

МИП - что впереди?

Автор: Марина Рубанцева

Наши вузы учатся предпринимательству и в рамках Ф3-217 активно создают малые предприятия. Их число уже превысило полторы тысячи, но проблемы, связанные с их созданием и функционированием, не потеряли своей актуальности.

РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ УТОПИЯ?

Несмотря на льготы и преференции по налогам, аренде, привлечению иностранных специалистов, у вузовских малых инновационных предприятий (МИП) ещё немало проблем. Об инициативах государства по их решению рассказала директор Департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития РФ **Наталья ЛАРИОНОВА**,

- Министерство закладывает основные принципы поддержки малых предприятий, но выбор конкретных компаний и направлений инноваций оставляет за регионами. Первое время грант в размере 500 тыс. рублей выделялся исключительно на создание МИП, теперь жёсткой привязки к Ф3-217 нет. В этом году мы делаем акцент на предприятиях численностью не более 50 человек, составляющих основу региональной экономики. При этом на поддержку до 15 млн. рублей вправе рассчитывать инновации в самом широком смысле слова. Средства можно потратить на оборудование, технологии, лицензии, обучение сотрудников. Но помимо субсидий важно дать компаниям понимание новых возможностей, связанных с выходом на рынок.

Мы понимаем, что начинать разговор об инновациях необходимо уже в школе. Поэтому, адаптируя американский опыт, запускаем проект центров молодёжного творчества. К этой работе мы хотим подключить людей, которые будут учить молодых решать интересные задачи современного бизнеса и работать на самом передовом оборудовании.

У каждого вуза, имеющего малые предприятия, своя стратегия успеха. Совокупный уставной капитал МИП Томского госуниверситета достиг 150 млн. рублей. На такую же сумму к нынешней весне произведено продукции и услуг. Трансфером передовых технологий заняты 246 сотрудников.

К будущему МИП предъявляются жёсткие требования. Прежде всего - завершенность разработки инновационного продукта: передавая технологию на стадии НИР, не ждите успешного внедрения и больших объёмов продаж. Не менее важно иметь комплект технической документации. Заранее формируется бизнес-команда из молодых специалистов и опытных научных сотрудников. Ключевое условие успеха - грамотное финансирование.

- Необходимо рассчитать, сколько средств понадобится при создании МИП, сколько на этапе роста и какой нужен уставной капитал, - считает начальник отдела коммерциализации результатов НИОКР Томского госуниверситета **Ольга БАБКИНА**. - Предприятия нашего университета имеют уставной капитал от 100 тыс. до 140 млн. рублей. Большой уставной капитал облегчает старт, но в дальнейшем могут появиться сложности. Дело в том, что многие инвесторы хотят вкладывать средства не в развитие материально-технической базы, а в уставной капитал. Однако это уменьшает долю вуза, что запрещено Ф3-217. Внести дополнительно право на интеллектуальную собственность мы также не можем, поскольку компания уже существует. В этой ситуации МИП остаются придатками вузов...

С коллизиями законодательства сталкивается и начальник отдела инновационной деятельности НИУ "Белгородский государственный университет" **Николай РЕПНИКОВ**. Став автономным учреждением, вуз выходит из-под действия Ф3-217 со всеми его льготами. В этой ситуации выживать и расти предприятиям БелГУ помогает участие в

областной интеллектуально-инновационной программе. Так, в одном из центров вузовского технопарка сосредоточен инновационный консалтинг Белгородчины.

- Для развития малых предприятий надо иметь технопарк и бизнес-инкубатор с собственными площадями, - уверен Н. Репников. - Это всегда проблема, но она решаема. Долю от своих 34% в уставном капитале вуз мог бы передавать инвесторам. А те, построив технопарк, в течение всего времени его действия получали бы часть выручки МИП. При таком условии есть стимул вкладывать деньги на перспективу.

Нуждаются в пересмотре и программы финансовой поддержки. Они должны завершаться не патентом или разработкой, как сейчас, а выпуском хотя бы мелкой партии готового продукта. Ещё одно наше предложение касается укрепления кооперации бизнеса с вузами. Схема проста. Крупное предприятие, чтобы решить свою инновационную задачу, обращается в специальную госструктуру и получает денежный ваучер. Потом находит вуз, который оптимально справится с задачей, и передаёт ему ваучер.

ОПЕКАТЬ ИЛИ ПУСТИТЬ НА САМОТЁК?

И то, и другое имеет недостатки, но для вуза - "родителя" МИП возможен третий вариант. Его плюсы начальник управления инновационной деятельности НИУ "Горный" (Санкт-Петербург) **Валентин КНЫШ** проиллюстрировал рисунком.



- Мы предлагаем стратегическое управление предприятиями на разных этапах их развития. Чем больше исследований в вузовских лабораториях, тем больше патентов и других результатов интеллектуальной деятельности. Это "портфель N 1", которым можно управлять. Из РИД, отобранных в качестве бизнес-проектов, создаются стартапы. Они развиваются в бизнес-инкубаторе либо автономно - в любом случае под "родительским" зонтиком. "Оперившиеся" стартапы начинают самостоятельный полёт, не удаляясь от вуза. Если есть технопарк, садятся на его производственную площадку под крыло управляющей компании. Связь с вузом не теряется, но переходит в стадию поиска венчурных инвесторов, которые способны раскрутить молодую компанию, а, с другой стороны, сделать её привлекательной для стратегического инвестора.

По статистике, до стадии оперившегося стартапа доходит не более 3 - 4% компаний, недаром путь от создания до рынка называют "долиной смерти". Но если МИП под прикрытием "зонтика" сделает свои идеи опытными образцами и технологиями, у него есть шанс выйти на рынок. На этом этапе для него важна поддержка отдела инновационного консалтинга, других вузовских служб, которые ещё предстоит создавать.

Стратегическое управление на первом уровне осуществляют кафедра, научный руководитель. В "Горном" на втором и третьем уровнях включаются отделы

транспортных технологий, коммерциализации, инновационных проектов. Далее - высший технический совет университета.

ОТЧЁТА РАДИ

Популярность именно этого стимула к созданию вузовских МИП отмечает председатель наблюдательного совета Национальной гильдии инновационных менеджеров **Алексей ВЛАСОВ**.

- Анализируя ход реализации ФЗ-217, мы столкнулись с тем, что многие предприятия создавались не для коммерциализации результатов инновационной деятельности. Постановлением Правительства N 219 предусмотрены средства на работу с РИД, и вузы охотно ставят их на баланс без оценки их коммерческой перспективности. Более половины исследованных нами хозобществ нежизнеспособны. У большинства компаний нет материальных и кадровых ресурсов, выручка уходит на зарплату и налоги, МИП не является основным местом работы сотрудников. По сути, изменилась цель ФЗ-217. В тексте закона это внедрение и практическое применение результатов деятельности вуза, а на деле - отчётность по данному закону...

Такого изменения сути закона избежали в Санкт-Петербургском НИУ информационных технологий, механики и оптики, где действуют 25 МИП. Кейс, представленный директором центра экспертизы проектов **Ниной ЯНЫКИНОЙ**, включает учёбу на базе Открытого университета "Сколково", стартап-марафон и стартап-школу в период каникул, выпуск инновационных продуктов, работу студентов на малых предприятиях в качестве сотрудников и стажёров. И как результат - более широкий спектр возможностей после окончания университета, в том числе за счёт развития собственного бизнеса.

На укрепление связей науки, образования и бизнеса нацелен и Молодёжный инновационный центр Тверского госуниверситета. Сегодня действуют два малых предприятия, ещё три на подходе. Насколько вуз готов к движению по этому пути? С результатами соцопроса выступил проректор по инновационной деятельности ТГУ **Иван КАПЛУНОВ**.

- Главные цели инноваций 70% наших преподавателей, аспирантов, студентов видят в повышении качества образования, более полном развитии способностей. Возможность извлекать коммерческий доход из занятий наукой и образованием приоритетна для трети опрошенных, но абсолютно неприемлема для профессуры. Сильнейшим стимулом к внедрению инновационных технологий оказался интерес к созданию чего-то своего и более качественного. Барьерами чаще всего называют отсутствие технической базы, материального и в гораздо меньшей степени - морального поощрения.

...Итак, преодолевая трудности, вузовские малые предприятия всё-таки растут и из утопии превращаются в реальность.