

Проблема трансфера технологий в ведущих университетах России

Н.Н. ИЛЫШЕВА, доктор экономических наук. E-mail: n.n.ilysheva@urfu.ru
А.В. РОЖКОВ, Высшая школа экономики и менеджмента Уральского федерального университета, Екатеринбург. E-mail: eav_19@mail.ru

В статье рассматривается проблема трансфера (коммерциализации) технологий, создаваемых при университетах и научно-исследовательских институтах. Почему при университетах не происходит «экономического чуда» от продажи технологий и авторских прав, что этому мешает? Авторы предлагают конкретные шаги по решению выявленных проблем, продвижению и коммерциализации научных разработок, созданных в университетах и институтах.

Ключевые слова: проблемы развития инноваций, проблемы трансфера технологий, инновации при университетах

Результатом реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. является формирование инновационной инфраструктуры в стране, в том числе при ведущих университетах. Действительно, за последние пять лет мы наблюдаем повсеместное создание центров коммерциализации.

Одним из инструментов, на законодательном уровне позволяющих осуществлять трансфер технологий, является федеральный закон №217, разрешающий бюджетным учреждениям образования и науки создавать малые инновационные предприятия (далее – МИП). Посмотрим, дает ли принятый закон возможность практически осуществить задуманный трансфер?

Права на результаты

Вкратце суть поправок, введенных ФЗ № 217, такова: «Данным законом вносятся изменения в ряд нормативных правовых актов, что позволяет вузам и НИИ открывать хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (далее – РИД), исключительные права на которые принадлежат данным научным учреждениям, без согласования с собственником их имущества».

Уже из формулировок можно увидеть, что исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности принадлежат научным учреждениям, и передавать в малые инновационные предприятия вузы могут лишь право использования (частичное, ограниченное) на некоторый период времени. В этом главный недостаток закона: он не дает возможности ученым и разработчикам продать свою технологию. Между тем результаты международной стажировки в Израиле в начале 2015 г., участия в тренингах, мастер-классах, консультациях с представителями инновационного бизнеса, инвесторами, лучшими практиками развития инновационных компаний Израиля в Тель-Авиве, Хайфе, Иерусалиме говорят о том, что инвестора интересуют две вещи. Первая – это технология, вторая – авторское право на нее. Инвестор вкладывает деньги в технологию, прежде всего покупая права на нее. Если у компании нет прав – ей будет крайне сложно привлечь инвестора.

И это очевидно. Вы купили бы актив, на который у продавца нет прав? Вложили бы в него свои деньги? При покупке квартиры, машины, земли мы всегда в первую очередь смотрим на правоустанавливающие документы продавца. И в большинстве случаев, если у продавца обременения или ограничения по активу, или право собственности принадлежит вовсе не ему, а банку, например, мы покупать такой объект не спешим. В случае, когда университет создает малое инновационное предприятие, ситуация аналогична: оно никогда не будет продано, пока ему не принадлежат исключительные права на интеллектуальную собственность. Инвестор, вкладывая деньги, тем самым покупает созданный стартап и хочет, чтобы права на технологию принадлежали только ему как собственнику.

Вот что говорят российские эксперты и практики по этому поводу.

Директор центра трансфера технологий МГУ им. Ломоносова О.Г. Дьяченко отмечает: «Поиск инвесторов для наукоемких предприятий, создаваемых по ФЗ №217, сильно осложняется тем, что институтам запрещено передавать в дочерние общества исключительные права на свои разработки... Естественно, это очень сильно тормозит инвесторов, когда они видят, что вузы одни и те же результаты интеллектуальной деятельности могут использовать в деятельности различных компаний» [1].

Директор Центра коммерциализации технологий НИТУ «МИ-СиС» А. Корзников: «К сожалению, вузовские МИПы создавались поспешно, без наличия четкой бизнес-модели. Они не имеют ни текущего денежного потока, ни инвестиционных средств для своих разработок, технологий и продуктов. Ограничения на уменьшение доли вуза и сложность ее отчуждения практически блокируют привлечение венчурного финансирования. Я считаю, что МИПы вузов будут эффективны как инструмент коммерциализации только после снятия с них и университетов ограничений по передаче исключительных прав и распоряжению долями МИПа. Ограничения, накладываемые из опасения нерационального использования прав, приводят к нулевому результату» [2].

Начальник управления инновационной деятельности БелГУ Н. Репников говорит следующее: «В России пока хромает механизм привлечения инвесторов в вузы. Малое инновационное предприятие по закону как минимум на треть должно принадлежать университету. И ни продать, ни купить эту долю нельзя. Более того, инвестор не может наши разработки кому-то передать или продать». Его коллега Е. Огурцова добавляет, что посевные и венчурные фонды построены как раз на том, что обычно продают компании, в которые вложились на старте. А если такой возможности нет, зачем участвовать в проекте? [5].

Руководитель исследовательской группы Национального рейтинга университетов А. Чаплыгин отмечает слабый уровень работоспособности схемы, предложенной ФЗ №217. По словам эксперта, слишком велика заорганизованность, к тому же множество запретов не позволяют вузу выводить МИП на продажу, а вынуждают держать его при себе «вечно» [2].

Оформление прав

Помимо главного принципиального упущения в законе, связанного с ограничением прав на продаваемую технологию, существует серьезная проблема в «бухгалтерской плоскости» оформления прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Университеты сегодня не могут передать исключительные права на РИД, так как большинство из них оформлено на разработчиков – физических лиц. Соответственно, результаты интеллектуальной деятельности не учитываются на балансе университетов и не имеют оценочной стоимости. Отсюда

возникает множество проблем: что формально передавать, от кого? По какой стоимости и за чей счет должна производиться оценка?

Уже в первые месяцы после принятия федерального закона №217, когда вузы и НИИ начали регистрировать малые предприятия, возникли первые проблемы. Большинство научных и образовательных учреждений не имеет на своем балансе результатов интеллектуальной деятельности в составе нематериальных активов (прежде всего, лицензии, патенты на изобретения и на полезные модели). Учреждения, принимающие на баланс нематериальные активы, не могут их объективно оценить из-за отсутствия нормативно-методической базы, с помощью которой можно определить их стоимость. Балансовая стоимость патентов складывается из стоимости патентных пошлин за подачу и экспертизу заявки, регистрацию изобретения, выдачу патента и поддержание его в силе. Как правило, балансовая стоимость одного патента не превышает нескольких тысяч рублей.

Согласно ФЗ № 217, вузы и НИИ, создавая малые предприятия для практического внедрения результатов своей интеллектуальной деятельности, могут вносить в их уставный капитал неисключительные права на использование РИД. Но прежде их нужно поставить на баланс. Главная сложность при этом – минимизировать возникший налог на прибыль, поскольку к этому моменту затраты на создание объекта интеллектуальной собственности уже списаны, и полная стоимость появившегося актива подпадает под налогообложение [4].

Говоря об оценке объектов интеллектуальной собственности (далее – ОИС), надо отметить, что при проведении оценки без привлечения экспертов существует риск «законности учреждения предприятия». ОИС, вносимый в уставный капитал, должен состоять на балансе университета в соответствии с Правилами бухгалтерского учета ПБУ 14/2007. Он не может быть передан в уставный капитал общества по цене ниже его фактической (первоначальной) стоимости (пп. 8 и 9 раздела 2 ПБУ 14/2007) [5].

Есть еще и другие проблемы, связанные с трансфером технологий при вузах: кадры, отсутствие доступного оборотного капитала, коррупция и т.д. Необходимо понять, как выстраивать отношения с партнерами и инвесторами, развивать стартапы при федеральных университетах, ведущих институтах. Мы видим,

что простое оформление технологий в проект и далее в МИП зачастую неэффективно.

Да, у вузов есть МИПы, которые имеют положительный опыт, но, к сожалению, таких компаний единицы. Если мы посмотрим историю успешных проектов, то увидим, что большинство из них реализованы на сторонних предприятиях, к которым университет не имел никакого отношения. В дальнейшем для целей продвижения университет вошел в состав учредителей, и проект стал «при университете». Как нам представляется, данная ситуация связана с теми двумя основополагающими проблемами трансфера, которые были представлены выше.

Пути решения

Государству нужно стратегически определиться: либо оно предоставляет право продавать свои изобретения любому, у кого есть деньги, либо нужно более активно прорабатывать другие механизмы. Решиться на первый вариант очень сложно потому, что многие технологии применяются в оборонной сфере и других важных отраслях и являются государственной тайной. По причине геополитической нестабильности, развязывания в мире локальных конфликтов скорее всего наши технологии никогда не получат права быть проданными иностранным компаниям.

Чтобы понять, как нам работать с иностранными компаниями, обратимся к опыту развитых стран.

Началом университетского предпринимательства в Америке можно считать принятие закона Бэя-Доула (1980), сделавшего возможной коммерциализацию технологий в американских университетах. Университет признавался полноправным владельцем любой интеллектуальной собственности, созданной в нем в результате финансируемого государством исследования [6]. Более того, на базе университетов были созданы специальные офисы по коммерциализации и лицензированию технологий. В результате произошел резкий скачок в процессе передачи технологий от исследовательских институтов и университетов в промышленность, повысилась эффективность коммерциализации этих технологий. Доход американских университетов от лицензирования вырос с 7,3 млн долл. в 1981 г. до 3,4 млрд долл. в 2008 г.

Исследовательские университеты стали базой для успешной коммерциализации технологий, а также сыграли большую роль

в укреплении региональных экономик. Американское правительство сделало правильный выбор в определении основных точек роста национальной экономики: университеты располагают всеми необходимыми ресурсами – лабораториями, оборудованием, преподавателями, студентами и т.д. Эти ресурсы были дополнены необходимой инфраструктурой, программами поддержки инноваций и участием отраслевых предприятий в процессе коммерциализации технологий в университетах. Также сыграли свою роль качественное предпринимательское образование и методы развития культуры предпринимательства.

Приведем наиболее яркие мнения тех, кто работал в США или проходил там стажировку.

Как пояснила специалист по лицензированию Технологического института Стивенса М. Цион, почти в каждом институте появился отдел коммерциализации исследований, куда ученые стали сообщать о своих разработках. Там отбирали потенциально интересные для бизнеса проекты и передавали их специалистам по патентованию, которые решали, стоит ли тратить деньги на получение патента. Если давали добро, отдел коммерциализации начинал проводить маркетинговые исследования и оценивать перспективы. Как правило, в каждом случае университет старается отдать технологию на «экспорт», то есть в сторонние организации и компании [3].

«Российским университетам необходимо наладить эффективное сотрудничество с производственными предприятиями и разработать новые стандарты административной, исследовательской и коммерческой деятельности, которые будут способствовать развитию инноваций и предпринимательства» [7].

Создание стартапов – это следующий шаг после того, как университет разработал технологию, оформил права на себя и партнера-инвестора, нашел покупателя, провел переговоры о продаже технологии, подписал договор о намерениях и т.д. Только тогда можно говорить о создании при университете МИПа. Пока этого ничего нет – в большинстве случаев неэффективно создавать дочерние компании.

Итак, на наш взгляд, начинать трансфер технологии нужно на базе университета или конкретного института (физико-технологического, радиотехнического и т.п.). Такой институт, как правило, имеет серьезную ресурсную базу – целые структуры

и отделы, готовые оказать помощь: юристы, штат бухгалтеров, центры трансфера, кафедры маркетинга и т.д. Это и поддержка участия в грантах и конкурсах, в региональных и всероссийских выставках, стажировках и командировках и т.д. И самое главное – исключительные права на разработки принадлежат университету. Кроме того, у институтов есть огромный опыт выполнения и реализации крупных государственных проектов, есть имя, статус и репутация. Так зачем же всем этим пренебрегать?!

Малое инновационное предприятие – это «ничто», поскольку у него нет ни прав, ни активов. Поэтому ни одно серьезное предприятие, ни один инвестор или банк не будет всерьез воспринимать это «ничто», у которого ничего нет.

Да, сегодня у институтов и вузов нет менеджеров и управленцев, способных привлекать средства и коммерциализировать технологию. Но исправить это гораздо легче, чем перестраивать всю систему, делая ставку на малые инновационные предприятия. Мы считаем, что на начальном этапе коммерциализации технологии можно развивать стартап при университете, не выводя его до определенного времени в отдельное предприятие. В таком формате инвестору будет понятно, с кем он имеет дело, что он покупает или во что вкладывается. В то же время государство сможет контролировать, какие технологии оно может выставить на продажу, а какие нет.

Шаги для практического осуществления трансфера технологий при институте или университете могут быть следующие.

Надо посмотреть на технологии и задать себе такие вопросы: кому и зачем это нужно, и какую прибыль это может принести? При недостаточности компетенций и необходимости консультаций технических специалистов надо воспользоваться поддержкой экономических факультетов, кафедр вашего университета, сторонних специалистов, фондов, менторов и т.д. Без ответа на указанные вопросы дальнейшие шаги невозможны.

Если ответы найдены, необходимо найти партнера-покупателя, даже если права пока не оформлены. Не раскрывая секретов и тонкостей, необходимо показать технологию и убедить в ее эффективности. Пренебрежение этим пунктом грозит научному коллективу работой «впустую». Успех в привлечении грантов также зависит от реального партнера, готового разделить затраты по проекту.

Если потенциальный партнер-покупатель либо инвестор найден, надо формализовать с ним отношения, подписать договор о намерении, предложить ему понести часть затрат по проекту и оформить его совладельцем авторских прав, при этом расписав ему, когда и сколько он будет получать чистой прибыли.

Литература

1. *Веселова Э.Ш.* в поисках выхода из инновационного лабиринта // ЭКО. – 2012. – № 12. – С. 55-77.
2. *Носкова Е.* Считают не по патентам // Российская бизнес-газета. – Инновации. – 2013. – № 903 (25).
3. *Александрова А.А.* Почему не работает Федеральный закон № 217-ФЗ, дающий право вузам и НИИ создавать малые предприятия для практического внедрения результатов интеллектуальной деятельности? // Экономическая наука и образование. - 2013. URL: http://law-journal.ru/files/pdf/201304/201304_157.pdf
4. Часто возникающие вопросы, связанные с созданием и хозяйственной деятельностью МИП. – URL: <http://miit.ru/portal/page/portal/miit>
5. *Дашковский И.* Стартап для alma mater // РБК Деловой журнал. – 2012. – Март. URL: <http://www.rbcdaily.ru/magazine/business/562949988487069>.
6. *Бремер Г.В.* Коммерциализация технологий в университетах: эволюция и революция. Совет по работе с государственными органами. 1998.
7. *Ильинова А.* Коммерциализация технологий как основа предпринимательских университетов: опыт США и возможности для России. URL: https://www.irex.org/sites/default/files/Ilinova-Duh_Rus.pdf