



DOI: 10.19181/sntp.2026.8.1.6

EDN: RKMFPFR

Научная статья

Research article

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ПО ДОГОВОРАМ, ОПОСРЕДУЮЩИМ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЮ УНИВЕРСИТЕТСКИХ РАЗРАБОТОК



**Амелина
Ксения Евгеньевна¹**

¹ МГТУ имени Н. Э. Баумана, Москва, Россия



**Салицкая
Елена Александровна¹**

¹ МГТУ имени Н. Э. Баумана, Москва, Россия

Для цитирования: Амелина К. Е., Салицкая Е. А. Вознаграждение по договорам, опосредующим коммерциализацию университетских разработок // Управление наукой: теория и практика. 2026. Т. 8, № 1. С. 115–129. DOI 10.19181/sntp.2026.8.1.6. EDN RKMFPFR.

Аннотация. Трансфер технологий из научной среды в реальный сектор экономики – необходимый элемент научно-технологического развития государства. Обеспечение такого трансфера представляет собой крайне сложную задачу, решение которой требует задействования множества разнородных инструментов и механизмов. Имеют обозначенные процессы и юридическую, и экономическую стороны. С правовой позиции передача разработки из научного учреждения в бизнес-организацию опосредуется заключением договора о распоряжении исключительным правом на охраняемый результат интеллектуальной деятельности или несколько таких результатов. Ключевой экономической составляющей указанного договора является цена: размер вознаграждения за предоставляемое или передаваемое полностью право на результат. При этом в действующем юридическом поле отсутствуют какие-либо правила, которые определяли бы механизмы формирования указанной цены. Отсутствие таких правил объясняется необходимостью соблюдения свободы договора, которая была бы нарушена императивной установкой порядка расчёта вознаграждения по договорам о распоряжении исключительным правом на результаты интеллектуальной деятельности (РИД) со стороны государства. Однако полное отсутствие ориентиров в рассматриваемой сфере приводит к двум негативным явлениям: 1) руководство организаций высшего образования опасается распоряжаться правами на созданные за счёт бюджетных средств (а таких

подавляющее большинство) разработки по неадекватной стоимости и тем самым навлечь на себя ответственность; 2) бизнес требует установить слишком низкую цену в договоре, чувствуя себя вправе диктовать любые условия отчитывающимся перед государством, в т. ч. показателями коммерциализации РИД, университетам. Пока теоретики ломают копыя в дискуссиях о всё более изощрённых способах стимулирования трансфера технологий, на практике университеты элементарно не могут решить задачу расчёта адекватного размера вознаграждения за передаваемые бизнесу разработки. Авторы предлагают решить обозначенные проблемы путём принятия в университетах локальных положений, устанавливающих порядок расчёта вознаграждения в договорах о распоряжении исключительным правом на РИД, а также ведомственных методических актов по указанному вопросу, носящих рекомендательный характер. В статье сформулированы факторы, которые предлагается закрепить в локальных актах и методических документах в качестве подлежащих учёту при расчёте размера вознаграждения в договорах о распоряжении исключительным правом на РИД.

Ключевые слова: вознаграждение в договорах, договоры о распоряжении исключительным правом, интеллектуальная собственность университетов, коммерциализация разработок, трансфер технологий

REMUNERATION IN AGREEMENTS FOR COMMERCIALIZATION OF UNIVERSITIES' INTELLECTUAL PROPERTY

Ksenia E. Amelina¹

Elena A. Salitskaya¹

¹ Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia

For citation: Amelina K. E., Salitskaya E. A. Remuneration in agreements for commercialization of universities' intellectual property. *Science Management: Theory and Practice*. 2026;8(1):115–129. (In Russ.). DOI 10.19181/sntp.2026.8.1.6.

Abstract. The transfer of technology from academia to the real economy is a necessary element of a country's scientific and technological development. At the same time, ensuring such a transfer is an extremely complex task. Its solution requires the use of a multitude of diverse tools and mechanisms. These processes have both legal and economic aspects. Legally, the transfer of an intellectual product from a scientific institution to a business organization is mediated by the conclusion of an agreement for the exclusive right to a protected intellectual property (IP) or several IP assets. The key economic clause of such an agreement is the price: the amount of remuneration for the granted or fully transferable right to an IP. That said, the current legal framework lacks any rules that determine the mechanisms for pricing. Their absence is explained by the need to respect freedom of contract, which would be violated by the mandatory procedure for calculating remuneration under agreements for the exclusive right to intellectual activity results (IAR) adopted by the state. However, the complete lack of guidance in this area leads to two negative consequences: 1) university administration are afraid of making decisions regarding rights to R&D results funded by public money (and it is so in most cases), of selling them for an inadequate price and thereby of incurring liability; 2) business people may demand to offer unreasonably low contract prices as they feel entitled to dictate any terms to universities that report to the state, including data on the commercialization

of IAR. While theorists clash over increasingly sophisticated methods of stimulating technology transfer, in practice, universities are simply unable to calculate an adequate remuneration for IAR transferred to businesses. The authors propose addressing these issues by adopting internal regulations at universities in order to establish a procedure for calculating remuneration in licensing contracts for exclusive rights to IAR, as well as agency-level advisory guidelines on this issue. The article formulates factors that are proposed to be enshrined in local acts and methodological documents as being subject to consideration when calculating the amount of remuneration in licensing agreements for exclusive rights to IAR.

Keywords: remuneration in agreements, licensing agreements for exclusive rights, intellectual property of universities, commercialization of intellectual property, technology transfer

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время всё большее внимание при формировании стратегий развития организаций справедливо уделяется процессам управления интеллектуальной собственностью (далее – ИС). Это касается совершенно различных по масштабу и характеру деятельности субъектов – от стартапов до мощных консорциумов, уже имеющих сформированные механизмы управления процессами создания и использования ИС, однако стремящихся своевременно их актуализировать.

Очевидно, что цели и приоритетность задач управления интеллектуальной собственностью меняются в зависимости от целей деятельности организации, её организационно-правовой формы и иных объективных обстоятельств. В свою очередь обозначенные цели раскладываются на составные элементы на разных этапах управления разработками. В качестве примера можно привести цели трансфера технологий в научных организациях и образовательных организациях высшего образования, зафиксированные в Методических рекомендациях по трансферу технологий, которые действовали в период с 7 октября 2022 г. по 31 декабря 2023 г.¹:

- развитие собственной научной, научно-технической базы и повышение престижа организации в научной и образовательной среде;
- создание на основе результатов интеллектуальной деятельности (далее – РИД) коммерчески привлекательного продукта, имеющего действительный экономический потенциал и представляющего интерес для организаций реального сектора экономики;
- трансфер основанных на РИД продуктов в реальный сектор экономики и получение дохода от коммерциализации РИД;
- приобретение и поддержание статуса организации как активного поставщика инновационных продуктов в отрасли народного хозяйства и экономики.

Применительно к управлению интеллектуальной собственностью необходимо разделять процессы управления результатами интеллектуальной деятельности и средствами индивидуализации. Несмотря на то, что такие процессы имеют значительное число точек пересечения, особенности данных объектов

¹ Методические рекомендации по трансферу технологий / Утверждены заместителем министра науки и высшего образования РФ Д. Б. Кирьяновой // Минобрнауки России : [сайт]. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/upload/iblock/552/k4grhd6e58tz7fm84vfqj13gtftulzk1.pdf> (дата обращения: 21.10.2025).

не позволяют применять к ним общие правила без учёта специфики. Не следует также ожидать и полного сходства процессов управления ИС в коммерческих и некоммерческих организациях. При этом общий перечень функций управления ИС остаётся неизменным. Остановимся более подробно на особенностях регулирования деятельности, связанной с созданием и использованием организацией результатов интеллектуальной деятельности.

В каждой организации, деятельность которой сопряжена с созданием охраноспособных РИД и в которой уделяется должное внимание этому вопросу, проходят процессы выявления РИД, выбора режима и установления правовой охраны РИД, учёта прав на РИД, использования РИД и (или) распоряжения правами на РИД, мониторинга нарушений и защиты прав на РИД [1]. Для повышения эффективности данных процессов требуется системный подход к их организации, а также постоянная актуализация в соответствии с внутренними и внешними факторами. Одной из наиболее сложных для реализации на практике функций управления интеллектуальной собственностью является функция распоряжения правами на РИД, которая в иной трактовке может рассматриваться как один из механизмов в рамках функции коммерциализации прав на результаты интеллектуальной деятельности. В отличие от других функций управления ИС, где значительное число реализуемых организацией принципов управления зависит только от внутренних правил и установок правообладателя, распоряжение правами связано с взаимодействием с третьими лицами, чья позиция заметно влияет на условия предоставления или передачи прав на РИД. Одновременно функция распоряжения является и крайне важной, обеспечивая выведение РИД на рынок, реализацию на практике полезных свойств результата, его дальнейшую коммерциализацию путём введения в гражданский оборот товара, созданного на основе РИД, и получение прибыли правообладателем.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Юридическим основанием для передачи или предоставления прав на РИД другому лицу является договор о распоряжении такими правами. Двумя ключевыми видами договоров о распоряжении исключительным правом на РИД² являются лицензионные договоры и договоры об отчуждении исключительного права. Как указано в Методических рекомендациях по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности Роспатента, основной формой коммерциализации РИД при введении их в гражданско-правовой оборот (уточним, что в гражданско-правовой оборот на самом деле вводятся права, а не сами РИД) является продажа лицензии на использование или отчуждение в полном объёме исключительных прав на РИД³.

² Исключительное право – это имущественное право на РИД, которое включает правомочия использовать соответствующий результат по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом, разрешать и запрещать использование РИД третьим лицам, а также возможность распорядиться указанным правом (ст. 1229 Гражданского кодекса РФ).

³ Методические рекомендации для регионов по коммерциализации РИД / авт.-сост. С. Ю. Ульяшина. М. : ФИПС, 2021. 43 с. С. 16.

Лицензионный договор предполагает предоставление права использования РИД, в то время как договор об отчуждении – передачу исключительного права на РИД новому правообладателю в полном объёме. Размер вознаграждения является существенным условием как для возмездных лицензионных договоров (п. 5 ст. 1235 Гражданского кодекса РФ⁴; далее – ГК РФ), так и для возмездных договоров об отчуждении исключительного права (п. 3 ст. 1234 ГК РФ). Очевидно, что, помимо правового значения условия о размере вознаграждения⁵, соответствующие положения договора имеют для сторон крайне важный экономический смысл. В то же время в действующем законодательстве отсутствуют какие-либо нормы, которые закрепляли бы правила определения размера вознаграждения в договорах о распоряжении имущественными правами на РИД. Это и объяснимо: установление законодателем подобных норм ограничило бы свободу договора, которая является одним из основополагающих принципов гражданского права. Однако отсутствуют подобные правила и на уровне методических документов.

В то же время для университетов, а также государственных научных организаций расчёт размера вознаграждения в договорах о распоряжении правами может быть сопряжён с существенными трудностями. В штате таких организаций зачастую отсутствует достаточное количество специалистов, обладающих профессиональными компетенциями в части оценки интеллектуальных прав. При этом проведение независимой оценки прав на каждый РИД, в отношении которого требуется заключение договора, не представляется возможным. Одновременно университеты и научные организации могут подвергаться давлению со стороны приобретателей прав в вопросе установления размера вознаграждения в связи с низким спросом на права на научно-технические результаты в России с одной стороны и заинтересованности субъектов научно-технической деятельности в привлечении внебюджетного финансирования – с другой.

Непростым вопрос определения размера вознаграждения оказывается и в обратной ситуации – когда университет выступает в роли приобретателя прав. С одной стороны, закупаая даже такой необычный вид имущества, как права на объекты интеллектуальной собственности, университеты, а также научные организации, являющиеся государственными учреждениями, обязаны руководствоваться положениями законодательства о государственных закупках, и приобретение распространённых объектов, в частности лицензий на распространённое программное обеспечение, должно осуществляться на основании конкурсных процедур.

Однако во многих случаях РИД – уникальный продукт и приобрести права на него возможно только у конкретного лица. Более того, в деятельности университетов нередки ситуации, когда необходимо приобрести права на результат у строго определённого лица, соавтора такого результата. Хотя действующее законодательство не предусматривает возможность выделения долей в исключительном праве [2; 3] на объекты интеллектуальной собственности, данное право может принадлежать нескольким лицам совместно. Подобная ситуация

⁴ Гражданский кодекс РФ (часть четвёртая) от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ.

⁵ В отсутствие в договоре существенных условий соответствующее соглашение считается незаключённым.

нередко складывается в деятельности университетов, когда РИД создаётся коллективом авторов, часть из которых являются работниками университета, а часть – нет. В этом случае для сотрудников образовательной организации РИД обычно является служебным, в силу чего принадлежащая работникам условная часть исключительного права на результат автоматически переходит к организации. В то же время условные части исключительного права на РИД, принадлежащие сторонним соавторам (например, работникам партнёрской организации или нетрудоустроенным в университете студентам, принимавшим участие в выполнении работ), автоматически к университету не переходят. А значит, необходимо заключение договоров со сторонними авторами РИД, которые обеспечат аккумуляцию университетом составных частей единого исключительного права на результат, принадлежащих различным соавторам, и таким образом обладание университетом полноценным исключительным правом, позволяющим извлекать выгоду от использования РИД. Как определить размер вознаграждения при заключении такого рода договоров? Некоторые авторы предлагают устанавливать в указанных договорах размер вознаграждения, аналогичный размеру вознаграждения, выплачиваемого в организации за служебные результаты интеллектуальной деятельности [4, с. 83]. Хотя в некоторых случаях данная логика действительно оправдана, существует множество ситуаций, когда она неприменима, не говоря уже о том, что расчёт вознаграждения за служебные РИД сам по себе сопряжён со множеством проблем [5].

Следует заключить, что расчёт размера вознаграждения в договорах о распоряжении исключительным правом на РИД сопряжён для университетов с трудностями как в случаях, когда они выступают в роли правообладателей, так и в ситуациях, когда они являются приобретателями прав по соответствующим договорам.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Первым шагом на пути к решению обозначенных проблем могло бы стать принятие ведомственных методических документов, носящих рекомендательный характер и определяющих порядок расчёта размера вознаграждения при заключении государственными организациями науки и образования договоров о распоряжении имущественными правами на РИД. Университеты и научные организации могли бы ссылаться на положения такого документа при ведении переговоров относительно цены контракта с потенциальными приобретателями прав. Как известно, даже документы рекомендательного характера, исходящие от органов государственной власти, нередко оказывают существенное влияние на практику. Кроме того, подобный документ мог бы выступить основой для разработки университетами и научными организациями собственных (внутренних) правил расчёта размера вознаграждения, учитывающих специфику деятельности конкретной организации. В отсутствие обозначенных методических документов можно рекомендовать университетам и учреждениям науки при наличии необходимых ресурсов разработать локальные акты, которые

установили бы единообразную методику расчёта размера вознаграждения. Типовые алгоритмы расчёта размера вознаграждения в договорах о распоряжении интеллектуальными правами на РИД позволяют систематизировать работу по коммерциализации РИД и сделать её понятной работникам организации.

Не следует забывать, что в получении дохода от распоряжения правами на РИД заинтересованы не только университеты и научные организации, но и сами авторы таких результатов. ГК РФ в статьях 1295, 1370, 1430, 1461 предусматривает права авторов служебных объектов интеллектуальной собственности (произведений, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем) на вознаграждение за такие объекты. В случае распоряжения правами на РИД вознаграждение авторам нередко выплачивается в размере, рассчитываемом как процент от цены заключённого договора. Так, например, действующие в настоящее время Правила выплаты вознаграждения за служебные изобретения, служебные полезные модели, служебные промышленные образцы⁶ предусматривают выплату авторам служебных объектов патентных прав, которые работают в научных организациях и образовательных организациях высшего образования, являющихся государственными и муниципальными учреждениями, 50% от вознаграждения, полученного учреждением по договору о распоряжении правом на РИД. Таким образом, в установлении чётких, прозрачных правил определения размера вознаграждения, позволяющих отразить в цене договора ключевые характеристики РИД, заинтересованы все задействованные субъекты: государство, университеты и научные организации, авторы результатов. Совершенствование практики расчёта вознаграждения, получаемого правообладателем при заключении договоров о распоряжении исключительным правом на РИД и правом на получение патента на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, видится в формировании ведомственных и отраслевых методик такого расчёта. При этом при наличии информации об отраслевых ставках вознаграждения по рассматриваемым договорам, в т. ч. ставках роялти, при заключении договоров могут использоваться такие ставки.

Говоря о целесообразности разработки ведомственных документов, а в их отсутствие или в их развитие локальных актов, определяющих порядок расчёта вознаграждения, необходимо сформулировать предложения относительно содержания соответствующих методик. Оптимальным видится включение в такие документы формул расчёта размера вознаграждения для различных видов договоров, учитывающих особенности их содержания, значений содержащихся в формулах коэффициентов (при наличии таковых), а также развёрнутых комментариев и пояснений к представленному математическому аппарату. При этом даже в случае принятия ведомственного методического документа специфика деятельности каждой отдельной организации должна быть отражена в собственной методике расчёта вознаграждения, разрабатываемой на основании отраслевых методик и утверждаемой локальными нормативно-правовыми актами.

⁶ Постановление Правительства РФ от 16.11.2020 г. № 1848 «Об утверждении Правил выплаты вознаграждения за служебные изобретения, служебные полезные модели, служебные промышленные образцы».

Любая методика расчёта вознаграждения по гражданско-правовому договору реализуема, если будет учитывать интересы обеих сторон договора. Однако при этом очевидно, что интересы сторон не могут совпадать во всех аспектах. Так, при заключении лицензионных договоров для лицензиара⁷ (правообладателя) представляется оптимальной смешанная форма вознаграждения, включающая паушальный платёж⁸ и роялти⁹. Для лицензиата¹⁰ же, очевидно, наиболее выгодным является исчисление вознаграждения исключительно в установленной договором доле от определённого экономического результата использования РИД (роялти).

Базовой величиной для расчёта роялти могут быть разные показатели: размер полученной прибыли, объём дохода и др. При этом наиболее удобным с точки зрения контроля выполнения условий лицензионного договора лицензиаром представляется расчёт роялти как процента от цены реализованной продукции, созданной с использованием РИД. Помимо этого, как и паушальный платёж, периодические платежи также могут иметь фиксированный размер. Сложности расчёта роялти и применимые формулы удачно продемонстрированы в статье О. В. Новосельцева [7].

Смешанный подход к расчёту размера вознаграждения, с одной стороны, даёт лицензиару гарантии получения вознаграждения в определённом размере в виде паушального платежа, с другой – позволяет получить дополнительное вознаграждение при успешной реализации продукции, созданной с использованием РИД, т. е. участвовать в доходах от использования результата. При этом зависимость размера подлежащего выплате вознаграждения от объёма реализованного товара во многом отвечает и интересам лицензиата, уменьшая его имущественные риски.

Наибольшие сложности при заключении договоров о распоряжении исключительным правом вызывает расчёт вознаграждения (или части вознаграждения), выражаемого в твёрдой денежной сумме. Представляется, что размер такого вознаграждения должен учитывать характеристики РИД, право на использование которого предоставляется или передаётся по договору, а также содержание договора. Базисной характеристикой РИД в первую очередь следует считать его стоимость, действительную на момент заключения договора. При этом не всегда актуальной для расчёта размера вознаграждения является балансовая стоимость РИД. К сожалению, следует констатировать, что в настоящее время в большом количестве организаций отсутствует культура оценки интеллектуальной собственности, зачастую стоимость РИД, по которой он ставится на баланс, не отражает реальную ценность объекта для организации.

В рамках принципа свободы договора правообладатель обладает широкими возможностями при проведении расчёта стоимости исключительного права на РИД, которая в дальнейшем будет использована в качестве базисной для расчёта стоимости прав, передаваемых или предоставляемых по договору.

⁷ Лицензиар – сторона лицензионного договора, которая является правообладателем и предоставляет другой стороне право использовать объект интеллектуальной собственности по лицензионному договору.

⁸ Паушальный платёж – фиксированный разовый или периодический платёж [6, с. 383].

⁹ Роялти – процентные отчисления от дохода или выручки [6, с. 383].

¹⁰ Лицензиат – сторона лицензионного договора, которая приобретает право использовать объект интеллектуальной собственности у другой стороны.

Может быть использован любой из доступных подходов к оценке – затратный, доходный или рыночный. Выбор правообладателя должен зависеть от собственных возможностей и целей договора.

Наиболее простым для использования в собственной деятельности правообладателя является затратный подход, который может базироваться на правилах бухгалтерского учёта и проводиться правообладателем без привлечения независимого оценщика. При использовании затратного подхода стоимость определяется путём суммирования фактических затрат, которые понёс лицензиар при создании РИД и обеспечении его правовой охраны. Национальный стандарт Российской Федерации¹¹ к таким затратам предлагает относить:

- суммы, уплачиваемые за выполнение работ или оказание услуг сторонним организациям по заказам, договорам подряда, договорам авторского заказа либо договорам на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ (далее – НИОКТР);
- расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых при создании нематериального актива или при выполнении НИОКТР по трудовому договору;
- отчисления на социальные нужды (в т. ч. взносы на обязательное социальное страхование);
- расходы на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других основных средств и иного имущества;
- амортизацию основных средств и нематериальных активов, использованных непосредственно при создании нематериального актива, фактическая (первоначальная) стоимость которого формируется, в т. ч. расходы на приобретение других нематериальных активов;
- иные расходы, непосредственно связанные с созданием нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях.

К указанным последними в перечне расходам можно отнести, например, сумму вознаграждения за приобретение прав на оцениваемый РИД у предыдущего обладателя, а также сумму оплаченных правообладателем патентных пошлин за выдачу и (или) поддержание патента в силе. Искомые расходы определяются правообладателем как на основании данных, представляемых профильными подразделениями, так и на основании сведений, полученных от авторов (соавторов) РИД, например, об объёме выполненной работы и временных затратах на создание результата.

Следует сделать акцент на том, что при расчёте стоимости РИД затратным методом не учитывается коммерциализуемость и востребованность такого результата, и только косвенно принимаются во внимание его качественные характеристики. Как следствие, при формировании цены договора о распоряжении исключительным правом необходимо использовать дополнительные математические инструменты, позволяющие отразить такие показатели в цене

¹¹ Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 58591-2019 «Интеллектуальная собственность. Бухгалтерский учёт и нематериальные активы» (утверждён и введён в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 10.10.2019 г. № 951-ст «Об утверждении национального стандарта Российской Федерации»).

договора, например, путём использования заранее утверждённых на локальном или отраслевом уровне коэффициентов и их значений. Такие коэффициенты рекомендуется использовать как множители в формуле расчёта вознаграждения в целях объективной оценки стоимости прав путём изменения актуальной стоимости прав на РИД в зависимости от существующих обстоятельств.

Представляется, что к значимым для расчёта размера вознаграждения по договорам о распоряжении исключительным правом характеристикам РИД, которые, в частности, могут оказать существенное влияние на размер достигаемого за счёт использования РИД экономического эффекта, следует отнести уровень готовности технологии, техническую сложность разработки, устойчивость её правовой охраны, моральный возраст разработки. В свою очередь степень коммерциализуемости и востребованности разработки определяется, в первую очередь, её рыночными потенциалом и рисками. Рассмотрим последовательно названные показатели.

Оценка уровня готовности технологии не представляет какой-либо сложности. В настоящее время действует ряд нормативных правовых актов, позволяющих определить методику оценки зрелости технологий и систем с их применением через соответствующие уровни готовности: постановление Правительства РФ от 6 октября 2025 г. № 1552 «О планировании технологической политики в Российской Федерации», приказ Министерства науки и высшего образования РФ от 6 февраля 2023 г. № 107 «Об утверждении Порядка определения уровней готовности разрабатываемых или разработанных технологий, а также научных и (или) научно-технических результатов, соответствующих каждому уровню готовности технологий», ГОСТ Р 58048–2017 «Трансфер технологий. Методические указания по оценке уровня зрелости технологий»¹². Такое количество правовых документов, регулирующих область определения уровней готовности технологий (далее – УГТ), представляется, прямо скажем, избыточным. Хотя очевидных противоречий между приведёнными актами нет, для обеспечения единообразия в практике оценки УГТ в отношении различных РИД и в деятельности различных субъектов, целесообразно консолидировать положения об определении уровня УГТ в одном документе. Уровень готовности технологии – важный показатель, демонстрирующий степень готовности разработки к серийному или массовому производству и, как следствие, объём необходимых для внедрения РИД инвестиций, время, которое понадобится для вывода продукта на рынок, и другие динамические характеристики инновационного процесса. Это определяет необходимость его учёта при расчёте стоимости прав на РИД, предоставляемых или передаваемых по договору.

Показатель технической сложности разработки отражает её ценность для специалистов, научную ёмкость. С одной стороны, создание неочевидного, технически сложного результата требует производства существенных финансовых, материальных, организационных и иных затрат. Поэтому понятно и стремление правообладателя окупить указанные затраты при коммерциализации РИД. С другой – затраты на создание результата учитываются ещё при расчёте

¹² Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 58048–2017 «Трансфер технологий. Методические указания по оценке уровня зрелости технологий» (утверждён и введён в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 29.12.2017 г. № 2128-ст).

его текущей стоимости. Однако техническая сложность необязательно должна быть связана исключительно со значительными затратами на создание. Даже если таковые не осуществлялись, РИД может представлять собой прорывное решение, предоставляя правообладателю существенное конкурентное преимущество на рынке. Использование технической сложности результата в качестве коэффициента при расчёте цены договора позволит отразить данную характеристику РИД в стоимости прав предоставляемых или передаваемых по договору. Аналогичным показателем технической сложности могут являться другие характеристики, например, показатель значительности существенных отличий РИД от существующих аналогов.

Ещё одной характеристикой РИД, которую целесообразно учитывать при расчёте размера вознаграждения по договору, является наличие у результата статуса важнейшей наукоёмкой технологии. Представляется, что разработки, которые могут быть отнесены к критическим или сквозным технологиям в соответствии с утверждённым Президентом РФ перечнем¹³, имеют больше оснований считаться передовыми научно-техническими результатами, а значит, и размер вознаграждения для них должен быть больше, чем за результаты, не имеющие такого статуса.

Следующий предлагаемый к учёту при расчёте цены договора показатель – устойчивость режима правовой охраны – может определяться наличием или отсутствием патента на РИД, объёмом патентной формулы, надёжностью реализуемой правообладателем системы охраны ноу-хау (если РИД охраняется в качестве секрета производства), наличие или отсутствие факта оспаривания исключительного права и другими подобными факторами. Необходимо отметить, что при использовании в формуле расчёта размера вознаграждения по договору коэффициента устойчивости правовой охраны он представляется наиболее сложным с точки зрения задания значений (коэффициента). Если, например, в случае с УГТ очевидно, что стоимость права на РИД должна увеличиваться пропорционально возрастанию уровня готовности технологии, то с устойчивостью правовой охраны всё не так однозначно. Рассуждая теоретически, подавляющее большинство специалистов укажут на большую устойчивость патентной охраны по сравнению с режимом ноу-хау. Однако на практике некоторые университеты отмечают большую заинтересованность бизнеса в приобретении прав на РИД, охраняемых в качестве секретов производства и обладающих коммерческой ценностью в силу их неизвестности третьим лицам. Таким образом, для эффективного использования показателя устойчивости правовой охраны при расчёте стоимости прав, предоставляемых или передаваемых по договорам, необходима разработка гибкой шкалы значений данного коэффициента.

Ещё один показатель, который может быть учтён при формировании цены в договоре о распоряжении правом на РИД – это моральный возраст разработки, определяемый тем, какой период времени прошёл с момента её создания, количеством появившихся аналогов, оставшимся сроком действия патента.

¹³ Указ Президента РФ от 18.06.2024 г. № 529 «Об утверждении приоритетных направлений научно-технологического развития и перечня важнейших наукоёмких технологий».

Коммерческие перспективы продукта, безусловно, также не могут не влиять на позицию сторон при расчёте вознаграждения. Необходимо учитывать ёмкость и динамику рынка, в т. ч. его объём, темпы роста, уровень конкуренции.

Выделение рисков в качестве отдельного показателя, учитываемого при расчёте размера вознаграждения, производится для рисков нетехнологического характера. К таким рискам могут быть отнесены проблемы с приобретением сырья и составных частей для производства продукции с использованием РИД, нестабильное регулирование, спорное общественное мнение и т. д. Риски, связанные с особенностями самого технического решения, закладываются в расчёты при описании характеристик соответствующего РИД и в данном случае не учитываются.

Как было указано ранее, помимо характеристик самого РИД, при определении размера предусматриваемого договором вознаграждения разумно учитывать вид договора и условия, на которых предоставляется или передаётся право на РИД, определяемые положениями договора. Очевидно, что в договорах об отчуждении исключительного права на РИД, предусматривающих переход исключительного права в полном объёме к новому правообладателю, размер вознаграждения должен быть выше, чем в лицензионных договорах, по которым предоставляется только право использования результата. Более спорным представляется вопрос о том, должен ли размер вознаграждения автоматически увеличиваться или уменьшаться в зависимости от вида лицензии.

С одной стороны, в случае предоставления лицензиату исключительной лицензии последнему обеспечивается конкурентное преимущество на рынке, поскольку он может быть уверен, что никакие иные лица уже не получат от правообладателя разрешения использовать результат теми же способами. С другой стороны, из п. 1.1 ст. 1236 ГК РФ следует, что при заключении договора о предоставлении исключительной лицензии лицензиар (правообладатель) теряет возможность предоставлять иным лицам право использовать РИД только в пределах тех прав, которые предоставлены лицензиату. Таким образом, в отношении некоторых видов РИД возможна ситуация, когда при наличии исключительной лицензии сохраняется возможность заключить другие лицензионные договоры. В то же время упомянутые случаи немногочисленны и следует признать, что при прочих равных условиях вознаграждение за предоставление права использования РИД на условиях исключительной лицензии должно быть выше, чем при лицензии неисключительной.

Ещё одним фактором, определяемым условиями лицензионного договора, который нельзя не принять во внимание при расчёте размера вознаграждения, является возможность лицензиата заключать sublicензионные договоры. Обозначенное право способно оказать существенное влияние на экономический эффект от использования РИД лицензиатом, поскольку у последнего появляется возможность извлекать доход не только от использования разработки в собственном производстве, но и за счёт получения вознаграждения по sublicензионным договорам. Таким образом, условие договора о наличии у лицензиата права заключать sublicензионные договоры целесообразно рассматривать в качестве фактора, увеличивающего размер вознаграждения по основному лицензионному договору. При этом оптимальной, удовлетворяющей интересы

обеих сторон формой вознаграждения в данном случае видится участие лицензиара в доходах, получаемых лицензиатом по сублицензионным договорам.

Авторское сопровождение инновационных процессов, в т. ч. обучение персонала, консультационное и научное сопровождение, повышает уверенность приобретателя права в доведении продукта до стадии внедрения. А значит, и условие об обязанности лицензиара оказывать консультационную и иную поддержку внедрения разработки, право использования которой предоставляется по договору, должно рассматриваться в качестве фактора, увеличивающего цену лицензионного договора или договора отчуждения.

Напротив, факторами, уменьшающими размер вознаграждения, следует рассматривать условия договора, которые ограничивают территорию использования РИД, способы использования, незначительный срок действия лицензионного договора и т. п.

В заключение необходимо подчеркнуть, что вознаграждение по лицензионным договорам по общему правилу должно быть меньше, чем в договорах об отчуждении исключительного права на РИД. Но общие правила расчёта вознаграждения видятся для данных видов договоров едиными. При разработке актов о порядке определения размера вознаграждения в договорах о распоряжении правами на РИД не следует забывать, что отчуждение интеллектуального права на разработку возможно на стадии передачи права на получение патента. Хотя в целом к такого рода договорам применимы изложенные выше правила, отсутствие гарантии получения патента на разработку должно быть учтено при оценке устойчивости правовой охраны РИД.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Стимулирование трансфера технологий из науки, в т. ч. университетской, в реальный сектор экономики требует не только внедрения системы мер поддержки кооперации науки и бизнеса, но и решения задач технического характера, возникающих в повседневной деятельности подразделений, ответственных за коммерциализацию прав на РИД. К такого рода проблемам относятся трудности, с которыми сталкиваются университеты и научные организации при определении размера вознаграждения в договорах о распоряжении исключительным правом на результаты интеллектуальной деятельности. Обосновано, что первым шагом на пути преодоления затруднений, связанных с определением стоимости предоставляемых или передаваемых прав, может стать разработка и внедрение актов локального, а также ведомственного уровней, которые установили бы правила расчёта размера вознаграждения и – во втором случае – носили бы рекомендательный характер.

Предложенные для оценки при определении цены договора характеристики РИД и условия предоставления (передачи) прав целесообразно представить в обозначенных документах в математических формулах расчёта вознаграждения отдельно для лицензионных договоров, договоров отчуждения исключительного права и договора о передаче права на получение патента.

Такие формулы обеспечат удобство использования соответствующих правил или рекомендаций и обеспечат единообразие в практике расчёта размера вознаграждения. Ожидается, что разработка и внедрение предложенных документов сделают порядок определения размера вознаграждения в договорах понятным для сторон договора и авторов РИД, обоснованным для контролирующих органов. Включение в правила формул расчёта вознаграждения обеспечит их воспроизводимость даже при отсутствии у пользователей специальных компетенции в сфере оценки интеллектуальной собственности. Предложенная система расчёта вознаграждения позволяет учитывать широкий диапазон технических, юридических и экономических факторов, что делает систему универсальной. При этом предлагаемые базовые основы определения стоимости предоставляемых или передаваемых по договорам интеллектуальных прав могут быть адаптированы под особенности научно-технической и инновационной деятельности конкретного субъекта, что делает их максимально эффективными при использовании.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Видякина О. В. Система IP compliance организации // Копирайт (Вестник Академии интеллектуальной собственности). 2022. № 3. С. 71–84. EDN TPMLOS.
2. Гюльбасарова Е. В., Королева А. Г. Модели совместного обладания исключительным правом // Журнал Суда по интеллектуальным правам. 2024. № 2 (44). С. 114–126. DOI 10.58741/23134852_2024_2_6. EDN KULRAT.
3. Гутников О. В., Синицын С. А. Множественность обладателей исключительного права: проблемы теории и практики // Законы России: опыт, анализ, практика. 2019. № 12. С. 67–72. EDN PZOQGC.
4. Рыжов Н. Г. Передача университету прав на результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие обучающимся и работникам // Инновации. 2024. № 1 (297). С. 81–85. EDN LNJYCK.
5. Салицкая Е. А., Стороженко О. М. Вознаграждение за служебные объекты патентных прав: спорные моменты действующего законодательства // Журнал Суда по интеллектуальным правам. 2024. № 3 (45). С. 73–85. DOI 10.58741/23134852_2024_3_8. EDN ZESTIE.
6. Зенин И. А. Право интеллектуальной собственности : учебник для вузов. 12-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2025. 524 с. ISBN 978-5-534-20483-4.
7. Новосельцев О. В. Расчёт компенсации за нарушение интеллектуальных прав путем оценки правомерного использования интеллектуальной собственности при лицензировании // Журнал Суда по интеллектуальным правам. 2022. № 1 (35). С. 6–18. EDN MVOAAB.

REFERENCES

1. Vidyakina O. V. Organization's IP compliance system. *Copyright (Bulletin of the Academy of Intellectual Property)=Kopirait (Vestnik Akademii intellektual'noi sobstvennosti)*. 2022;(3):71–84. (In Russ.).
2. Giulbasarova E. V., Koroleva A. G. Models of joint exclusive right ownership. *The Journal of the Intellectual Property Rights Court=Zhurnal Suda po intellektual'nyim pravam*. 2024;(2):114–126. (In Russ.). DOI 10.58741/23134852_2024_2_6.

3. Gutnikov O. V., Sinitsyn S. A. Plurality of holders of exclusive rights: Problems of theory and practice. *Russian Laws: Experience, Analysis, Practice=Zakony Rossii: opyt, analiz, praktika*. 2019;(12):67–72. (In Russ.).

4. Ryjov N. G. Transfer to the university of intellectual property rights belonging to students and employees. *Innovations=Innovatsii*. 2024;(1):81–85. (In Russ.).

5. Salitskaya E. A., Storozhenko O. M. Remuneration for service objects of patent rights: controversial points of the current legislation. *The Journal of the Intellectual Property Rights Court=Zhurnal Suda po intellektual'nyy pravam*. 2024;(3):73–85. (In Russ.). DOI 10.58741/23134852_2024_3_8.

6. Zenin I. A. Intellectual property legislation [Pravo intellektual'noi sobstvennosti]: A textbook for HEIs. 12th ed., revised and enlarged. Moscow : Urait; 2025. 524 p. (In Russ.). ISBN 978-5-534-20483-4.

7. Novoseltsev O. V. Calculation of compensation for infringement of intellectual rights by assessing the legitimate use of intellectual property in licensing. *The Journal of the Intellectual Property Rights Court=Zhurnal Suda po intellektual'nyy pravam*. 2022;(1):6–18. (In Russ.).

Поступила в редакцию / Received 10.11.2025.
Одобрена после рецензирования / Revised 23.01.2026.
Принята к публикации / Accepted 26.02.2026.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Амелина Ксения Евгеньевна amelina@bmstu.ru

Кандидат юридических наук, доцент; доцент кафедры «Безопасность в цифровом мире», директор Центра интеллектуальной собственности, МГТУ имени Н. Э. Баумана, Москва, Россия
SPIN-код: 5263-1530

Салицкая Елена Александровна salitskaya@bmstu.ru

Кандидат юридических наук, доцент кафедры «Безопасность в цифровом мире», начальник отдела правового сопровождения интеллектуальной собственности Центра интеллектуальной собственности, МГТУ имени Н. Э. Баумана, Москва, Россия
SPIN-код: 8758-3167

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Ksenia E. Amelina amelina@bmstu.ru

Candidate of Law, Associate Professor; Associate Professor, Department of Security in the Digital World; Director, Intellectual Property Center, Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia
ORCID: 0009-0007-0047-4379
Scopus Author ID: 57205434806

Elena A. Salitskaya salitskaya@bmstu.ru

Candidate of Law, Associate Professor, Department of Security in the Digital World; Head, Department of Legal Support of Intellectual Property, Intellectual Property Center, Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia
ORCID: 0000-0001-6480-3230
Scopus Author ID: 56541733800
Web of Science ResearcherID: J-9707-2014