

Неборский Е.В.
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ
КАК СПОСОБ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
НАУЧНЫХ ПРОДУКТОВ

Выходные данные статьи:

Неборский Е.В. Технологическое лицензирование как способ коммерциализации научных продуктов. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Февраль, 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/02/396>

Сегодня перед многими университетами мира стоит весьма актуальная проблема – защита интеллектуальной собственности научного продукта и его коммерциализация. Разные университеты и изобретатели решают ее по-разному. Одним из наиболее эффективных способов является технологическое лицензирование.

Технологическое лицензирование представляет собой процесс получения патента на изобретение, путем научной и коммерческой экспертизы в специально созданных для этого при университетах Отделах Технического Лицензирования (Office of Technology Licensing), что заметно облегчает задачу защиты интеллектуальной собственности изобретателю – ему не приходится собирать тонны документов и оббивать пороги различных Министерств. Уставной целью Отделов Технического Лицензирования является становление прочных связей между наукой и производством – они обеспечивают прибыль университету и изобретателю (роялти), научную гласность и защиту прав интеллектуальной собственности.

История возникновения таких отделов, насчитывает свыше 40 лет. Все началось в 1969 году в университете Стэнфорда (с точки зрения истории науки и образования США это едва ли не ключевой момент) возникла идея превращения научных продуктов в патенты [1]. С целью обеспечения прибыльности от продажи научных идей и их защиты для дальнейшего использования в научных и общественных целях было решено создать офис по лицензированию. Офис должен был заниматься тщательным изучением важности научной идеи, ее прикладной пригодности и перспективности. Сотрудники офиса должны были собрать всю информацию, сделать экспертное заключение и направить всю требующуюся документацию в соответствующее ведомство. Они должны были контролировать процесс получения лицензии от «колыбели до могилы» («From cradle to grave»). И выступать в роли надзорного органа, чтобы обеспечивать защиту интеллектуальной собственности. С точки зрения правовых отношений такой орган не обладал юридической силой, а выступал контрагентом между университетом и государством.

Потребовалось около десяти лет, чтобы на практике доказать эффективность такого отдела и обратить на себя внимание федерального правительства. С другой стороны федеральное правительство, владея правами на 30 тысяч патентов, из-за нехватки ресурсов, смогло реализовать только 5% в производстве. Правительство не способно контролировать все процессы – это историческая и экономическая аксиома. Для тщательного контроля повышаются неэффективные расходы на многочисленные федеральные службы. Наиболее эффективным способом коммерциализации с точки зрения управления инновациями, по мнению многих американских специалистов, остается лицензирование [2, с. 61–72; 2, с. 99–119]. Прибыль и польза – прежде всего. Девиз американских университетов стал основой благополучия нации. Это не пустые слова. В США существует термин *license-built* (*built under license*), что дословно переводится, как «построенный по лицензии». На практике это означает следующее.

Зарубежная компания, которая занимается строительством самолетов в стране, где не так развита аэрокосмическая промышленность, приобретает лицензию на конкретную технологию в США. Используя данную технологию, компания строит новый самолет. Из реальных случаев можно вспомнить изобретение цифрового стандарта MPEG-4, разработанного профессором Колумбийского университета Д. Анастасиосом. Только в 1997 году администрацией Колумбийской инновационной организации было заключено более 40 лицензионных соглашений с частными компаниями на право пользования цифровым стандартом сжатия данных [7, с. 27–28]. Огромное количество патентов из США продавалось в другие страны. Патенты в области электроники, компьютерных технологий, аудио-видео технологий, автомобильной промышленности, биотехнологий, биоинженерии, аэрокосмической промышленности, лекарственных препаратов и т.д. Университеты США проводили политику «академического капитализма», т.е. получали прибыль от своих изобретений, причем по всему земному шару. И все это стало возможно благодаря наличию правового акта, закрепленного Конституцией США.

ОТЛ учреждается, как правило, администрацией университета на основании положений Устава. Работа в штате ОТЛ не исключает возможности занимать иные ключевые должности в университете, политических объединениях, партиях и т.д. В истории ОТЛ достаточно таких примеров. Особенностью кадровой политики ОТЛ является привлечение не только профессионалов лицензирования, но и профессуры. Определить степень новшества технологии лучше всего может только ученый. В штате, в зависимости от размеров финансового оборота и количества исследований, может состоять один человек или целая комиссия из 20-30 и более человек. Принцип разделения доходов от экономической деятельности, связанной с патентом довольно прост: треть получает изобретатель, треть его школа и треть факультет. В отдельных спорных случаях администрация

руководствуется политикой распределения роялти исходя из положений Устава.

Процедура получения патента в ОТЛ стартапом имеет ряд особенностей. Студенты могут получить патент только по окончании обучения. Профессорско-преподавательский состав и административный персонал имеют право получить патент только после резюме ОТЛ, в котором эксперты дают заключение о «конфликте интересов». Строго запрещается эксплуатация студентов в частных интересах, получение прибыли от общественных фондов, ущемление интересов исследования и университета исходя из частных финансовых интересов, искусственное ограничение доступа стартапов (и иных компаний) к информации или технологиям, компрометировать объективность научных исследований, использовать ресурсы университета в частных целях, использовать служебное положение в личных интересах. Чтобы защитить себя, университет обязывает ежегодно декларировать профессорско-преподавательский состав и администраторов собственную экономическую деятельность, как в университете, так и за его пределами. Они должны отмечать все пункты, которые могут вызвать вопросы, касающиеся «конфликта интересов»: спонсорство, получение даров, иных источников финансирования от компаний за пределами университета (акции, долевое участие, взятки и т.д.). В ОТЛ практикуется опрос даже членов семей профессуры.

Основанием для возникновения конфликта является, прежде всего, значительный скрытый финансовый интерес. Например, в политике Стэнфордского университета под значительным финансовым интересом подразумевается определенная доля участия в капитале компании, которая составляет, по меньшей мере, 0,5% и более, или в денежном выражении — 10 тыс. долларов (за исключением случаев, когда капиталом управляет третья сторона, например, во взаимных фондах).

Срок рассмотрения заявки на патент обычно составляет 3 месяца, в течение которого сотрудники ОТЛ осуществляют маркетинговый анализ

прикладной пользы изобретения. Сотрудники ищут наиболее выгодные варианты его применения. Стартапы, желающие получить лицензию в свое пользование, должны предложить четкий план по реализации инновации. Заключительный этап – переговоры и оформление лицензии. Фиксируются, как правило, почти все патентоспособные изобретения, поскольку иногда трудно определить какое именно изобретение может оказаться прибыльным, кроме того, вне зависимости от политики проводимой университетом в отношении лицензирования, это обязывает делать Акт Бэя-Дойля. Основными типами лицензионных соглашений являются эксклюзивные, не эксклюзивные и опционные соглашения. Эксклюзивные лицензии дают право не только на использование запатентованной технологии, но и право контроля над деятельностью университета по развитию и защите своих патентов. Лицензии данного типа ограничены периодом действия (например, пять лет с момента первой коммерческой сделки), областью применения и т.п. Не эксклюзивные лицензии выдаются на базовые научные открытия, которые с большей долей вероятности найдут широкое применение, а на изобретения, требующие от компании значительных инвестиций, либо, если исследовательская работа была полностью профинансирована одним коммерческим спонсором, выдается эксклюзивная лицензия. Если компании требуется время для проведения оценки новой технологии, заключается опционное соглашение.

Отдел Технического Лицензирования Университета имени Стэнфорда, когда начинал свою уже официальную деятельность в 1970 году, окончил первый финансовый год доходом в 55 тыс. долл. Это был успех. В штате на тот момент трудилось 2 человека, сегодня – 33 человека. 2009-2010 финансовый год ОТЛ окончил доходом в 65,5 млн. \$. Данные о деятельности офиса ежегодно публикуются в открытом доступе в сети Интернет и в печатном виде. Ниже, в таблицах приведены некоторые показатели деятельности ОТЛ при Стэнфордском университете [5, с. 116]. В отчете, опубликованном Отделом Технического Лицензирования

Массачусетского Технологического Института, отмечается, что финансовый год 2009-2010 был окончен доходом в 76,2 млн. \$. Общее количество зарегистрированных изобретений 551, из них 57 активных лицензий. 28% стартапов, получивших патенты, успешно внедрили новые технологии в производство [4]. Офис Гарвардского университета за финансовый период 2009-2010 зарегистрировал 301 изобретение, из которых 37 активных лицензий. Общий доход составил 10,1 млн. \$. Сверх того, на исследования было привлечено от частных компаний 26 млн. \$. Подобная статистика публикуется не только для того, чтобы повысить рейтинг в собственных глазах, но и с целью привлечения потенциальных инвесторов. Грамотный инвестор всегда прибегает к анализу публичных данных, доступных всем участникам процесса, в том числе и государству [6, с. 114–120]. Технологическое лицензирование, осуществляемое в Отделах Технологического Лицензирования, является одним из наиболее эффективных способов не только защиты прав интеллектуальной собственности, но и коммерциализации результатов научной деятельности. Развитие Отделов Технологического Лицензирования из небольших офисов со штатов из двух человек, до фактически малых компаний, а так же обеспечение университетов и изобретателей доходами, свидетельствует о том, что подобная практика доказала свою жизнеспособность.

Литература:

1. 40 Years of Discovery: 1970–2010. Stanford Office of Technology Licensing. Stanford Press, 2010. 16 p.
2. Colyvas J. How Do University Inventions Get into Practice? // Management Science. 2002. № 1. P. 61–72.
3. Mowery D. The Growth of Patenting and Licensing by U.S. Universities: An Assessment of the Effects of the Bayh-Dole Act of 1980. Research Policy. 2001. № 30. P. 99–119.

4. Vogel S. An MIT Inventor's Guide to Startups: for Faculty and Students. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 2010. 32 p.

5. Неборский Е.В. Отделы Технологического лицензирования: опыт американских университетов // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. М.: Институт эффективных технологий. №5, 2011. С. 109–116.

6. Неборский Е.В. Университеты США: образовательный и научный центр. Монография. Саарбрюккен: «LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co. KG», 2011. 180 с.: чб. илл.

7. Неборский Е.В. Экономика образования США: университеты и капитализация. Монография. Саарбрюккен: «LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co. KG», 2012. 76 с.: чб. илл.