

возможности для применения всех современных приемов и технологий. Возможно дальнейшее расширение учетной системы, усложнение взаимоотношений с многочисленными фирмами и филиалами. Но необходимо учесть основные принципы организации служб бухгалтерского учета и, прежде всего их оперативность, ориентированность на процесс управления и экономичность.

Другим направлением развития учетной системы является системная интеграция компании, когда в систему компьютерного управления фирмой включаются все ее главные функциональные модули. Внедрение управленческого учета является связующим элементом и основой системной интеграции компании, что выводит ее на совершенно новый уровень работы, становится базой для ее дальнейшего роста, проявляя прежде скрытые резервы повышения эффективности предприятия.

#### Литература

1. Brigham E. F., Gapenski L. C., Daves P. R., 1999. Intermediate Financial Management, Dryden Press, 6th Edition . The Dryden Press Harcourt Brace College Publishers, pp: 1123.
2. Chandler A.P. Strategy and structure. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962.
3. Horngren C. T., Foster G., Datar S. M., 2003. Cost accounting: a managerial emphasis. Pearson Education, Limited, pp: 928.
4. Kaplan R. S., Norton D. P., 1996. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action, 1 edition. Harvard Business Review Press, pp: 336.
5. Богданов А. А. Тектология: Всеобщая организационная наука. В 2-х книгах. / А.А. Богданов — М.: «Экономика», 1989 - Кн. 1 - 304 с., Кн. 2 - 351 с.
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер с англ. / Под ред. С.А. Табалиной. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2006. - 560 с.
7. Российская Федерация Закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_156037/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156037/) (дата обращения 02.04.2014).

УДК 338.24:316.422

### ИНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ ОСНОВА ТРАНСФЕРА ИННОВАЦИЙ

Грачёва Мария Львовна (*masha\_ivanovo@mail.ru*)

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный химико-технологический университет»

Кайгородов Алексей Георгиевич

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»

В статье представлен авторский подход к пониманию сущности трансфера инноваций как формы их коммерциализации. Рассмотрены особенности различных инструментов трансфера инноваций, предложена их классификация.

*Ключевые слова:* инновации, трансфер инноваций, инновационный процесс, спилловер, интеллектуальная собственность, лицензия.

Коммерциализация инноваций является видом инновационной деятельности и основана на использовании различных инструментов трансфера для введения в хозяйственный оборот охраняемых результатов интеллектуальной деятельности. В буквальном переводе «transfer» означает «перевод», «передача», «перемещение». В научной литературе встречаются различные определения термина трансфера инноваций (технологий):

- движение технологии с использованием каких-либо информационных каналов от одного ее индивидуального или коллективного носителя к другому [6];
- процесс передачи (продажи, обмена) знаний с целью организации производства конкурентоспособной продукции, соответствующей рыночным потребностям [16];
- передача научно-технических знаний и опыта для оказания научно-технических ус-

луг, применения технологических процессов, выпуска продукции [19];

- платное, или возмездное, распространение инноваций: от продажи кодифицированного научно-технического знания (лицензионные соглашения), до формирования международных НИОКР- или ИР-альянсов (international R&D alliances) [12].

Как видно из представленного обзора, трансфер инноваций предполагает передачу новшества, которое рассматриваются как результат интеллектуальной деятельности, от передающей стороны к реципиенту. Однако встречаются и принципиально иные подходы к рассмотрению сущности трансфера инноваций. Так, например, В.В. Титов [17] под трансфером инновации понимает передачу информации о ней, которая имеет место на каждом переходе от одной стадии инновационного процесса к другой. Таким образом, трансфер отождествляется с самим процессом перехода между

стадиями инновационного процесса, что, на наш взгляд, неверно по следующей причине.

На наш взгляд, трансфер инновации необходимо связывать с диффузией, а следовательно, и с возможностью их освоения и практического использования, что далеко не всегда возможно на «каждом переходе от стадии к стадии инновационного процесса». Инновационный процесс рассматривается [18] как совокупность взаимосвязанных этапов, среди которых выделяют:

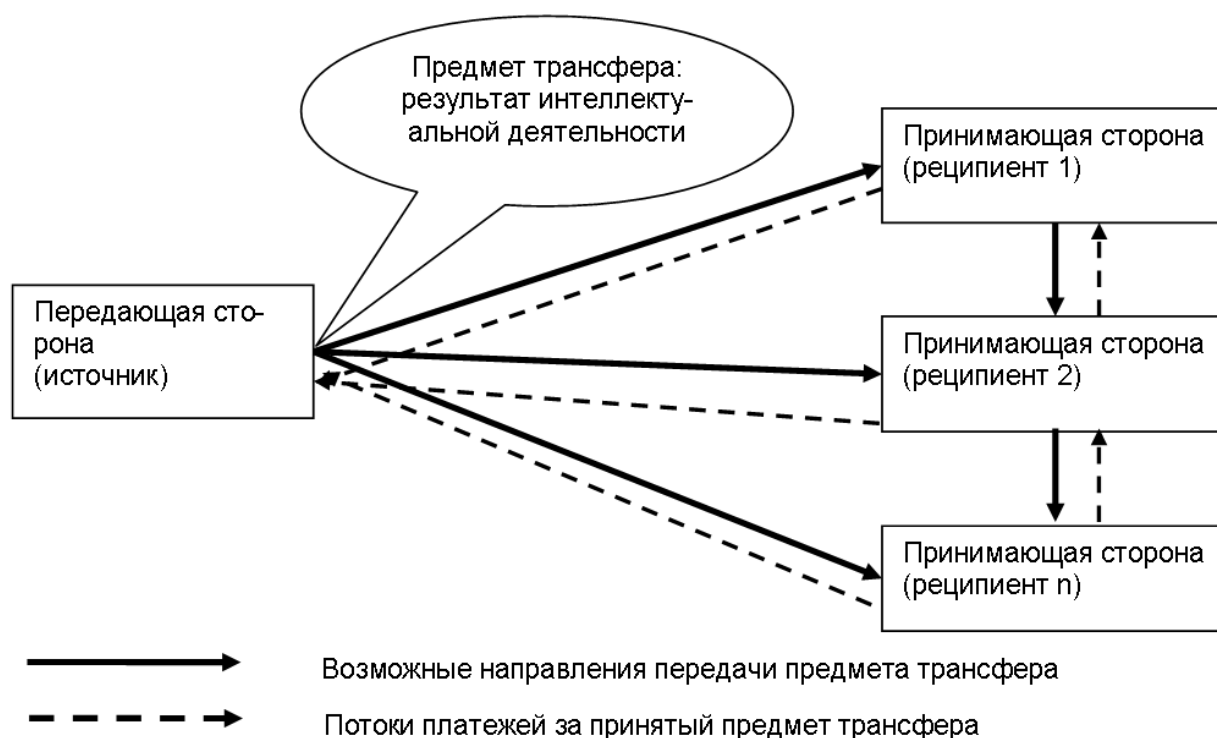
- 1) фундаментальные и прикладные научные исследования, направленные на получение новых научных знаний и исследование путей их практического применения;
- 2) опытно-конструкторские и экспериментальные разработки, предполагающие применение результатов прикладных исследований для создания (или усовершенствования) образцов новой техники, материала, технологии;
- 3) освоение производства, включающее проведение испытаний новой (или усовершенствованной) продукции, а также конструкторскую, технологическую и организационную подготовку производства;
- 4) непосредственное производство новой продукции или использование новой техни-

ки, технологии в производственном процессе;

- 5) диффузия инноваций, то есть передача прав на использование новой техники, материала, технологии другим хозяйствующим субъектам.

Особенностью этапа диффузии инноваций является то, что он может осуществляться после любого из перечисленных выше этапов, предшествующих этапу непосредственного использования новшества. В связи с этим трансфер инноваций, действительно, может происходить на каждом этапе инновационного процесса, но не в процессе перехода от этапа к этапу, а в процессе передачи результатов интеллектуальной деятельности другим хозяйствующим субъектам. Таким образом, *трансфер инноваций является формой коммерциализации инноваций, которая опосредует содержание этапа диффузии*. Так как диффузия инноваций может следовать за любым этапом инновационного процесса, то и трансфер инноваций может опосредовать любую стадию инновационного процесса.

Характеризуя сущность процесса трансфера инноваций следует уточнить его участников, предмет и используемые инструменты (рис. 1).



**Рисунок 1. Содержание процесса трансфера инноваций**

Участниками трансфера инноваций могут быть как физические лица (например, учёные-исследователи и разработчики), так и различные организации. В табл. 1 проиллюстрирована динамика активности различных категорий хозяйствующих участников трансфера инно-

ций в РФ [13]. Как видно из представленных в таблице данных, в качестве как принимающей, так и передающей стороны доминируют негосударственные предприятия. При этом доля таких «профильных» с точки зрения научной деятельности организаций, как НИИ, КБ и ВУЗы

в качестве передающей стороны невелика. Такая ситуация среди прочих причин может объясняться активным грантовым финансированием сотрудников данных организаций, которые

уже самостоятельно участвуют в трансфере в составе категории «физические лица».

Таблица 1

Категории хозяйствующих субъектов	Активность участников трансфера инноваций									
	Доля от общего числа соглашений, %									
	Передающая сторона					Принимающая сторона				
	2008.	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Физические лица	33,9	32,9	34,5	31,8	31,6	10,2	7,6	9,7	8,98	9,1
Государственные организации, НИИ, КБ, ВУЗы	7,6	8,9	13,8	16,3	19,9	2,7	4,7	7	5,52	6,4
Негосударственные предприятия, в том числе:	58,4	58,2	51,7	51,9	48,5	87	87,7	83,3	85,5	84,5
иностраннне фирмы	10,9	12,4	7,6	7,48	6,6	12,1	11,1	7,1	6,92	5,3
Прочие	0,1	—	—	—	—	0,1	—	—	—	—

В процессе трансфера участвуют, как минимум, два самостоятельных хозяйствующих субъекта, один из которых (передающая сторона) заинтересован в получении дохода от передачи результата интеллектуальной деятельности, а второй (принимающая сторона) - заинтересован в получении дохода от использования приобретаемого новшества в своей хозяйственной деятельности. Важно подчеркнуть, что реципиент в ряде случаев имеет возможность не только использовать приобретённое новшество в своей хозяйственной деятельности, но и получать доход от дальнейшего трансфера (например, на рис. 1: «реципиент 1» передаёт новшества «реципиенту 2»).

Предметом трансфера инноваций являются результаты интеллектуальной деятельности, представляющие собой интеллектуальную собственность их источников. Именно факт правовой охраны исключительных прав на интеллектуальную собственность формирует необходимые условия для возможности возмездной передачи такой собственности заинтересованным лицам: в противном случае находящиеся в свободном доступе новшества не могли бы стать объектом коммерциализации. Согласно действующему законодательству, правовая охрана предоставляется результатам интеллектуальной деятельности и приравнен-

ным к ним средствам индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий [2]. Объекты промышленной собственности (изобретения, полезные модели и промышленные образцы) охраняются патентным правом. На рис. 2 проиллюстрированы данные Росстата [14] о количестве действующих в РФ патентов. Как видно из представленных данных, среди объектов интеллектуальной собственности, охраняемых патентом, наибольший удельный вес приходится на изобретения.

В таблице 2 представим статистическую информацию о регистрации и использовании результатов интеллектуальной деятельности. Как видно из представленной таблицы, наибольшую активность участники инновационной деятельности проявляют в отношении изобретений, товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров, программ для ЭВМ.

Множество возможных направлений передачи результатов интеллектуальной деятельности от источника к одному или нескольким реципиентам формируется в результате использования различных инструментов трансфера инноваций. В таблице 3 систематизируем информацию об инструментах передачи охраняемых результатов интеллектуальной деятельности [8].

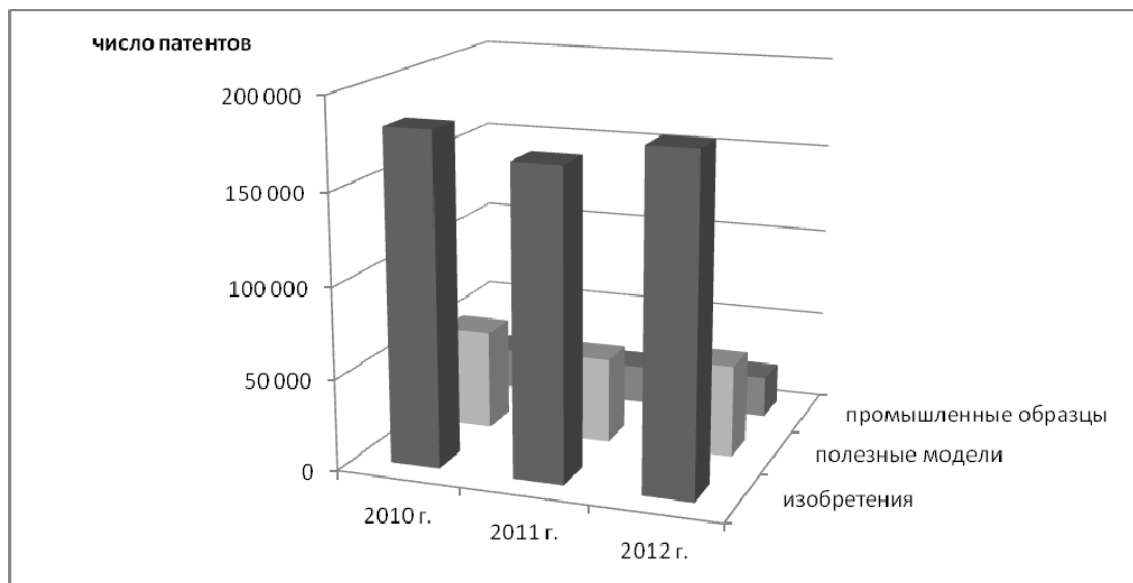


Рисунок 2. Количество действующих в России патентов

Таблица 2

**Регистрация и использование результатов интеллектуальной собственности  
(информация приведена только по российским заявителям)  
(составлено автором по данным [8])**

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Подано заявок на выдачу патентов на изобретения	25 598	28 722	26 495	28 701
Подано заявок на выдачу патентов на полезные модели	10 728	11 757	12 584	13 479
Подано заявок на выдачу патентов на промышленные образцы	1 972	1 981	1 913	1 928
Подано заявок на государственную регистрацию товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров	26 475	32 791	33 310	34 912
Выдано патентов на изобретения	26 294	21 627	20 339	22 481
Выдано патентов на полезные модели	10 500	10 187	10 571	11 152
Выдано патентов на промышленные образцы	2 184	1 741	1 622	1 390
Выдано свидетельств на товарные знаки, знаки обслуживания и свидетельств об исключительном праве на наименование места происхождения товаров	19 594	20 134	16 332	19 313
Подано заявок на государственную регистрацию программ для ЭВМ	7 381	8 381	10 233	11 685
Подано заявок на государственную регистрацию баз данных	698	789	1 040	1 550
Подано заявок на государственную регистрацию топологий интегральных микросхем	58	93	97	132
Зарегистрировано программ для ЭВМ	6 813	8 011	9 632	11 399
Зарегистрировано баз данных	608	730	890	1 330
Зарегистрировано топологий интегральных микросхем	33	99	88	130
Использование охраняемых результатов интеллектуальной деятельности, всего	18 475	1 356	20 758	22 660
Использование изобретений	10 378	238	11 173	11 786
Использование полезных моделей	4 068	8	4 466	4 748
Использование промышленных образцов	1 428	1 504	1 498	1 713
Использование программ для ЭВМ	2 289	264	3 294	3 858
Использование баз данных	270	1 240	268	401
Использование топологий интегральных микросхем	42	62	59	154
Подано заявок на получение патентов за рубежом	42	273	101	156
Число результатов интеллектуальной деятельности, запатентованных за рубежом	89	56	80	77

Таблица 3

**Передача (трансфер) охраняемых результатов интеллектуальной деятельности  
(составлено автором по данным [8])**

Показатель	2009	2010	2011	2012
Зарегистрировано договоров об отчуждении исключительного права на зарегистрированные программу для ЭВМ, базу данных, топологию интегральной микросхемы	227	180	218	295
Зарегистрировано переходов исключительного права на зарегистрированную программу для ЭВМ, базу данных, топологию интегральной микросхемы и к другим лицам без договора	5	19	25	25
Зарегистрировано лицензионных договоров о предоставлении права использования зарегистрированной топологии интегральной микросхемы	0	0	0	2
Зарегистрировано договоров об отчуждении исключительного права на товарный знак (знак обслуживания)	3 000	3 578	3 483	3 745
Зарегистрировано переходов исключительного права на товарный знак (знак обслуживания) к другим лицам без договора	378	432	513	531
Зарегистрировано лицензионных договоров о предоставлении права использования товарного знака (знака обслуживания)	4 916	5 836	4 743	11 695
Зарегистрировано договоров об отчуждении исключительного права на изобретение, полезную модель, промышленный образец	1 054	64	1 445	1 195
Зарегистрировано переходов исключительного права на изобретение, полезную модель, промышленный образец к другим лицам без договора	54	111	204	218
Зарегистрировано договоров о залоге исключительного права на изобретение, полезную модель, промышленный образец	0	96	16	17
Зарегистрировано лицензионных договоров о предоставлении права использования изобретения, полезной модели, промышленного образца, всего	1 311	19 783	1 762	1 840
Зарегистрировано лицензионных договоров о предоставлении права использования изобретения, полезной модели, промышленного образца по исключительной лицензии	228	10 663	272	299
Зарегистрировано лицензионных договоров о предоставлении права использования изобретения, полезной модели, промышленного образца по неисключительной лицензии (простой)	1 083	4 188	1 490	1 541
Опубликовано заявлений о предоставлении открытой лицензии на изобретение, полезную модель, промышленный образец	79	1 560	21	32
Число зарегистрированных результатов интеллектуальной деятельности, вошедших в объекты лицензий, проданных за рубеж	63	2 861	66	63

Представленные данные свидетельствуют, что основным инструментом трансфера результатов интеллектуальной деятельности являются лицензионные соглашения, среди которых наиболее часто используются простые (неисключительные) лицензии (исключение составляет 2010 год, в котором существенно преобладало заключение лицензионных договоров по исключительной лицензии). Значительно также и количество договоров на отчуждение результатов интеллектуальной деятельности.

Проведём исследование особенностей различных инструментов трансфера охарактеризованных результатов интеллектуальной деятельности.

*Лицензионные соглашения.*

Согласно действующему законодательству [2], по лицензионному договору одна сторона - обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования та-

кого результата или такого средства в предусмотренных договором пределах. По лицензионному договору лицензиат обязуется уплатить лицензиару вознаграждение. Многообразие лицензионных соглашений весьма велико [7]. Так, в зависимости от вида лицензии лицензионные договоры подразделяются на:

- лицензионные договоры на «чистые» лицензии - права на использование результатов интеллектуальной деятельности предоставляются в рамках самостоятельного лицензионного договора, а не в составе других торговых сделок;
- лицензионные договоры на сопутствующие лицензии - предусматривают передачу прав на использование результатов интеллектуальной деятельности в лицензионной форме в составе других коммерческих сделок;
- лицензионные договоры на возвратные лицензии - предоставляет лицензиару право на использование объекта техники или технологии, разработанных

лицензиатом на основе знаний, первоначально полученных им по основному лицензионному договору;

- лицензионные договоры на перекрестные лицензии (кросс-лицензии) - означает взаимное предоставление патентных прав различными патентообладателями в тех случаях, когда они не могут осуществлять производственную или коммерческую деятельность, не нарушая патентных прав друг друга;

- лицензионные договоры на принудительные лицензии - разрешение, выдаваемое компетентным государственным органом заинтересованному лицу на использование запатентованного изобретения, полезной модели, промышленного образца или селекционного достижения в случае длительного неиспользования или недостаточного использования патентообладателем своей разработки, а также отказа в продаже лицензий;

- лицензионные договоры на открытые лицензии - предоставление права на использование объекта промышленной собственности или селекционного достижения на основании официального заявления патентообладателя соответственно в патентное ведомство или Госкомиссию по испытанию и охране селекционных достижений о готовности продать лицензию любому заинтересованному лицу;

- лицензионные договоры на обязательные лицензии - разрешение на использование объекта промышленной собственности, выдаваемое без согласия патентообладателя по решению Правительства РФ в интересах обороны и национальной безопасности страны;

- лицензионные договоры на сублицензии - при письменном согласии лицензиара лицензиат может по договору предоставить право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации третьему лицу.

В зависимости от способа охраны объектов интеллектуальной собственности лицензионные договоры делятся на:

- патентные лицензионные договоры, предусматривающие передачу прав на использование защищенных патентами и свидетельствами изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, товарных знаков;

- беспатентные лицензионные договоры, предполагающие передачу прав на ноу-хау, включая неохранные технические решения, секреты производства, тех-

нические, коммерческие и производственно-экономические знания и опыт.

В зависимости от объема передаваемых прав лицензионные договоры подразделяются на:

- лицензионные договоры на передачу неисключительной (простой) лицензии - предоставление лицензиату права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации с сохранением за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам;

- лицензионные договоры на передачу исключительной лицензии - предоставление лицензиату права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации без сохранения за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам;

- лицензионные договоры на передачу полной лицензии - заключаются лишь на объекты промышленной собственности и селекционные достижения и дают лицензиату все права на использование патента без ограничения территории и на весь срок его действия. Этим она отличается от исключительной лицензии, которая может предоставляться также на ноу-хау и содержать ограничения в отношении срока, территории и области применения предоставленных прав;

- лицензионные договоры на продажу патента - означает смену патентообладателя с переходом к нему всех прав, вытекающих из патента.

В зависимости от статуса и отношений субъектов лицензионных сделок различают:

- лицензионные договоры, заключаемые между юридически и финансово независимыми между собой фирмами (межфирменные лицензионные договоры);

- лицензионные договоры, заключаемые в рамках объединений родственных компаний (внутрифирменные лицензионные договоры) [7].

По официальным статистическим данным приобретение прав на патенты и патентные лицензии использовало в 2010 г. - 8%, в 2011 г. - 7,1% организаций, осуществлявших технологические инновации. Лицензионные соглашения на приобретение новых технологий заключило в 2010 г. - 11,8%, в 2011 г. - 10,7% организаций, осуществлявших технологические инновации. Приобретение программных средств с использованием лицензионных соглашений осуществило в 2010 г. - 27,8%, в 2011 г. - 29,1% организаций, осуществлявших технологические инновации [9].

*Коммерческая концессия (франчайзинг)*

Инструментом трансфера, схожим с лицензионным соглашением, является франчайзинг. Франчайзинг (от фр. franchise – «льгота», «вольность») – вид взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, при котором одна предпринимательская структура (франчайзер) передаёт другой предпринимательской структуре (франчайзи) на условиях оплаты право на определённое направление бизнеса, с использованием разработанной бизнес-модели его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой франчайзер предоставляет франчайзи возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки, бренды, технологии и другую коммерческую информацию франчайзера. При этом франчайзер обязуется оказывать содействие в становлении бизнеса, обеспечивать техническую и консультационную помощь. Франчайзи осуществляет свою деятельность под товарным знаком франчайзера, использует его репутации на рынке и по своему стилю идентифицируется с франчайзером. За пользование правами франчайзера и оказываемую поддержку франчайзи выплачивает ему вознаграждение [4].

В отечественном правовом поле сделка франчайзинга заключается на основании договора *коммерческой концессии*. По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау). Договором коммерческой концессии может быть предусмотрено право пользователя разрешать другим лицам использование предоставленного ему комплекса исключительных прав или части этого комплекса на условиях субконцессии [2].

Анализ статистических данных, представленных в Отчёте о деятельности Роспатента за 2012 г. [13], показывает стабильный рост зарегистрированных Роспатентом договоров коммерческой концессии и субконцессии: в 2012 г. было зарегистрировано 6285 договоров в отношении 6986 товарных знаков, что составляет 448% по сравнению с 2011 г. (1403 договора в отношении 2769 товарных знаков).

*Договор об отчуждении исключительного права*

По договору об отчуждении исключительного права одна сторона (правообладатель) передает или обязуется передать принадлежащее ей исключительное право на результат

интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации в полном объеме другой стороне (приобретателю) [2].

В хозяйственной практике широкое применение находит также переход исключительного права к другому лицу без заключения договора с правообладателем (например, в порядке наследования, реорганизации юридического лица, обращения взыскания на имущество правообладателя и пр.). Так по данным Роспатента [13] в 2012 г. поступило 346 заявлений правопреемников с просьбой о регистрации перехода исключительного права без договора в отношении 3320 запатентованных изобретений, полезных моделей и промышленных образцов (в 2011 г. – 348 заявлений в отношении 2557 объектов). При этом зарегистрирован переход исключительного права к другому лицу без договора по 218 заявлениям в отношении 2060 запатентованных объектов (в 2009 г. – 54 заявления в отношении 232 патентов, в 2010 г. – 238 заявлений в отношении 1819 объектов, в 2011 г. – 204 заявления в отношении 1206 объектов), что составляет 61,06% от завершённых рассмотрением заявлений (в 2010 г. – 60,6%, в 2011 г. – 64,65%).

*Инжиниринг*

Инжиниринг – услуги по подготовке процесса производства и реализации продукции (работ, услуг), подготовке строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов, проектные и проектные услуги (подготовка ТЭО, проектно-конструкторские разработки и другие подобные услуги) [5]. Классификация инжиниринга, данная Европейской экономической комиссией ООН, выделяет такие его виды как консультационный, строительный, технологический и комплексный [10]. В целом, область инжиниринговых услуг достаточно широка, а их перечень соответствует практически всему спектру проблем и задач, возникающих при разработке и реализации промышленных инвестиционных проектов. В некоторых случаях инжиниринг ограничивается консультационными услугами или реализацией технологических знаний, в других случаях инжиниринговые услуги предполагают обучение (подготовку) специалистов или управление процессом строительства объекта.

В процессе оказания различных инжиниринговых услуг происходит сопутствующий трансфер знаний и результатов интеллектуальной деятельности, включая передачу технологий, патентов, производственного опыта и знаний, а также обучение персонала и надзор за использованием технологий. Следует отметить, что роль инжиниринга в процессах трансфера инноваций всё более возрастает. На мировом рынке инжиниринговых услуг наметилась тенденция перехода от проектов строительства

новых и расширения производственных мощностей действующих предприятий к проектной модернизации и рационализации действующих предприятий, к оказанию услуг в автоматизации производства и информатизации процессов управления [15]. При этом, к сожалению, в отечественной практике технологический инжиниринг (process engineering), состоящий из предоставления заказчику технологий освоен от-носительно мало.

В современной научной литературе встречается понятие *реинжиниринга*, который рассматривается как способ кардинального, радикального преобразования, совершенствования социально-экономической деятельности. Поскольку, по сути, данный термин состоит из смысловой основы «инжиниринг» с приставкой «ре-», что дословно означает возобновление, развитие технической деятельности на следующем уровне, то реинжиниринг также может быть причислен к инструментам трансфера инноваций. В этом случае знания и результаты интеллектуальной деятельности передаются в процессе оказания услуг по совершенствованию, модернизации управленческих, технических, финансовых решений, обеспечивающих основной производственный процесс.

#### *Контракты на проведение НИОКР*

Немаловажную роль в трансфере инноваций играют договора на выполнение научно-исследовательских, опытно конструкторских и технологических работ, в соответствии с которыми исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее [1]. Особенности трансфера результатов интеллектуальной деятельности, осуществляемого в процессе заключения договора о проведении НИОКР, в значительной степени определяются условиями использования результатов работ. Заказчик и исполнитель могут использовать полученные результаты только в указанных пределах и с учётом особенностей правовой защиты объектов интеллектуальной собственности.

По официальным статистическим данным [9] в 2010 г. контракты на НИОКР в качестве инструмента трансфера использовало 35,7% организаций, осуществлявших технологические инновации; в 2011 г. данный показатель составил 38,1%.

#### *Приобретение «овеществлённой» технологии*

Приобретение «овеществлённых» технологий осуществляется одновременно с покупкой машин и оборудования и других основных фондов. При этом одновременно может происходить трансфер различных результатов интел-

лектуальной деятельности, объединённых в составе единой технологии или в виде набора различных новшеств (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, ноу-хау и т.п.). Сопроводительная документация, (инструкции по установке, эксплуатации и техническому обслуживанию, сборке частей или комплектующих и пр.) также может содержать информацию о результатах интеллектуальной деятельности. Приобретению «овеществлённой» технологии может сопутствовать заключение соглашений о предоставлении технической поддержки, предметом которых является «неовеществлённый» товар - технические услуги, выполнение исследований, обучение и подготовка кадров и пр.

По официальным статистическим данным [9] в 2010 г. приобретение машин и оборудования является основным инструментом инновационной деятельности, которым воспользовалось 63,6% организаций, осуществлявших технологические инновации; в 2011 г. данный показатель составил 62,8%.

Приобретение оборудования может происходить путём заключения:

- договора купли-продажи, дополняемым при необходимости заключением лицензионных соглашений;
- договора лизинга, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование [3];
- договора аренды, в соответствии с которым арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование.

#### *Формирование интегрированных структур*

Весьма значительный объем новшеств передается в процессе *научно-производственной кооперации*, в результате которой каждый из партнёров выполняет свою долю работ в рамках единого производственного процесса. Объединившиеся для организации кооперированного производства стороны осуществляют технологический обмен. Экспертами Европейской экономической комиссии ООН выделяются шесть основных категорий производственной кооперации [17]:

- передача лицензий с оплатой поставками производимой по лицензиям продукции;
- поставка комплектного оборудования заводов, цехов, участков, линий с оплатой произведенной продукцией;
- совместное производство и специализация;



- поставка комплектующих или полуфабрикатов в рамках субконтрактов для последующего использования в готовых изделиях;
- совместное участие в строительных проектах или тендерах на сооружение промышленных объектов;
- совместные предприятия.

Ещё одним эффективным способом трансфера инноваций с помощью создания интегрированных структур является *организация совместных предприятий*. Данная форма предполагает создание смешанных предприятий, уставный фонд которых сформирован двумя или более юридическими лицами одной страны, а также создание совместных предприятий – уставной фонд образован на основе внесения паевых взносов двумя или более учредителями, один из которых иностранное юридическое или физическое лицо. Вопросы передачи технологии решаются в рамках совместных предприятий двумя путями:

- заключение самостоятельных соглашений или контрактов на передачу технологии (лицензия на патент, передача ноу-хау, техническая помощь и содействие, инжиниринг) одновременно с заключением соглашения о создании совместного предприятия, которое иногда рассматривается как часть последнего.
- оформление передаваемой технологии, информации, знаний в качестве вклада одной из сторон в уставный капитал совместного предприятия в нематериальной форме.

*Целенаправленный найм квалифицированного персонала*, предполагающий поиск и подбор ключевых и редких, как по специальности, так и по уровню профессионализма специалистов, также может рассматриваться как инструмент трансфера инноваций. В данном случае стороной, передающей результаты интеллектуальной деятельности, могут являться научные организации и высшие учебные заведения, заключающие с реципиентом соглашение о подборе и подготовке специалиста необходимой квалификации за соответствующее вознаграждение. В современных экономических условиях данный инструмент находит своё воплощение, например, в сотрудничестве вузов и работодателей, осуществляющих целевой заказ на подготовку необходимых специалистов. С помощью данного инструмента может происходить трансфер таких результатов интеллектуальной деятельности, как ноу-хау.

Обобщённые результаты проведённого исследования представлены на рис. 3. Отметим, что представленная схема акцентирует внимание именно на трансфере и спilloвере инноваций, являющихся формами инновационной деятельности, которые опосредуют этап диффузии инноваций. Однако разработанная схема успешно может быть расширена при необходимости детального изучения других форм инновационной деятельности.

Разнообразие рассмотренных инструментов трансфера инноваций создаёт необходимость их классификации. В целях проводимого нами исследования наибольший интерес представляют те классификационные признаки, которые позволяют наиболее полно раскрыть финансовые аспекты использования различных инструментов трансфера инноваций. Это связано с тем, что формирование финансового механизма трансфера инноваций, включающего цель, функции и методы организации финансовых отношений, должно основываться на наиболее рациональных способах использования различных инструментов этого процесса.

По нашему мнению, инструменты трансфера могут быть разделены по следующим классификационным признакам:

1. *По множественности источников получения дохода передающей стороной:*
  - инструменты, позволяющие получать доход только от одного реципиента (например, исключительная лицензия, контракт на НИОКР);
  - инструменты, позволяющие получать доход от нескольких реципиентов (например, простая лицензия, инжиниринг, продажа «овеществлённой» технологии).

Передающая сторона в трансфере инноваций, имея конечной целью участия в этом процессе извлечение дохода, может получать его только от одного реципиента, передав ему исключительные права на объект интеллектуальной собственности, либо от нескольких реципиентов. Следует, однако, отметить, что некоторые из рассмотренных инструментов трансфера могут относиться как к одной, так и ко второй группе в зависимости от целей стороны, передающей результаты интеллектуальной деятельности. Например, владелец интеллектуальной собственности может участвовать как в одной интегрированной структуре, так и в нескольких, в зависимости от наличия ограничительных условий в соответствующих соглашениях.

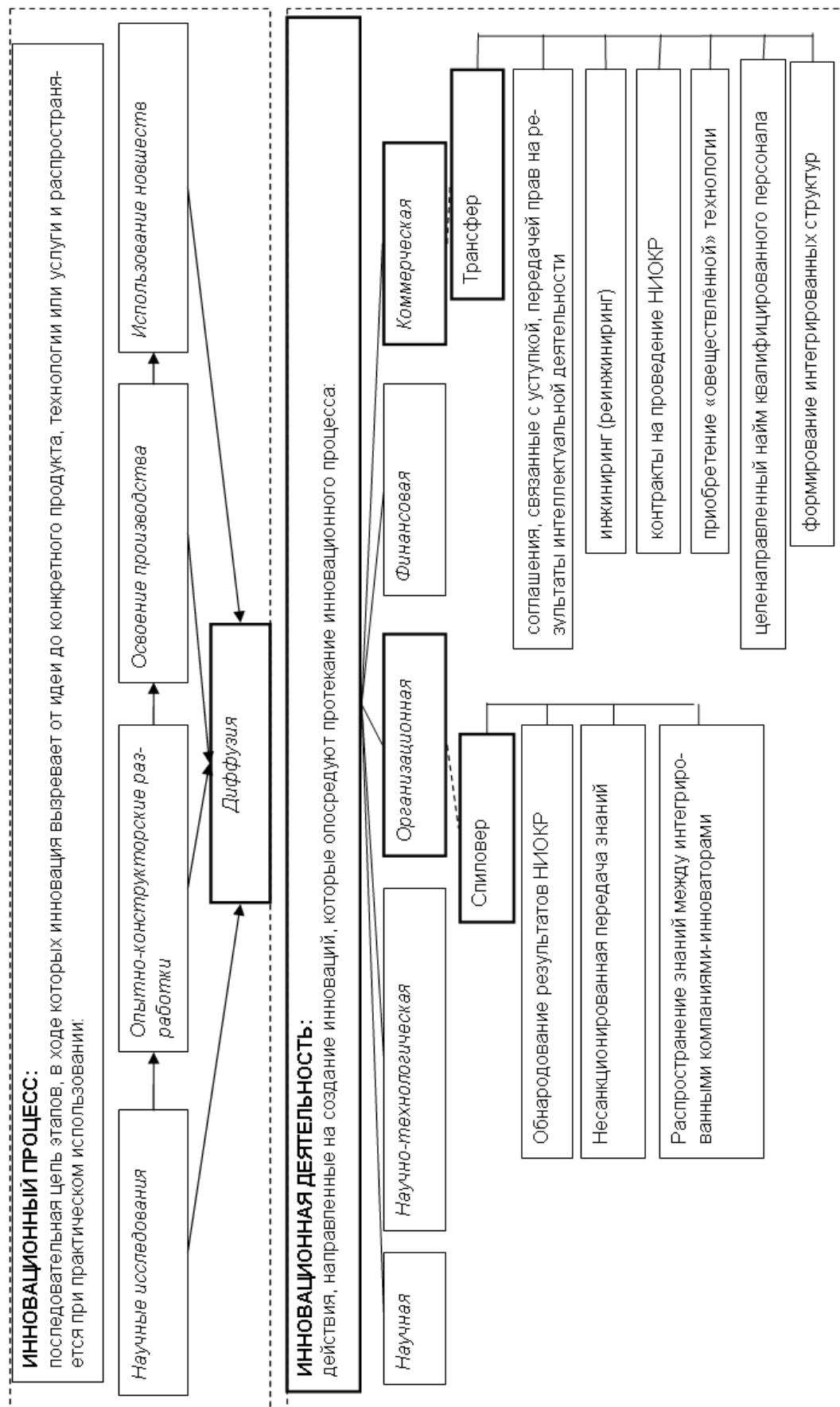


Рисунок 3. Коммерциализация инноваций как форма инновационной деятельности

2. По периодичности получения дохода передающей стороной:

- инструменты, предполагающие получение единоразового дохода (например, продажа «овеществлённой» технологии; инжиниринг; контракт на НИОКР);
- инструменты, предполагающие получение периодических доходов (например, лицензионные соглашения, участие в интегрированных структурах).

Соглашения, заключаемые между участниками трансфера инноваций, предусматривают различные варианты оплаты с точки зрения периодичности платежей. Так, лицензионные соглашения могут предполагать паушальный (разовый) платёж, периодическую выплату роялти, либо некоторую комбинацию этих вариантов. Участвуя в совместном предприятии, сторона, передающая результаты интеллектуальной деятельности, рассчитывает на получение периодических доходов от долевого участия в интегрированной структуре. Таким образом, собственник результатов интеллектуальной деятельности получает возможность извлечения различных по периодичности доходов от передачи интеллектуальной собственности одному или нескольким реципиентам.

3. По возможности получения доходов от трансфера результатов интеллектуальной деятельности реципиентом:

- инструменты, позволяющие дальнейшую передачу новшеств, параллельно и использованием их в своей хозяйственной деятельности (например, сублицензия);
- инструменты, предполагающие использование результатов интеллектуальной деятельности только реципиентом (например, приобретение «овеществлённой» технологии).

Сложность действующих в отношении трансфера инноваций финансовых механизмов не в последнюю очередь обусловлена своеобразной полицентричностью данного процесса. Реципиент инноваций, в ряде случаев, может извлекать доход, не только от использования предмета трансфера в своей хозяйственной деятельности, но и от передачи результатов интеллектуальной деятельности третьей стороне. В этом случае реципиент начинает играть двуединую роль в трансфере инноваций, выступая как принимающей, так и передающей стороной.

Проведённое нами исследование позволяет сделать ряд выводов, имеющих принципиальное значение для поиска путей совершенствования финансовых механизмов трансфера инноваций:

1. Трансфер инноваций как форма инновационной деятельности может опосредовать любой этап инновационного процесса.

2. В результате передачи результатов интеллектуальной деятельности у участников процесса трансфера инноваций могут возникать потоки доходов, различающиеся по источникам, по периодичности, по сфере возникновения (от использования в хозяйственной деятельности, либо непосредственно от участия в процессе трансфера).

3. Финансовые потоки, формирующиеся и распределяющиеся в процессе трансфера инноваций, характеризуются полицентричностью, возникающей в результате вероятной смены ролей принимающей и передающей стороны.

### Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.07.2013). // СПС Консультант Плюс: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая): федеральный закон от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 23.07.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013) // СПС Консультант Плюс: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
3. О финансовой аренде (лизинге): федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 28.06.2013) // СПС Консультант Плюс: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
4. Безрукова Т.Л., Шанин И.И., Романова А.Т. Нужен ли России франчайзинг // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2013. - № 7. - С. 66-68.
5. Внешнеторговая Энциклопедия / Отв. ред. С.И.Долгов. – М.: Экономика, 2011. - с.136
6. Гибсон Д. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций. – М.: АНХ, 1999.
7. Голованов Н.М. Сборник хозяйственных договоров с комментариями. – СПб.: Питер, 2007. – 304 с.
8. Единая межведомственная статистическая система [Электронный ресурс]: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=39277&referrerType=0&referrerId=946972> (дата доступа 20.11.13).
9. Индикаторы инновационной деятельности: 2013: Статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 472 с.
10. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров.- СПб.: «ИКС», 1992, - С. 24.

11. Литвинов К.С. Современный рынок инжиниринговых услуг // Российский внешнеэкономический вестник. - 2010. - № 5. - С. 68-73.
12. Марьяненко В.П. О проблеме «системности» национальной инновационной системы России [Электронный ресурс] - URL: [ftp://lib.herzen.spb.ru/text/marianenko\\_10\\_64\\_114\\_126.pdf](ftp://lib.herzen.spb.ru/text/marianenko_10_64_114_126.pdf). (дата доступа 20.04.2013).
13. Отчёт о деятельности Роспатента за 2012 год. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Федеральной службы по интеллектуальной собственности. - URL: <http://www.rupto.ru/rupto/portal/0467deba-a670-11e2-c002-9c8e9921fb2c> (дата доступа 21.11.2013).
14. Официальная статистика. Наука, инновации и информационное общество. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovation/s/science/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovation/s/science/#) (дата доступа 20.11.2013).
15. Рыбец Д.В. Инжиниринг (инженерно-консультационные услуги) на мировом рынке // Российский внешнеэкономический вестник. - 2011. – Т. № 8. - С. 84-95.
16. Теория инновационной экономики / под ред. О.С.Белокрыловой. – Ростов н/Д : Феникс, 2009.
17. Титов В.В. Трансфер технологий. Учебное пособие [Электронный ресурс] – URL: [http://www.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_83BAC039-7B69-448A-9F83-E6E00EABB65B.html](http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_83BAC039-7B69-448A-9F83-E6E00EABB65B.html) (дата доступа 26.11.2013).
18. Шишкина А.В., Кайгородов А.Г. Инновационно-инвестиционный процесс: понятие и особенности финансирования // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2011. - № 04. - С. 70-76.
19. Frascati Manual 2002. Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.oecdbookshop.org/oecd/display.asp?CID=&LANG=EN&SF1=DI&ST1=5LMQCR2K61JJ> (дата обращения 16.04.2013).

УДК 338.001.36

### ПОКАЗАТЕЛИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

*Кальченко Ольга Александровна (o.kaltchenko@mail.ru)*

*ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет»*

Для оценки результативности и эффективности производственно-хозяйственной деятельности субъектов экономики существуют различные показатели на микро-, макро- и мегауровнях. На основе анализа и обобщения существующей научной литературы было выявлено, что в настоящее время данные показатели все чаще подвергаются критике экономистов и политиков. Обоснована необходимость модернизации подходов к системной оценке результатов экономической деятельности в направлении учета экологических и социальных параметров.

*Ключевые слова:* валовой внутренний продукт, результативность, эффективность, производственно-хозяйственная деятельность, субъекты экономики, индекс развития человеческого потенциала, экологические параметры, социальные блага.

Важнейшие показатели международной системы национальных счетов, характеризующие результаты экономической деятельности не лишены недостатков. Ученые-экономисты обращают внимание на необходимость учета экологических и социальных параметров для объективного сопоставления результативности и эффективности производственно-хозяйственной деятельности (ПХД) стран.

Учет данных параметров актуален и для осуществления оценки результативности и эффективности отраслей и предприятий национальных экономик. Требуется совершенствование существующих или создание новых показателей результативности и эффективности ПХД для осуществления системной оценки благосостояния.

На сегодняшний день, гарантией успешного функционирования субъектов экономики (предприятий, отраслей, стран в целом) является

постоянное повышение результативности и эффективности их ПХД.

В нашей монографии [1, с. 232] под результативностью предложено понимать степень выполнения поставленных целей, то есть целевой результат ПХД субъектов экономики. Эффективность ПХД субъектов экономики - отношение результата к затратам или ресурсам, связанным с получением данного результата. Достижение необходимого уровня результативности и эффективности ПХД субъектов экономики должно способствовать социальному и экологическому благополучию общества – важнейшая научная и практическая экономическая задача.

Для оценки результативности и эффективности ПХД субъектов экономики, сопоставления, прогнозирования на практике применяют различные показатели *на макроуровне* - для стран и отраслей национальной экономики, *на*