



ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРАКТИКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 378.4: 65.01: 347.779

С.Ю. Ляпина

ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТОВ ПРИ СОЗДАНИИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

S.Y. Lyapina

LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS OF COMMERCIALIZATION OF SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL ACTIVITIES RESULTS AT UNIVERSITIES DURING FOUNDATION OF SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES

Обобщены некоторые проблемы создания малых инновационных предприятий в университетах России в области взаимоотношения предприятий и их учредителей и предложены рекомендации по их решению на основе действующих правовых и финансовых норм. Особое место отведено перечню организационных шагов, которые необходимо предпринять университетам при учреждении малых инновационных предприятий.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ, КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ, КОММЕРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ, МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УНИВЕРСИТЕТОВ, ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ, ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО УЧРЕДИТЕЛЕЙ, НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ, КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ.

The article summarizes some problems during foundation of small innovative enterprises at Russian universities in the field of relationship of enterprises and their founders and offers recommendations based on existing legal and financial rules. A special place is given to the list of organizational steps to be taken by universities in the establishment of small innovative enterprises.

INTELLECTUAL PROPERTY, COMMERCIALIZATION, COMMERCIALIZATION POTENTIAL, SMALL INNOVATIVE ENTERPRISE, INNOVATION ACTIVITY OF UNIVERSITY, CASH FLOW, PROFIT DISTRIBUTION, RELATIONS BETWEEN FOUNDERS AND EXECUTIVE MANAGEMENT, NON-MATERIAL ACTIVES, CONFLICT OF INTERESTS.

Как показывает мировая практика, генерация новых знаний в современном мире все чаще обеспечивается научными исследованиями в университетах, которые из образовательных центров превращаются в передовые исследовательские лаборатории. Изменению роли и функций университетов в обществе способствовали такие социальные организационные ин-

новации, как распространение парадигмы управления технологическим развитием на основе модели *Triple Helix* («Тройная спираль») [1], позволившей мобилизовать и интегрировать ресурсы университетов, бизнеса и власти для обеспечения решения сложных и масштабных научно-технических задач и роста инновационной активности. Новые возможности уни-

верситеты получили также в результате расширения практики *Open Innovation* («открытых инноваций») [2], где наряду со специализированными научными и исследовательскими центрами не только приобрели возможность коммерциализации результатов научно-технической деятельности, но и получили доступ к ранее закрытым корпоративным знаниям и научно-техническим достижениям. При этом произошло реформирование и самих университетов, которые от классической академической модели своего функционирования в современных условиях все чаще ориентируются на модель *Entrepreneurship University* («предпринимательский университет») [3], что требует роста результативности и эффективности не только образовательной, но также научно-исследовательской и инновационной деятельности.

Аналогичные тенденции характерны и для отечественной высшей школы: все большее число университетов страны трансформируется в автономные образовательные учреждения, что не только предоставляет определенную экономическую свободу руководству вуза, но и обуславливает необходимость роста предпринимательской активности образовательного учреждения, в том числе на рынке научных исследований, аналитических и консалтинговых услуг. Университетская наука все в большей степени становится зависимой не столько от бюджетного финансирования, сколько от способности коммерциализации университетом результатов своей научно-технической деятельности в условиях конкурентного рынка. Наряду с традиционными подходами к коммерциализации – заключением хозяйственных договоров на НИОКР и продажей лицензий на запатентованные объекты интеллектуальной собственности, образуемой на основе результатов научно-технической деятельности, российские университеты четыре года назад приобрели альтернативную возможность получения доходов от выполненных исследований и разработок: согласно Федеральному закону от 2 августа 2009 года № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях

практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (далее – ФЗ-217) [4], российским вузам было предоставлено право выступать учредителями малых инновационных предприятий без получения согласия собственника имущества учреждения, в роли которого, как правило, выступает Министерство образования и науки Российской Федерации или отраслевые министерства и ведомства.

Главная цель создания этих предприятий – обеспечение практического внедрения результатов интеллектуальной деятельности университетов, при этом вузам была предоставлена возможность получения дополнительных доходов как «доходов от распоряжения долями (акциями) в уставных капиталах хозяйственных обществ, учредителями (участниками) которых являются данные высшие учебные заведения» или как «части прибыли хозяйственных обществ, полученная данными высшими учебными заведениями (дивидендами)» [4, ст. 2]. Схема получения прибыли университетом при создании малого инновационного предприятия, учрежденного для практического применения результатов научно-технической деятельности вуза, представлена на рис. 1. Источником прибыли для университета становится часть чистой прибыли малого инновационного предприятия, пропорциональная вкладу вуза в уставный капитал последнего. Таким образом, согласно ФЗ-217, у вузов возникает дополнительная возможность коммерциализации результатов своей научно-технической деятельности и получения доходов от их использования на практике. При этом университет оказывается заинтересованным в эффективной деятельности учрежденного им малого инновационного предприятия: чем успешнее оно функционирует, чем шире находят свое применение разработки вуза, тем выше доходы предприятия и университета.

Тем не менее возможность получения части прибыли учрежденного по ФЗ-217 малого инновационного предприятия для вуза не является гарантированной, что не всегда находит понимание у учредителей, в результате вместо общей заинтересованности в эффективном функционировании и развитии инновационного бизнеса возникают разногласия по поводу

финансовых отношений. Во многом данная ситуация связана с недостаточной методической проработкой процедур создания малых предприятий вузами, а также их финансовых взаимоотношений с учредителями в процессе функционирования. Требуется систематизация применения существующих нормативных положений, что позволит выработать четкий механизм коммерциализации, в наибольшей степени обеспечивающий согласование интересов и вуза, и малого инновационного предприятия, и других учредителей.

Поэтому первой и ключевой задачей вуза при принятии решения о коммерциализации результатов своей научно-технической деятельности является оценка реального коммерческого потенциала научных и технологических разработок.

Под коммерческим потенциалом при этом понимается способность научных и технологических разработок, выполненных вузом, приносить прибыль в процессе их практического использования. Во многом коммерческий потенциал определяется бизнес-моделью, закла-

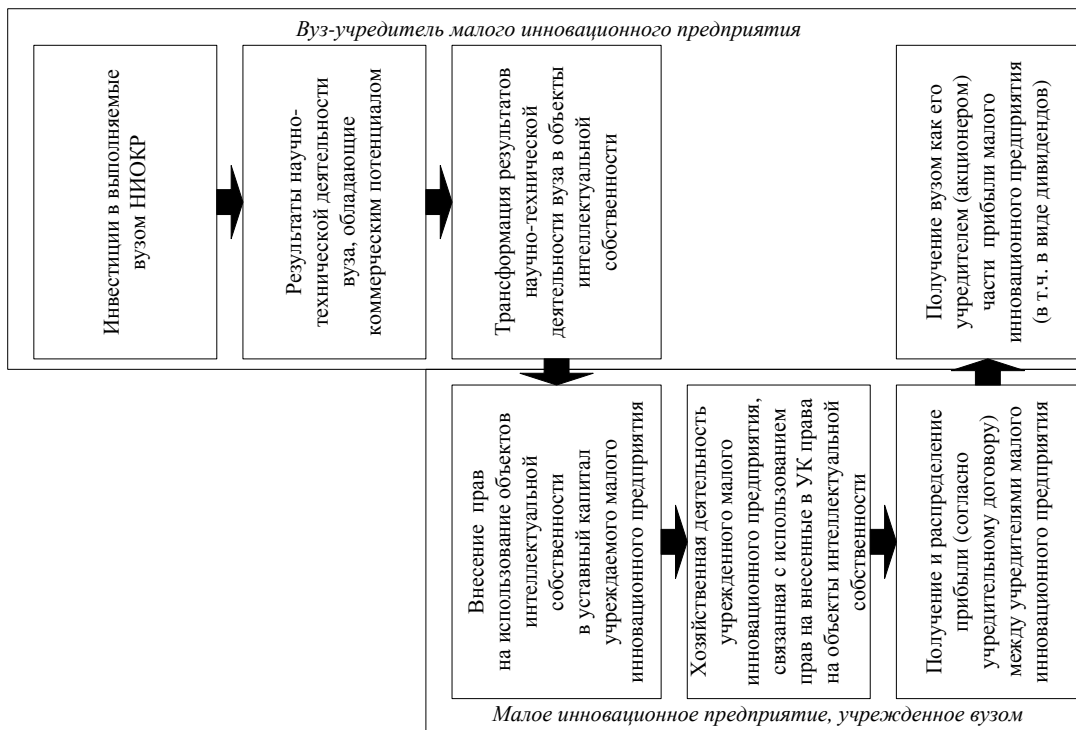


Рис. 1. Схема получения прибыли университетом при создании малого инновационного предприятия

Для того чтобы избежать конфликта между учредителями и малым инновационным предприятием по поводу возможности и порядка использования коммерциализуемых результатов научно-технической деятельности, созданных вузом, в процессе функционирования малого инновационного предприятия, необходимо, чтобы вносимые университетом как учредителем в уставный капитал права на использование объекта интеллектуальной собственности были способны стать основой инноваций с достаточно высоким коммерческим потенциа-

дываемой в основу учреждаемого малого инновационного предприятия (оптимальный выбор продуктов или услуг, которые создаются на базе объектов интеллектуальной собственности и выводятся на рынок; адекватное определение целевых рынков для этих продуктов или услуг; эффективная стратегия продвижения этих продуктов или услуг на рынке – от ценообразования и рекламы до сервиса и сопровождения в течение всего жизненного цикла). Таким образом, недостаточная эффективность малых инновационных предприятий,

созданных в соответствии с ФЗ-217, нередко связана с тем, что в университетах мало внимания уделяется именно коммерческому потенциалу разработок, права использования которых вносятся в уставный капитал; при этом нередко отсутствует опыт оценки рыночных перспектив новой технологии или продукта. Так, в одном из российских университетов малому предприятию было предоставлено право использования штамма бактерий, применение которых позволяло повысить глубину переработки сырья для производства сахара. Однако ожидаемый поток заказов от перерабатывающих предприятий пищевой промышленности так и не сформировался, поскольку на рынке распространение получила более производительная и дешевая альтернативная технология переработки патоки, о существовании которой в университете при создании малого предприятия просто не знали.

Кроме того, в не меньшей степени коммерческий потенциал малого инновационного предприятия зависит от реального вклада других учредителей и, в первую очередь, бизнеса, который может выступать в качестве либо гарантированного заказчика-потребителя выводимых на рынок новых продуктов и технологий, либо инвестора, предоставляющего промышленно-производственную базу для развития нового бизнеса, либо бизнес-партнера, содействующего продвижению новых продуктов и технологий через свою сеть контактов. Анализ деятельности созданных малых инновационных предприятий показывает, что формальное участие бизнеса (лишь в виде спонсора, но не венчурного инвестора) в учреждении малого инновационного предприятия практически всегда приводит либо к убыточному, либо к малоэффективному функционированию нового предприятия. Поскольку минимальный уставный капитал малого инновационного предприятия составляет 10 тыс. руб., требуемые инвестиции от бизнес-партнера, ограниченные законом долей в размере 25%, не превышают 2 500 руб., что для крупных компаний крайне незначительная сумма. Достаточно часто подобные инвестиции со стороны крупных компаний в большей степени представляют PR-акцию, чем действительное стремление способствовать становлению и развитию малого

предприятия.

Бизнес, участвуя в создании малых инновационных предприятий, вообще крайне редко рассматривает их как источник дополнительных доходов, а поэтому далеко не всегда заинтересовано в росте доходности малого инновационного предприятия. Так, даже если малый инновационный бизнес создан для обеспечения технологических или производственных потребностей одного из учредителей (например, обеспечивается производство сложных или уникальных технологических систем, закупаемых этим учредителем как компонент его готового продукта), то очевидно, что цена на уникальные продукты будет устанавливаться такой, чтобы обеспечивать минимальную рентабельность малого предприятия. Более того, увеличение рентабельности для учредителя не только приводит к росту издержек на закупки, но также создает потенциальную угрозу собственному бизнесу, поскольку малый бизнес получает возможность расширения производства и выхода на открытый рынок со своими продуктами и технологиями, сокращая монопольное преимущество учредителя. Например, малое инновационное предприятие было создано для производства биочипов, позволяющих одному из учредителей – Заводу медицинского оборудования – производить новые диагностические комплексы для онкологических центров. Если бы малое предприятие получило альтернативные инвестиции и расширило производство данных биочипов до таких объемов, что смогло поставлять их и другим предприятиям, производящим медицинскую технику (в том числе зарубежным), то Завод медицинского оборудования был бы вынужден делить рынок с новыми поставщиками аналогичных диагностических комплексов. Поэтому учредитель делает все, чтобы лишить малое предприятие возможности роста, искусственно ограничивая объемы производства биочипов собственными потребностями.

Довольно часто при создании малых инновационных предприятий университеты в качестве прав на объекты интеллектуальной собственности вносят не лицензии на патенты, полученные в результате научных исследований и разработок, а права на использование объектов интеллектуальной собственности в виде



ноу-хау, поскольку по тем или иным причинам вуз не получил на них патент. При этом недостаточное внимание уделяется процедуре установления правового статуса ноу-хау в отношении коммерциализуемых результатов научно-технической деятельности. Отсутствие достаточного опыта и не всегда грамотное применение правовых норм приводит к тому, что либо передаваемый объект интеллектуальной собственности с финансово-юридической точки зрения не существует, либо вуз нарушает существующие нормы права и финансового учета, что в любом случае сказывается и на деятельности вуза и малого инновационного предприятия, и на перспективах его эффективного развития.

Если по каким-либо причинам университет не получил и не может получить патент на объект интеллектуальной собственности, созданный в результате научно-технической деятельности, но готов внести право на его использование в уставный капитал малого инновационного предприятия, то вначале вуз должен придать полученному коммерциализуемому результату научно-технической деятельности статус ноу-хау. Для того чтобы в дальнейшем права на коммерческое использование данного результата не были оспорены, а в будущем университет не лишился бы источников доходов от коммерциализации данного объекта интеллектуальной собственности, необходимо обеспечить соблюдение следующей процедуры (рис. 2):

а) должен быть издан приказ о режиме конфиденциальности, или коммерческой тайны, в отношении результата научно-технической деятельности с указанием ограничений и условий доступа (в том числе ограничения на публикации и диссертации – иначе режим конфиденциальности не обеспечивается самим университетом и его защита и охрана теряет всякий смысл) и режима хранения;

б) от имени университета заключаются индивидуальные договоры с авторами (работчиками) о неразглашении результатов научно-технической деятельности с указанием их ответственности за соблюдение данного договора; при этом сроки действия данных договоров не должны быть меньше срока переуступки прав на коммерческое использование данного результата в малом инновацион-

ном предприятии;

в) составляется подробное, заверенное на каждой странице всеми авторами и полномочными представителями университета описание результатов научно-технической деятельности (объекта, которому придается статус ноу-хау, или объекта интеллектуальной собственности), которое должно быть прошито и заверено гербовой печатью вуза или нотариально. При этом описание результатов научно-технической деятельности должно храниться в помещении или сейфе с ограниченным доступом, обращение к описанию должно регистрироваться в специальном журнале с указанием даты, времени, фамилии и инициалов получившего доступ, основания и цели обращения к данному документу. Копии описаний нумеруются и также регистрируются с указанием лиц, получивших копии, даты и времени передачи документов и основания их предоставления (в том числе наличие договора о соблюдении коммерческой тайны, неразглашении или других документов);

г) проводится внутренняя (если стоимость объекта интеллектуальной собственности не превышает 100 тыс. руб.) или внешняя независимая оценка коммерческой стоимости объекта интеллектуальной собственности, о чем составляется соответствующее заключение или справка. Согласно инструкции по бюджетному учету ПБУ14/2007 [8], для внесения к учету результата научно-технической деятельности, полученного в вузе, в качестве нематериального актива необходимо подтвердить (в том числе и документально) его коммерческую направленность, то есть те виды деятельности, от которых вследствие использования этого нематериального актива будут поступать доходы. Например, если режим ноу-хау вуз вводит на технологию лазерного напыления нанопокрываний, то при описании объекта интеллектуальной собственности и соответствующего нематериального актива должен быть указан перечень областей, где данная технология может найти применение. Но если в дальнейшем выявится область, не упомянутая в данном перечне, например, в описанном выше случае, – в стоматологии, то вуз теряет право на доходы от коммерческого использования данной технологии в данной области. В случае если универси-

тет тем не менее заключит с медицинскими учреждениями лицензионное соглашение об использовании этой технологии, получение доходов по этому соглашению будет признано незаконным предпринимательством. Поэтому в случае выявления дополнительных областей коммерциализации технологий режим ноу-хау

материального актива должна включать все документально подтвержденные расходы на проведение научных исследований и выполнение разработок по его созданию, при этом необходимо выделить затраты на получение именно данного результата научно-технической деятельности из стоимости всего



Рис. 2. Процедура придания статуса ноу-хау результату научно-технической деятельности с высоким коммерческим потенциалом

должен быть своевременно пересмотрен и в перечень областей применения технологии должны быть внесены соответствующие дополнения.

При оценке стоимости нематериальных активов, согласно той же инструкции ПБУ 14/2007 и Методическим рекомендациям Минобрнауки, первоначальная стоимость результата научно-технической деятельности как не-

комплекс работ по теме НИОКР, то есть в этом случае затраты на НИОКР и оценка нематериального актива могут не совпадать;

д) оформляется протокол комиссии о постановке на баланс объекта интеллектуальной собственности как нематериального актива в форме ноу-хау с указанием полной первоначальной стоимости (в соответствии с произведенной оценкой коммерческой стоимости объ-



екта интеллектуальной собственности); нормы амортизации (исходя из срока полезного действия нематериального актива), способа начисления амортизации и порядка капитализации – денежного возмещения стоимости объекта интеллектуальной собственности (например, продажа сторонним организациям, внесение в уставный капитал малого инновационного предприятия, заключение лицензионного договора и др.), а также порядка некоммерческой передачи с баланса на баланс и списания (в том числе в случае морального износа). Если в протоколе комиссии не предусмотрена возможность передачи прав на использование объекта интеллектуальной собственности сторонним организациям, вуз теряет право как внесения данного нематериального актива в уставный капитал малого инновационного предприятия, так и получения дохода от его коммерческого использования сторонними организациями;

е) производится включение объекта интеллектуальной собственности как нематериального актива в бухгалтерскую отчетность с начислением амортизации в порядке, соответствующем принятому и утвержденному протоколом комиссии по постановке на учет объекта интеллектуальной собственности. Согласно налоговому законодательству постановка нематериального актива на баланс вуза влечет за собой уплату вузом налога на прибыль, равную полной первоначальной стоимости включаемого в баланс нематериального актива за вычетом фактически понесенных затрат на создание результата научно-технической деятельности, если они были произведены в отчетный период, совпадающий со временем постановки на учет нематериального актива и одновременным исключением данных затрат из издержек НИОКР, в процессе выполнения которой они были созданы;

ж) в учетной политике университета раскрывается порядок амортизации и коммерциализации нематериальных активов.

Если хотя бы одно из данных действий не выполнено, объект интеллектуальной собственности на базе созданных результатов научно-технической деятельности теряет либо статус ноу-хау, либо способность приносить вузу доход. Как показывает практика, российские университеты пока достаточно часто нарушают

данную процедуру, что приводит к нарушениям в их финансово-хозяйственной деятельности и повышению рисков отторжения результатов научно-технической деятельности с высоким коммерческим потенциалом в пользу сторонних организаций. Более того, опыт показывает, что нередко создание малых инновационных предприятий вузом рассматривается как некоммерческая операция: университет не рассматривает и в качестве одного из учредителей не претендует на часть доходов от малого инновационного бизнеса с тем, чтобы избежать финансовых и правовых ошибок в данной сфере. Однако в этом случае уже учредитель вуза имеет право предъявлять претензии университету за неэффективное использование своих нематериальных активов. Более того, если данная процедура была нарушена (например, результат научно-технической деятельности не был поставлен на учет в вузе как нематериальный актив), возникает вопрос о правомерности внесения прав на его использование в уставный капитал малого предприятия и законности регистрации последнего.

Если НИОКР выполнялась за счет средств заказчика (в том числе за счет бюджетных средств по грантам министерств и ведомств, которые и выступают заказчиком НИОКР), то коммерческие права на результаты научно-технической деятельности принадлежат последнему, если иное не оговорено заключенным договором на выполнение работ. В этом случае результат научно-технической деятельности может получить статус ноу-хау, только если на это будет получено письменное разрешение заказчика или составлен соответствующий договор.

Еще одна область правовых и экономических отношений, которая затрагивается в процессе создания малых инновационных предприятий вузами, – это отношения университета и авторов результата научно-технической деятельности, которому придается статус ноу-хау. К сожалению, законодатели создали правовую коллизию, определяя порядок функционирования малых инновационных предприятий. Так, ФЗ-217 устанавливает, что «доходы от распоряжения долями (акциями) в уставных капиталах хозяйственных обществ, учредителями (участниками) которых являются данные выс-

шие учебные заведения, часть прибыли хозяйственных обществ, полученная данными высшими учебными заведениями (дивиденды), поступают в их самостоятельное распоряжение, учитываются на отдельном балансе и направляются только на правовую охрану результатов интеллектуальной деятельности, выплату вознаграждения их авторам, а также на осуществление уставной деятельности данных высших учебных заведений» [4, ст. 2], что неверно трактуется как авторами (разработчиками) результатов научно-технической деятельности, так и самими вузами. Опираясь данной статьей ФЗ-217, авторы (разработчики) настаивают на своем праве получения части доходов от малого предприятия через выплаты университета. Однако, с другой стороны, для выплаты авторского вознаграждения также необходимо юридическое основание, например, соглашение с автором о выплате вознаграждения за коммерческое использование результатов его научно-технической деятельности. Но это возможно только в том случае, если автор ранее за этот результат не получил никакого вознаграждения. Но если результат научно-технической деятельности создавался автором (исполнителем) по служебному заданию от лица университета (например, при выполнении НИОКР) в служебное время в пределах служебных обязанностей и этот результат был оплачен путем перечисления заработной платы или вознаграждения по договору гражданско-правового характера, то согласно ч. IV Гражданского кодекса РФ права на коммерческое использование результата научно-технической деятельности принадлежат университету, а не авторам, которые сохраняют свое авторство (научный приоритет), но не обладают правом на самостоятельное коммерческое использование полученного результата. В противном случае возникает ситуация, когда одна и та же работа оказывается оплаченной дважды. Практика показывает, что, как правило, авторы коммерциализуемого результата научно-технической деятельности выступают в роли либо соучредителей, либо сотрудников малого инновационного предприятия, и именно в этом качестве они вправе рассчитывать на получение доходов (как доли чистого дохода малого инновационного предприятия, пропорциональной вкладу автора в

уставный капитал малого инновационного предприятия) или вознаграждений (в виде заработной платы как сотрудника малого предприятия либо как физического лица по договору гражданско-правового характера) от своей научно-технической деятельности. При этом если автор не имеет никакого отношения к малому инновационному предприятию или платежи авторам не предусматриваются в соответствии с финансовой политикой малого инновационного предприятия, выплата доходов или вознаграждений авторам может и не производиться.

Также следует обратить внимание на ситуацию, которая может возникнуть, если университет собирается придать статус ноу-хау результату научно-технической деятельности, полученному автором вне служебного задания, обязанностей и пр. Например, специалист международной службы напишет компьютерную программу, которую университет приобретет как нематериальный актив. В этом случае действительно могут возникнуть вопросы: на каком основании, зачем и по какой цене был приобретен результат научно-технической деятельности. В зависимости от ответов данная ситуация может рассматриваться либо как злоупотребление служебным положением, либо как халатность в виде неверного составления должностных инструкций, поэтому возникновения данного прецедента в университетах следует избегать.

Нередко университетами нарушается и сама процедура внесения прав на коммерческое использование результатов научно-технической деятельности как нематериальных активов в уставный капитал малого инновационного предприятия. В этом случае от университета необходимы следующие действия:

1. Должен быть издан приказ по университету или принято решение на Ученом совете (как это определено в Уставе вуза) о том, на какой срок предоставляется право, установлен денежный эквивалент этого права на основе независимой оценки (что может не совпадать с балансовой или первоначальной стоимостью нематериального актива, поскольку право использования ноу-хау не является эквивалентом самого нематериального актива).

2. На основе одного из этих документов со-



ставить лицензионный договор на коммерческое использование результата научно-технической деятельности, который является вкладом университета в уставный капитал создаваемого малого инновационного предприятия:

а) лицензионный договор должен предоставлять право безвозмездного (бесплатного) использования результата научно-технической деятельности как нематериального актива в форме ноу-хау, принадлежащего вузу, в течение срока капитализации вклада университета в уставный капитал малого инновационного предприятия и оговаривать только порядок использования ноу-хау (режим доступа, ограничения трансфера, отношение к производным результатам научно-технической деятельности, созданным в малом инновационном предприятии на базе ноу-хау, порядок капитализации нематериальных активов и др.);

б) в качестве приложения к лицензионному договору должна быть предоставлена нотариально заверенная копия описания результата научно-технической деятельности, которое хранится в специальном сейфе по специальному режиму доступа в университете (см. выше). При этом малое инновационное предприятие должно обеспечить такой же (если не более жесткий) режим хранения данного приложения (например, путем аренды банковской ячейки или хотя бы в сейфе) со своим журналом регистрации доступа и пр.;

в) в лицензионном договоре должно быть подчеркнуто, что платежи за использование результата научно-технической деятельности как нематериального актива в виде ноу-хау, принадлежащего университету, не взимаются, поскольку их общая сумма за период предоставления права использования ноу-хау и является взносом вуза в уставный капитал малого инновационного предприятия.

После того как права на использование результата научно-технической деятельности как нематериального актива в виде ноу-хау были внесены университетом как вклад в уставный капитал малого инновационного предприятия, они становятся собственными средствами малого предприятия, за коммерческое использование которых оно не должно производить никаких отчислений вузу, что не всегда находит

понимание в университетах. Так, при создании малого инновационного предприятия один из вузов настаивал на платности заключаемого лицензионного договора и рассчитывал на получение доходов от малого инновационного предприятия сверх своей доли в уставном капитале как учредителя. Однако с правовой точки зрения данное требование незаконно, поскольку внесение прав в уставный капитал означает, что данный нематериальный актив становится частью собственных средств малого инновационного предприятия, за которые никакие платежи не должны производиться.

Таким образом, поскольку университет является одним из собственников малого инновационного предприятия, ему принадлежит доля в его уставном капитале, определенная при создании в Учредительном договоре, которая только в таком качестве может обеспечить коммерциализацию созданных у себя результатов научно-технической деятельности через малое предприятие. При этом малое инновационное предприятие является коммерческим, его правовой статус определяет ст. 87 – 91 Гражданского Кодекса РФ. Поэтому все вопросы, связанные с получением дохода от своего учредительства и участия в малом инновационном предприятии в качестве собственника доли уставного капитала по итогам финансового года, университет должен ставить на собрании участников малого инновационного предприятия, которыми являются все учредители, владеющие долями уставного капитала малого инновационного предприятия. То есть если малое инновационное предприятие получило чистую прибыль, то участники единогласно должны решить, какую часть этой прибыли они хотят использовать как собственный предпринимательский доход, поскольку наиболее распространенной формой малого инновационного предприятия является ООО – общество с ограниченной ответственностью. Но если хотя бы один из участников малого предприятия – независимо от его доли в уставном капитале предприятия – не согласен с предлагаемым порядком использования прибыли, прибыль остается нераспределенной. Университет, как и другие участники малого инновационного предприятия, имеет право на долю части чистой прибыли, которая решением собрания уча-

стников направляется на потребление, пропорционально своей доле в уставном капитале малого инновационного предприятия, если иное не записано в Учредительном договоре. При этом следует подчеркнуть, что Учредительный договор ООО составляется один раз и перерегистрации не подлежит. Никакие другие доходы от малого инновационного предприятия университет как один из его участников получать не имеет оснований.

Следует обратить внимание, что если университет настаивает на получении дополнительного дохода от малого инновационного предприятия, то на пропорциональном увеличении дохода должны настаивать все остальные участники малого инновационного предприятия. В противном случае в Учредительном договоре малого предприятия должны быть прописаны особые права (особый статус) университета среди участников, а остальные участники должны с этим согласиться и принять этот статус единогласным решением до регистрации малого инновационного предприятия. Например, в Учредительном договоре может быть определено, что распределение части чистой прибыли, направляемой на потребление (дивидендов), производится не пропорционально вкладу учредителей в уставный капитал, а иным образом.

Единственным легальным дополнительным источником дохода от малого инновационного предприятия кроме доли чистой прибыли, пропорциональной вкладу университета в уставный капитал, для университета может стать арендная плата, которую малое предприятие может регулярно перечислять вузу. Законодатель определил предельные ставки предоставления арендной платы для малых инновационных предприятий, созданных по ФЗ-217, но при этом не ввел никаких ограничений на ставки по аренде оборудования, использование которого, возможно, окажется необходимым для функционирования инновационного бизнеса. Кроме того, университет может настаивать на предоставлении малому инновационному предприятию в аренду помещений с большой площадью. В итоге малое предприятие иногда вынуждено регулярно и независимо от финансовых результатов своей деятельности выплачивать университету достаточно значительные

для него суммы, поэтому, в конце концов, столкнется с необходимостью искать арендодателя с более низкой арендной платой, и в этом случае университет может лишиться дохода от аренды. В любом случае при заключении договора аренды перед университетом возникает дилемма: либо обеспечение стабильных доходов от аренды, предоставляемой малому инновационному предприятию, либо содействие росту предпринимательского дохода малого инновационного предприятия и через рост его прибыли – повышение собственных доходов как соучредителя инновационного бизнеса.

В соответствии с Федеральным законом «О внесении изменений в статью 5 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» и статью 171 Федерального закона «О защите конкуренции» № 22 от 1 марта 2011 года [9] предусматривается заключение вузом арендного договора с учрежденным малым инновационным предприятием без конкурса и по льготным ставкам. Для того чтобы университет мог предоставить аренду учрежденным им малым инновационным предприятиям, необходимо получить разрешение на использование площадей со стороны министерства или ведомства, являющегося учредителем вуза; провести независимую оценку стоимости материальной базы и ставки арендной платы на каждую единицу оборудования и площадей; выполнить экспертизу отчета оценки материальной базы в Росимущество и получить окончательное разрешение на аренду, а затем – от утвержденной цены рассчитать льготную ставку аренды по годам с учетом нормативных ограничений. Данная процедура настолько длительна и трудоемка, что многие созданные малые инновационные предприятия либо находят помещения для своей деятельности на стороне, либо незаконно работают на территории вузов.

Таким образом, несмотря на то что коммерциализация результатов научно-технической деятельности университетов посредством создания малых инновационных предприятий, обеспечивающих практическую реализацию научно-технических достижений, с принятием ФЗ-217 стала возможной, тем не менее для получения реального потока доходов от данной деятельности в университетах дол-



жен быть создан эффективный организационно-экономический механизм, обеспечивающий как соблюдение всех правовых, финансовых и

экономических требований при создании предприятий, так и содействующий росту эффективности созданного малого бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Etzkowitz H.** The Triple Helix: University – Industry – Government Innovation In Action. – London: Routledge, 2008.

2. **Chesbrough H.W.** Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology. – Boston: Harvard Business School Press, 2003.

3. **Gibb A., Haskings G., Robertson I.** Leading the Entrepreneurial University. – UK: National Council for Entrepreneurship in Education – NCEE, 2010 (http://www.ncee.org.uk/publication/leading_the_entrepreneurial_university.pdf).

4. Федеральный закон от 2 августа 2009 года № 217–ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

5. **Клеткина Ю.А.** Оценка коммерческого потенциала интеллектуальной собственности // Российское предпринимательство. 2008. № 12. Вып. 1 (124). – С. 70 – 75.

6. **Черкасова Е.** Проблемы коммерциализации объектов промышленной собственности в военных вузах // ИС. Промышленная собственность, 2003, № 2. – С.32 – 33.

7. **Селиверстов Ю.И.** Учет перспектив коммерциализации при оценке интеллектуальной собственности // Российское предпринимательство, 2012. – № 14 (212). – С. 59 – 64.

8. Инструкция по бюджетному учету ПБУ14/2007 «Учет нематериальных активов», введена Приказом Минфина от 27 декабря 2007 года № 153н, п. 2.

9. Федеральный закон от 1 марта 2011 года № 22 «О внесении изменений в статью 5 Федерального закона» «О науке и государственной научно технической политике» и статью 171 Федерального закона «О защите конкуренции».

10. **Кутузов В.М., Потрахов Н.Н., Рыжов Н.Г., Шестопапов М.Ю.** Партнерство университета с компаниями: опыт передачи малому предприятию инновационных разработок вуза // Инновации. 2006. № 7. – С. 27 – 29.

REFERENCES

1. **Etzkowitz H.** The Triple Helix: University – Industry – Government Innovation In Action. – London: Routledge, 2008.

2. **Chesbrough H.W.** Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology. – Boston: Harvard Business School Press, 2003.

3. **Gibb A., Haskings G., Robertson I.** Leading the Entrepreneurial University. – UK: National Council for Entrepreneurship in Education – NCEE, 2010 (http://www.ncee.org.uk/publication/leading_the_entrepreneurial_university.pdf).

4. The Federal Law of August 2, 2009 # 217-FZ «On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation on the establishment of budget scientific and educational institutions, business entities with a view to practical application (implementation) of the results of intellectual activity».

5. **Kletkina Y.A.** Evaluation of the commercial potential of intellectual property // Russian Entrepreneurship, 2008, №12, v. 1 (24), P. 70 – 75.

6. **Cherkasova E.** Problems of commercialization of industrial property in the military academies // IP. Industrial Property, 2003, №2, P. 32 – 33.

7. **Seliverstov Y.I.** Accounting the prospects for commercialization during evaluating intellectual property // Russian Entrepreneurship, 2012, № 14 (212). P.59 – 64.

8. Instructions for budgetary accounting PBU14/2007 «Intangible Assets», introduced by Order of the Ministry of Finance of 27 December 2007 № 153n, paragraph 2.

9. The Federal Law of March 1, 2011 number 22 «On Amendments to Article 5 of the Federal Law «On Science and State Science and Technology Policy», and Article 171 of the Federal Law «On Protection of Competition»».

10. **Kutuzov V.M., Potrakhov N.N., Ryzhov N.G., Shestopalov M.Y.** University partnerships with companies: the experience of transfer to a small business innovation university // Innovations. 2006. №7. – P. 27 – 29.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ/AUTHORS

ЛЯПИНА Светлана Юрьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента инноваций, Национальный исследовательский университет, «Высшая школа экономики», лауреат премии Правительства РФ в области образования за 2010 год, исполнительный директор малого инновационного предприятия ООО «Центр консалтинга в инновационной сфере». Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, 20; e-mail: syl2002@mail.ru

LYAPINA Svetlana Y – Doctor of Economics, professor at the Innovation Management Department at National Research University «Higher School of Economics», Honor Winner of the Award of the Government of the Russian Federation in the field of education (2010), Executive Director at Small Innovative Enterprise LLC «Consulting Center in Innovation Sphere». Russia, 101000, g. Moskva, ul. Mjasnickaja, 2; e-mail: syl2002@mail.ru