

## Мосты между бизнесом и наукой

Приложение к газете "Коммерсантъ" № 234 (4289) от 15.12.2009



Виктор Наумов, руководитель российской практики по ИС, ИТ и телекоммуникациям, партнер юридической фирмы Salans, в интервью ВG охарактеризовал основные механизмы поддержки инноваций в законодательствах развитых стран и сопоставил их с отечественными реалиями.

Илья Курмышев

**Business Guide:** На какие зарубежные механизмы стимулирования инноваций ориентируются, на ваш взгляд, российские власти при выстраивании законодательной базы и своей политики в этом вопросе?

**Виктор Наумов:** Инновации — довольно специфичная сфера. Для того, чтобы в нее шли

деньги, необходимо наладить взаимодействие между наукой, разработчиками с одной стороны и инвесторами с другой. Большое значение здесь имеет политика государства. За рубежом на выстраивание такого взаимодействия обращают внимание как минимум уже лет тридцать.

Одним из аспектов стимулирования инновационной активности можно считать создание возможности для открытия на базе различных государственных научно-исследовательских и образовательных организаций инновационных компаний. У нас до самого последнего времени для бюджетных учреждений науки и образования, где до сих пор сосредоточены основные интеллектуальные человеческие ресурсы и большой объем результатов интеллектуальной деятельности, этой возможности не было. Получалось, что даже если кто-либо обращался к научным учреждениям, которые распоряжались своими активами только в рамках права оперативного управления, с предложением, например, о коммерциализации каких-то технологий, руководители этих учреждений и ученые не имели права заключать такие договоренности без участия чиновников, что лишало процесс оперативности и обычно заканчивалось ничем. Ситуация начала меняться в августе 2009 года, когда был принят 217-й федеральный закон, который дает возможность бюджетным учреждениям науки и образования распоряжаться нематериальными активами и учреждать коммерческие организации для практического применения результатов интеллектуальной деятельности. Для этого не требуется согласия собственника (государства). Участниками таких организаций могут выступать инвесторы. Этот закон принципиально очень важен, но имеет ряд недостатков. Одна из ключевых проблем состоит в том, что не внесено изменений в

бюджетное законодательство. Возникает коллизия — непонятно, что делать с возможными доходами, поступающими в бюджетные учреждения от совместной инновационной компаний, в отношении которых у учреждений не будет права расходования.

На Западе (и не только на Западе) такие совместные предприятия распространены давно. В США, Великобритании, Финляндии, Южной Кореи и других странах существует законодательство, позволяющее строить такие «мосты» между учеными и предпринимателями. Без этого развитие инноваций невозможно, поскольку бизнес сам не может в достаточной мере генерировать разработки, а ученые не имеют навыков продажи, коммерциализации создаваемых технологий.

**ВГ:** То есть внедряемые сейчас в российское законодательство нормы можно считать копированием иностранной практики?

**В. Н.:** Отчасти это так. К сожалению, господдержка инноваций, несмотря на постоянно звучавшие политические заявления, у нас активно начала развиваться только сейчас. С моей точки зрения, обобщить и реализовать те решения, которые существовали на Западе, на Востоке и у нас в России, надо было давно. Однако полностью переносить на нашу почву механизмы, используемые за рубежом, не всегда получается. Отечественная бюджетная система образования и науки и специфическая система управления этими сферами усложняют процесс внедрения современных решений, способствующих появлению инноваций, генерируют уникальные проблемы, которые западному законодательству неизвестны. Подчеркну, что на Западе, конечно, тоже есть государственная наука, но там они довольно давно дали научным и образовательным учреждениям высокий уровень самостоятельности.

**ВГ:** Есть еще примеры внедрения в России мер по поддержке инноваций, показавших свою эффективность за рубежом?

**В. Н.:** Да, такие примеры есть, но в большинстве своем не очень успешные. С 2005 года по примеру Индии в России начат процесс по созданию особых экономических зон (ОЭЗ). Но законодательство об ОЭЗ не учитывало российских реалий и уступало индийскому по объему льгот. Были не продуманы вопросы, связанные с механизмами создания необходимой инфраструктуры. В итоге по этим и некоторым другим причинам технико-внедренческие зоны оказались до сих пор маловостребованными.

Возможно, нам стоило бы больше ориентироваться на опыт ряда западных стран, где на место механизма специальных зон приходят другие инструменты поддержки инновационных компаний. Акцент в стимулировании довольно давно стал смещаться на развитие технопарков и бизнес-инкубаторов. Поддержка в этом случае носит более адресный характер, не привязана к конкретной территории. Льготы предоставляются как организациям, занимающимся созданием технопарков и оказывающим уникальные, ориентированные на ученых и инноваторов, услуги, так и инновационным фирмам, работающим на этих площадках. Кроме того, во многих странах технопарки напрямую финансируются государством и муниципалитетами. Например, в Финляндии местные органы самоуправления предоставляют землю, помогают в создании инфраструктуры, становясь при этом участниками соответствующих проектов.

**ВГ:** Что мешает российским властям формировать более эффективное законодательство?

**В. Н.:** Мне кажется, наше государство до сих пор не очень доверяет компаниям, которые желают заниматься инновационной деятельностью, и рассматривает идею любых льгот для этих компаний как желание уйти от налогообложения. Получается, что государственная поддержка выражается пока в очень скурых предложениях по налоговым льготам, по возможности распоряжения активами, по снижению контрольного бремени. При этом мы рассуждаем о том, что надо делать ставку на инновационное развитие или, как теперь модно говорить, модернизацию, но если подвести итог тем действиям, которые в этой сфере производятся, то нужно признать, что пока они явно недостаточны. И если сравнивать в абсолютных величинах, то получается, что мы оказываемся в конце списка стран по уровню поддержки инноваций. Конечно, для страны, бюджет которой в основном формируется за счет добычи полезных ископаемых, это достаточно естественно. Но очень обидно, что в силу такой политики мы продолжаем отставать и от Запада, и от Востока. Хотя по некоторым позициям мы могли бы их догнать за счет быстрой конвертации еще оставшегося интеллектуального кадрового потенциала в конечную конкурентоспособную продукцию. Пока это удалось сделать, если рассматривать гражданскую сферу, в основном, в сфере программного обеспечения, для которой не требуется сложных технологий и инфраструктуры. Во многом благодаря этому Россия еще сохраняет на Западе интеллектуальный облик своей экономики. Поэтому все, что нам остается, — оперативно построить систему условий, способствующих обеспечению возможности сотрудничества науки и бизнеса с максимально дружественным интерфейсом со стороны государства.

**ВГ:** За счет чего успешным в инновационном отношении странам удастся добиваться поставленных целей?

**В. Н.:** Вообще надо заметить, что стран, уделяющих серьезное адресное внимание инновациям, не так уж и много — два или два с половиной десятка. Анализ успешной практики позволяет выделить ряд направлений деятельности, лежащих в основе прогресса в сфере инноваций и венчурного бизнеса. В большинстве случаев, за исключением разве что Китая, идеологию поддержки инноваций можно сформулировать следующим образом: максимально доверяя и науке, и бизнесу, убрать все возможные препятствия для их совместного развития. Согласно с этой идеологией, многие государства занимаются максимальной деbüroкратизацией управления наукой и образованием, стараются сделать более комфортной продуктивную деятельность обычных ученых и преподавателей. В этих странах принято большое количество административных и законодательных решений, которые позволяют исследователям, которые что-то создают, действовать достаточно самостоятельно. Например, в Великобритании, если инвесторы покупают какое-то научное решение, прибыль от его реализации делится потом в равной пропорции между ученым, организацией в которой он работает, и инвестором. В результате все оказываются заинтересованы в успешном взаимодействии. Более того, в законодательстве ряда стран Европы существует разрешение для профессорско-преподавательского состава совмещать работу в системе науки и образования с коммерческой деятельностью, направленной на создание и реализацию инновационной продукции.

Обращаясь опять же к нашей действительности, мы видим совершенно другую картину. Никакой экономической заинтересованности у ученого в том, чтобы добиться результата, способствовать его внедрению и продаже, нет. И научные учреждения в этом также экономически не заинтересованы. Наше законодательство, таким образом, создает замкнутый круг проблем, не дающих развиваться механизму взаимодействия бизнеса и науки.

**BG:** Существует ли международная практика оказания посреднических услуг для более эффективного взаимодействия бизнеса с разработчиками?

**В. Н.:** Да. Например, в США, Китае, Германии, Великобритании, Швеции и некоторых других странах ЕС государство стимулирует деятельность профессиональных организаций, которые оказывают посреднические услуги по продаже результатов интеллектуальной деятельности, созданных в системе науки и образования, бизнесу. Зачем это, казалось бы, нужно? Дело в том, что бизнесу традиционно сложно говорить с учеными на языке науки, а ученым — понимать правила экономики. Поэтому наиболее продвинутые в сфере инноваций страны считают работу таких посредников важным звеном инновационного механизма и законодательно стимулируют их деятельность. Пока, к сожалению, никаких законов в отношении поддержки таких посредников в России нет.

**BG:** Какие еще механизмы стимулирования инноваций и механизмов венчурного инвестирования используются странами — лидерами технологического развития?

**В. Н.:** Одно из самых распространенных и простых в реализации направлений инновационной политики — стимулирование патентования результатов интеллектуальной деятельности. Дело в том, что патентование часто становится серьезным экономическим барьером для небольших организаций или частных лиц, особенно если речь идет о патентовании на территории разных стран — объем необходимых средств растет пропорционально количеству территорий. Германия, США, Франция, Швеция стимулируют патентование за рубежом и в своих собственных странах, этим самым снижая планку вхождения в сложный и рискованный инновационный бизнес. При этом в сфере стимулирования патентования в России не делается по сравнению с ними практически ничего.

Другой популярный механизм стимулирования инноваций лежит вне сферы прямого регулирования — это методическая поддержка компаний. К примеру, в различных странах была профинансирована разработка документов, организационных, правовых и налоговых решений для типовых ситуаций в сфере инновационного развития. Это позволило сделать систему поддержки инноваций более понятной и прозрачной для всех ее участников, снизило издержки бизнеса на консультационные услуги, помогло снизить риски для заинтересованных лиц

**BG:** Но такие разъяснения ведь не имеют юридической силы?

**В. Н.:** Это так, но озвученная позиция государства в форме информационно-методической поддержки дает дополнительную определенность на соответствующем рынке. Аналог таких разъяснений в России — это письма Минфина, поясняющие применения тех или иных налогов. Практика показывает, что даже суды принимают их к сведению.

Еще одно направление, которое я бы хотел отметить, — это адресная финансовая поддержка авторов и разработчиков, участвующих в инновационной деятельности. В законодательстве Греции, Дании, Норвегии, Франции и Китая существует система регулирования

дополнительных выплат работникам при коммерческом использовании их произведений. Самое интересное, что и наше законодательство говорит о вознаграждении работников за использование созданных ими служебных произведений. То есть декларативно эта норма присутствует, но фактически нигде не реализуется в силу сложившейся деловой практики. Работодатели считают, что соответствующее вознаграждение входит в зарплату, что на самом деле не соответствует нормам закона. Вот и получается, что хотя закон и говорит о такой обязанности, практика и отсутствие специальных детальных норм, которые указывали бы на формулу подсчета этого вознаграждения и процедуру выплаты, препятствуют ее выполнению.

В некоторых странах мира (Франция, США, Великобритания, Китай) стимулируется уже непосредственно применение созданных инновационных технологий, например, на уровне малых и средних предприятий, а также для государственных заказчиков. В том числе это налоговое стимулирование — льготное налогообложение компаний, использующих инновационные решения. Тем самым поддерживается спрос, который оказывает влияние на формирование предложений.

Нам нужно развивать инновационное законодательство, нужно снимать административные барьеры, нужно, не боясь, давать дополнительные льготы, поскольку это — инвестиции в будущее. При этом у представителей государства должна быть мотивация доверять и оказывать бескорыстную помощь. Пока этого не происходит — у многих чиновников сейчас ориентация на регулирование рынка и освоение бюджетных денег в рамках монументальных проектов. В таких условиях инновациям развиваться сложно. Но необходимо иметь в виду, что даже при максимальной поддержке и доверии к идеям со стороны государства не факт, что нас ожидает успех. Мы говорим только о создании условий, а конкурировать нашему инновационному бизнесу в системе мировой экономики будет непросто, поэтому нужно торопиться, поскольку чем позже мы выйдем на мировой рынок, тем сложнее нам будет.