Some considerations explaining the low activity on the IAR market in Russia by the scale of business and the size of manufacturing companies are presented. We define the reasons for the low interest of scientific organizations in promoting IAR for sale. They are a consequence of the small volume of markets and can also be explained by the fact that using budgetary funds, research institutions can cover the costs of creating IAR more substantially than they can by selling IAR on the market. We have formulated proposals that make it possible to increase the efficiency of the work of scientific

organizations with IAR. In particular, a reasonable economic policy focuses on sales of IAR through R&D (including with the assistance of extra-budgetary funds). With regard to the reserves being created, it is advisable to use protection options that do not disclose the essence of the IAR and uphold the protection period with significant time spent on searching. This, for instance, may be an option to set up a trade secret regime with subsequent patenting within the framework of R&D for the benefit of a particular buyer. This approach reduces the risks not only for the seller, but also for the buyer.

For government agencies, it can be recommended to increase the importance of license sales while assessing efficiency in comparison with simple registration of IAR. It is advisable to finance applied R&D involving the creation of IAR if there is a guarantee for the implementation of the corresponding IAR by developers or industrial partners.

Keywords: intellectual activity results, IAR, assessing the value of IAR, performance indicators of scientific organizations

Acknowledgments. The work was carried out with the support from the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation, Agreement No. 075-10-2022-115 dated September 28, 2022 “Development and Implementation of an Effective Management System for Research, Innovation, Production and Launch of New Products on the Basis of Scientific and Industrial Partnership of Scientific and Educational Organizations and Real Business”.

ВВЕДЕНИЕ

В статье [1] были рассмотрены характеристики российского рынка результатов интеллектуальной деятельности (РИД) в сравнении с мировыми. Отмечено, что Россия занимает 8-е место по числу заявок на патенты с долей 1,1% от их мирового количества. При этом по активности населения по подаче заявок Россия более чем в 20 раз отстаёт от лидеров и в 2–3 раза от стран, занимающих 6–7-е места. Было показано, что нормативно-правовая база, регулирующая работу с РИД, не препятствует работе с ними и причиной низкой активности в этой области являются скорее складывающиеся экономические условия.

В рамках исследования рынков РИД в работе [2] были рассмотрены их потенциальные объёмы и показано, что они малы на фоне других источников финансирования научно-исследовательских работ. Объём затрат на приобретение РИД (около 30 млрд руб. [3]) составляет всего примерно 2,3% внутренних затрат на исследования и разработки (1310 млрд руб. ВЗИР [4]), а доля научных организаций на нём может составлять около 30%, т. е. менее одного процента от величины ВЗИР.

Одним из существенных факторов, влияющих на объём продаж, является цена продукта (см., например, [5]). С учётом того, что количество проданных лицензий не превышает 15% от ежегодно регистрируемых патентов [1] и всего около 1,3% от числа действующих патентов, можно констатировать, что покупатели будут играть на этом рынке определяющую роль.

Нормативная база для проведения оценки основывается на положениях четвёртой части ГК РФ. Кроме того, в области оценки действуют следующие нормативные документы:

1. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»;

2. федеральные стандарты оценки (ФСО).

В частности, для оценки РИД могут быть использованы следующие стандарты: «Виды стоимости (ФСО II)», «Подходы и методы оценки (ФСО V)»¹, «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов (ФСО XI)»².

Разработаны также Методические рекомендации по оценке стоимости прав на результаты интеллектуальной деятельности³. Они были подготовлены к предыдущей версии ФСО 11, но основные положения актуальны и для действующей версии ФСО XI.

В этом документе перечислены более десяти экономических особенностей объектов интеллектуальной собственности, которые делают оценку стоимости РИД достаточно сложной и неоднозначной. Дополнительная специфика оценки РИД, разрабатываемых научными организациями, заключается ещё и в том, что, кроме исходного значения по защите рынков, для них появляется ещё один фактор – оценка эффективности их деятельности⁴.

Подходы к оценке РИД (интеллектуальной собственности) в методических рекомендациях и ФСО строятся на том, что исходное предназначение РИД, в частности, патентов как одной из первых форм, состояло в защите рынков. Т. е., вкладывая ресурсы в создание РИД, владелец надеется получить превышающий эти вложения эффект, препятствуя выходу на рынок конкурентов.

Серьёзным фактором, влияющим на оценку стоимости РИД, является то, что они дают экономический результат не сами по себе, а только в совокупности с другими ресурсами – это должно лежать в основе подхода к оценке их потенциальной стоимости для продавца и покупателя. Этот фактор редко становится предметом анализа потенциала РИД, генерируемых научными организациями.

Наконец, ещё одним фактором (к которому в конечном итоге сводится большинство отмеченных в методических рекомендациях особенностей оценки объектов интеллектуальной собственности) является отсутствие надёжных источников информации для проведения оценки различных экономических показателей, связанных с потенциальным использованием РИД.

Исходя из отмеченных особенностей рынков, далее рассмотрим подходы к вопросу оценки заинтересованных сторон – покупателя и продавца РИД – с упором на специфику деятельности научной организации.

¹ Утверждены Приказом Минэкономразвития РФ от 14 апреля 2022 г. № 200 «Об утверждении федеральных стандартов оценки и о внесении изменений в некоторые приказы Минэкономразвития России о федеральных стандартах оценки».

² Утверждён Приказом Минэкономразвития РФ от 30 ноября 2022 г. № 659 «Об утверждении федерального стандарта оценки “Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов (ФСО XI)”».

³ Методические рекомендации по оценке стоимости прав на интеллектуальную собственность. Утверждены Ассоциацией «СРО “Экспертный совет”» и Союзом судебных экспертов «Экспертный совет» 9 августа 2022 г., № МР-3/22 // Экспертный совет : [сайт]. URL: <https://srosomet.ru/content/editor/Metod/2022/3-22/MR3-22-090822.pdf> (дата обращения: 18.01.2024).

⁴ Постановление Правительства РФ от 8 апреля 2009 г. № 312 «Об оценке результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения».

1. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ РИД ПОКУПАТЕЛЕМ

Начнём с оценки РИД покупателем. Понимание того, какие аргументы он анализирует, поможет в дальнейшем сформировать позицию и для продавца РИД.

Результаты интеллектуальной деятельности имеют несколько аспектов использования в экономике. Исходное назначение РИД – защита рынков, на которых предполагается их использование, от конкурентов, второе, связанное с ним, – защита прав автора или владельца РИД и возможности получения вознаграждения от их применения как авторами, так и иными пользователями. Таким образом, «потребительская стоимость» РИД заключается в том, что при соответствующем оформлении они позволяют ограничить конкуренцию на рынках в отношении результатов их использования и за счёт этого обеспечивают владельцу (автору) дополнительный доход. Полученный доход, вознаграждение автора за сделанную работу, позволяет как минимум компенсировать затраты на создание и внедрение РИД в практику и в идеале получить прибыль от этой деятельности. Другими словами, потребительская ценность РИД в промышленности – это повышение конкурентоспособности предприятия: увеличение стоимости продукции за счёт монопольных цен, снижение себестоимости за счёт новых технологий, создание новых рынков или новых ниш на существующих рынках за счёт новых свойств продукции и т. п. Всё перечисленное в конечном счёте и повышает конкурентоспособность предприятия на рынках, на которых оно работает.

Первоначально формой защиты РИД было патентование изобретений, в дальнейшем произошло расширение круга объектов – туда вошли селекционные достижения, программы, топология микросхем и др.⁵

Покупатель РИД надеется окупить затраты на покупку за счёт улучшения финансовых показателей, среди которых могут быть следующие:

- снижение себестоимости производства;
- увеличение цены продаж за счёт более высоких потребительских свойств товара;
- увеличение объёмов продаж за счёт выхода на новых покупателей и/или рынки и т. п.

Простым показателем, характеризующим в том числе выгодность приобретения РИД, является дисконтированный доход за время выполнения проекта, который описывается следующей формулой:

$$(1) \quad D = P - Z - R,$$

где D – чистый доход (прибыль), P – объём продаж продукции за всё время реализации, Z – полные затраты на реализацию проекта, R – потери, связанные с рисками (наступление событий, негативно влияющих на доход, повышающих себестоимость продукции и т. п.).

⁵ Статья 1225 ГК РФ содержит 17 позиций защищаемых объектов, примерно половина из которых может использоваться в науке.

Полные затраты Z включают затраты на покупку и поддержание РИД – $Z_{\text{РИД}}$, связанный с реализацией РИД объём научно-исследовательских работ, которые покупатель (возможно) должен провести, чтобы адаптировать РИД к собственному производству $Z_{\text{ОКР}}$, а также капитальные затраты на строительство производства $Z_{\text{ИНВ}}$, вложения в оборотные средства $Z_{\text{ОБ}}$:

$$(2) \quad Z = Z_{\text{РИД}} + Z_{\text{ОКР}} + Z_{\text{ИНВ}} + Z_{\text{ОБ}}$$

В полных затратах расходы собственно на покупку РИД могут составлять сравнительно небольшую долю, поэтому анализ окупаемости вложений в РИД можно провести, сравнивая, например, величину чистого дисконтированного дохода для реализации проекта с покупкой РИД (и проведением при необходимости сопутствующих дополнительных НИОКР) или без неё.

При сравнении вариантов следует также учитывать, что при покупке РИД происходит и изменение стандартных рисков при организации производства, например, таких как изменение стоимости используемых сырья и материалов, валютные риски, если используются зарубежные материалы, оборудование или комплектующие.

При использовании РИД возникают также свои специфические риски:

- риск недостижения обещанных технических показателей от применения РИД;
- риск увеличения сроков запуска (здесь следует также учитывать сравнение сроков реализации проекта со сроком сохранения преимущества от внедрения РИД – сроком действия патента или лицензии);
- конъюнктурные риски (связанные с тем, что новая или улучшенная продукция может не найти покупателя);
- риски того, что конкуренты применят новые решения, нивелирующие преимущества покупателя РИД; и др.

Оценка возможных потерь R от наступления негативных событий носит вероятностный характер и, как следствие, может приводить к большим ошибкам в оценке сроков окупаемости. Хотя существует достаточно развитый математический аппарат для оценки рисков [6; 7], риски, связанные с НИОКР, обычно достаточно трудно оценить, поскольку целевой продукт отсутствует на рынке, вследствие чего оценки можно проводить только по неполным аналогам. Это может служить ещё одной причиной, почему РИД не пользуются спросом у покупателей – производственных компаний.

Поскольку, как было сказано выше, РИД, как правило, даёт эффект в совокупности с другими ресурсами – инвестициями в новое производство, привлечением дополнительной рабочей силы и т. д. – следует учитывать изменение рисков при использовании РИД: например, может потребоваться более квалифицированная рабочая сила, дефицитная на рынке труда, более дорогие или редкие материалы и т. п.

Иногда для внедрения РИД необходимо изготовление нового оборудования, что в свою очередь может затянуть сроки внедрения и снизить финансовые показатели проекта. Таким образом, полные затраты $Z + R$ на покупку и внедрение РИД у покупателя могут существенно превышать затраты на

покупку самого РИД $Z_{\text{РИД}}$, и анализ этих изменений может оказаться достаточно сложным и многоуровневым.

Анализ возможных вариантов действий покупателя РИД

Если рассматривать конкурентоспособность новой продукции как основу оценки целесообразности закупки РИД и проведения связанных с этим вложений, то в первую очередь необходимо проанализировать, на каких рынках предполагается работать. Здесь необходимо оценить защищённость рынка, т. е. вероятность выхода на него конкурентов и их конкурентоспособность. Если конкуренты не собираются на нём работать в силу различных причин, то и защищаться от них не имеет смысла. Т. е. в этом случае покупка РИД становится лишней тратой средств.

Второй блок анализа связан с оценкой альтернативных вариантов повышения конкурентоспособности: привлечением более дешёвой рабочей силы, использованием дешёвых расходных материалов, оптимизацией логистических и транспортных затрат и т. п. Если есть такие варианты повышения конкурентоспособности, они будут использоваться в первую очередь как более безрисковые и понятные по возможным результатам реализации.

Следующее направление анализа – оценка масштаба доступных рынков. Это позволяет оценить целесообразность защиты РИД.

Дополнительные затраты, связанные с внедрением РИД равны

$$Z_{\text{доп}} = Z_{\text{РИД}} + Z_{\text{окр}} + Z_{\text{инв}}$$

Если ожидаемый объём продаж равен N , то дополнительная удельная нагрузка (дополнительные затраты на единицу продукции) равны

$$Z_{\text{доп}}/N.$$

При небольших объёмах рынка (небольших N) дополнительное увеличение себестоимости (и соответствующее снижение прибыли на единицу продукции) может оказаться слишком большим. В случае, когда отсутствует возможность роста доли рынка или выхода на новые рынки, это лишает работу с РИД экономической целесообразности.

Как частный случай – при невозможности выхода на зарубежные рынки или отсутствии таких планов по иным причинам (политическим, таможенным, налоговым) – подача заявок на охрану РИД в зарубежные юрисдикции теряет экономический смысл.

Если рассмотреть возможные последствия для российского рынка, то у сравнительно небольшого количества производственных компаний есть выход на значительные по объёмам рынки, которые имеет смысл защищать с приемлемыми затратами на такую защиту. Соответственно, можно назвать следующие причины низкой активности:

- работа компаний на локальных рынках, на которых защита либо не требуется, либо существуют другие виды повышения конкурентоспособности (дешёвая рабочая сила в трудоизбыточных регионах,

местная специфика организации рынков, ограничения конкурентоспособности внеэкономическими методами);

- слишком маленькие масштабы выпуска продукции, не предполагающие увеличения, приводящие к слишком большим удельным затратам (на единицу продукции) на патентную защиту, низкая защищённость или слишком высокие затраты на защиту.

Такая ситуация не является уникальной для предприятий России – если с этой точки зрения оценить ситуацию, то низкая заинтересованность в защите РИД и, соответственно, в их покупке получает разумное объяснение.

Рассмотрим возможное влияние бюджетного финансирования на разработку РИД. Покрытие части затрат на НИОКР, безусловно, повышает экономическую целесообразность работы с РИД. Однако следует учитывать, что затраты на НИОКР не всегда самая большая статья затрат – инвестиции в развитие производства могут быть на порядок выше и именно ограничения по ним будут косвенно снижать интерес к использованию РИД. При необходимости проведения значительных инвестиций для производственных компаний определяющим будет доступность инвестиционных ресурсов, а не экономия на НИОКР. Соответственно, применение РИД в этих случаях будет ограничиваться небольшими улучшающими разработками, не требующими для реализации крупных капитальных затрат.

2. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ РИД ПРОДАВЦОМ

Потребительская ценность РИД в науке (для научной организации и авторов) – это возможность получения вознаграждения за труд. Первичные формы такого вознаграждения могут быть разными. Работа может финансироваться за счёт бюджетных средств – в этом случае затраты покрываются государством. При этом право собственности на РИД (за исключением некоторых оговоренных законом случаев⁶) остаётся у организации, выполнявшей работы.

Если финансирование идёт за счёт внебюджетных средств, то в этом случае себестоимость покрывается заказчиком, но и права на РИД могут принадлежать уже также заказчику. Если в первом случае у разработчика остаётся возможность дальнейшего зарабатывания на РИД (назовём это вторичными формами вознаграждения, которые, как показывают статистические данные, рассмотренные в работе [1], являются достаточно редким явлением), то во втором случае это, как правило, исключается.

Ещё один вариант оплаты – инициативная работа (себестоимость создания РИД покрывается научной организацией за свой счёт). В этом случае предполагается поиск покупателя, за счёт продажи которому могут быть компенсированы понесённые затраты на создание РИД.

Соображения, которые использовались для анализа доходов и расходов, проводимого покупателем при приобретении РИД, должны учитываться

⁶ Статья 1241 Гражданского кодекса РФ регламентирует эти случаи.

и продавцом при определении его собственной оценки стоимости. Хотя основные подходы к оценке у него те же, что и у покупателя (баланс доходов и затрат), состав учитываемых составляющих будет несколько иным. Он выражается следующей формулой:

$$(3) \quad D_{\text{пр}} = P - Z - R,$$

где $D_{\text{пр}}$ – чистый доход (прибыль) продавца, P – объём продаж конкретного РИД, Z – полные затраты на реализацию проекта, R – средние ожидаемые потери, связанные с рисками.

Объём продаж P будет равен количеству возможных продаж N по цене Q (примем, что она одинакова для всех покупателей, хотя на практике это может быть и не так):

$$P = N \times Q.$$

Количество потенциальных покупателей (потребителей) РИД N может меняться в широких пределах. Если на РИД существует единственный уникальный потребитель, то количество продаж $N = 1$. В каких-то случаях может быть несколько нишевых потребителей, тогда $N = 2 \dots 5$, наконец, возможен случай, когда имеется массовый потребитель – количество проданных лицензий $N > 10$.

Затраты продавца Z будут равны затратам на разработку (стоимость НИОКР) $Z_{\text{ОКР}}$ и затратам на оформление и поддержание РИД $Z_{\text{ОФ}}$:

$$(4) \quad Z = Z_{\text{ОКР}} + Z_{\text{ОФ}}.$$

Чем дольше время от разработки до продажи РИД, тем больше затраты на поддержание $Z_{\text{ОФ}}$. Т. е. затратная часть владельца РИД растёт со временем. Это следует учитывать, выбирая срок начала оформления РИД.

Если РИД получен в результате НИОКР, выполнявшихся за бюджетные средства, то для разработчика РИД расходы сводятся только к затратам на оформление и поддержание РИД, т. е. величину $Z_{\text{ОКР}}$ можно принять равной нулю. Или по-другому – при оплаченной ОКР можно считать, что объём продаж P в формуле (3) увеличился на величину стоимости НИОКР $Z_{\text{ОКР}}$.

Что касается рисков составляющей, то она может быть разной в зависимости от того, продаётся ли уже оформленный РИД или только оценивается идея РИД, который ещё только предстоит разработать. В первом случае все риски, связанные с разработкой, уже сняты $R_{\text{ОКР}} = 0$, во втором следует учесть весь набор рисков, которые могут препятствовать продаже РИД или снижать его стоимость (см. соответствующий анализ для покупателя РИД).

При разработке РИД за собственные средства продавец несёт следующие риски:

- риск не найти покупателя по экономически оправданной цене (риск не покрыть затраты на создание и поддержание РИД);
- риск не найти покупателя в срок действия защиты РИД;
- при длительном поиске покупателя РИД может морально устареть – появятся решения, которые сделают внедрение РИД экономически нецелесообразным из-за наличия другого решения проблемы.

Затягивание сроков продажи приводит к уменьшению сроков защиты рынков, что в свою очередь может сказаться при оценке рисков уже у покупателя РИД.

Следует также рассматривать риск возникновения затрат на судебные издержки РСИ в случае нарушения прав владельца. В зависимости от юрисдикции и масштабов нарушения затраты на судебные издержки могут в отдельных случаях оказаться выше потенциальной стоимости РИД при продаже.

Следует отметить, что при продаже РИД научной организацией или малым инновационным предприятием (МИП) риски продавца по поддержанию РИД перекладываются (как правило) на более крупного игрока.

Выбор варианта защиты РИД продавцом

Рассмотрим теперь возможные варианты финансирования работы по созданию РИД. В её рамках следует прежде всего оценить вариант использования РИД и потенциальный рынок для его продажи.

РИД может создаваться для самостоятельного использования в собственном действующем производстве или для создания нового производства (например, МИП в случае научной или научно-образовательной организации). Для разработки РИД в этом случае может использоваться либо собственное (инициативное) финансирование (внутренний НИОКР), либо бюджетная субсидия.

Риски собственного финансирования, которые возникают при таком варианте использования, проанализированы в разделе оценки стоимости РИД покупателем, но в данном случае несёт их сам разработчик РИД. Бюджетная субсидия позволяет избежать собственных затрат на НИОКР и снять связанные с этим риски.

Если РИД планируется продать заинтересованным покупателям, то в первую очередь стоит оценить потенциальное количество таких покупателей. Если их количество достаточно велико, также можно рассмотреть вариант инициативного финансирования работы. Он часто используется, например, при разработке программного обеспечения, которое планируется распространять через продажу лицензий на его использование.

Если количество покупателей невелико, то риски не продать РИД становятся значительными и в этом случае целесообразно в качестве основного рассмотреть вариант привлечения внешнего финансирования.

Здесь возможны два основных варианта. Во-первых, это может быть коммерческий контракт на проведение НИОКР по созданию соответствующего продукта или технологии (которые в дальнейшем могут быть оформлены как РИД) с потребителем соответствующего продукта. Во-вторых, в некоторых случаях возможно привлечение бюджетной субсидии на создание упомянутых продуктов. В этом случае НИОКР на создание РИД оплачивается из бюджетных средств. При бюджетном финансировании возможны два подварианта:

- Первый – конечный потребитель участвует в организации финансирования (например, гарантирует внедрение полученного РИД

в собственном производстве). Так, в субсидиях, выделяемых по Постановлению № 218⁷, субсидия выделяется индустриальному партнёру; в субсидиях, выделяемых для реализации комплексных научно-технических программ и проектов (КНТП)⁸, – научной организации с дополнительными обязательствами индустриального партнёра – заказчика по внедрению РИД. Если НИОКР профинансирован за счёт бюджетной субсидии, затраты покупателя (см. формулу (1)) снижаются на величину этой субсидии.

- Второй подвариант – разработчик декларирует наличие потенциального покупателя, и бюджетное финансирование используется на создание так называемого «задела», с обязательством оформить РИД для последующей продажи конечному потребителю. Такой вариант годится для финансирования в том числе и инициативной работы.

В случае, если РИД разрабатывается с целью продажи, риски не найти на них покупателя, по существу, берёт на себя государство. Как следствие, поскольку затраты разработчика в этом случае уже скомпенсированы за счёт бюджета, стимулы искать обещанного при заключении соглашения на субсидию покупателя снижаются.

Возникает вопрос – в чём может состоять интерес государства в выделении соответствующих средств? Прямой интерес – это варианты, описанные в статье 1241 ГК по случаям, когда РИД остаётся в собственности государства. В случае создания РИД за бюджетные средства в зонах ответственности государства это обеспечивает снижение затрат на выполнение муниципальных функций, поддержание обороны и безопасности, снижение затрат на выполнение международных обязательств. Все эти функции – исключения из общего правила – РИД принадлежит автору работы, выполняемой за счёт бюджета [1].

В иных случаях, когда РИД остаётся в собственности исполнителя бюджетной работы, государство заинтересовано в обеспечении бюджетной окупаемости вложенных в развитие научных исследований средств, контроле за эффективным использованием бюджетных средств, повышении доходов от развития внутреннего производства и международной торговли. Косвенные эффекты для государства в этом случае – увеличение налоговых поступлений и платежей за счёт увеличения объёмов производства на различных рынках. Выполнение этих интересов по-разному реализуется в двух указанных подвариантах бюджетного финансирования.

Если реализуется подвариант, когда потребитель РИД с самого начала участвует в работе по его созданию в том или ином виде, это повышает вероятность реализации ожиданий.

⁷ Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 218 «Об утверждении Правил предоставления субсидий на развитие кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций реального сектора экономики в целях реализации комплексных проектов по созданию высокотехнологичных производств».

⁸ Постановление Правительства РФ от 19 февраля 2019 г. № 162 «Об утверждении Правил разработки, утверждения, реализации, корректировки и завершения комплексных научно-технических программ полного инновационного цикла и комплексных научно-технических проектов полного инновационного цикла в целях обеспечения реализации приоритетов научно-технологического развития Российской Федерации».

Если реализуется вариант создания задела, то затраты разработчика на создание РИД уже скомпенсированы за счёт бюджета и стимулы по поиску потребителя РИД снижаются. С учётом отмеченных реалий, складывающихся на рынках, дополнительный доход разработчика незначителен по сравнению с основными затратами на НИОКР, и усилия по поиску покупателя можно заменить усилиями по получению следующего гранта на разработку ещё одного «задельного» РИД. Именно эта причина может объяснить меньшую активность научных организаций по продаже лицензий, отмеченную в статье [1].

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Отмеченная в статье [1] относительно низкая активность по работе с РИД в стране и научном секторе, в частности, может быть объяснена спецификой российских рынков – небольшими объёмами, ориентацией на локальные рынки, на которых конкурентоспособность продукции определяется сложившимися реалиями и нет перспектив больших изменений объёмов. Активность покупателей РИД ограничивается не наличием предложения РИД, а, скорее, ресурсами, которые необходимо привлечь для реализации РИД, и рисками, которые связаны с проведением НИОКР.

Проведённый анализ формирования стоимости РИД с точки зрения затрат и рисков покупателя и продавца показывает, что затраты на реализацию РИД, не связанные с покупкой лицензии, могут составлять для небольших рынков значительную удельную долю в общих затратах и приводить к значительным рискам, также снижающим активность на этом рынке.

Проведённый в статье [2] анализ рынков РИД показал, что доступные для научных организаций рынки невелики и для научного сектора по сравнению с другими источниками финансирования не играют значительной роли. Это также может объяснить общую низкую активность на рынке РИД.

Анализ вариантов бюджетного финансирования, которое в теории должно приводить к снятию части рисков, показывает, что в случае, когда оно не сопровождается обязательствами промышленной организации по внедрению РИД, в сложившихся условиях слабых рынков такое финансирование снижает стимулы научных организаций к поиску покупателя созданных заделов.

Именно этим можно объяснить отмеченную в статье [1] низкую, относительно средней, активность научных организаций по продаже лицензий.

Таким образом, предположение о том, что низкая активность в работе с РИД объясняется экономическими реалиями российского рынка, находит своё подтверждение.

Рекомендации, которые можно сформулировать на основе проведённого анализа в части подходов к финансированию разработок за бюджетный счёт, заключаются в следующем:

1. Для научных организаций разумная экономическая политика диктует предпочтительный ориентир на продажу РИД через НИОКР (в том числе за внебюджетные средства). В отношении создаваемых заделов

целесообразно использовать варианты защиты, которые не раскрывают существа РИД и сохраняют сроки защиты при значительных временных затратах на поиск. Это, например, может быть вариант использования режима коммерческой тайны с последующим патентованием в рамках НИОКР в интересах конкретного покупателя. Такой подход снижает риски не только продавца, но и покупателя.

2. Для органов государственного управления можно рекомендовать повысить при оценке эффективности значимость продаж лицензий по сравнению с простой регистрацией РИД. Финансирование прикладных НИОКР, предполагающих создание РИД, целесообразно проводить при наличии гарантии по внедрению соответствующего РИД самим разработчиком или индустриальным партнёром. Для этого при обосновании постановки работы необходимо анализировать наличие необходимых для этого ресурсов или возможность их привлечения в нужных объёмах в оговоренные сроки. При этом в целях сохранения информации от несанкционированного использования можно также рекомендовать расширить использование режима коммерческой тайны в вариантах защиты РИД.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ганиева И. А., Шепелев Г. В. Продвижение результатов интеллектуальной деятельности научных организаций. Нормативная база и статистика // Управление наукой: теория и практика. 2024. Т. 6, № 1. С. 49–64. DOI 10.19181/sntp.2024.6.1.3. EDN FMLGJS.
2. Ганиева И. А., Шепелев Г. В. Продвижение результатов интеллектуальной деятельности научных организаций. Оценка потенциального спроса // Управление наукой: теория и практика. 2024. Т. 6, № 2. С. 114–126. DOI 10.19181/sntp.2024.6.2.9. EDN MLNUAU.
3. Индикаторы инновационной деятельности: 2023 : стат. сб. / В. В. Власова, Л. М. Гохберг, Г. А. Грачева [и др.]. М. : НИУ ВШЭ, 2023. 292 с. ISBN 978-5-7598-2749-8 (в обл.). DOI 10.17323/978-5-7598-2749-8.
4. Индикаторы науки: 2023 : стат. сб. / В. В. Власова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский [и др.]. М. : НИУ ВШЭ, 2023. 416 с. ISBN 978-5-7598-2765-8 (в обл.). DOI 10.17323/978-5-7598-2765-8.
5. Мэнкью Н. Г. Принципы экономики / пер. с англ.: В. Кузин и др. СПб. ; М. ; Харьков ; Минск : Питер, 1999. 780 с. ISBN 5-314-00161-6.
6. Коптелова А. В., Соколов А. И., Швец С. К. Интегрированная метрика измерения рисков проектов НИОКР в условиях экономической неопределенности // *p-Economy*. 2022. Т. 15, № 3. С. 81–96. DOI 10.18721/PE.15306. EDN ACJNBL.
7. Ковырзина К. В. Методика оценки рисков НИОКР промышленного предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 11 (38). С. 130–138. EDN ТВНУJT.

REFERENCES

1. Ganieva I. A., Shepelev G. V. Promotion of intellectual activity results of scientific organizations. Regulatory framework and statistics. *Science Management: Theory and Practice*. 2024;6(1):49–64. (In Russ.). DOI 10.19181/sntp.2024.6.1.3.

2. Ganieva I. A., Shepelev G. V. Promotion of intellectual activity results of scientific organizations. An assessment of potential demand. *Science Management: Theory and Practice*. 2024;6(2):114–126. DOI 10.19181/smtp.2024.6.2.9.
3. Vlasova V. V., Gokhberg L. M., Gracheva G. A. [et al.]. Indicators of innovation in the Russian Federation: 2023 [Indikatoriy innovatsionnoi deyatel'nosti: 2023]: Data book. Moscow : HSE University; 2023. 292 p. (In Russ.). ISBN 978-5-7598-2749-8. DOI 10.17323/978-5-7598-2749-8.
4. Vlasova V. V., Gokhberg L. M., Ditkovskiy K. A. [et al.]. Science and technology indicators in the Russian Federation: 2023 [Indikatoriy nauki: 2023]: Data book. Moscow : HSE University; 2023. 416 p. (In Russ.). ISBN 978-5-7598-2765-8. DOI 10.17323/978-5-7598-2765-8.
5. Mankiw N. G. Principles of economics [Printsipy ekonomiks]. St. Petersburg ; Moscow ; Kharkov ; Minsk : Piter; 1999. 780 p. (In Russ.). ISBN 5-314-00161-6.
6. Koptelova A. V., Sobolev A. I., Shvetc S. K. Integrated metric of risk measurement of R&D projects under conditions of uncertainty. *π-Economy*. 2022;15(3):81–96. (In Russ.). DOI 10.18721/JE.15306.
7. Kovyrzina K. V. Method of risk assessment R&D at the industrial enterprises. *Economics and Innovations Management*. 2014;(11):130–138. (In Russ.).

Поступила в редакцию / Received 12.03.2024.

Одобрена после рецензирования / Revised 08.04.2024.

Принята к публикации / Accepted 20.08.2024.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Ганиева Ирина Александровна *ikolesni@mail.ru*

Доктор экономических наук, директор, Научно-образовательный центр «Кузбасс», Кемерово, Россия

SPIN-код: 4722-1351

Шепелев Геннадий Васильевич *shepelev-2@mail.ru*

Кандидат физико-математических наук, ведущий специалист, Научно-образовательный центр «Кузбасс», Кемерово, Россия

AuthorID РИНЦ: 567080

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Irina A. Ganieva *ikolesni@mail.ru*

Doctor of Economics, Director, Research and Academic Centre “Kuzbass”, Kemerovo, Russia

Gennady V. Shepelev *shepelev-2@mail.ru*

Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Leading Specialist, Research and Academic Centre “Kuzbass”, Kemerovo, Russia